



社会学教材经典译丛

〔美〕戴维·格伦斯基 编

Social Stratification 社会分层

【第2版】

华夏出版社



社会学教材经典译丛

社会分层

【第2版】

Social

Stratification



【加V信：209993658，免费领取电子书】

关注微信公众号：**njdy668**（名称：奥丁弥米尔）

免费领取**16**本心里学系列，**10**本思维系列的电子书，

15本沟通演讲口才系列

20本股票金融，**16**本纯英文系列，创业，网络，文学，哲学系以及纯英文系列等都可以在公众号上寻找。

公众号“书单”书籍都可以免费下载。

公众号经常推荐书籍！

我收藏了**10**万本以上的电子书，需要任何书都可以这公众号后台留言！

看到第一时间必回！

奥丁弥米尔：一个提供各种免费电子版书籍的公众号，

提供的书都绝对当得起你书架上的一席之地！

总有些书是你一生中不想错过的！

【更多新书公众号首发：njdy668 (名称：奥丁弥米尔)】

-北京：华夏出版社，2005. 12 ISBN 7 - 5080 - 3933 - 5

工.社... II .①格...②王... HI.社会结构-研究 IV.C912 中国版本图书馆CIP数据核字（2005）第153709号

Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective
Copyright © 2001 by West view Press, A member of the Perseus Books Group
Chinese (Simplified (Characters only) Trade Paperback Copyright © 2001 by Huaxi Publishing House

Published by arrangement with Westview Press, A Subsidiary of Perseus Books LLC Through Arts & Licensing International, Inc. ^ USA ALL RIGHTS RESERVED

O

版权所有，翻印必究

北京市版权局著作权合同登记号：图字01 - 2002 - 2111 社会分层(第2版)

〔美〕格伦斯基编

行销刷次本张数价

发

版

出经印版 开印字定

华夏出版社

(北京市东直门外香河园北里4号邮编：100028) 新华书店

北京圣瑞伦印刷厂 2005年12月北京第1版 2006年1月北京第1次印刷 787
x 1092 1/16 开

50.5

1100千字 89.00 元 本版图书凡印刷、装订错误，可及时向我社发行部调
换

总 序

中国社会学自1949年中央决定予以恢复以来，已经20年过去了。当时中央决定恢复和重建中国的社会学学科，我想不仅仅是对于历史上“左”的东西“拨乱反正”，也是考虑到中国社会发展和经济事业对于这个学科的实际需要。为了建设社会主义现代化国家，需要对我国社会、经济、文化、思想各个方面的现状与发展有一个系统和科学的认识。社会学是一门注重调查研究，强调从实际出发认识社会，以实事求是为 宗旨的学科，在我国实施改革开放政策、社会迅速变化发展的改革时代，社会学是大有用武之地的，社会学在中国应当有一个大发展。历史前进的步伐要求中国的社会学 学科在理论、方法、具体专题上的研究能够跟得上我国实际社会的发展，而且应当在 理论上、研究方法上、研究专题上都发展出具有中国特色的社会学学科。改革开放20 多年，中国的社会、经济、文化和人们的思想观念都发生了巨大的变化，有12亿人参与 的伟大社会变革是社会学生长、发展的最肥沃的土壤，也应当结出社会学灿烂丰硕 的果实。但是，坦率地说，我们所做的距离这个要求还差得很远很远。

我曾经多次说过，一个学科，可以挥之即去，却不可能招之即来。80年

代初我说，在大学里办社会学系，一要教师，二要教材，即需要一批对课程内容十分熟悉的教师和一批高质量的教材。但是这个学科中断了近30年，解放前的教材许多都不适用了，过去从事过社会学教学和研究工作的人，一是年纪已大，二是多年改行，等于是完全重建一个学科。在这样的形势和条件下，作为起步阶段，我们1980年在北京开办了暑期社会学讲习班，请了一些国外的学者来讲课，后来又在南开大学举办了社会学培训班。这些培训活动为后来各地建系、建研究所打了一个基础。到了80年代中期以后，有一批在国外学习社会学的留学生取得学位回国，加强了国内社会学的力量，也为中国社会学与国外学术界同行的交流与联系拓展了渠道。今天虽然在一些大学和社会科学院成立和发展了一批社会学系和研究所，培养了不少学生，也出版了不少研究成果，但是要清醒地看到，中国的社会学属于先天不足、后天失调。我们今天可以说仍然处在这个学科的重建过程之中，前面还有很长的路要走。我们头脑必须清醒，仍然需要坚持少说空话，多做实事，一步一个脚印地踏稳了前进。

在培养教师和编写教材方面，应当说这些年来大家做出了很大的努力，这些成绩是应当肯定的。同时我们也必须看到，我们与国际学术界之间的交流，还很不充分；国外社会学界的最新动态，他们在理论思考方面的新探索，在社会调查中开拓的新课题和在研究中做出的新成果，还不能够及时地反映到我们的教材中来。我们绝大多数教社会学课程的教师和学生，还做不到流畅地阅读外文原著。所以精心地选择一些在国外一流大学通用的、学术水平和思想深度公认比较优秀的教材，把它们翻译过来，洋为中用，提供给我们的教师和学生做参考，以补充国内教材的不足，是目前阶段学科建设需要认真去做的一件事。

我去年在北京大学社会学人类学研究所提出了“补课”的问题，我自己带头重新阅读了一些经典的社会学教科书，写了一些读书札记一类的文章，也要求研究所的年轻教员和学生更认真地读书。我感觉，有些人的学术基础原来并没有打好，毕业后忙于做课题、写文章，但是写的东西读起来让人感到功底不够。我由此想到，今后中国社会学的发展，最根本的一条是要帮助年轻人打好学术基础，而要做到这一点，关键是要建设一批高质量的教材和一批优秀的课程。

最近一个时期，高等学校正在积极推动和深化体制改革。为了在21世纪建设成一所真正的世界一流大学，北京大学在体制上进行了多方面的改革，在这种形势下，社会学系与社会学人类学研究所相互打通，这

样可以使教学与科研结合得更好，得以把 两方面的优势和潜力充分地发挥出来，这对于学科建设将是一个有力的推动。我希望 今后北京大学在社会学教材与课程建设方面能够多发挥些作用，与其他兄弟院校和科研单位的同志们一起，为教学质量的提高和学科的长远发展共同努力。

华夏出版社积极于出版社会学的翻译教材，对于高校课程与教材建设应当说是一个有力的支持。如何结合国内已经翻译出版的教材和自己编著教材的现状，根据基础理论、研究方法、专题领域教学工作的实际需求，大家共同商议，制定出一个计划，从国外社会学公认的优秀教材中仔细选择一些书，同时认真选择译者和校者，保证释译质量，逐步分批推出，我相信这将对于我国社会学的教学工作和课程建设是一个有力的推动。这也是北京大学应当积极参与并努力做好的一项服务工作。

同时，社会学恢复有20年了，我希望我国学者自己在积累教学经验和研究成果的基础上，也能够陆续出版一批我们自己编写的、更加结合中国国情的优秀教材。逐步

做到以我们自己的教材为主、翻译教材为辅，立足本土，放眼世界。在这样的基础上，中国的社会学就会真正逐步成熟起来。21世纪不会是一个平静的世纪，全球化增进了不同国家、不同文化之间的接触与交流，同时在相互碰撞中也隐藏着矛盾和冲突。我们需要了解其他社会的制度、文化、价值、观念、行为规则，也需要认识我们中华文化的发展历史和精髓，逐步在比较研究中更深刻地认识自己与他人，真正做到中国人的文化自觉。我想这应当是中国社会学者的责任。在这个过程中，我们既不可固步自封，也不可妄自菲薄。翻译国外的优秀社会学教材，是我们努力认识其他社会的制度与文化，并在认识他人的过程中达到认识自身的途径之一。

费考通

对本书的使用可以结合网站WWW. inequality, com上的资料。在网站，读者不仅可以指导与本书主题相关的详细资料，更可以找到与不平等和贫穷相关的丰富资料。此外，网站还会及时跟踪 康乃尔大学不平等研究中心的活动，并有与其他 相关研究机构的链接。网站的资料也会根据研究 工作的发展和读者的反应及时进行更新。

读者可以脱离网站单独运用本书，也可以 结合其他的资料来运用本书。尽管本书的大部分章节选自这个研究领域的经典文献，也有一些是专门为本书撰写，目的是为读者介绍一些 概念，提供一些背景资料和评论。本书开始的一章主要是介绍这个领域的发展与主题，而每一部分的最后一章则是总结性地评论某个专门领域成就和发展趋势。当然，介绍和评论中的观点 都是作者自己的观点，因此，本书并没有追求一个一致的观点或观点之间的平衡。

在选编本书资料的时候，我总是希望资料 既能够反映本领域的发展，也具有可读性；偶尔 也会只能照顾到其中的一个方面。下面的一些 章节在概念和方法上也许对本科生有一些难度：

Karl Marx, “Alienation and Social Classes” Edward Shils, “Deference”

David L Featherman & Robert M. Hauser, “A Refined Model of Occupational Mobility”

David B, Grusky & Robert M. Hauser, “Comparative Mobility Revisited; Models of Convergence and Divergence in 16 Countries”

Richard Breen & John H. Goldthorpe, “Explaining Educational Differentials: Towards a Formal Rational Action Theory”

John Allen Logan, "Rational Choice and the TSL Model of Occupational Opportunity^M

Charles Hirschman & C Matthew Snipp, "Hie

*

State of the American Dream : Race and Ethnic Socioeconomic Inequality in the United States, 1970-1990^T, David B. Grusky & Maria Charles, Is There a Worldwide Sex Segregation Regime ?"

Margaret Mooney Alarini & Pi - Ling Fan, "The Gender Gap in Earnings at Career Entry"

Barbara Stanek Kilbourne, Paula England, George Farkas, Kurt Beron, & Dorothea Weir, "Returns to Skill, Compensating Differentials, and Gender Bias: Effects of Occupational Characteristics on the Wages of White Women and Men"

尽管前面章节提供的资料应该能让高年级 的学生（本科生和研究生）完全能够用于初级 课程的练习；与此同时，后面章节提供的资料也 应该能让刚刚开始学习的学生获得本领域最重 要的概念、观点和争论。

D« B, G.

前言和致谢

出版这样一本选集的主要理由就是这个领 域新的概念、理论、观点的积累如此迅速，以 至于有必要进行梳理和归纳。的确，除了华丽的词藻以外，读者的疑虑在于，如何能够在本书中反 映子领域如此丰富的分层研究。正因为如此，在 这篇前言中，有必要抛弃在前言中会出现的华丽词藻，而尽可能地说明分层研究的现代趋势。譬如，如果采用发表率指标来表示一个领域的 发现趋势，那么就会发展分层研究的趋势在近 几十年里非常稳定，从20世纪60年代以来，关 于不平等和社会流动的文章在主要社会学期刊 中的比例总是维持在25%左右（参见 Mary Diane Burton and David B* Grusky, 1992, ^UA Quantitative History of Comparative Stratification Research, [^]

CofiteTTiporarj 21, 623 - 631)。因此，合

理的解释并不是说社会分层的研究尚未“起飞”，而是说分层研究已经稳定地制度化了，并在社会学中成功地占据了重要的位置。

在《社会分层》第一版出版后的六年里，这个领域取得了重要的发展，特别是在种族、族群和性别研究领域。尽管这些领域的发展不是在进步的意义上展示了知识的变迁，但至少说明了一些问题，如积累了一些新的论据、取代了许多旧的理论和假设。正是这些快速的发展使得有必要对第一版进行修订。当然，第一版中的经典都留下了，但不少当代的文献都用更新的文献取代了，这些更新的文献反映了对先前研究的重要扩展、修订甚至反叛。这一版中大概有一半是新的，就是说在95篇文献中，有36篇是全新的，另有10篇是经过修订的。新的文献强调了后现代不平等的功能（第二篇）、后共产主义社会的阶级结构（第三篇）、新马克思主义和后马克思主义对剥削概念的运用（第三篇）、对不平等的社会经济量表进行修订或放弃的理由（第三篇）、社会资本和网络在“找工作”或“争先”中的影响（第四篇）、发达工业社会中始终贫困人口的数量和“福利陷阱”假设的道理（第四篇）、理性行动以及基于选择的各类流动和维持模型的生命力（第四篇）、个体态度、行为和生活方式与客观阶级之间的分离（第五篇）、种族和族群不平等结构的趋势（第六篇）、脱离或留在原来族群的移民第二代的生活机会（第六篇）、空间隔离对维持种族不平等的影响（第六篇）、二元种族等级的出现，即黑人-非黑人之间的区分甚至强化了非黑人内部的不平等（第六篇）、职业区隔对性别工资差别的解释（第六篇）、比较财富政策的经验案例，这个政策的目的在于消除女性主导的职业工资歧视（第六篇）、不断发展的收入不平等的来源和原因（第七篇）、在后工业主义或后现代性之下，社会不平等和流动的未来趋势（第七篇）。

正如列出来的那样，相关的研究文献已经变

得如此庞大和复杂，以致很难把篇幅缩减到可管理的范围，因为它不是简单地定义在一般的意义上定义分层研究与社会学之间的界限。因此，要说明分层研究，清晰的方式就是说明它的子领域以及应该关注的各类贡献。正因为如此，第一版和第二版中都有一些明显的结构。所以，读者可以把导言中的评论看做是缩减篇幅的努力，目的就是获得一个较大的逻辑来构筑本书的结构。以下将对构造本书的六条原则做一些解释。

1.编辑这本文集的首要也是最重要的目标 就是展现分层研究传统中的多元性，与此同时， 展现那些对如今的丰富成果发挥了最重要影响的 成果。正如在大多数情况下都能够见到的，一个 领域的知识发展总是不均衡的和摇摆的。正因为 如此，任何试图平等地覆盖所有主题的努力总是 会错误地展示当代分层研究的强势和弱势。

2.主题的敏感性本身也说明了需要有相对 广泛的选择来展现和讨论如种族、族群和性别 问题。这些子领域兴起与70年代，在经历了 20 多年的密集发展之后，仍然非常受关注。如果说 阶级、地位和权力概念构成了战后分层理论的“完整三角”的话，那么阶级、种族和性别（部 分有重叠）则在现在扮演了同样的角色。

4. 这个领域发展的第二个兴趣点就是分层 分析的出现。分层分析几乎变成了新方法展示 的舞台。尽管大多数分层研究具有很强的知识 累积性，但在马克思或者韦伯之后的经典文献 甚至准经典文献总是有些价值；而后来的文献 常常被文集的编者忽略，因此社会学的研究 也总是带有马克思或韦伯的印记。

5. 在大多数选集中，对经典文献的引用使 得研究活动看起来有来源，也有积累，但实际上 不一定；真实的情况也许是用过去的文献来强 调说明是那些经典预示了或激励了今天的研究。对分层研究领域的新手而言，如果他们不知道 实情，就会获得这样的印象，即所有过去的社会 学研究直接导致了、且不可避免地导致了今天的 学术成就。这种形式的学术目的论也许非常普 遍，但为了防止让读者产生这种错觉，每一个部 分的总结性评论都从更加广泛的、历史的、子领 域的视角进行了讨论。

6.最后，也是最难的，文集的编者面临 的一个任务就是如何在勇敢的节选和谨慎的编 辑之间寻求一种优化。根据文集的一般标准，两 者之间的均衡总是趋向一个平均状态，即去掉那 些不那么重要的文献，保留那些分析性较强的文 献。我们的读者和作者也许会反对所有的文献 剪裁，但如果不剪裁，高额的出版成本就只能让编 者去减少选编文献的数量。

这本文集的编辑规则是尽可能全面。举例而 言，也许用括弧来插入一段，用于澄清含义；也 许用省略号来删除一段，用于保持意思的连贯 性。如果要删除的是脚注或者图表说明，就直接 删除了，而不使用省略号。在有必要的情况下， 也会对图标和脚注进行重新编号，而不

进行单独的说明；当然，在删除的段落中如果有引文，也会被一同删除并与文尾的参考文献对不上。大多数情况下，原文的拼写、语法和格式都会保留。因此，我们需要提请读者注意的是，一些文献中原来的说法也许在今天看来不太合适（譬如“黑鬼”），也有一些说法今天已经不大使用了，对读者也会有些陌生。尽管可以就是否消除那些不大被接受的术语进行激烈的争论，但这些问题实际上已经超出了编辑工作的范围，也会使得文献的内容变得不连贯，甚至会造成混乱。为此，在本书的结尾有一个专门的部分用来详细说明编辑中的疑难问题，如删除图表、重现安排段落、编辑过渡性部分等（参见“各章来源信息”）。

众所周知，拥有这本书的人大多都是用于学

术研究。在一本文集需要满足的众多目的中，一个显而易见的目的就是要说明这个领域已经进展到了什么程度，而要做到这一点，就需要关注那些为这个领域做出了贡献的文献。让我非常欣慰的是，学者们都容许我使用他们的作品，有的学者甚至同意为这本选集专门写一篇文章来串联不同的文献。实际上，这本书提供了一个很好的机会让读者了解在一个以内在张力和冲突闻名的领域内，也有许多的连续性。

完成这样一本大型的、领域内部多元的著作，完全有赖于研究助理们精细的工作。在第一版中，主要有赖于Karen Aschaffenburg和Ivan

K. Fukumoto，是他们在成千上万的文献中帮助我们做选择工作，其中Mariko Lin Chang帮助建立了主题索引，并核对了术语表。在第二版编辑

中，Matthew Di Carlo，Gabriela Galescu 和 Devah

Pager做了同样的工作。此外，我还从一下学者的忠告和建议中受益，他们是：James N. Baron* Monica Boyd, Mary C. Brinton, Mary Dime Bur-ton, Phillip A. Butcher, Maria Charles, Paul J. DiMaggio, Thomas A. DiPrete, Mitchell Duneier, Paula England, Mariah Evans, John H. Goldthor-pe, Oscar Grusky, Robert M. Hauser, Jerald R. Herting, Leonard J. Hochberg, Michael Hout, Jonathan Kelley, Harold R. Kerbo, Gerhard E. Lenski, Robert D. Mare, John W. Meyer, Martina Morris, Victor Nee, Trond Petersen, Barbara F. Reskin, Manuela Romero, Rachel A- Rosenfeld, Aage B. Sorensen, Jesper B. Sorensen, Eve

B. Spangler, Kenneth I. Spenner, Ivan Szelenyi, Marta Tienda, Nancy B. Tuma, Kim A. Weeden, Raymond S. Wong, and Morris Zelditch Jr.。第一*

版的七位匿名审稿人所提供的建设性意见也惠及第二版。如果说这本书还有些用处的话，那完全是我的朋友和同事们给我指引了正确的方向。

这里选编的所有文献，都已经在芝加哥大学、斯坦福大学和康乃尔大学的本科生和研究生课堂上运用过。为此，我要感谢那些与我分享了他们反馈的学生，是他们的反馈才使得本书更加可用。这里我要特别提一下我在康乃尔大学第一次上分层课时来听课的学生，是他们对第一版中的文献提出了自己的看法，才使得第二版的修订更有目的。

选编这本文集的资助来自于多种公立和私立机构。本书导言的完成得力于国家科学基金会通过行为科学高级研究中心所提供的资助

(NSF BNS-8700864)。文集中特约的一些论文写作受到了斯坦福大学和康乃尔大学的资助，研究助理的费用则来自于国家科学基金会总统年轻研究者项目(NFS SES- 8858467)，以及斯坦福家

庭、儿童和青年研究中心和康乃尔大学研究基金。尽管有这些机构为我的研究提供了资助，但本书中的观点却完全由我本人负责。

此外，我要特别颂扬那些出于利他主义精神为本书做出了贡献的人们。这里我要特别感谢以下人员：Stanley Lieberman积极帮助我组织了第二版，Westview出版社的Andrew Day, Thomas Kulesa, Michelle Mallin, David McBride, Adina Popescu和Leo Wiegman在本书出版过程中给予了我建议和支持，在出版的后期Jennifer Ballentine积极地赶工，使不可能的事情变为可能，Jill Rothenberg的有效建议使本书避免了陷于灾难性的境地。最后，我要感谢我的妻子、我孩子的母亲和我的家庭学术顾问SzonjaSzelenyi，本书的

出版在众多方面都得益于她的帮助。

D, B. G

第二篇社会分层的形式与来源

分层的功能

Kingsley Davis and Wilbert E. Moore

第三篇当代社会分层的结构

Karl Marx

意识形态和阶级.....

Karl Marx

价值和剩余价值.....

Ralf Darendorf

工业社会中的阶级和阶级冲突 Eric Olin Wright

77

79

阶级理论

► 马克思和后马克思主义者

Karl Marx

异化和社会阶级.....64

Karl Marx

资本主义社会和前资本主义社会的阶级
69

等级身份群体 ► 名声、尊重和声望

W. Lloyd Warner, Marchia Meeker and Kenneth Eells

大众社会时代的政治阶层：集体化自由

目录

■ ■ <p 111

第四篇不平等的形成

社会流动 ► 古典的观点

Pitirim A. Sorokin

Robert Erikson and John H. Goldthorpe

阶级流动的趋势••战后欧洲的经验.....

► 收入变动和贫困发生的现代分析

Peter Gottschalk

不平等、收入增长和变动：基本的事实
.....325

Peter Gottschalk, Sara Mclanahan and

Gary D. Sandefur

贫困与福利参与的动态变动和代际传递
.....329

地位和收入获得 ► 基本模型

Peter M, Blau, Otis Dudley Duncan and Andrea Tyreek

分层过程.....340

Christopher Jencks, Marshall Smith, Hennry

Acland, Mary Jo Bane, David Cohen, Herbert Gintis ? Barbara
Heyns, and Stephan Michelson

不平等：对美国家庭和学校教育影响的再评
估.....352

► 社会心理模型

William H. Sewell, Archibald O. Haller, and Alejandro Portes

教育和早期职业获得过程.....359

Jay MacJeod

我不做：低收入邻里中消逝的热情.....368

► 新结构论

Michael J. Piore

双重劳动力市场：理论及其含义.....382

Aage B. Sorensen and Arne L. Kalleberg

一个有关个人与工作相匹配的理论概要

.....385

► 社会资本、网络和成就

Mark S. Granovetter

John Allen Logan

理性选择和职业机遇的TSL模型.....413

结论性评论

Robert D. Mare

对社会流动和不平等研究的考察.....⁴¹⁹

第五篇分层的后果

生活方式和消费模式

Thorstein Veblen

有闲阶级论.....428

Pierre Bourdieu

差别：关于品位鉴赏的社会评判.....434

兴趣、态度与性格

Michael Hout, Jeff Manza and Clem Brooks 1952～1992年美国总统选举投票的重组

第六篇先赋过程

种族和族群不平等 ► 适应模式

Edna Bonacich

► 种族和族群差别是否已经明显缩小？

Willim Julius Wilson 种族意义的削弱：黑人与变化的美国

.....458

Melvin L Kohn

Herbert J. Gans

21世纪美国新种族等级的可能性.....562

► 下层阶级与少数民族聚居区

William Julius Wilson

Heidi Hartman

马克思主义和女性主义的联姻：迈向更为

599

进步的联合.....

Szonja Szelenyi

分层理论与研究中的“妇女问题

► 性别隔离

David Grusky and Maria Charles

存在世界范围的性别隔离制度吗？

William T. Bielby

► 有值得比较的经验案例吗？

Barbara Kilbourne, Paula England, George Farkas, Kurt Beron and
Dorothea Weir

重返技术、补偿差异和性别偏见：职业

特征对白人两性工资的影响.....668

Tony Tam

为什么女性职业给付较少？ 682

结论性评论

Stanley Liberson

理解从属性分层：一些问题和原则.....686

第七篇分层的未来

工业主义和现代性理论

Clark Kerr, John T. Dunlop, Fredrick H.

第 1 篇



导论

David B. Grusky

社会不平等的过去、现在和将来

在现代工业社会里，我们可以看到各种各样针对经济和社会不平等的社会政策，然而这些努力似乎改变不了残酷的现实，贫穷和不平等依然随处可见。迄今为止，人类的生存环境从根本上依旧是不平等的；事实上，我们已知的所有社会都存在着某种类型的不平等，那些最具特权的个人和家庭过多地占有着权力、声望和其他一些有价值的资源。当代社会分层研究的任务是描述不平等的轮廓和分布，解释在现代平等主义或反分层化（anti - stratification）价值观存在的条件下，

为什么社会不平等依然存在。

分层体系（stratification system）这个概念指

的是产生明显不平等的社会制度体系。这个体系的核心是（1）将某些物品定义为有价并使人企望的制度，（2）在劳动分工的各个职位或职业（例如医生，农民，“家庭主妇”）间对这些物品进行分配的规则，以及（3）将个人和职业连接起来并因此产生对有价资源不平等控制的社会流动机制。这里可以看出，不平等产生于两类匹配过程（matching processes）：社会角色

（职位）与不同价值的“报酬”相匹配，社会成员与社会角色（职位）相

匹配。¹在所有的社会里，随着新来者对死去的、退休的或迁离的劳动者的替代，职位的占有者在持续不断的流动，但是位置本身以及与之相应的报酬却变化缓慢。正如熊彼特（Schumpeter, 1953: 171）所说，

职业结构可以被看做是“一个坑……一个虽然总是被填充着，但却总是被不同的人填充着的

坑b

在不同的现代社会里，这些报酬的内容会有所不同，但变化的范围并不大。我们在表1中列出了在过去和现在被社会赋予价值的各种物品和资产（相关的列表见Kerbo, 2000 : 43 - 44; Rothman, 1999 : 2-4; Gilbert, 1998; 11 - 14; Duncan, 1968: 686 - 90; Runciman, 1968; Sv-alastoga, 1965 : 70)。²在建构这个表格的过程中，我们遵循了一般的规则，只选择了那些本身有价值的物品（消费品），没有选择“二级物品”

(second-order goods)(投资品)。所谓二级物品

是指这些物品的价值需要通过由该物品获得的其他物品的价值来显现的物品。尽管如此，我们给出的列表里还是包括了某些具有投资功能的资源和资产。举个例子，多数经济学家把教育看做是可以在未来产生收入流（streams of income)的投资（见Becker, 1975)，而一些社会学家也把文化资源（例如Bourdieu, 1977)或社会网络（例如 Coleman, 1990)看做是可以赢得文凭和其他物品的资本。³尽管表1中的许多资产明显是可转换的，但拥有者却不必把它们看做是投资物品。事实上，在我们出生的时候或是早期社会化的过程中就已经获得了（例如，贵族的“优雅举止”）一些有价值资产（valuable assets)，所以用不着对获得这些资产的成本和将来的收益进行精确的权衡。⁴

表1暗含的假设是，这里列出的资产穷尽了所有可能的消费品，而这些消费品构成了分层体系的原材料。考虑到现代社会报酬体系的复杂性，有人或许认为分层学者们会采取一种旨在描述和解释物品多元分配的多维方法，但事实上，尽管确有学者提倡这种多维方法（例如 Halaby

表1为分层体系提供基础的一些资产、资源和有价值事物的类型

资产类别	举例	相关学者
	对土地、农田、工厂、专业工作、商业、流动资	-
1. 经济类	产、人（也就是奴隶）、劳动力（也就是农奴）的所有权	马克思；赖特（Erik Wright)
2. 政治类	家庭权威（例如家长）；工作权威（例如经理）；政党和社会权威（例如议员）；宗教领袖	韦伯；达伦多夫（Ralf Dahrendorf) a
3. 文化类	上层社会的消费行为；“优雅的举止”；特权化	布迪厄（Pierre Bourdieu)
	的生活方式	蒂马鸠（Paul DiMaggio)
4. 社会类	对上层社会网络的进入；社会关系，社团和俱乐部，会员资格	沃纳（W. Lloyd Warner) 科尔曼（James Coleman)
5.		

荣誉类	声望；“好名声”；声誉；尊重和诋毁；种族和宗教的优越性	希尔斯（Edward Shils） 特雷曼（Donald Treiman）
6. 公民类	财产，契约，选举的权利，议员资格；结社和言论自由	马歇尔（T.H. Marshall） 布鲁巴科（Rogers Brubaker）
7. 个人类	技能；专长；在职培训；经验；正规教育；知识	斯瓦拉斯托加（Kaare Svalastoga） 贝克尔（Gary Becker）

and Weakliem, 1993; Landecker, 1981), 然而多数学者还是选择用分立的 (discrete) 阶级或阶层去描述分层体系, 这些阶级或阶层的成员被赋予了相似水平或类型的资产。这种方法最极端的看法是, 阶级被假定为是先于资产分配而存在的真实实体, 继而许多学者提到了阶级定位对其成员控制资产的“影响” (详见下一部分)。

所以分层研究的S标被简化为描述这些社会阶级的结构, 详细说明结构得以产生和维持的过程。接下来是这一领域内的核心问题:

- 分层形式和资源: 人类历史上主要的不平等形式有哪些? 这种随处可见的不平等是源自个人禀赋和能力上的差别吗? 人类生活中必然存在某种形式的不平等吗?

- 当代分层的结构: 什么是定义当代阶级结

构的核心指标? 在向现代化和后现代化转型的过程中, 这些指标会被强化还是弱化?

- 产生分层: 个体向新阶级、职业或收入群体流动的频率如何? 是否存在永久的“下层阶级”? 天赋、努力、教育水平、愿望、社会关系、个人的运气这些因素在多大程度上决定了个人的职业成就?

- 分层的结果：个体的阶级地位如何型塑了他们的生活方式、态度和行为？无论是在过去 还是今天的社会里，是否存在着可识别的“阶级文化”？

- 归类的过程：什么样的社会过程和国家政策维持或者改变劳动力市场中存在的种族、民族和 性别歧视？在向现代化和后现代化转型的过程中，这些形式的歧视将会减弱还是增强？

- 分层的前景：未来的分层体系会呈现出完全

不同的新形式吗？这些形式又将会有多么 的不平等？社会阶级概念在描述分层的后 现代形式时仍然有用吗？这些分层体系会 逐渐摆脱各自独有的特征而会聚到某些共 同的（也就是后现代的）框架之下吗？

在看待人类分层体系时，前述这些问题的 取向实质上是现代的。在人类历史的大部分时 间里，既存的社会分层秩序都被看做是不可改变的，而评论家们暗含的目标是，用宗教或准宗 教的学说去解释和维护这种秩序（见Bottomore, 1965; Tawney, 1931）。只是到了启蒙时期，“平 等的话语”（rhetoric of equality ）才在反对贵族

阶级和其他特权身份群体的政治、法律利益的 过程中出现。在18、19世纪，当这些利益被极 大地削弱之后，平等主义理想的范围得到扩 展和重铸，不仅包括政治资产（比如投票权），还 包括各种形式的经济资产，比如土地、财产和生 产手段（the means of production）。这方面最极端

的形式是，经济平等主义导致了对人类历史的 马克思主义解释，并最终为社会主义分层体系， 提供了知识基础。尽管很多分层理论是在反对 或者回应早期马克思主义学说的过程中形成的，⁵但和马克思主义一样，它们都采取了明显的现 代（启蒙运动的）取向，即基于这样的前提， 每个人“最终在道德上是平等的”（见Meyer, 2001;又见Tawney, 1931）。这一前提暗示，在

针对分层体系合法性的评价中，不平等问题非 常重要。

本书的目的是使读者了解某些现代的理论 和分析。正如经常被提到的那样（例如Grusky and Takata, 1992 ），分层这一领域覆盖了非常多的 内容，所以在回顾时，我们得有所限定，首先 定义核心的分层概念，

然后集中关注前面提到的六方面问题。导论之后的内容将围绕这些经验性问题来组织。

基本概念和简化策略

分层领域有一套自己的词汇用以描述表1中所列的那些资产、物品和资源的分配。其中的核心概念包括：

1. 某个社会的不平等程度是指给定的报酬或资产在总体所有个体间的分散和集中程度。尽管有许多学者试图用单个参数去衡量整个社会的不平等，但很明显，由于一些报酬的分配比另一些更加平等，所以这种努力显然要有所妥协。在现代分层体系里，这种复杂性很突出；比如，最近出现的公民权利（citizenship rights）暗示公民物品

(civil goods)已广泛分布于所有公民中，但

经济物品和政治物品仍然被少数精英过多地占有（参见 Marshall, 1981）。

2. 分层体系的刚性（rigidity）指的是社会成员地位（随着时间变化）的连续性。例如，如果个人现在的财富、权力或声望可以根据他们先前的地位或是他们父辈的地位精确地预测，这种分层体系就是高度刚性的。需要再次强调的是，在给定的社会里，在表1所列的各种不同类型的资源和资产上，刚性（或者“社会封闭性”[social closure]）的程度有显著差别。

3. 分层体系中归类的过程取决于个人的先赋特征（例如性别、种族、民族、父母的财产、国籍）对其以后社会地位影响的程度。如果归类的过程有效，先赋特征就可能（但不绝对）成为群体形成和集体运动（例如种族骚乱、女权运动）的基础。在现代社会，所有归类的过程都是不受欢迎的或是歧视性的，许多政府的政策也都旨在建立依据个人成就来分配资源的分层体系。⁶

4. 地位的凝固化（status crystallization）

程度是指表1中各项资产之间的相关性。如果相关性很强，则同类的人（也就是“上层阶级”）将总处于地位层级的顶端，其他人（也就是“下层阶级”）将总位于分层体系的底部。相反，如果相关性很弱，分层体系

中就会出现各种类型的地位不一致（例如，一个没受过多少教育的百万富翁），这时就很难说某个阶级将始终拥有其特定的资源。

前面的讨论暗示出分层体系是复杂的、多维度的。但是，许多学者会立即争辩说，复杂只是“表面现象”，事实上完全可以用更少、更简单的原理去理解分层体系。下面将对三种特别流行的假设进行简单介绍。

简化论

比较流行的做法是，在表1所列的“资产组合（asset groups）”中，只认定其中一种对理

解社会分层的结构、来源或演变是根本性的。⁷事实上，有多少类资产，就有多少类关于分层的观点。毫无疑问，马克思就总是被批评（基于某些理由）为“几乎只强调经济因素对阶级的决定作用”（Lipset, 1968: 300),但事实上，这

类简化论在分层理论中比比皆是。非马克思主义学者往往把声望和权力看做是阶级形成的最根本来源，把经济资产的分配看做是次级的或“附属性”的。举个例子，达伦多夫（Dahw dorf, 1959: 172)指出“团体中的权威分化是冲突性群体形成的根本原因”（见Lenski, 1%6),希尔斯（Shik, I%⁸: GO)则表示，“如果不把顺从性位置纳入考虑，任何特定设施分布或报酬分配上的不平等都不会被归入少数界限模糊的阶层”。这些极端的简化论形式近来已经不那么流行了，甚至连新马克思主义学者现在也采取对不同变量分别赋值的方式去多维度地考虑阶层问题（例如Wright, 1997;又如 Bourdieu, 1984)。本书第三部分将有选择地向

读者介绍一些这方面的不同主张以及主张背后的依据。

综合方法

同时考虑多种资产和资源的综合方法，有着同样悠久的传统。如上所述，表1中的许多报酬(例如收入)原则上是通过个人所占有的工作或者社会角色来分配的，因而我们可以通过对社会位置的区分来测量个体的社会地位。在这方面，帕金（Parkin, 1971: 18)曾把职业结构看做是

“现代西方社会整个报酬体系的支柱”，豪瑟和

费德曼（Hauser and Featherman, 1977: 4)指出

“有关职业流动的研究……同时（虽然是间接

地）提供了关于身份权力、经济权力和政治权力的信息”（见 Duncan, 1968: 689 - 90; Parsons, 1954: 326-29)。这一观点最近的代表格伦斯基和索伦森（Grusky and Sorensen, 1998)

曾指出，细分的职业不仅是有价物品支付的主要渠道，也是被制度化的类别。正是因为职业的细分，才区分出工人、某种社会共同体、参照群体等，职业也为集体行动提供了坚实的基础（见 Grusky and Sorensen, 2001)。尽管在这一¹传统内

部，职业依然是受到青睐的测量，但另外一些学者为了达到同样的综合目标，只是简单地让调查对象认定自己在社会等级中的位置（例如 Warner, 1949)。在后一种方法里，所获得的综合分类不再仅仅依据在报酬差异所形成的职业排序和分类，而是把个体的判断作为不平等的原始资料。⁸ 分类

无论是简化论者还是综合方法的倡导者，多

数学者在分析的最后都会划分数量不多的几个阶级。⁹举个例子，帕金（Parkin, 1971: 25)依

据“体力和非体力类型之分”，划分了六个职业等级，达伦多夫（Dahrendorf, 1959: 170)则给

出了一个两分法，划分了“权威实践者和服从权威的人”。¹⁰尽管类似于帕金框架的各种类型仍在被采用，但在量化分层研究的学者中突显的新传统是，要么采用赖特（Wright, 1997, 1989, 1985)的12分类的新马克思主义框架，要么采用埃里康和戈德索普（Elthorpe, 2001, 1992)设计的11分类的新韦伯主

义框架。与此同时，在服务部门持续地扩展 (例如 Esping - Andersen, 1999, 1993)或临时

性工作关系（例如 Perrucci and Wyson, 1999）不断增长的推动下，不断出现新的分类框架。对当前这些模式而言，必须面对的问题是：分类究竟只是名义上的，还是对个体有实在的意义？如果要使分类有意义，个体就不仅要意识到自己的成员身份（即“阶级意识”），也要认同他自己的阶级（即“阶级认同”），并且要能代表阶级的利益行事（即“阶级行动”）。¹¹关于实在的阶级的形成条件，绝不缺少争论。

这里列出的一些简化策略会在后面涉及当代阶级和地位群体模型时有详细的讨论（见“现代分层的结构”）。不过，下面我们并不直接进入对当代分层体系的分析，而是首先搭建一个高度模型化和浓缩化的历史平台，简要勾勒出前现代、现代和后现代时期分层体系的不同形式。

分层的形式

对社会不平等进行任何的比较分析，都要以一种纯粹的描述性工作作为起点，即区分不同类型的分层体系。现代主要的分类努力是对阶级、种姓和资产地位的区分（例如，Tumin, 1956;

Svalastoga, 1956），当然还有悠久而著名的马克思

主义类型学传统，则另引入了原始社会、奴隶社会和社会主义社会的类别（见Wright, 1985; Marx, 1867-1883: 1971）。表2采用的是混合分类的方法，将大多数分类标准相混合，对上述传统是一

种极大的（但并不完全的）补充（相关研究见 Kerbo, 2000; Rossides, 1996; Runciman, 1974）。

这里呈现出的类型高度依赖于前面讨论过的某些简化策略。对于表2中的每一种分层形式，我们不仅假设某些类型的资产往往是影响分层的决定性因素（见第2列），而且假设资产组合构成了社会阶级和身份群体得以组织的轴心（见第3列）。如果后一项假设成立，分层体系的刚性可以用阶级连续性来表示（见第5列），同时，凝固化程度可以用不同阶级和表1中所列的各项资产之间的相关性来表示（见第6列）。¹²表2中最后一列依据的是进一步假设，即分层体系都（合理地）拥有一贯的意识形态，这种意识形态为个人被分配到阶级结构不同位置所依据的规则、标准赋予了合法性（见第7列）。多数情况下，这种意识形

态都起保守作用，但有时候也可以成为 变革的源泉。举个例子，如果劳动力市场的现实不 符合流行意识形态（例如，高度工业化社会里的种 族歧视），就有可能发生各种各样的改良行动（例 如，平权行动项目）。

表2中所呈现的分层体系应该被看做是理想 类型（idea | types),而不是对过去和现在真实存 在各种体系的现实描述。我们建构这些类别的目 的不是为了获得在实践中这些体系运行的经验 性结论，而是为了获取（并且提取）在最纯粹 的形式下这些体系如何运行的累积性智慧。虽 然 如此，这些理想类型还是可以帮助我们理解经验 体系。事实上，旧的分层形式逐渐被新的分层形 式所“覆盖”（部分地被贊代），于是有可能将 当前的体系解释为表2中某些理想类型的复杂混

表2 8种典型理想分层体系的基本参数

体系	决定性 的资产	主要阶层 或 阶级	不 平 等 程 度	刚 性	凝 固 化 程 度	意识形态
A.狩猎和采集社会						
1.部 落形 态	人（狩猎和占卜技 能）	首领，巫师， 其他部落成员	低	低	高	论功行赏
B.种植和农耕社会						
2.亚 细亚 模	政治性的（政府职 位）	官僚和农民	高	中	高	传统和宗教

式				等		性原则
3.封建形态	经济性的（对土地和劳动力的控制权）	贵族，神职人员，平民	高	中等偏上	高	传统和罗马天主教原则
4.奴隶制	经济性的（奴隶占有） 人员财产	奴隶主，奴隶，“自由人”	高	高	高	先天和社会的劣等学说
5.种姓制	荣誉性的和文化性的 (民族血统“纯”生活方式)	种姓和亚种姓	高	高	高	传统和印度种姓原则
C.工业社会						
6.阶级体系	经济性的(生产手段)	资本家和工人	中等偏上	中等	高	经典自由主义
7.“发达”工人力（例如教育程度，特长）		基于能力的职业群体	中等	中等偏下	中等	经典自由主义

合（见 Schumpeter, 1951）。

表中的第一板块属于“原始”部落体系。时间大约在1万年前，从人类进化的开端一直到石器时代。2-7列的描述隐藏了很多的可变性；正如安德森（Anderson, 1974: 549）所说，“只

是因为我们的无知，才给所有不同的形式都涂上了相同的颜色”。部落社会的可变特征确实很有趣，但出于我们的目的，重要的相似性在于

(1) 可分配剩余产品的总量都非常有限，而且

(2) 这种限制导致了总体水平上的经济不平等（但不必然导致其他方面的不平等）。还需要指出的是，部落社会普遍存在的一些风俗习惯，比如交换礼物、共享食物之类，具有明显的再分配功能。事实上，一些研究者（例如Maix, 1939;

1971)把这些社会看做是“原始共产主义”的范例。因为生产手段（例如工具、土地）是集体所有，其他财产通常也在部落成员之间平均分配。这里不是暗示那时盛行的是一种完美的平等；毕竟，巫术高明的人（例如巫师）总是能够获取过多的资源，而且部落首领在一些政治决策上能够施加相当大的影响。无论如何，这些剩余形式的权力和特权，既不是直接继承得来，通

常也不是由明确的天赋特质（ascriptive traits，例如，种族特质）所致。¹³要想赢得政治职位或是获取身份和地位，部落成员必须展示过人的狩猎、占卜或领导才能（见Kerbo, 2000; Nolan and Lenski, 1998; Lenski, 1966）。尽管论功行

赏被看做是典型的现代分配形式，但事实上早在人类社会的初期，就已经在社会发展最早的舞台上出现了。

随着耕作方式的出现，经济剩余变得足够多，从而可以支持更为复杂的分层体系。在马克思主义理论家（例如Godelier, 1978; Chesneaux, 1964）当中，“亚细亚模式（Asiatic mode）”经常被看做是在向发达农耕社会（例如，封建制度）转化过程中的过渡形式，所以我们的分类也是从亚细亚模式开始的（见B2行）。¹⁴尽管如此，我们还是要指出，戈德利尔明确的进化理论（Godelier, 1978）和其他一些理

论并没有被完全接受，所以很多学者还是坚持一种略为保守的立场，即认为在阶级社会的发展历程中，亚细亚模式只是一种重要的“分析性

阶段，但不是历史上普遍存在的阶段

(Hobsbawm, 1965: 37;又见 Anderson, 1974: 486; Mandel, 1971: 116-39)。这一阶段的主

要特征是 (1) 一个人数众多的农民阶级居住在“基本自足”的村庄内 (O’Leary, 1989: 17);

(2) 缺乏认可私人财产权的强有力的法律制度;

(3) 精英阶层通过租金和税收榨取农业剩余，然后将这些收入用于“防卫、丰裕的生活和公共设施的建设” (Shaw, 1978: 127);¹⁵以及 (4)

由于“王朝更迭和部落征服的战争”，而产生的持续的精英流动 (O’Leary, 1989: 18;更详细的

介绍见 Brook, 1989: 18; Krader, 1975)。

除了上面概括的几点之外，还有更多的、更广泛的争论。譬如，有关亚细亚模式的普遍性程度 (见Mandel, 1971: 124 -28)以及将所有亚洲发展模式都简化为这样一种“统一的剩余类别”是否合适 (Anderson, 1974: 548 -49)。很

明显这些问题都是值得追问下去的，但是出于我们的目的，指出亚细亚模式为下面提供了一个传统例子就足够了：即在缺乏私有制和一个高度发达私有制阶级的情况下，“官僚专政” (dictatorship of officialdom) 是如何繁荣的 (见 Gouldner, 1980: 327 -28)。如果这样理解亚细亚模式，就

会发现它和特定社会类型有很大的相似性 (至少在某些方面，见 Gouldner, 1980: 324-52;又见 Whtfoegel, 1981)。

然而，在东方私有制还未充分发展的时候，西方封建制度下的有产阶级已经占据了统治地位。¹⁶封建制度的不同之处在于，贵族不仅拥有大量的财产和领地，而且在法律名义上拥有农奴的劳动力 (见B3行)。¹⁷如果一个农奴逃往城里，

他的这一行为会被视为偷盗：他偷盗的是属于其领主的他或她的劳动

力 (Wright, 1985: 78)。

按照这种解释, 农奴和奴隶的身份只是在程度上有所差别, 即奴隶不过是一种“特例”: 劳动者对自身的劳动力完全失去了控制 (见B4行)。

p

与此同时, 欧洲农耕社会的历史揭示了“几乎无限多等级的从属关系” (Bloch, 1961: 256)

把传统的奴隶制、农奴制和自由制之间的界限弄得相当模糊, 试图把这类不同的分层状况具体化明显是一种错误 (见Finley, 1960, 有关希腊奴隶制复杂等级的讨论; 又见Patterson, 1982: 21 -27)。罗马社会的奴隶制为完全的从属关系提供了最好的例子 (Sio, 1965), 然而封建制早期的一些奴隶则有确实的权力 (例如出售剩余产品的权力), 同时一些 (名义上的) 自由人有向庄园主交租和提供服务的义务 (Bloch, 1961: 255 -74)。¹⁸所以, 欧洲农耕制度下涌现的社会阶级是通过完全不同的方式建构的。尽管如此, 在所有这些情况下, 我们都会发现财产所有权的

牢不可破, 以及个人命运在很大程度上取决于他所能掌控的各种形式财产。不同于理想的亚细亚模式, 民族-国家对于封建制的分层体系不那么重要, 因为占有生产资料 (例如土地、劳动力) 的有产阶级完全独立于国家之外。¹⁹

历史记录告诉我们, 农耕社会的分层体系并不总是基于严格的世袭制 (见B5行)。欧洲的封建制度在这方面特别具有启发性, 显示了基础制度形式越成熟、越成型, 分层体系的刚性

就越强 (见 Kelley, 1981; Hechter and Brustein, 1980; M_Osca, 1939)。尽管我们都知道经典的封建制时代 (也就是, 12世纪以后) 具有“社会阶级的刚性分层”的特征 (Bloch, 1961: 325), 但是在庄园体系制度化以及与之相联的贵族转化为合法的阶级之前, 分层体系仍然有很大的渗透性。在过渡时期, 法律上没有严格限制贵族身份仅限于贵族的后代, 也没有正式禁止跨阶级和阶层的婚姻 (进一步的论述见 Bloch, 1961: 320 -31)。古希腊的情况为 (相

对)开放的农耕社会提供了一个补充性例子。正如芬利(Finley, 1960)和其他一些人曾经指

出的,根据希腊法律,奴隶制度的条件确实是继承性的,但是奴隶的解放(奴隶获得自由)非常普遍,因为总有来自战争或海盗劫掠的俘虏来源源不断地补充奴隶队伍。“没有一个男人、女人或孩子,不管身份和财产如何,可以肯定避免”成为奴隶(Finley, 1960: 161)。与此同时,

世袭制在一些奴隶体系里得到了更为充分的发展,美国的情况最为明显。正如西奥(SiO, 1965: 303)所说,美国内战前南方的奴隶制是“世袭的、同族通婚的、长久不变的”,到1850

年为止,其年解放率只有(见Patterson, 1982: 273)。牙买加、南非和伊拉克的奴隶制同样有为数众多的恒定奴隶人口(见Rodriguez and

Patterson, 1999; Patterson, 1982)。

世袭制最极端的例子当然就是种姓制度(见B5行)。在某些方面,美国的奴隶制或许可以被看做是“类种姓制”(见Berreman, 1981),在信仰印度教的印度(Hindu India)则有典型的种姓制度。²¹印度的种姓制度基于以下几点:(1)一套基于种姓区分、财产占有及物品和服务获取的身份群体等级;(2)一套相应的“内在规则”,严格限制各种形式的跨等级婚姻或流动,从而使等级身份变成世袭的和永恒的;(3)身体上和职业上高度的种姓隔离,并受到等级之间详细交往规则、仪式的强化;(4)一套为自身辩护的

意识形态,诱使大众认为这些极端的形式是合法的和正确的(见Smaje, 2000; Bayly, 1999;

Sharma, 1999, 1997; Jalali, 1992; Brass,

1985, 1983; Berreman, 1981; Dumont, 1970; Srinivas, 1962; Leach, 1960)。这一体系之所以

如此特别,绝不仅仅是因为上述那些完备的内在规则,还来源于基本社会等级制所具有的、根本的荣耀(和非经济的)特质。正如表2所显示的,印度的种姓被排列成一个种姓和礼仪纯度的连续统,处于最高位置的种姓绝对禁止可耻的和“污秽的”行为。在某些情况下,已

经 获得了政治和经济权力的种姓最终会获得身份 等级的上升，必要条件是他们必须模仿并获得了更高等级种姓的行为和生活方式
(Srinivas,

1962)○

工业时代的决定性特征（见C部分）是平等主义意识形态（egalitarian ideologies)的出现

和随之而来的原有种姓制、封建制和奴隶制下极端分层形式“合法性的丧失”。这一点可以在下面的例子中看到，即18、19世纪的革命用启蒙运动的平等主义理想去抗争等级特权和贵族的政治权力。最终，封建特权的残余在斗争中被削弱，也使新的不平等形式和分层形式成为可能。随着阶级体系的最终出现（见于C6行），封建

时代的资产地位被纯粹的经济群体（也就是“阶级”）所取代，基于继承内在规则也被（正式的）精英化过程（meritocratic processes)所代

替。呈现出的阶级既不源自法律授权，也不是世袭的身份群体，因而基于阶级的不平等是拥有不同能力、动机或道德特征的个体之间竞争的自然结果（这就是“经典自由主义”）。正如表2中C6行所示，早期工业时代的阶级结构有着明显的“经济基础”（Kerbo, 1981, 2³），以至于马克思（[1894] 1972)在定义阶级的时候根据的就是阶级和经济生产手段之间的关系。尽管如此，工业时代阶级结构的精确轮廓是一个一直有争议的问题（见“当代分层的结构”）；比方说，简单的马克思主义模型强调资本家和工人之间的分裂，而更为精细的马克思主义和新马克思主义模型则将冲突的或“对立的”阶级（比如Wright, 1997, 1985)加了进来，另外

(非马克思主义的)一些方法则把阶级结构视作“金钱财富和收入”的连续统（Mayer and Buckley, 1970: 15) ²²

不管这些模型的相对价值如何，19、20世纪社会主义革命背后的意识形态毫无疑问是马克思主义。这些革命的知识遗产和赋予其合法性的意识形态也都可以找到启蒙运动那儿的踪迹，但是这一时期出现的平等话语直接针对的是资产阶级经济权力而不是贵族的身份特权和声望特权。东欧和其他地方的事实表明，人们只是部分地意识到了这些平等主义理想（例如， Lenski, 2000; Szelenyi, 1998; Connor, 1991) ○

在紧接着的后革命时期，工厂和农田的确被集体化或社会化了，也推行了各种各样旨在消除体力劳动者和脑力劳动者之间收入不平等和工资差别的财政改革和经济改革（Parkin, 1971: 137 -59; Giddens, 1973: 226 -30）。尽管这些

平等主义的政策在随后的斯大林和其他人的改革中弱化了，但革命以前的高度社会不平等再也没有在普通劳动者中出现过（参见 Lenski, 2001）。

当生产方式在东欧和前苏联的革命中得到社会化的时候，资产阶级却在西方工业化过程中日渐发展。然而，伴随着（1）服务经济的出现和“服务阶级”影响力的不断增强（Esping-Andersen, 1999, 1993; Goldthorpe, 1982;

Ehrenreich and Ehrenreich, 1979），（2）在向新

的“信息时代”转变过程中理论知识中心地位的不断增强（Castells, 1999; Bell, 1973），以

及（3）随之而来的，技术专长、教育等级和培训文凭作为“新型财产”的出现（Berg, 1973, 183; Gouldner, 1979），这些正在进行的结构变

迁将会最终削弱有产阶级的影响。上述这些发展都显示出，人力资本和文化资本正在取代经济资本成为发达工业社会最重要的分层力量（见表2的C8行）。有鉴于此，在西方可能会出现一个占主导地位的文化精英阶级，就像东方世界在向社会主义转变中形成的新知识分子阶级

■ y.

一样。

这里不是暗示发达工业主义的所有理论家都假定在文化精英和未分化的工人大众之间存在着重要的区分。事实上，一些评论家（例如 Dahrendorf, 1959: 48 -57）已经指出，基于技

能的分裂通过职业结构得到了凝固化，结果呈现出的是一种由相互分离的职业所构成的细分的阶级体系，或一个社会经济地位的连续等级

(例如 Parsons, 1970; 同样见 Grusky and Van Rompaey, 1992)。在几乎所有这些关于高度工业化社会的分层模型里，都会进一步假设教育是将个体划分到不同阶级的首要机制，于是教育制度承担了“授予”人力资本并将其转化为文化资本的职能。²³大众教育的兴起有时被视作是一种僵化的力量（例如 Bourdieu and Passeron,

1977），不过主导性的观点是高度工业化时代的

来临，使人们的生活机会更加平等，社会更加开放（见表2, C8, 第5列）²⁴

随着后现代主义追随者日多，人们会越来越多地认为，无论形式上是马克思主义的还是非马克思主义的，高度工业化社会的这些传统陈述对于理解分层的当前状况和发展趋势已经不那么有用了（例如 Pakulski and Water, 1996; Bradley, 1996; Crook, Pakulski and Waters, 1992; Beck, 1992; Bauman, 1992）。尽管后现

代的作品因其碎片化而声名狼藉，但是和我们目的相关的后现代主义变量总是会假定，即阶级认同、意识形态和组织正在被削弱，“更具文化性的而不是结构性的新理论也许会更加适宜” (Davis, 1982: 585)。用表2中的说法，其核心

的主张是后现代背景下的分层包含地位凝固化急剧下降，因为特殊生活方式和共同体的参与不再由“阶级决定”，而是越来越成为一种“个人偏好、选择和承诺”（Crook, Pakulski and Waters, 1992: 222）/

当然，这种观点还未经过令人信服的经验验证，也许会被证明是早熟的（批评见于 Marshall, 1997; Hout, Brooks and Manza, 1993）。

不过，即使生活方式和生活机会真的和经济阶级“脱钩”了，也不应该把这个错误地理解成更为普遍的分层衰落。即使是传统形式的社会阶级正在弱化，不平等的残酷现实还是会伴随我们。众所周知，某些形式的不平等近年来有上升的趋势（见！^巧，1998; 0&112 | 861311(10〇»-

schalk, 1993, 1995), 另一些不平等也没有明显消失或消亡的迹象。

分层的来源

通过前面的概述我们可以清楚地看到，人类历史上曾出现过许多的分层体系。但问题是，某种形式的分层或不平等是否是人类社会不可避免的特征。提到这一问题，人们自然会想到戴维斯和摩尔（Davis and Moore, 1945 : 242)

的功能主义理论，他们明确地提出了“那种任

何系统都存在的、引起分层的普遍需要”（同样见 Davis, 1953; Moore, 1963b)。任何功能主

义分析的起点都有一个前提，即所有社会都必须设计出一套方案，以促使最好的劳动者去承担最重要和最复杂的工作。这一“激励问题”可以通过许多方法来解决，不过或许最简单的解决办法就是构建一套报酬等级（例如声望、财富、权力）体系，对功能上重要的职位给予特殊的报酬。戴维斯和摩尔（Davis and Moore, 1945: 243)指出，这事实上意味着构建了一个制度化的不平等体系（即一个“分层体系”），其中职业结构就是不同报酬和补贴的分配渠道。所以，或许可以认为“在有意地确保重要位置上都有最胜任者的过程中，社会无意识地发明了分层体系”（Davis and Moore, 1945 : 243)。

戴维斯-摩尔假设毫无疑问地遭致了多方面的批评（见Huaco, 1966的一篇早期评论）。

至少在战后的评论家中流行的一种观点是，最初的假设无法对“地位先赋的恒常社会（stabilized societies)”作出完满的解释

（Wesolowski, 1962: 31; Tumin, 1953)。的确，当职位空缺的填补完全基于一种继承性原则时，就不能理直气壮地假定报酬体系可以让胜任的人和重要的职位相互匹配。不过，我们必须认识到在实践中极少有完全的世袭体系；事实上，就是在最僵化的种姓社会里，我们也能发现有天赋和有能力的个人拥有一些向上流动的机会。按照戴维斯-摩尔假设，这一缓慢的流动对于社会系统的正常运行是必需的，以至于精细的不平等体系可以被看成

是用来确保这种流动的继续（相关的和进一步的论述见Davis, 1948: 369-70)。这样看来，

尽管戴维斯-摩尔假设可以解释具有某种流动性的社会，但最初的假设很明显无法支持完全封闭社会的情况。

功能主义方法被进一步地批评为忽视了分层体系中的“权力要素” (Wrong, 1959: 774)。

很早就有人指出戴维斯和摩尔没能“发现那些 在职者（功能上重要的职位）不仅有权力维持

和职位相称的报酬，而且有权力要求更多” (Wrong, 1959: 774; 又见 Dahrendorf, 1968)。

于是，在重要职位的占有者利用手中权力去保护和扩大其特权的情况下，分层体系变成了“自我再生 (self-reproducing)”的体系（见

Collins, 1975)。基于这种观点，报酬的分配不仅是更大范围内社会潜在需要的反映，也是竞

争性群体与成员之间的权力平衡。新马克思主义有关剥削性“租金”的文献和这种反功能主义 (anti-functionalist) 假设直接相关，即工人

们得到的经济报酬比培训成本（例如，教育、先前的工资）要高得多，超过了维持系统功能需要所必需的工资。现代劳动者中标准的

租金生产策略 (rent - generating tactic) 就是

要创造一种人为的劳动力短缺来获得额外的

报酬，由此，即通过限制培训和获取文凭的机会来阻止新的寻租劳动者 (rent - seeking work-

ere) 进入该领域，进而避免使工资降低到一般

性水平 (Sorensen, 2001, 1996; Iloemer, 1988;

Wright, 1985)。所以，额外报酬的出现是由于在职者可以利用职位权力去限制竞争性劳动力的

供应。

有必要强调的是，前述功能主义立场以外的观点不一定必然和功能主义相矛盾。用戴维斯-摩尔的表述，不平等的潜在功能是为了保证有效

率的劳动分工，但是戴维斯和摩

尔（Davis and Moore, 1945）承认其他原因和其他过程同样会产生过度的不平等。我们在现存社会里所发现的极端分层形式可能超过了“保持复杂劳动分工所需要的最低限度”（Wrong, 1959: 774）。当然，不平等的程度和形式在国家之间是有很区别的，这可以用历史的和制度的概念进行很好的解释（Fischer, 1996）。最为明显的是，允许寻租行为的环境里有很多的制度可变性，尤其是那些包含体力劳动的形式（也就是工会化，unionization）。安德森（Esping - Andersen, 1999;

1990）指出，国家也会在政府与市场之间选择不同的生产分配方式，以市场为基础的制 度一般会包含更高的不平等水平。举个例子，美国的体系之所以呈现出高度的不平等性，不仅仅因为其以工会为基础的封闭性被历史地打破了，还因为政府主导的再分配计划相当落后，即主要依靠市场来分配在其他国家由政府普遍提供的服务（例如健康保健）。

显然，国家社会主义所施行的那些平等性政策表明，通过政府主导的改革，尤其是早期根本性的制度重建，不平等程度可以大大降低（见Kdley, 1981）。不过，这种改革可能过了头，因为“马克思主义社会许多内部的系统性问题都是激励安排不足的结果”。伦斯基（Lenski, 2001）指出，政府统一规定的

工资水平很难激励高技能的劳动者，而且计划类型经济中那只“看得见的手”也不可能完全模仿资本主义利润追求的自然动机。有鉴于此，伦斯基（Lenski, 2001）得出了一种

新功能主义的结论，即“成功的激励体系包括.....促使最胜任的人去寻找最重要的职位”。上面对于“去阶级化实验”（Lenski,

1978）的批评性解读，是否会引发出一套新

的功能主义理论以及争论，现在还不得而知。

当代分层的结构

分层的历史有很大一部分是关于发达工业社会里阶级、地位和声望层

级轮廓争论的历史。这些争论可能看上去不过是学术争鸣，但参与其中的人都很严肃地把它看做是“政治策略 施行所必需的前奏”（Parkin, 1979: 16）。举个例子，之所以大量的精力被投入到对劳工阶级 和中产阶级之间正确界线的确定上，就是因为 确定被压迫阶级的位置是设计相应政治策略的 先决条件。这里不是说在阶级划分努力中 政治 目标和学术目标常常是合二为一的，因而该领 域内这些种类繁多的争论已经超出了一般学术 争论的范围。这些争论非常复杂，范围也很广， 不过出于我们的目的，区分下面这五瓣思想就 足够了（更详细的回顾见Wright, 1997）。

马克思主义者和后马克思主义者

马克思主义者和新马克思主义者阵营内部 的争论之所以特别有争议，不仅仅是为前述 的政治动机，还因为《资本论》（Marx, [1894]

1972)里有关阶级的论述相对零散，不成系统， 以至于很难在各种相互竞争的解释中做出裁决。在《资本论》第三卷末尾一段很著名的关于“阶级”的论述中，马克思似乎正准备对这一概 念进行正式定义时转换了话题，正是这里的转 换才产生了几十年的争论。尽管如此，资本主义 抽象模型中采用了两分法是显而易见的，即资 本家和工人之间的冲突构成了社会进一步发展 的动力。这一简单的二元阶级模型应该被看做 是为了把握资本主义发展趋势而设计的理想类 型；的确，只要马克思着手对既存的资本主义体 系进行具体的分析，他就会承认阶级结构是复杂 的，包括一些过渡阶级（例如地主）、类阶级群 体（例如佃农），以及阶级碎片（class fragments，例如流浪的无产者）。马克思预计这些复 杂性只有在资本主义不断成熟的过程中才会消 失，因为伴随这一过程而产生的“阶级斗争离

心力和危机会把第三方抛向此阵营或彼阵营”（Parkin, 1979: 16）。

现代资本主义后期历史表明，阶级结构并不 是以精确而整齐的方式演进的。正如达伦多夫（Dahrendorf, 1959）所指出的，由工匠和小商人 所构成的旧中产阶级的相对规模确实已经下降 了，由管理人员、专业技术人员 and 脑力劳动者所

组成的新中产阶级填补了他们留下的空缺（见 Wright, 1997; Steinmetz and Wright, 1989）。最

近50年新马克思主义的理论化可以被看做是这一进展的附带结果，一些评论家试图将它的含义缩小到最小，另一些人则为了明确新中产阶级的地位，对阶级结构进行了修正。前一阵营认为，新中产阶级里地位较低的部分正在无产阶级化 (proletarianized)，因为“资本服从于[脑力劳

动者].....资本主义生产方式的理性化特征” (Braverman, 1974: 408; 见 Spenner, 1995, 对

劳工阶级文献的回顾)。这种论证暗示工人阶级随着相对规模逐渐扩大而找回原先的力量。这方面阿罗诺维兹和迪法兹欧 (Aronowitz and DiFazio,

1994: 16)提出了修正化的观点，描述了“顶层以下各个水平上的无产阶级化”，不过他们进一步暗示，这种无产阶级化在淘汰劳动力的同时也储存了劳动力。技术变革带来的劳动力储备力量形成了一个由未就业的、未充分就业的和间断

性就业的劳动者所组成的储备大军。

在连续统的另一端，波兰查斯 (Poulantzas,

1974)指出，新中间阶层的多数成员超出了严

格意义上的工人阶级范围，因为在经典马克思主义意义上他们没有受到剥削 (也就是，剩余价值没有被榨取)。后一种方法的价值或许在于保持了工人阶级在概念上的纯洁性，但是同时也把工人阶级的规模缩小到了“微小的比例” (见 Parkin, 1974: 19)，从而使那些愿意把工人

阶级看做是一股可行政治力量的人希望破灭了。这一结果促使当代学者们发展了一些介于极端形式之间的阶级模塑，其中布莱沃曼 (Braverman, 1974)和波兰查斯 (Poulantzas, 1974)是

极端形式的支持者。比如怀特 (Wright)提出的新马克思主义模型创造出了一个已被广泛接受的美国工人阶级 (即大约46%的劳动力)，不过，在这一模型里，同样是出卖劳动力的工人之间仍旧存在着分裂和分化。专业技术人员由于能够控制自己的工作过程而被归为本质上的“半自治阶级”，上层管理人员由于具有对工人的权威而被归为“管理

阶级”（Wright，1975，

1987）。所以，这一模型里提出的分层界限依据的是曾经只在韦伯主义或新韦伯主义社会学里使用的概念（例如，自治权、权威关系），帕金（Parkin，1979：25）据此声称，“似乎在每一种

新马克思主义里面都有韦伯主义的影子”。²⁶

这些曾一度非常流行的早期阶级模型现在已经被各种各样的第二代模型所取代，新模型更明确的依据是“剥削”概念。前面已经提到过，罗默（Roemer，1988）和其他一些人（特别是 Sorensen，2000，1996；Wright，1997）已

经把剥削重新定义为对“租金”的榨取，即通过限制职位的获得来获取额外的收入，继而人为地限制了合格劳动力的供给。如果采取这类方法，我们可以对基于技能（如skill-based）的

剥削进行检验，即看技术性劳动者一生中累计超过非技术性劳动者的收入是否多于其暗含的培训成本（例如，教育费用、先前的收入）。在完全竞争市场条件下，劳动力必然会流向报酬最高的职业，于是劳动者一生中的全部收入趋于平均，剥削性报酬也会消除。但是，当严格限制进入机会时（例如，资格考试），这种平等的劳动力流动就会瓦解，劳动力市场潜在的剥削就会出现。所以，设计这种方法是为了识别工人阶级内部各种各样的分界线，并且把它们理解为剥削过程的结果。当然不能保证克服内部的分裂；也就是说，基于租金的模型认为劳动者具有潜在的不同利益，假定拥有更多特权的劳动者会设法保持和扩大那些能使他们收获剥削性租金的制度性机制（例如文凭制度，参见Wright，1997）。

韦伯主义者和后韦伯主义者

“新的中产阶级”的兴起，对于那些在韦伯主义框架下进行研究的学者来说，问题要小得多。事实上，韦伯提出的阶级模型暗示了阶级划分的多样性，假设劳动者的经济地位等同于他们在工作 and 有价物品竞争中 所处的“市场处境

(market situation)”（Weber，[1922] 1968：926-40）。根据这一假定，技工阶级之所以有特权是因为他们在劳动力市场上有很大的需求，还因

为他们的经济权力可以用来在商品市场中搏取更高的薪水和更加有利的位置（Weber, [1922] 1968: 927 - 28）。与此同时，分层体系由于“地位团体（status groups）”的存在而变得更加复杂，韦伯把它看做是可以与基于阶级的团体相竞争、并存或者重叠的社会体系。尽管经济阶级只是处于相似市场条件下的个体集合，但地位团体被定义为一个由分享着同一种生活方式并且按照地位对等性原则进行交往的个体所组成的共同体（例如贵族、种姓）。在某些情况下，地位团体的边界完全由经济标准来决定，然而韦伯

（[1922] 1968, 932）指出：“地位荣誉通常和纯粹基于财产的自负截然相反。”

这种观点在美国一直很流行。在战后的几十年内，美国社会学家远离了马克思主义阶级模型，转而推崇韦伯主义模型，因为后者把马克思在定义阶级时合在一块的众多变量很恰当地区分开了（参见Barber, 1968）。这方面最极端

的形式是韦伯将他认可的多种维度分解为多样的分层变量（例如收入、教育、民族），而且变量之间的关系很弱以至于出现了各种形式的“地位不一致（status inconsistency）”（例如，一

个没受过教育的百万富翁）。其结果暗示了一种“多元模型（pluralistic model）”；也就是说，由

于存在着由一大堆跨维度联系所引起的阶级间的复杂混合，阶级体系被表述为在本质上是多维的。多维度主义者（multidimensionalist）经常

会被指责为提供了一幅“像是由洛克维尔（Norman Rockwell）所作的美国的社会学画像”（Parkin, 1971: 604），但是应该谨记的是这里面有些理论家也很强调多元主义不好的一面。事实上，伦斯基（Lenski, 1954）和其他一些人（例如Lipset, 1959）都曾指出，现代分层体系可以被视为个人压力和政治激进主义繁殖的土壤，其假设是拥有相互对立地位的个体可能会产生相对剥夺感，继而会支持“旨在改变政治现状的运动”（Lenski, 1966: 88）。最终，伴随着否定性和非决定性的潮流（例如Jackson and Curtis, 1972），这方面的研究在70年代早期消亡。

尽管后现代主义者没有明确地利用经典多维度主义者的观点，但是毫无疑问，两种理论之间存在着很大的相似之处虽然明显是无意的。的

确，当代后现代主义者声称基于阶级的身份 远非是基本的或“本质的”，作为替代的是个体

“复合的和横向的（cross - cutting）身份” (Crook, Pakulski and Waters, 1992: 222)，以及

由这些矛盾的和不一致的身份可能导致的“去

中心化的自我”，还有随之而来的压力和不满 (见 Bauman, 2000; Bradley, 1996; Pakulski and Waters, 1996; Beck, 1992, 1987)。当然也会有不同的重要观点；最显著的是，后现代主义者 并不认为地位联系是固定的和外生的，而是强调 一种“依赖于行动者决策的反身性自我”的积极建构 (Beck, 1992: 91 -101)。结果这种

“不平等的个体化”暗示生活方式和消费活动可 以和个体的工作身份相分离，同样也可以和个人的地位团体资格相分离。尽管存在这些区别，后 现代评论家们在回顾早先韦伯主义的作品时可 能还是会有所收获，哪怕仅仅是对多维度理论化 的经验暗示有更直接的体验。

如果把上述的这些多维度主义者看做是韦 伯思想唯一的继承者，那就错了。近年来，对 “阶级、地位和政党”标准的多维度主义解释已 经失宠了，一种新韦伯主义分层理论的看法逐渐 成形。这种对韦伯的修正性解读来源于“社会 封闭性”概念，韦伯在“开放的和封闭的关系

(Open and Closed Relationships)” 这篇文章里对 这个概念进行了定义和讨论 (Weber, [1992] 1968: 43 - 46; 341 - 48; 又见 Weber, 1947:

424-29)。关于社会封闭性，韦伯指的是群体设 计和强化其成员资格规则的过程，目的在于这些 规则能够显著地“通过垄断策略提升[群体的] 地位” (Weber, [1992] 1968: 43)。尽管韦伯

没有将这一讨论与他对分层理论的其他贡献直 接连结起来，但后来的评论家们还是指出，社会 阶级和地位团体产生于宏观结构的简单排他主义过程 (例如 Manza, 19⁹2; Murphy, 1兆8; Goldthorpe, 1987 ; Parkin, 1979 ; Giddens,

1973)。27在现代工业社会条件下，对劳动力的进 行跨阶级流动没有正式约束，但是各种各样的制 度性力量 (例如私有制、工人限期加入的

工会

商店）在对个人生命历程和代际之间阶级流动的限制上还是很有效的。这些排他主义机制不

仅在封闭阶级的成员中“最大化了对报酬和机会的要求”（Parkin, 1979: 44），而且提供了形

成不同阶级文化以及“再生产代际之间共同生活经验”所需要的人口连续性（Giddens, 1973: 107）。吉登斯指出，这种障碍不仅是“阶级结构化”的来源，也有助于现代工业社会中可识别阶级的形成（1973: 107-12）。²⁸这种对韦伯的修正主义阐释使学科转向考察阶级形成的原因和过程，而不是横向联系和分裂（潜在的）的碎片化影响。²⁹

涂尔干和后涂尔干主义者

尽管当代研究不平等的学者更经常地引用马克思和韦伯，但是涂尔干的著作（[1893] 1933）也和阶级问题直接相关。在《劳动分工论》一书的序言里，涂尔干预言相互依赖的社

团性职业（corporate occupations）将会逐渐“插

入国家与个人之间”，继而通过调节工业冲突和创造地方性“有机团结”（也就是基于规范和价值的团结）来解决秩序问题。涂尔干指出，随着职业结构的分化，社会层面的共享价值会变得更加抽象和更少强制性，作为补偿的地方性社会团结随之会在具体职业层面上出现。在涂尔干（[1893] 1933: 27）看来，现代秩序的特

征

是“道德的多态性（moral polymorphism）”，即多样的和职业细分的“道德生活中心”的出现，从而为另一边是阶级形成，另一边是国家专制的威胁提供了平衡力（见Grusky, 2000）。

这一观点在当代似乎很合适。的确，即使基于阶级的组织在后现代时期已经越来越不具备解释力了（例如 Pakulski and Waters, 1990），还

是应该牢记涂尔干所强调的那种职业水平上的结构化，因为它看起来

还有生命力的 (Grusky and Sorensen, 2001, 1998; Barley and Tolbert, 1991; 又见 Bourdieu, 1984)。当基于工作的 g 分走向崩溃时, 就开始转向社会团体, 这是因为

(1) 个人选择的力量把志趣相投的劳动者带入了相同的职业; (2) 同事之间的互动强化并且细化了他们的共享价值; (3) 除了非正式互动的均质化效果 (the homogenizing effects) 以外,

还有以学徒期、认证计划和专业培训为形式的明确训练和社会化; (4) 职位占有者的共同利益可以部分地通过建立职业联盟的方式来加以维系 (例如封闭性和文凭)。上述所有这些过程都显示出社会封闭性和职业界线是一致的, 而且在比新马克思主义和新韦伯主义更加分化的水平上形成了礼俗化 (gemeinschaftlich) 的共同体 (Weeden, 1998; Sorensen and Grusky, 1996; Van Maanen and Barley, 1984)。结果新涂尔干主

义的描述将阶级和立场统一起来, 而在韦伯那里 (Weber, [1922] 1968), 这种统一只会在传统

的聚合性阶级背景下才会偶尔出现。

新马克思主义的租金概念同样可以用涂尔干的概念加以重构 (见 Grusky and Sorensen 2001, 1998; Sorensen, 2001, 1996)。在某些新

马克思主义的方案里, 聚合性的“阶级种类”就是那些通过相似类型的剥削而获益的个人集合 (例如 Wright, 1997), 其明显的主张是这些

种类的在职者最终都会认同并代表他们所共享的利益。如果采用新涂尔干主义的方法, 这种聚合性阶级就是有问题的, 因为它隐藏了社会封闭性和基于技能的剥削发生的更具体层次。这里的关键是限制劳动力供给的是封闭性工作制度 (也就是专业联盟, 手工业行会), 而不是聚合性阶级。结果, 最基本的剥削单位就是职业本身, 而新马克思主义的“阶级”只不过是具有类似剥削能力的不同种类职业的聚合。

在这一背景下出现的主要经验性问题是当前的世界随着局部结构化的增强和阶级组织聚合形式的弱化, 是否正在变得“涂尔干主义化 (Dukheimianized)”, 一种流行的“后职业化观

点 (postoccupational view)”认为，当代企业更多地依赖于团队作业、横向培训和复合性的工

作，从而打破了传统的以技能为基础的分 (例如 Casey, 1995; Baron, 1994; Drucker,

1993)。与此同时，这一观点也不是没有批评者，其中的一些人（特别是Barly, 1996)提出一种形成中的职业逻辑压力问题，因为（1)通过职业组织起来的劳动力（例如，专业）规模正在扩展，（2)职业化扩展到一些在以前可以抵挡这种压力的新部门（例如，管理），以及

(3)外部采购的扩展代替了基于公司的联系而和基于职业的组织（见Barley and Bechky, 1994; Freidson, 1994: 103 -4)。在这一点上，

未来典型的组织形式可能就是建筑企业了，即依赖彼此独立地小心保卫着自己专业知识的专家之间的合作。

统治阶级和精英

提到精英研究，焦点当然就会转移到阶级结构的顶端，起点则是马克思和各种新马克思主义的经济分析。经典的精英理论家（Mills, 1956; Mosca, 1939; Pareto, 1935)都试图用以

统治者和被统治者的区分为基础的纯粹政治分析去取代马克思主义的经济阶级模型。米尔斯 (Mills, 1956: 277)曾指出，马克思设计的是

“捷径式的理论，经济决定政治”，但精英理论家们认为，统治阶级的组成反映了政治斗争的结果，不一定与经济资本相关联。在接下去的推论当中，帕累托和莫斯卡进一步指出，历史更替可以被理解为精英循环，随着政治共同体的成长，掌权的少数精英的相对规模缩小

（Mosca, 1939: 53)。因而，所有革命的终点通常都是“组织化的少数人的统治”（Mosca, 1939: 53); 的确如此，莫斯卡指出，历史上所有的阶级斗争到最后都是由一个新的精英阶级掌权，而位于最下层的阶级总是保持不变（见Gouldner, 1979: 93)。虽然马克思应该会赞成对前社会主义的革命使用这种寡头式的解释，但他肯定会坚持认为社会主义革命必将打破这种形式，继而达到无产阶级专政和最终的无阶级国家。³⁰相反，精英理论家们不相信“寡头铁律”（Michels, 1949)可以被

最后的革命轻易打破。

随着精英理论的发展，对阶级体系持久性动力的最初兴趣基本上被抛弃了，重点被转移到对现代精英阶级结构和组成的描述上

（Lachmann，

1990）。当代精英理论家的研究议程主要关注以下问题：

1•当代社会谁支配着权力和影响力？权力领袖之间是否存在一个“内部圈子”（Useem, 1984）？统治阶级是由世袭的政治精英组成（Shik, 1982; Mosca, 1939），还

是存在一个涵盖政治、经济和军事领域的“权力精英”阶级（Domhoff, 1998; Mills,

1956）？

2. 精英群体的凝聚力怎样？他们是形成了一个单一的上层阶级（Domhoff, 1998:

2），还是由于彼此间的利益冲突而分化，

无法达致统一（Lerne, Nagai and Rothman 1996; Keller, 1991）？

3. 精英中的某些部分是特别的整合还是特别的冲突？比如说，由于竞争而分裂的商业精英是否会因为利益追逐而受到削弱？或者董事会以及其他一些公司网络和公司联合是否会使商业精英统一起来（Mizruchi, 1996, 1982）？所有权和控制权

的分离对精英的统一有怎样的影响（例如 Fligstein and Brantley, 1992）？

4. 究竟有多少精英流动？精英是在持续不断地循环着（Shils, 1982; Pareto,

1935），还是封闭世袭体系在今天依然大量地保留着（见 Baltzell, 1991, 1964, 1958）？

5-精英资格的先决条件是什么？精英们无一例外都是名校出身吗（Lerner, Nagai and Rothman, 1996; Useem and Karabel,

1986)?在发达工业社会，是不是会有越来越多的妇女和少数民族成员跻身经济、政治或者文化精英的行列（Zweigenhaft and Domhoff, 1998)?

6.面对革命性的变化，精英如何适应，如何反应？比如说，社会主义制度下的精英是否能够成功地将手中的政治资本转化为经济权力或者文化权力（见Nee, 2001; Eyal, Szelenyi and Townsley, 1998; Rona -Tas, 1997, 1994; Szelenyi and Szelenyi, 1995)?

有多少种精英理论，几乎就有多少种对上述问题的回答。如果说当代理论中存在着什么统一主题的话，那仅仅只是今天的从属阶级对主要经济决策和政治决策缺乏任何有意义的控制（Domhoff, 1998）。尽管曾经一度很流行声称

“普通公民有多少自由时间、能力和意愿，就有多少权力”（Rose, 1967: 247），但毫无疑问这

种极端的多元主义看法现在已经是声名狼藉了。

社会地位的渐进测量

上述这些理论家都把个人或家庭划分到一个个相互独立且完备的类别中（例如，阶级）。正如前面的回顾所显示的，对区分这些类别的边界，一直存在着很多的争论，然而，其共有的假设是，存在某种类型的边界，哪怕只是潜在的或初级的形式。与此相反，渐进视角所隐含的主张是，这些“分界线”很大程度上是一厢情愿的社会学家建构，事实上，我们可以通过对收入、地位和声望的渐进测量来更加接近现代分层的基本结构（Nisbert, 1959;又见[10^&11(11^set, 1991; Hout, Brooks and Manza, 1993)。在

这类讨论中，有关阶级行动和阶级意识的标准化概念同样被明显地抛弃了。尽管多数的类别模型都是基于一种（现实主义的）假设，即这些组成类别是“为集体行动提供了基础的利益结构”（Wright, 1979: 7），但渐进模型表现的通常是

具有纯粹启发式意义的分类学分类或统计学

分类。³ⁱ

可以用来描述个体社会福利或声望等级的 渐进测量并不算少。虽然有社会学的先例把收入 作为阶级的一个指标（例如Mayer and Buckley,

1970: 15), 但多数社会学家似乎满足于现有的 学术分工, 把收入问题留给了经济学家。但这并 不意味着社会学对收入差别不感兴趣; 毕竟, 如果 有人真的打算对劳动者的“市场情况”进行 评估 (Weber, [1922] 1968), 他就必须对劳动

者的收入和财产进行直接的测量。尽管如此, 首 选方法是把阶级定义为“由这样的个体组成的 群体, 即他们都是近似等价的有效的相似单位的 成员” (Parsons, 1954: 77)。这一表述最早是通

过构建广义的声望类别 (例如, “上上层阶级, ” “中上层阶级”) 而施行于战后社区研究中 (例 如Warner, 1949)。³²然而, 当学术焦点转向国 家

分层体系之后, 可供选择的测量很快就变为要么是 (1)以对职业地位的大众评价为基础的声望 量表 (例如Trchnan, 1977, 1976), 或者是

(2)通过对职业收入和教育程度进行加权平均 而建构起来的社会经济量表 (socioeconomic

scales, JSL Blau and Duncan, 1967) ○

作为对阶级背景的标准测量已经应用了将近40 年 (回顾见 Wegener, 1992; Grusky and Van Rompaey, 1992)。

我们从多数社会学研究的流行趋势里感受 到了让人印象深刻的声望量表和社会经济量表的持久力。尽管如此, 这一漫长的过程或许正在 接近尽头; 事实上, 虽然还没有出现一个得到广 泛认可的社会经济量表替代物, 但是社会经济 传统已经遭受到了来自各个方面越来越多的 批 评。下面四个方面的质疑吸引了特别的注意:

- 传统量表适合于用来研究社会流动和社会 经济地位的获得吗? 有相当多的研究表明, 传统的声望量表和社会经济量表都夸大了 分层体系的流动性和开放性 (Hauser and Warren, 1997 ; Rytina, 1992; Hauser and Featherman, [1977]。这一发现激发了各种 各样旨在更好地呈现嵌入在

职业中的“流动机会”的努力；比方说，莱蒂纳（Lentz, 2000, 1992）用在职者的流动轨道来测量职业，而豪泽和沃伦（Hauser and Warren, 1997）暗示仅仅用教育程度来指示职业可以最好地把握获得过程（而不是像通常那样把教育程度和收入加权结合）。³³•传统量表能够充分地反映潜在的工作愿望 (desirability of jobs)吗？在相关的研究中，

一些学者对基于职业的量表是否可以充分测量工作愿望提出了质疑，因为在他们看来，收入、自治权和其他工作属性的可变性都位于具体的职业类别之中而不是之间

34

(见 Jencks, Penman and Rainwater, 1988)。

这一批评暗示，应该通过联合工作层次所有相关变量来建构新的复合指标，从而对愿望进行判断（例如收入、额外受益、升迁机会）。

- 一个单一维度的量表能够测量所有想测量的工作属性吗？上述两种方法还有社会经济地位量表都是基于这样的目标，即将各种各样的维度（例如教育程度、收入）“粘合”

为一个单独的社会地位的复合量表（参见 Hauser and Warren, 1997:²⁵¹）。如果抛弃

这一目标，我们当然就可以构造出任意数量的量表去单独测量各种工作层次上的属性，比如权威、自治权和实际的复杂性（Halaby and Weakliem, 1993；Kohn and Schooler,

1983;又见 Bourdieu, 1984)。求助于这种多维度主义，是因为我们感兴趣的属性（比如，收入、权威、自治性）之间并不完全相关而且在对不同的阶级结果建模时作用也不显著。

- 有必要把职业转化成变量吗？尽管后一种方法沿袭了传统的假设，即认为职业（或工作）应该被转化成变量，既而将职业简化成一种数量化的矢量。这种假设在解释力方面可能会损失惨重；即，只要特殊的文化和生活方式出现在职业内部，这种简化的方法就正好剥去了那些对态度形成、生活方式和消费行为产生影响的很多可变性的象征性内容。

不过，上述这些不同方面的批评还很难整合成一种有竞争力的传统。尽管社会经济地位量表 不能在所有方面都令人乐观，但是其他可供选择

!!

惯性和传统的力量，特别是在传统方法已经历史 悠久而又深得人心的情况下。

分层的形成

分层理论的话语明确地区分了对社会报酬

的分配（例如，收入分配）和对获得这些报酬 的机会分配。正如很多社会学家（例如 Kluegel and Smith, 1986)经常指出的那样，是后一种分配支配了对分层合法性的大众判断：举个例子， 典型的美国人非常愿意容忍权力、财富或者声望上真实的不平等，倘若获取这些社会物品的 机会在所有人中间是平等分配的（Hochschild, 1995, 1981)。不管这种流行逻辑的智慧是什么， 分层研究者长久以来一直在试图通过监控和描述流动机会的结构去探询分层的实际基础。

在多数研究中，一个明确的基准就是自由主义理想中开放且阶级中立的体系，即揭示自由主义理想和生活机遇现实分配之间的任何不一致。不过，这不是暗示所有研究流动的学者都必然对流动持积极的看法，或是都认为自由主义的民主国家“自身是一个有效的好社会”（Lipset, 1959: 439)。事实上，李普塞特和本迪克斯 (Lipset and Bendix, 1959: 286)强调开放的分层

体系可能会导致高度的“社会 and 心灵创伤”，不仅仅是因为由这种体系所引发的高度热望经常会 遭受挫折（Young, 1958);更进一步的难题是开放的分层体系会产生各种各样的地位不一致，由于复合社会里向上流动的设计往往是“片面的和 不完全的”（Lipset and Bendix, 1959: 286)，因

而使个人陷入了那些期待彼此相冲突的团体之中。举个例子，暴发户就很难用他们经济上的成功去赢得贵族们的尊重和接受，结果有时会造成个人的怨恨继而产生“攻击性、挫败感和疏离感”（Lipset and Bendix, 1959: 285)。尽管这种

地位不一致影响的经验证据很弱（例如Davis，

1982），但持续地揭示这些影响的努力足以表明，研究流动的学者们比评论家和批评家的社会兴趣更加广泛。

于是，社会流动研究继续沿着多样化的兴趣和研究方向发展。这种多样性使对这一领域工作回顾变得更加复杂。不过，毫无疑问，我们仍旧可以将这个领域的研究作如下区分。

流动分析

研究流动的学者传统的研究起点是分析双变量的“流动表（mobility tables）”。流动表是

将个人的阶级出身和最终结果进行交互分类。这样的表格可以用来估计继承密度（densities of inheritance），描述阶级和构成阶级职业之间的社会

距离，检验不同次级人群流动性和机会的数量及形态上的不同（例如Sorensen and Grusky，1996；Biblarz and Raftery, 1993；Hout, 1988；Featherman and Hauser, 1978）。此外，当来自不

同国家相似的流动表被聚集到一块的时候，就可以提出分层体系的跨国变异轮廓（例如Ishida，

Muller and Harser，1984；Lipset and Bendix，

1959）。这个分析路径存在了相当长的时间，直到现在仍在使用。不过，最近开始衰落了，或许是因为以往的研究太过绝对，没有为进一步的努力留下空间（参见Hout and Hauser，1992；Sorensen，1992）。近年来的焦点转移到对收入流动的研究上，这方面的发展有两部分动力，即（1）注意到部分社会成员越来越难摆脱贫困，一个永恒的下层阶级似乎正在形成（例如Corcoran and Adams，1997），和（2）那种正面的假设即不断

增长的收入不平等可能会由于收入群体间流动率的增长而有所缓和（例如Gottschalk，1997）。大部分此类研究都是由经济学家完成的（例如Bird-sail and Graham，2000），不过这些问题具有突出

的社会学性，而且同样已经引发了很多的社会学研究（例如 DiPrete and McManus, 1996）。

分层的过程

在社会学领域，我们都知道布劳和邓肯

(Blau and Duncan, 1967)还有他们的同事们(例如 Sewell, Haller and Porles, 1969)用正式的分层“路径模型(path models)”使本领域发生了彻底的变革。这些模型试图展示(哪怕只是部分地展示)，背景优势通过教育程度、期望和父母鼓励这些中介变量能够转化为社会经济地位。这种设计背后的社会学目标是想要指明，社会经济结果的构成不仅仅取决于个人能力和家庭出身，还取决于各种中介变量(例如，教育程度)，这些中介变量只是部分地决定于出身和先赋因素。现代社会出现的分层图景暗示了，市场结果在很大程度上依赖于无法测量的生命际遇(也就是“个人运气”)，而不是受某些更强结构性因素的影响(Jencksetal., 1972; Blau and Duncan, 1967: 174;同时参见 Hauser, Tsai and Sewell, 1983; Jencks et al., 1979)。到 80

年代中期，这一路研究就不那么受欢迎了，但是最近又随着分层学者们对某种有争议主张的反应而有所复兴，那种主张认为遗传性的智能对分层的结果越来越具有决定性(例如Hauser and Huang, 1997; Fischer et al., 1996)。在相关的

进展方面，当代学者又把注意力转向了变化中的家庭结构上，假设新的非传统的家庭安排(例如，女性成为户主)可能会在某种情况下降低父母的影响，并会使阶级的再生产变得复杂。这类新研究作品关注的主题包括家庭解体对流动的影响(例如 Biblarz and Raftery, 1999)，幼

年贫困的后果对早期成就的影响(例如Hauser and Sweeney, 1997)，以及母亲在教育期望和教育结果的塑造上所扮演的角色(比如Kalmijn,

1994)。

结构分析

上述那些“获得模型”经常会被批评为，

在分层过程中没有注意到个体水平特质之外的 社会结构约束（例如 Sorensen and Kalleberg，

1981）。最终，从这些批评出发，结构主义者提出了自己的主张。在很多情况下，这些主张起初 实际是对几十年前由制度经济学引入的双重经济 和双重市场分割模型的更新（例如Piore，

1975； Doeringer and Piore, 1971； Averitt, 1968； 同时参见Smith, 1990）。当社会学家在20世纪 80年代早期重新配置这些模型的时候，通常的目标是指明：妇女和少数民族成员之所以处于劣势，不仅仅是由于缺乏人力资本（例如，不充分的学校教育和经验）投资，还因为他们被困在次级劳动力市场中。在次级劳动力市场中，一般来说工资较低，晋升机会也较少。近年来发展了一些更深层次的结构主义社会学，一种是

(1)有关社会网络和“社会资本”对获得影响的中间层次的观点（例如Lin, 1999; Burt, 1997; Podolny and Baron, 1997），另一种是（2）

有关制度背景对流动过程和结果影响的宏观层次观点（例如 DiPrete et al., 1997; Fugstein and Byrkjeflot, 1996; Kerckhoff, 1996; Brinton, Lee and Parish, 1995）。毫无疑问，尽管比较性流动研究已经有了悠久的传统，但是这些新的宏观分析还是力图更精确地探询不同国家的制度性来源。

可以证明，在这些研究传统中，更加突出的是统计和方法的发展，而不是理论的本质性发展。事实上，当我们试图去回顾这一领域时，总是倾向于识别方法上的分水岭，比如结构方程

(structural equation)模型、对数线性（log-linear）模型和事件史（event-history）模型（例如 Ganzeboom, Treiman and Ultee, 1991）○ 最近的序列分析（sequence analysis）的兴起，由于能够让研究者识别标准化的事件顺序，因而可能重

新界定并且复兴职业生涯和获得的研究（例如 Han and Moen, 1999; Blair-Loy, 1999; Stovel,

Savage and Bearman, 1996) D 与此同时, 经常有

人争辩说, “这一领域内的理论表述变得非常狭 窄 ” (Ganzeboom, Treiman and Ultee, 1991:

278), 以及“近来对主要理论立场的提炼, 如 果有的话, 也非常少” (Featherman, 1991:

364;又见 Button and Grusky, 1992: 628)。传统

的主张认为, 社会流动的研究者们对定量方法 来者不拒, 从而任由“方法的尾巴去[摇动] 理论之狗”(Coser, 1975: 652)。不过, 我们已 经不能再 用一种 (有意的) 轻蔑态度去单独地 提出后一种观点了, 因为新的模型和方法常常

会揭示出一些在以前被忽视的重要的实质性问题 (Burton and Grusky, 1992)。

还需要强调的是, 社会流动和地位获得研 究长久以来依赖歧视成因的中层理论 (例如排 队、统计性歧视); 教育回报产生的过程 (例如 文凭论、人力资本、信号论); 基于阶级的优势 得以再生产的机制 (例如社会资本、网络); 以 及工业主义、资本主义和社会主义对流动过程 的影响 (例如工业主义的论题、转型理论)。因 而这些次级领域都受到了中层理论的高度指引。 没错, 这里没有宏大理论去统一那些看似分离 的模型和分析, 但不是说宏大理论就不可能或 应该不受欢迎。当前, 宏大理论主要的竞争对手 是各种形式的理性行动分析, 这些分析使中层 理论可以根据个体层次上的动机和目的性行为 进行重构。事实上, 正如效用最大化假设是劳动 经济学的基础一样, 目的性行为理论最终也可 能将大量的虽然不是全部的有关社会流动和地

位获得的社会学理论组织起来。本书中再次收 录的 (例如 Breen and Goldthorpe, 1997; Logan,

1996)两种“理性行动”选择揭示了这一建构

的前景 (和缺陷)。

分层的结果

到目前为止，我们一直把有关阶级和地位团体的社会学研究（不仅仅是单纯的学术活动）看做是理所当然的。对马克思主义学者来说，阶级分析毫无疑问存在着一个强大的宏观结构性基本原理：马克思主义的定义性假定是：人类历史就是在阶级冲突和“社会的革命性重建”中展开的（Marx, 1948: 9）。近年来，随

着许多学者在理解和解释正在发生的社会变迁时把目光投向生产方式以外，这种宏观结构性的主张已经明显地被削弱了。尽管还能找到一些宏观结构分析（例如Portes,待出），但阶级分析的动机已经越来越多地建立在这样一种简单的经验观察基础之上，即阶级背景会对个人很多的表现产生影响（例如消费行为、生活方式、宗教关系、投票行为、精神和反常行为、生育率和死亡率、价值和态度）。这种分析方法形成了主题不同的次级领域；事实上，我们很难在个人经历当中找到有哪一个方面不是通过某种方式和基于阶级的变量联系在一起，所以促使蒂马鸠（DiMaggio, 2001）把社

会阶级的测量看做是今天“对付无法解释的变化的王牌军”。

作为结果的“阶级影响”分析继续构成了当代分层研究中的一大部分（见Burton and Grusky, 1992）。研究阶级出身对学校教育、职业和收入的影响一直就是学术界的兴趣所在（见前一部分）；相比而言，随着学术界内外的 发展，使社会学家认为阶级影响是显著的或者重要的，其他一些主题在流行性上则有些波动。当前流行的研究主题有（1）健康结果的社会经济结构差异以及差异扩大的根源、原因和结果（Williams and Collins, 1995； Pappas et al.,

1993）；（2）在多大程度上社会阶级是主观身份

以及在多大程度上是阶级之间冲突的结构（Wright, 1997； Kelley and Evans, 1995； Mar-

shall et al., 1988）；（3）社会阶级对流行或上

层文化偏好的影响，以及这些偏好在建立或者强化阶级之间边界时所扮演的角色（Bryson, 1996； Halle, 1996； Peterson and Kern, 1996； Lamont, 1992； DiMaggio, 1992； Bourdieu, 1984）；（4）阶级和政治行为之间的关系，以及随着“后现代主义价值”的扩展和巩固，基于阶级的政治有可能的弱化（Evans, 1999； Manza and Brooks, 1999；

Abramson and Inglehart,

1995);以及 (5)工作条件对自尊、智力适应

性以及其他一些个体心里作用方面的影响 (Kohn et al , 1997; Kohn and Slomczynski,

1990)。

阶级和各种各样阶级结果之间的关系是通过不同的方式加以构造和概念化的。接下去我们试图通过对不同传统的区分来组织这些文献，比如后现代分析、再生产方法以及结构化理论 (具体的回顾见 Crompton, 1996; Chaney, 1996; Gartman, 1991)。

市场研究

我们回顾的一个自然起点是标准的市场研究 (例如 Michman, 1991; Weiss, 1988 ;

Mitchell, 1983), 即通过构造现代生活方式和消费行为的具体类型来对韦伯意义上的地位概念进行操作化。应该牢记的是, 在韦伯对地位的定义里是把两种相互分离的分析性要素结合在一起的; 即某一特定地位团体的成员不仅被假定为在符号 (或主观) 领域内荣誉平等, 而且被看做共享了某种生活方式, 在消费领域内有着相似的品味或偏好 (见Giddens, 1973:

80, 109)。地位团体的前一种特征可以通过传统的声望量表来部分地测量, 后一种特征只能通过对个人实际的消费行为进行分类, 即认为消费行为是通过“文化财产、物质财产以及对社区集体活动的参与” (Chapin, 1935: 374)

来展现的。这类研究的操作化要么通过 (1) 分析市场数据从而根据不同生活方式“特征” (例如, “禁欲主义”、“享乐主义”) 来定义地位团体, 要么通过 (2) 考察既存地位团体的消费活动, 这里对地位团体的定义依据的是消费以外的其他维度 (例如十几岁的少年、原教旨主义者)。上述任何一种对地位团体的研究和韦伯意义上的阶级都截然不同, 即标准化的韦伯模式是在生产方式领域内定义阶级的, 而地位团体则“通过特殊生活方式来表现对物品的消费” (Weber, [1922] 1968: 937;原文

为

斜体)。

后现代分析

有关生活方式和消费活动的后现代作品为上面那一类的市场研究提供了一些概念基础。比如说，这一点在那种典型的后现代观点中非常明显，即消费活动越来越个体化，因而阶级和地位

之间那种韦伯意义上的区分在当前的背景下显得特别重要（例如 Pakulski and Waters, 1996; Beck, 1992; Featherstone, 1991; Saunders,

1987)。后现代主义者不会用一种决定论的方式来表达团体身份和消费之间的关系；事实上，因为个人被假定和一种地位团体的复杂镶嵌联系在一起（例如宗教团体、网络聊天群体、社会运动），所以很难知道这些不同地位团体是怎样联合或者有选择地产生出（和反射出）个人的偏好和实践的。于是，分层系统可以被看做是一种“地位怪形”（Pakulski and Waters, 1996:

157)，因为身份在个人选择的过程中被反身性

地构建，同时也被他们的多重地位所形塑。尽管市场研究者和后现代主义者一样都对基于阶级的分析持有很深的怀疑，但是某些市场研究者所钟爱的那种基于消费的简单类型同样存在不足，因为其没能展现出后现代消费的碎片化 (fragmentation)、挥发性 (volatility) 和反身性

(reflexiveness) ○

再生产理论

布迪厄的作品（例如 Bourdieu, 1984,

1977) 可以被看做是重新思考阶级和地位团体

之间传统区分的一种努力（相关方法见 LiPuma and Postone, 1993;

Lamont, 1992)。如果我们像布迪厄那样假设，阶级是选择和社会化高度

有效的代理，那么阶级成员就必定会表现出地位团体共享倾向、偏好和生活方式的区分（见Gartman, 1991; Brubaker, 1985）。尽管把阶级看做是社会化的力量没有什么争议（参见Hyman, 1966），但布迪厄所持的立场更加极端，他认为基于阶级的条件作用“构成了个体全部的经验”（Bourdieu, 1979: 2），继而在既存的客观条件和内在倾向、偏好之间创造出一种近乎完美的一致。³⁵这种一致得到了进一步的加强，因为布迪厄对阶级的定义非常灵活，即阶级表现为一种排他性过程的实现，这一过程在具有相似倾向的劳动者之间创造出了边界，从而暗示阶级必然会和基于消费的地位团体相重叠。接下来，关键问题是这些边界是否会出现和阶级典型相关的那些客观分类（例如职业）的周围。在布迪厄看来，职业类别定义了一些阶级得以显著形成的既存条件，不过其他既存条件（例如种族）同样暗示并且可能产生某些和职业并不完全相关联的阶级构成物。如此看来，阶级的边界不是客观固定的，而是像一团“边界永远在流动的火焰”（Bourdieu, 1987: 13）

○ 结构化理论

在上述方法正变得越来越流行之际，另一种处于中间位置的立场也一直备受支持，这种立场既不把地位团体看做是和阶级相孤立的（例如 Pakulski and Waters, 1996），也不把地位团体和

阶级简单合并在一起（例如Bourdieu, 1984）。这一立场的出发点是，地位和阶级是通过偶然的和历史的方式联系在一起的。举个例子，吉登斯 (Giddens, 1973: 109) 虽然采取的是通常的假定，即阶级建立于生产方式领域之内，但他进一步认为阶级的“结构化”依赖于在职者共享消费和行为方式的统一程度（又见Weber, [1922] 1968: 932 - 38）。吉登斯得出的双重结构是

(1) 只有在和地位团体相重叠的情况下阶级才是可辨识的生成物，和
(2) 重叠的程度应该被当做一个经验问题而不是凭概念命令来解决 (Bourdieu, 1984)。这一建构启发了当前大量的有关阶级结果的研究（例如Kingston, 待出; Wright, 1997; 又见 Goldthorpe and Marshall,

1992）。当前的评论家之所以如此经常地提及“阶级影响”的强度，在很大程度上是因为这些影响（据称）关乎阶级结构化的程度，继而关乎阶级分析在现代社会的生存能力。

对这些来自不同研究方案经验性结果的解释是相互冲突的。尽管某些

研究者强调了阶级影响的强度和广度（例如^!○^&11, 1997;3○11^eu, 1984; Fussell, 1983; Kohn, 1980), 但另

一些人则指出, 消费活动正在与阶级分离, 需要有新的理论去解释个人的消费态度和生活方式

(例如 Kingston, 待出; Pakulski and Waters,

1996)。用来证明后一种观点的证据有时候在本

质上是印象主义的。举个例子, 尼斯贝特 (Nis-bet, 1959)从他对流行文学的分析中得出结论, 早期的工业工人可以很容易地通过阶级细分的标志（例如不同的着装、语音）来加以区分, 而战后同类工人却越来越多地参与到“大众文化”中, 大众文化为所有阶级提供了同样的商品, 相应地制造出了标准化的偏好、态度和行为 (参见 Hall, 1922; Clark and Lipset, 1991: 405;

Parkin, 1979: 69; Goldthprpe et al. , 1969: 1 -

29)。这里的关键问题当然不仅仅是大众文化是否已经在事实上出现了, 而是大众文化所带来的生活方式标准化是否有力地证明了基于阶级的社会组织形式的衰落。正如我们在前面已经提到过的, 一些评论家愿意将大众文化的兴起看做是阶级去结构化的一股重要力量（例如 Giddens, 1973),而另一些人则暗示这层“薄薄的大众文化” (Adomo, 1976)只不过是模糊和掩盖了作为阶级基础的更为根本的不平等罢了

(又见 Horkheimer and Adorno, 1972) ○

先賦过程

种族、民族和性别因素是在马克思主义和 非马克思主义的阶级理论家共同推动下才被划归到社会学的。³⁶在早期的阶级分析理论中, 地位团体被看成是次级形式的联系, 而基于阶级的关系被看做是社会行动和政治行动更具根本性和确定性的决定因素。这里不是暗指在这种处置方式下种族和民族一齐被忽略掉了; 然而, 当公共团体的各种相互竞争形式被合并到传统阶级模型中的时候, 就象征了可能随着社会主义（例如Kautsky, 1903)、工业主义（例如Lev-y, 1%6)和现代化

（例如Parsons, 1975)的理性化过程而走向消亡的传统性忠诚的遗迹。同样，性别力量和父权制也是常见的研究主题，不过研究性别和父权制是为了理解其与阶级形成以及阶级再生产之间的关系（例如Barrett, 1980)○

对这些研究方法进行理智统计分析的第一步是形成一种多维度的分层模型。尽管很多阶级理论家都赋予分层的经济维度以理论上或者概念上的优先性，但早期的多元主义者强调，只有在考虑了行动者所处地位团体属性（例如种族、性别）以及了解了这些属性之间、属性和阶级结果之间的关系之后才能理解社会行动。阶级分析方法遭到了战后晚期再次出现的种族、民族和国家主义冲突的进一步破坏。在工业主义背景下，种族和民族的结合远没有消亡，相反看上去很有生命力：现代世界正在见证某种“趋势的骤然增加，即许多不同国家不同环境下的个人都坚持着他们群体特性的重要性”（Glazer and

Moynihan, 1975: 3)。地位政治的复兴在今天飞快地继续着。事实上，不仅在东欧，也在其他地方，随着传统阶级政治的衰落（见Jowitt, 1992),民族和地方团结得以加强，而且随着女权运动在现代世界大部分地方的扩散，以性别为基础的联系和忠诚同样得到了加强。

后一种事件转向致使一些评论家声称，民族、种族和性别上的先赋性团结正在取代过去的阶级联系，而且正在成为未来分层变化背后的决定性力量。尽管这一派的论点最开始是由早期的性别和民族理论家提出的（例如Firestone, 1972; Glazer and Moynihan, 1975),但是后现代

主义近来的扩散为它注入了新的生命（特别是 Beck, 1992: 91 -101)。这些观点根据的是零和想象的某些形式；举个例子，贝尔（Bell,

1975)非常明确地提出，在以阶级为基础的团

结和民族形式的团结之间存在着一种平衡，只要

前者削弱后者就会增强（见Hannan, 1994:

■

506; Weber, 1946: 193 -94)。由于劳动力和资

本之间的冲突被制度化了，所以贝尔（Bell，1975）指出基于阶级的联系显然已经失去了情感性的内涵，而劳动者必须转向种族的、民族的或者宗教的关系以重建他们的认同感和责任感。性别政治也经常被认为是填补了阶级政治衰落而留下的所谓的“道德真空”（Parkin，1979：

34) ○

如果把先赋性力量和基于阶级力量之间的竞争当做是一场社会学的赛马会，以为最终这两种原则中的一方，而且只有一方会胜出，就毫无疑问是误导性的。在一个像美国这样的多元社会里，劳动者可以根据具体情况选择与之相适的身份；今天的一个劳动者，可以“上午是一个工厂里的工人，下午是一个黑人，晚上是一个美国人”（Parkin，1979：34）。在近来的后现代主义者中，传统理论中的“实在说”（essentialism）遭到了更为有力的拒绝，以至于在他们看来，甚至连民族和性别也不能被简单地假设为是替代阶级的首选变量。于是我们看到了一个特别长的清单，上面列满了在具体情况下可

以变得显著的相互竞争的地位。就像英国社会学家桑德斯（Saunders，1989：4 - 5）所描述

的，“在西班牙度假时我们觉得自己是英国人，在学校门外等孩子放学时我们觉得自己是家长，在市场购物时我们觉得自己是顾客，而在回答那些脑子里有阶级概念的社会学家设计的问题时，我们又成了工人阶级”（又见Calhoun，199⁴）。艾默生和威斯顿（Emmison and Western，

1990）对当代身份形成的研究同样暗示出存在着多种可供选择的身份，这些身份在具体的情况下会被激发出来。

尽管这种条件模型（situational model）还没

有在当代研究中被广泛地采纳，但在理解个人之间的不同联系以及这些联系所产生的“多重压迫”上，有一种重建的兴趣（见Wright，待出）。举个例子，现在流行的假设是，当代分层体系中的主要地位团体是由民族、性别或者阶级联系的交叉来定义的（例如，工人阶级/黑人/妇女，中产阶级/白人/男性）。这种方法背后的理论基础不是很明确，但其暗含的主张似乎是，这些次级群体型塑了个人的经历、生活方式和生

活机会，因而定义了利益和亚文化的社会背景 (Cotter, Hermesen and Vanneman, 1999; Hill Col-

lins, 1990; 又见 Gordon, 1978; Bakzell, 1964)。这种方法的明显作用是颠倒了传统后韦伯主义对于地位团体的看法，即尽管传统的多元主义者描述的是身处不一致地位中的个体所经受的压力（例如受教育程度低的医生），但强调的却是通常会同时出现的共享利益和文化（例如，工人阶级/黑人/妇女）。

于是关于性别、种族和民族的社会学研究在近来萌芽了。在对这方面的文献进行组织时，我们一般会分两个部分：（1）强调先赋性团结的结构及其和阶级形成之间关系的宏观研究；

（2）探询种族、民族和性别对个人生活机会影响的获得研究。在宏观层面上，学者们考察的一些典型问题是先赋性类别得以建构的社会过程；民族冲突和团结的来源及成因；家长制（patriarchy）、种族主义和基于阶级的组织形式之间的关系。于是便有了下面所列的这些问题：•意识和知觉：传统的种族和民族分类设计怎

样被接受和制度化（Waters, 2000; ComeU, 2000）。种族、民族和性别身份在何种情况下可能凸现或被“激发”出来

(Ridgeway and Smith - Lovin, 1999; Ferrante and Brown, 1996)？

社会冲突：是什么形成了民族冲突和民族团结在空间和时间上的变化？现代化是否通过把民族特性变成生活机会的判断原则而强化了“劳动力的文化分化”（Hechter,

1975)?当不同民族群体争夺职业结构中的

相同职位时，民族冲突是否会加剧 (Waldinger, 1996; Hannan, 1994; Olzak,

1992; Bonacich, 1972)?

•阶级和先赋性团结：基于阶级的团结会被

父权制和种族主义削弱还是增强？家务劳动是否会通过把孩子社会化而成为顺从的角色而为男性劳动者提供一个“冷漠世界里的

避风港”，进而有助于重建资本主义的生产关系（例如 Lasch, 1977; 见 Baxter and

Western, 待出; Szelenyi, 2001)?资本家和

男性成年劳动者是民族对抗和父权制主要的受益者吗（例如Tilly, 1998; Wright, 1997; Hartmann, 1981; Reich, 1977;

Bonacich, 1972)?

这些宏观问题虽然依旧是大家感兴趣的，但远没有达到地位获得问题的流程度。地位获得问题方面的文献异乎寻常地丰富和多样;与此同时，某些先前提到的特定问题也特别流行，相关的研究也显得随意和零散（Lieberson, 2001）。尽管如此，下面这些问题在该领域内还是（相对）中心性的：

•供给和需求模型. •什么类型的社会力量能

够解释不同的民族、种族和性别在收入和 有价资源占有上的区别？这些区别应该归因于供给方的变量即劳动者带到市场上的

人力资本（Marini and Fan, 1997; Polachek and Siebert, 1993; Marini and Brinton,

1984），还是应该归因于需求方的因素，比

如市场分割，统计性和制度性歧视，以及雇

主（表面上）非理性的品味和偏好（例如 Reskin, 2000; Nelson and Brides, 1999;

Piore, 1975; Arrow, 1973; Becker, 1957)?

•价值性歧视（Valuative discrimination):那

些刻板化女性的职业（例如护士）是否在“文化上贬值”，因而其报酬要低于除此之外在其他方面都一样的职业？什么类型的组织力量和文化力量可能产生这种价值性歧视？随着市场力量逐渐使薪水与边际生产

率相等，这种歧视会消失吗（Nelson and Bridges, 1999; Kilbourne et al., 1994; Tam, 1997)?

•隔离：住房和工作场所内的种族、民族和性别隔离的原因及结果是什么？这些隔离是产生于歧视、经济因素，还是产生于对分离的自愿选择或偏好（Reskin, McBrier and Kmec, 1999; Reskin, 1993; Bielby and Bar-

on, 1986)?聚居和其他一些形式的隔离是

否是非洲裔美国人劣势的主要来源（例如 Wilson, 1999a; Massey and Denton, 1993)?

如果可能的话，民族和性别隔离在什么条件

下能够有助于社会经济地位获得或同化 (Waters, 1999; Fortes and Zhou, 1993;

Sanders and Nee, 1987)?

•先赋性不平等的前景：民族、种族和性别分层的前景如何（Ridgeway and Correll, 2000; Bielby, 2000; Johnson, Rush and Feagin,

2000)?工业主义的“逻辑”（以及平等主

义的扩散）是否需要一种普遍主义的人员

安排？由此是否会产生明显的歧视下降 (Sakamoto, Wu and Tzeng, 2000; Hir-

schman and Snipp, 1999; Jackson, 1998; Wilson, 1980)?这种逻辑能否和以下这些

现象保持和谐，即由性别和种族引起的大量隔离（例如Massey, 1996)、制造业的衰落

和与之关联的现代下层阶级聚居区的出现 (Wilson, 1996; Waldinger, 1996), 以及单

身女性和新近移民中出现的新型贫穷和困苦 (例如 Waters, 1999; Edin and Lein, 1997;

Fortes, 1996)?

- 社会政策：什么类型的社会政策和社会调 解可降低先赋性不平等 (Johnson, Rush and Feagin, 2000 ; Nelson and Bridges, 1999 ; Leicht, 1999; Reskin, 1998; Burstein,

1998; 1994; England, 1992)?赞同行为、

比较价值和其他改革策略是否得到了广泛 的支持 (例如Schuman et al., 1998)?反对

这些改革是否就反映了一种深度内化的种 族主义和性别歧视 (例如 Kluegel and Bobo,

1993)?这种反对是否可以用基于阶级的干

预去替代基于种族的干预来克服 (例如 Wilson, 1999b; Kluegel and Bobo, 1993) ?

前述这些问题明显地显示出，民族、种族和 性别上的不平等经常是被归在一起的，并且是 被当做在分析上等价的赋予性形式。尽管帕森 斯 (Parsons, 1951)和其他一些人 (例如Tilly,

1998; Mayhew, 1970)总是强调作为共享财产 的“公共纽带”，但是我们应该记住的是这种纽 带可以通过不同的方式得以维持 (或者破坏)。 比如说，很早就有人指出，通过汇聚所有家庭成 员的资源 (例如收入)，一些形式的不平等可以 得到更好的展现。正如李伯森 (Lieberson, 2001)所指出的，家庭使男人和女人绑在一起, 成为单个的 消费单元，而必须依靠家庭以外的 制度 (例如学校、劳动力市场) 来提供民族群 体般的整合功能。如果这些功能完全没有实现， 人们可以期待民族分离主义和民族主义运动 的出现了 (例如Hechter, 1975)。同 样是“民族

主义”，对单个性别群体而言，可行性就会更 小；事实上，除非家庭结 构和亲属关系发生革命 性的变化，要不然那些分离主义方案要想在

男人和女人中获得大量的支持是不可能的。后一种考虑可以说明有关单个性别群体间公开冲突 研究文献的缺乏（参见Firestone, 1972; Hartmann,; ^）。³⁷

分层的前景

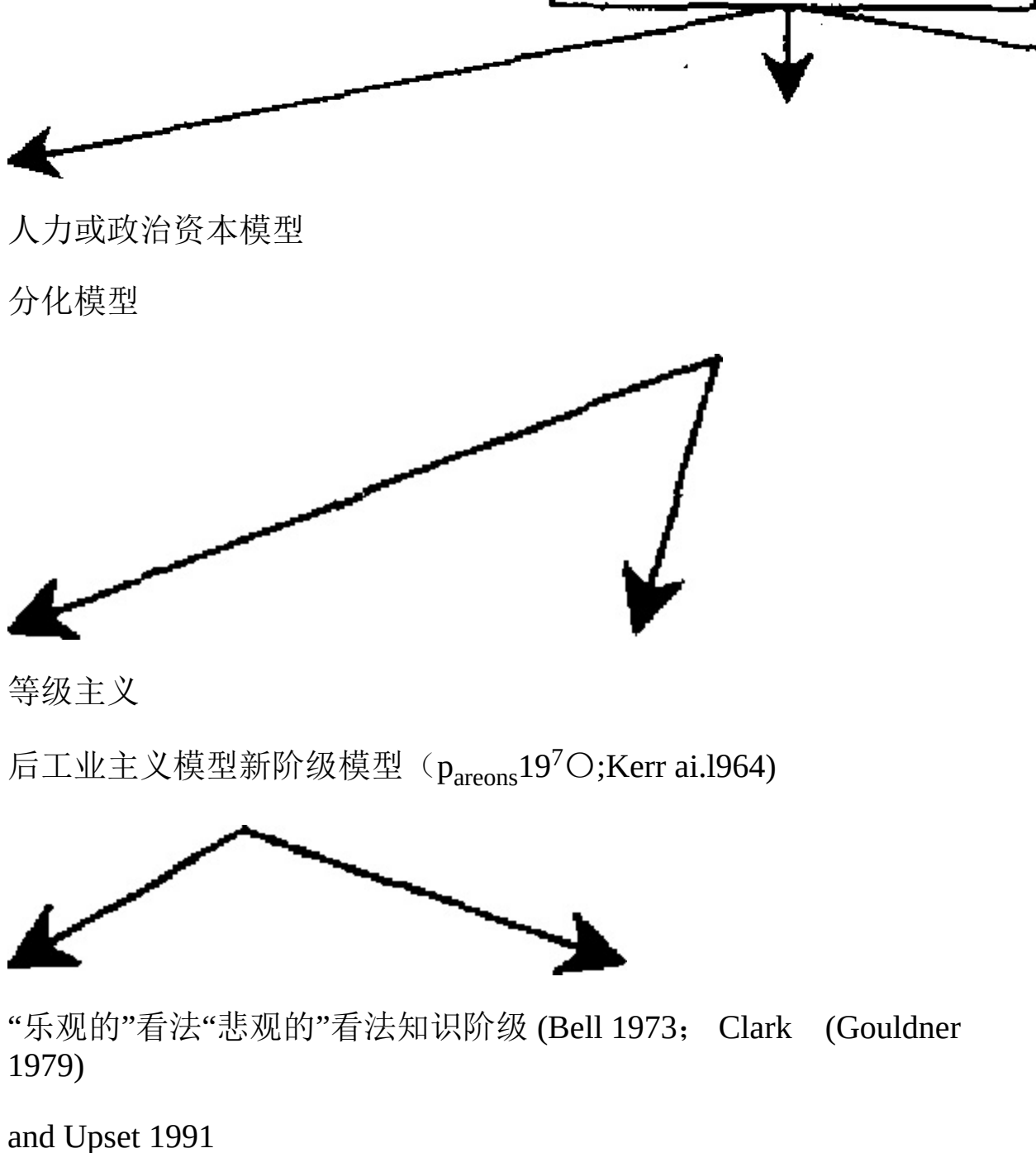
简要回顾并且总结当前的各种研究路径对于理解变迁中的分层结构是有益的。从表1中可以看到，一些评论家提出，未来的分层形式将取决于生产体系内的结构性变迁（也就是结构路径），而另一些人则声称我们只有把目光投向经济体系及其公认的后果以外（也就是文化路径）才能理解现代性和后现代性。对这些不同路径的回顾只需要用比较粗略的方式，因为背后的理论或模型已经在本文的其他地方有过详尽介绍。

我们的讨论从目前比较常见的主张开始，即在发达工业社会，人力资本和政治资本正在取代经济资本成为主要的分层力量。最极端的看法是，旧的金钱资本（moneyed capital）正濒临死亡，而一个由知识分子（例如Gmildner, 1979）、经理（例如Bumham, 1962）或政党官僚（例如 Djilas, 1965）所组成的新阶级正在通往权力的道路之上。这里还有很多新的阶级理论；不过，由于这些观点都是为社会主义量身定做的，所以苏联和东欧国家的转型使分析变得复杂了，并且开启了比过去的理论家的预期更为复杂的潜在前景。一些观点认为，新阶级的兴起会被市场改革中断，而且转型社会最终会回复到以强大的经济精英为特征的经典资本主义上去。这一逻辑并不一定意味着转型时期大规模的精英循环；固然，旧的精英可以很好地监视由另外的代理人所创造的新企业家阶层（例如Nee, 2001），"但是，与此不同的是，旧的精英成功地将他们的政治资本转化为了经济资本并且把他们自己变成了新的精英（Walder, 1996; Rona-Tas, 1997）。在

向资本主义转型的过程中，转型后社会的管理者同样可能保留相当大的权力。基于后一种表述，

经济资本模型 (Zeitlin 1982)

结构路径



人力或政治资本模型
分化模型

等级主义
后工业主义模型新阶级模型 (Parens 1970; Kerr et al. 1964)

“乐观的”看法“悲观的”看法知识阶级 (Bell 1973; Clark (Gouldner 1979)
and Upset 1991



两极化

(Levy 1998; Harrison and Bluestone 1988)



管理阶级

多元主义 和多维主义 (Kerr et al. 1964 Parson 1970)

政党官僚阶级 (Djilas 1965)

排他主义

(Esping-Andersen

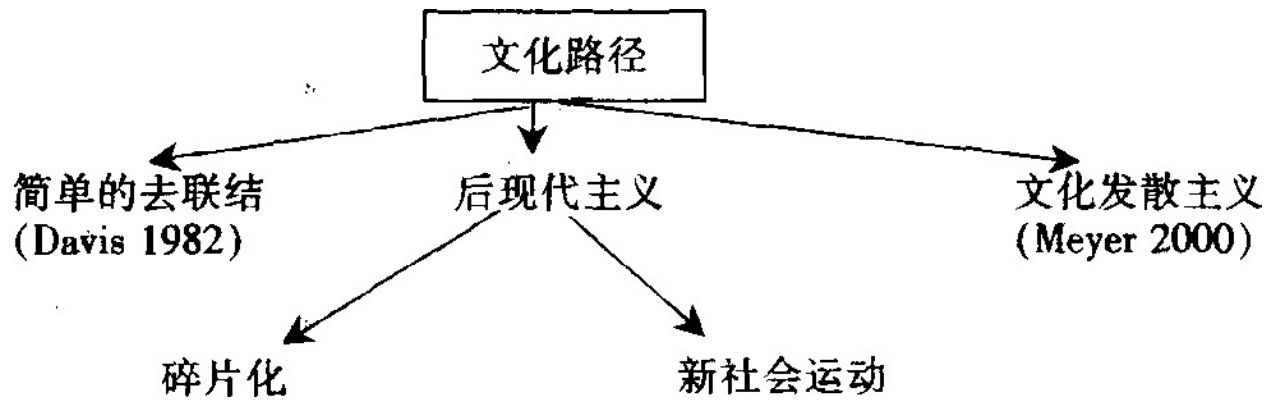
1993; OfFe 1985)

Y

资本主义的情况 (Burnham 1962)

后资本主义的情况

(Eyal, Szelenyi and Townsley1998)



(Pakulski and Waters 1996) (Beck 1999)

图1高级分层体系中可能的变化轨道

欧洲的核心精英们选择了一条“历史的捷径，通过它，直接到达了公司资本主义的‘最高级’

阶段，从来不会和个体所有者阶级分享管理权 (哪怕只是暂财的)” (Eyal, Szelenyi and Towns-

ley, 1998: 2)。于是它暗示了中部欧洲 (Central Europe) 一场朝向“没有资本家的资本主义”高级形式的直接转型 (Eyal, Szelenyi and Townsley, 1998) ○

对西方分层体系采用标准的“新阶级”式解释也受到了很多的批评。(传统的) 马克思主义立场是“从资产阶级那里继位的新阶级……有些早熟” (Zeitlin, 1982: 216), ³⁸然而贝尔

(Bell, 1973)所采取的与之形成对照的立场是，旧的资产阶级和所谓的新阶级在后工业化的未来都不会有不受约束的权力。尽管在后工业理论家中对于人力资本正在成为主导性资产这一点上有着广泛的共识，但并不一定意味着“那些无组织的集团好比知识阶层就有足够的共同利益去形成一个阶级” (Bell, 1987: 464)。知识阶

层的成员有着不同的利益，因为他们来自结构性不同的位置 (例如军队、商界、大学)，而且还因为他们的态度会受到各种非经济因素的进一步影响。所以贝尔的后工业主义观点认为，正式的阶级会被更为温和的位置分配所取代。

众所周知，贝尔（BeU, 1973)同样认为人

力资本会成为生活机会的主要决定要素，哪怕只

是因为工作技能随着专业性、技术性和服务性 部门的扩张而升级。尽管教育回报确实如所预 期地增加了（例如 Grusky and DiPrete, 1990),

但是职业结构显然没有向贝尔（Bell, 1973)所 暗示的那样直截了当地升级，而且也出现了各 种各样后工业主义的“悲观看法”。在美国，这 种悲观主义的主要关注点是，后工业主义下的 制造业职位要么被技术淘 汰要么被转移到劳动 力更为廉价的欠发达国家，结果导致“中间阶 层的衰落”，进而产生了两极分化（例如？ 61111(> ci and Wysong, 1999; Levy, 1998; Harrison and

Bluestone, 1988)。这些损失当然应该由服务部 门可以预见的增长来补 偿，然而已经出现的这 些服务性工作常常对技能要求不高，也很常 规化，总之，不如贝尔设想的那样令人满意。在欧 洲，低技能的服务 职位比较少见，整个职业结构 更接近于贝尔所设想的高度专业化的世 界。尽 管如此，欧洲的悲观主义者也有自己的困扰，即 大量失业的出 现以及与之相关的过多地承担了 失业负担的“外在阶级”的显现（Esping-

Andersen, 1999; Brown and Crompton, 1994;同 样见 Aronowitz and DiFazio, 1994)。无论是在欧

洲还是美国，这些低技能水平阶级很自然地会 是市场上的失败者，要 么是由于失业和被排除 在外（也就是欧洲），要么是由于低薪水和 不 乐观的发展前景（也就是美国）。于是新的悲观主 义者预期会有一个“复活的无产阶级化的底层 阶级，这一阶级的出现会产生一种紧张的新阶

级关系”（Esping-Andersen, 1999: 95) ○

上述这些结构主义变量经常会用到一种准 功能主义的假设，即阶级形 成于对占支配地位 资产的控制（例如人力资本），随着新型资产被 假 定为在生产方式中扮演了越来越突出的角色, 阶级的星座就会转移。于 是新的阶级理论家倾 向于提出的历史相应地表现出一种零和特征， 随 着资本旧形式（例如经济资本）被新形式 (例如人力资本) 取代，分层 变迁得以发生。³⁹这 种框架可以与把团结和联系的多重基础出现看 做

是现代性所独有特征的分层理论进行比较。举例而言，帕森斯认为，那种经常被提到的“所有权和控制的分离”（例如Berle and Means, 1932）并不是一个独立的历史事件，而是某种正在扩大的趋势的一个例子，这种扩大的趋势是

先赋性结构分解为分离的次级结构，并且创造了



“由分化的和关联的共同体单元所组成的复杂合成物”（Parsons, 1970: 25）。分化的过程可以

进一步揭示（1）专业化职业细致分等层级的出现（Parsons, 1970; Kerr et al., 1964）；（2）为

团结和联系提供额外竞争性基础的专业性协会和自愿性协会的扩展（例如Parsons, 1970; Kerr

et al., 1964）；（3）从家庭关系对职业、婚姻和

其他分层结果的影响显著下降中可以看出的“亲属联合体”的衰弱（例如Parsons, 1970; Featherman and Hauser, 1978: 222 - 32;

Treiman, 1970; Blau and Duncan, 1967: 429 -

31）。'后一种趋势暗示，现代个体的阶级地位正在“与亲属关系还有财产相脱离”（Parsons, 1970: 24）。正如帕森斯（Parsons, 1970）所指出的，家庭曾一度是分层的根本性单位，然而个人的阶级身份已经越来越多地决定于他们所属的那些集体，这可能是家庭，也有其他的团体类型（同样见Szelenyi, 2001）。这种多元主义

的方法于是便为拒绝传统的以家庭为基础的分层模型提供了分析基础，尽管以家庭为基础的模型曾是帕森斯自己所支持的（例如Parsons, 1954）⁴⁰

这些观点背后的主导性力量当然是习惯性地用工业主义（Kerr et al., 1964）、后现代主义（Bell, 1973）、后福特主义（Piore and Sabel, 1984）以及分化（Parsons, 1970）这些概念来

描述的结构变迁。与此相反，关于变迁的文化观点倾向于削弱这些因素或者只把它们看做是附带的现象，进而把焦点转向意识形态、社会运动和文化实践在变化的分层形式中所扮演的角色。文化主义传统所包含的大量观点至今还未形成一致的或是凝聚性的整体。所以下面介绍的这一传统内的立场可能会彼此不同。

1. 最无力的文化主义形式停留在一种简明的主张上，即经济利益不再是态度和生活方式的决定性要素（例如Davis, 1982; 见Goldthorpe

etal., 1969, 有关“资产阶级化”的假设）。这种阶级和文化之间的“去联结”（uncoupling）不一定就和变迁的结构主义模型不一致；举个

例子，阿多诺（Adorno, 1976）早就指出，大众

*,

文化只不过是使那些由历史性变迁所导致的阶级分配变得模糊而已，而其他一些新马克思主义者也认为，一些形式的意识形态汇集是短暂的，最终会随着经济利益在“最后时刻”的卷土重来而走向消亡。所以这一去联结的主题可以看做是和多样混合结构主义相一致的。不过，尽管如此，这方面理论的根基在本质上还是反结构主义的。

2. 在某些后现代主义的观点里，文化领域不仅仅被表现为相对阶级不断增强的独立性，而且这一领域的基本动力同样得到具体地展示。这方面典型的主张是，生活方式、消费活动和身份是个人复合地位联系以及相应个人参与的“永久的、不可化约的文化多重性”的复杂功能（Bauman, 1992: 102; 又见 Pakulski and Waters,

1996; Hall, 1989)。这种观点当然不能简化为多元主义的结构主义形式（Parsons, 1970.); 毕竟，多数后现代主义者都认为，地位联系并不机械地决定着消费活动，因为后者可以通过一定的方式去主观建构，而这些方式允许“偏好的改变..... 和不断的再生”（Pakulski and Waters, 1996:

155)。于是生活方式和身份就是“变化的和不稳定的”（Pakulski and Waters, 1996: 155）、“边界不确定的”（Crook, Pakulski and Waters, 1992), 也是“难以预测的”（Pakulski and Waters, 1996: 155)。

3•更具野心的后现代主义观点试图将焦点从对个人层次态度和生活方式来源的简单描绘上转移出来，使过去旨在理解宏观分层变迁的阶级分析目标得到复兴。举个例子，这一野心为所有试图把“新社会运动”（例如女权运动、种族主义和和平运动、环保主义）看做是未来分层变迁背后先锋力量的后现代主义形式奠定了基础。艾尔曼（Eyerman, 1992）和其他一些人指

出，植根在工作场所和工业资本主义旧冲突中的劳工运动可以被看做是一项衰落的事业，而新社会运动由于更强调生活方式、个人身份以及规范变迁等问题，为集体行动提供了更富吸引力的号召。基于这种表述，无产阶级被剥夺了其作为普遍性阶级的特权，而作为替代性力量的新社会运动正在“型塑现代社会的未来”（Haferkamp and Smelser, 1992: 17）。尽管没有哪位自尊的后现代主义者会给出一种新的“宏大叙事”去取代马克思主义，在这一次级传统内，新社会运动还是表现为变迁的潜在来源，虽然是通过一些本质上难以预知的方式（例如Beck, 1999）。

4.现代社会运动的流行应该归因于正在进行的结构转化（例如新阶级的兴起），而不应归因于这些运动所呈现的任何平等主义意识形态或价值观的本质诉求。尽管这类结构主义观点仍受到重视（例如 Eyerman, 1992; Brint, 1984），

但梅耶（Meyer, 2001）和其他人（例如Eisenstadt, 1992）还是提出了另外的立场，例如把平等主义和功能主义等文化前提作为现代分层体系兴起和扩展基础的生成性力量（又见Parsons, 1970）。正如梅耶（Meyer, 2001）所指出的，

平等主义价值不仅真的减少了某些形式的不平等（例如公民不平等），同时还形成了各种各样的社会托词（subterfuge）（例如分化），通过这些托词，不平等被隐藏了，但没有被削减。梅耶最近的著作（Meyer, 2001）提供了一个如何用经典意识形态原则去说明现代分层变迁的极端例子。

最后要提出来的，同时也是更为单调的一个问题是，前述这些变化是否预示了分层领域本身的普遍衰落。有人很容易就会指出，随着后现代分层体系的兴起以及与之相连的阶级与生活方式、消费形式及政治行为的脱离，马克思主义和新马克思主义阶级模型的流行程度将会下降（见Clark and Lipset, 1991）。这种解释不是

没有价值，不过还需要指出（1）过去的预测已经形成了延续的争论，如果争论确实存在，将重新激活这一领域（例如见Nisbet, 1959）；（2）

即便是精心建构的阶级模型在争论中被抛弃，我们仍将被大量经济的、政治的和声望的不平等所包围；（3）平等主义价值的持续扩散暗示所有对平等的偏离（无论多么小）都将成为社会学家同时也是公众相当感兴趣的目标（见Meyer, 2001）。提出后一种观点的目的不仅仅是

指出社会学家在梳理不断增加的对完美平等的偏离可能会变得“更加敏锐”（Nisbet, 1959: 12），更是暗示一些全新的不平等形式和来源将可能成为社会学家努力的方向。这一取向一直很明显。举个例子，当现在很著名的科学美国（Scientific American）研究揭示出明显形式的种

族和民族偏见已经消亡的时候，学科内部占支配地位的反应是，质问这种表面上的变化是否隐瞒了更加精细、更加阴险的象征性种族主义

形式（比如Sears, Hensler and Speer, 1979）○

与此类似，当贝勒（Beller, 1982）报告说职业性的性别分割有了一定的下降时，其他社会学家很快质问他所采用的模型和方法是否曲解了变迁的结构，或他所使用的分类体系是否掩盖了职业内部层次上的相反趋势（例如Bielby and Baron, 1986）。计算机和互联网的兴起同样导致

了在对电脑应用方面基于阶级的新的不平等（例如Nie and Erbring, 2000; Bosah, 1998;

Luke, 1997）。这种观点不是暗示这种关注通过某种方式被误导了，而是强调现代的社会学家对不平等非常敏感，并且对于揭示那些可能隐藏于一般看法之中的社会分化的“深层结构”有着特别兴趣。这种对所有不平等事物的敏感，对该领域的前景是一种好的预兆，甚至是（不太可能的）旨在减少不平等的长期存在。

（王俊北京大学社会学系）

注释：

1. 在一些分层体系里，报酬的分配可以用一种单独的匹配计算法则来描述，因为个体是直接收到报酬而不是依靠他们所占据的社会位置。

相关的例子是马来尼西亚 (Melanesia) 的部落经济, 在那里“强人” (bigmen) (Oli-ver, 1955)通过个人影响而不是通过任何已经定义了角色的职位来获取声望和权力 (又见 Granovetter, 1981: 12 - 14)。

2. 这里不是说表1所列的这些资产是通过非常不同的方式得以制度化的。比如说, 某些资产的合法性得到了国家或专业性协会的确认 (比如公民权利、财产所有权、教育证书), 另一些被特殊工作角色的占据者所保有 (比如工作场所的权威) > 还有一些没有形式上合法或制度化的标准, 因而可能通过行为和行动方式来揭示 (比如上层身份的消费活动、顺从、损毁)。

3. 有时候有人会声称文凭是完全的投资品, 所以应该被排除在为分层体系提供基础的主要维度之外 (比如Runciman, W68: 33)。在评

价这种主张时, 有必要指出, 把教育当做一种投资的话语只是在最近才流行起来, 而知识分子和人文主义者长期以来一直把教育看做是一种简单的消费品。

4•这里不是否认同等重要的一点, 即父母常常会鼓励孩子去获取一些事物, 因为这些事物被公认为是用的。

5•分层概念在一些评论家看来本身就是反马克思主义的, 因为强调的是阶级的垂直等级而不是阶级之间的剥削关系。这一概念所暗含的地理性比喻的确唤起了我们对层级问题的关注。尽管如此, 我们在本文中对这一概念的使用, 一般指涉所有形式的 (包括那些包含了剥削的) 不平等。

6. 虽然天赋能力在定义上是与生俱来的, 但也常被看做是分配报酬的合法基础 (因为被假定为和价值判断相关)。

7. 在表1右边一列中所列的学者不一定是这类简化论者。

8. 一种综合方法的正确性依赖于分层体系凝固化的程度。如果凝固化的程度很低, 我们就不能构造一种和其组成部分高度相关的一维测量尺度。

9. 当然有一种正在进行的研究传统是把阶级结构表示为渐次的概念 (比如Blau and Duncan, 1967)。然而, 既没有过这样的尝试, 即以

他们对表1中所列资源的控制为基础建构一种详尽的个人等级排序，也没有对现代工业社会成千上万具体职业名称的任何等级排序

(•McCainandTreiman, 1981;Jencks, Per-

man and Rainwater, 1988)。多数渐次主'义者

所采用的方法是(1)把个人划分到相对少量的范围较宽的职业类别当中和(2)接着将这些类别划分到数量更少的声望和社会经济类别中。

10. 在达伦多夫(Dahrendorf, 1959: 171 - 73)

看来，阶级的形成总是会具体到特殊的组织设置，因而任何特定个人的社会地位可能会随着他或她对不同团体的参予而有所不同(比如工作场所、教堂、政治组织体)。这种论证路径导致达伦多夫的总结：“如果给定社会里的个人是根据他们在所有团体中的权威位置的总和来划分等级的，其结果将不会是一种两分的形态，而是会类同于根据收入和声望所得到的那种分层尺度。”

11. 阶级结构也可以以一种更少强迫性的方式运行；比如说，我们可以想象一种社会体系，在那里阶级有着显而易见的宏观后果(因而是“真正的”)，不过他们的成员并没有完全意识到这些后果，在任何特定的阶级里，他们也没有意识到自己参予其中了。

12. 表2中第4-6列的背后还有更深远的假设。除非一个分层体系是完全凝固化的，否则不平等和刚性的参数就不能被表示为分等级的量，这些多元的分层维度之间的关系也不能被*单地归纳成一个参数。另外，即使是在完全凝固化的分层体系里，也没有理由认为，生命周期沟的持续存在(也就是代内持续)将总是与代和代之间的持续(也就是代际持续)不同。尽管如此，我们假设每一个理想类型的分层体系都可以根据单独的“刚性参数”来描述(见第5列)。

13. 这种主张没有包括性别；即男人和女人被指派到不同的角色中，从而导致了在报酬分配上的不平等(比如Pfeiffer, 1977; Leakey and Lewin, 1977)。

14. 有必要再次强调的是我们的类型肯定没有穷尽农耕分层体系的所有变化。

15. 国家精英掌管着大型灌溉体系的建造和维护，因而在中国、印度和中东这样的地区农业成为可能。

业成为可能。

16. 这里不是暗示封建制度只能在西方找到或者所谓的亚细亚模式只限于东方。事实上，直到19世纪中期，日本本质上就是封建主义的（随着明治维新的兴起），而亚细亚模式也可以在许多不同的地区被发现，比如非洲、前哥伦布时期的美洲，甚至是中东（见 Godelier, 1978）。后一种“发现”当然是基

于一种对基本理想类型的宽泛和非历史性的定义。因为，在那些试图构建出和历史上的社会体系紧密相连的理想类型的学者和那些试图构建出范围更宽涵盖面更广的学者之间总是存在张力。

n. 这种对封建制度的经济性解释明显没有得到所有学者的青睐。举个例子，布洛克 (Bloch) 声称，封建制度的决定性特征是人 数较少的贵族群体对权威 (authority) 的垄断，而经济作为权威的伴随物被贬低到次级重要性的位置上。他这里提出的“权威阶级”可以被视为是达伦多夫 (Dahrendorf, 1959) 在资本主义背景下提出的那种社会阶级在封建制度下的类似物。

18. 在所谓的封建制度的二级舞台上，农奴和自由人变得有些正式化和标准化，不过，各种类型的地区差异依然存在。

19. 直到14世纪早期，现代意义上的国家才在欧洲出现（见 Hechter and Brustein, 1980）。

20. 在描述这一经典的封建制时期时，布洛克 (Bloch, 1961: 325) 指出：“进入骑士圈子

的道路并没有被完全封锁.....（不过，）门也仅仅只是微开着。”

21. 印度的卡斯特体系在农耕时代非常繁荣，但在现代工业化的印度，这一体系在延续过程中受到了削弱（见 Jalali, 1992）。

22. 这绝不是一个各种已经被采用的方法的详尽清单（更为具体的回顾参见第15-22页。）

23. 尽管教育制度明显扮演了一个认证的角色，但不是说教育制度的产生只是为了满足高级熟练劳动者的一个“功能需要”。

24. 这个问题在本书第四篇中讨论得更为详细（“不平等的形成”）。

25. 尽管帕克尔斯基和沃特（Pakulski and Waters, 1990）在他们的分析中使用后现代这

一标签，其他学者发明了一些另外的概念比

如晚期现代性、高度现代性或者反身现代性 (Beck, 1999; Lash, 1999; Giddens,

1991)，而另一些人则在继续使用“现代性”这一概念，只是把它的内涵扩大了（比如说 Maryanski and Turner, 1992）。我们使用后现

代这一传统概念，不是意在否定那些偏爱其他标签的研究。

26. 综合方法的兴起使通过有意义的方式对学者进行分类变得越来越难。尽管我们失去了对定义进行判断的标准化的试金石，即定义什么构成了一个真正的新马克思主义者或是新韦伯主义，但是我们发现根据他们关注的学术问题、他们的争论以及著作，来对学者进行分类还是可能的（并且是有用的）。

27. 这种立场直接对立于传统的看法，那种看法

认为“这种社会流动和阶级的存在的问题无关”（Dahrendorf, 1959; 109; Poulantzas,

1974; 37; Schumpeter, 1951）。

28. 需要强调的是，吉登斯是从一般的新韦伯主义对某些问题的看法出发的，这些问题包括“新的中产阶级在社会上和政治上的重要性，作为一种支配形式的科层制的重要性以及作为政治和军事力量焦点的国家的特质” (Giddens, 1980: 297) 等等。尽管如此，正

如我们在文中所显示的，我们不愿意把新韦伯主义的标签强加给吉登斯，仅仅只是因为

他跟随韦伯的指引，把前述那些问题当做是在理解现代工业主义和资本主义时居于核心地位（见前注26）。

29•在封闭模型和剥削模型之间存在着较强的亲合力。在对比这些方法时，用于区分的原则性观点是：新马克思主义关注的是产生于剥

a

削过程的经济利润和利益，而封闭理论家强调共同文化、社会文化凝聚力以及共享市场和这些实践所形成的生活经验（见Grusky and Sorensen, 1998: 1211）。

30. 然而，“每个新的阶级要想取得霸权，其基础一定要比先前的统治阶级更广”（Marx and Engels, [1947] 1970: 66），前社会主

义革命可以被解释为是朝向无阶级社会的

一步。

31. 经常会有人指出美国人对阶级的等级模型有一种有选择的亲合力。为了说明这种亲合力，奥索斯基（Ossowski, 1963）和另一些人（例如Lipset and Bendix, 1959）引用了

美国过去的历史中封建制的贵族制的缺失，以及作为其结果的美国人在承认地位或权力公开的不同或减损上的不情愿。

32. 尽管由沃纳完成的某些研究在特征上是等级性的（Warner 1949: ch.2），但是他更喜欢

的对美国阶级结构的描绘是以纯粹的具体类别为基础的。

33*这个建议只适用于获得过程研究。事实上，考虑到其他权重可能会在其他的研究背景下最适宜。豪泽和沃纳（Hauser and Warren,

1977: 251）指出，“职业地位的普遍性概念在科学上已经过时了”。

34. 在这里，一个“工作”指的是一个劳动者为了换取报酬而被期待从事的活动，而一个“职业”指的是所从事的活动具有相似性的工作的集合。

35•这不是暗示“主体”自己总是会完全意识到 他们的品味和偏好的基于阶级的来源。布迪厄（Bourdieu, 1977)指出，典型的条件作

用的过程是非常无缝和不显眼的，以至于个人倾向的来源被隐藏了，因而那些社会经济精英的高级品味和特权化结果被误解为（并且是合法的）个人优点或价值的产物。

36. 民族群体的决定性特征是它们的成员“接受了一种对他们共同血缘的主观信仰，因为身体类型或风俗习惯或二者同时的相似性，或因为对殖民和迁移的记忆”（Weber, [1922] 1968: 389）。这一定义暗示，“种族”是民族群体的特殊类型，即公认的身体相似性提

供了对共同血缘的主观信念的基础（不同的定义见 Alba, 1992: 575-76）。

37. 当然有大量流行的作品用一种完全个体化的概念呈现出了性别冲突。性别冲突个人化的趋势反映出一个简单的事实，即男人和女人在家庭环境下互动得很频繁很密切。

38. 泽特林（Zeitlin, 1982)在这里所采取的立

场直接针对的是那种传统的观点，那种观点认为西方工业化社会的法人所有权散布在多样的股票持有人中间，以至于有效的法人权力现在已经默认给了经理。

39■赖特（Wright, 1985)最近的著作同样带有

零和的特征。尽管赖特强调在任何给定的历史体系当中，多重的资本形式往往是并存的。但是，他在定义历史的行进时，根据的是资本的一种主导形式向另一种的转换。

40.区分早年的帕森斯和成熟的帕森斯对于分层问题不同看法的重要性于是应该得到关注。这种区别在最近有关把家庭看做是现代分层分析的原始单位的争论中，还没有被充分地认识到。

- [社会分层的形式与来源](#)
 - [阶级冲突的制度化](#)
 - [经济关系](#)

- [大分类社会阶级存在吗？](#)
- [转型中的中欧社会管理](#)
- [、业成就研究——声望尺度还是社会经济尺度？](#)
- [不平等的形成](#)
 - [社会流动性上的趋同趋势](#)
 - [地位和收入状？！](#)
 - [重新思考再生产理论](#)
 - [结论II](#)
- [分层的后果](#)
 - [清理职业条件](#)
- [先赋过程](#)
 - [新的第二代：分割的同化及其变量](#)
 - [—S266 \\$12 \\$5 \\$174](#)
 - [►性别与阶级](#)
 - [劣势积累与旋转门](#)
 - [►有值得比较的经验案例吗？](#)
 - [结论性If论](#)
- [分层的未来](#)
 - [后工业经济的社会基石出](#)
 - [结论忤If论](#)
 - [Featherstone, Mike, 1991, Consumer Culture and Pos](#)
 - [Sharma, Kanhaiyalal. 1997. Social Stratification i](#)
 - [编者后记](#)

社会分层的形式与来源

分层的功能 分层的负功能 结论性评论

分U的功能

Kingsley Davis and Wilbert E. Moore

分层的一些原则

在先前的一篇文章里我已经提出了一些对社会不平等现象进行操作的
概念。¹在现在这篇文章里，我们将把分层理论向前推进一步——试图
展示分层和其他社会秩序之间的关系。²我们的讨论从这样一个命题开
始，即没有一个社会是“无阶级的”，或者不分层的，我们将努力用功
能性的概念（functional terms）去解释任一社会系统都产生分层的普遍必
要性。接着，我们会试图去解释在每个社会里，声望在主要社会位置
之间大致统一的分配。无论如何，既然一个社会和另一个社会在分层
的等级和种类上存在着巨大差异，就同样需要关注社会不平等的多样
性以及导致这些多样性的可变因素。

很显然，眼下的任务包含两种不同的分析：一方面是理解其普遍性，另
一方面是理解分层的可变特征。当然，对一方面的了解有助于认识另
一方面并且每一方面都是不可或缺的，在下面的讨论中，二者是相互
交织的，不过，由于篇幅的限制，重点会放在普遍性上。

自始至终都有必要牢记一点，这就是，我们的讨论是和系统中的位置
相联系的，而不是和占据这些位置的人相联系。为什么不同的位置会
带有不同等级的声望与某些个人是如何占据这些位置的是两个完全不
同的问题。就像下面所要展示的那样，尽管两个问题是相互联系
的，但在我们的考察中，非常重要的是有必要把二者

分离开来。多数研究分层的文献都试图去回答第

二个问题，而没有抓住第一个问题。然而，第一

个问题在逻辑上是优先的，在任一特定的个人或群体当中，事实上也是优先的。

分层的功能必要性

用于解释分层普遍性的主要功能必要性是任何社会都会面临的要求，即配置和激发社会结构中的个人。作为一种有效的机制，一个社会必须用某种方法把成员分配到不同的社会位置中去，并且诱使他们去承担位置的责任。社会必须从两个不同的层次去考虑这种诱因。对合适的个人灌输获得特定位置的愿望，以及一旦获得那些位置就要承担相应责任的愿望。即使社会秩序可能在形式上是相对静止的，还是会有持续不断的新陈代谢过程，新生的个人会加入其中，随着年龄的变化而转移，然后死去。所以必须使用某种方法去安排或激发他们，使他们到系统位置中去，无论系统是竞争性的还是非竞争性的。竞争性系统更加重视激发个人去获取位置，而非竞争性系统或许更加强调激发个人去承担一定位置的责任；不过，在任一系统中，这两种激发都是必需的。

如果与各种位置相关的责任使人感到同样的愉快，这些位置对社会生存同等重要而且位置所需天赋和能力也一样的话，那么谁占据什么位置也就没什么区别了，既而社会配置的问题大大降低。但事实上，谁占据什么位置有着非常大的不同，不仅仅因为一些位置在本质上比另一些更加令人愉快，更因为一些位置需要一些特别的天赋或训练，并且一些位置的功能比另一些更为重要。同样的，根据重要性的不同，付出相应的努力去执行位置所要求的责任也很重要。所以，一个社会理所当然必须具备：（1）可以作为诱因的报酬，（2）根据位置的不同来对报酬进行分配的途径。这些报酬和分配乃因此成为社会秩序的一部分，而社会分层也因此产生。

有人可能会问，为了分配人员和获得重要的服务，一个社会究竟配置了什么类型的报酬。首先是那些有助于维持生命和提供舒适的东西。第二是有助于幽默和娱乐的东西。最后是有助于自我尊重和自我发展的东西，由于自我特殊的社会特性，最后一种报酬在很大程度上是他人看法的一种功能，不过尽管如此，还是和前两种一样重要。在任一社会系统内，上述三种报酬都必须根据不同的位置来进行分配。

在某种意义上，报酬是内生于社会位置的，存在于与位置相关的“权

利”中，再加上一些 可以被称作伴随物或额外收益的东西。权利有 时候还伴随有和位置相应的责任（某些在职者 眼中的权利在社团其他成员看来常常就是责任）。不过，对位置的功能来说，可能会有大量 东西不是本质性的附属权利和额外收益，而且 和位置的责任之间只有间接的象征联系，不过 对于诱使人们获取相应的位置并承担重要的责任而言，这些东西依旧具备重要的功能。

如果不同位置的权利和额外收益一定是不 同的，那么社会就一定是分层的，因为这就是分 层确切的含义。社会不平等就是在保证最重要位置上最有胜任者的过程中不知不觉地发展起来的设置。既而每个社会，无论多简单或多复杂， 都必须根据声望和尊重来区分不同的人，这就 必定带有一定数量的制度化不平等。

这里不是说不平等的数量或类型在所有社 会必须是一样的，而是说不平等在很大程度上是 马上将要讨论的因素的一种作用。

位置等级的两个决定性因素

在承认了不平等所具有的普遍功能之后，我 们可以详细地区分决定不同位置等级的两个因 素。一般说来，传送最好的报酬即拥有最高等级 的位置意味着（a）对社会有着最大的重要性以 及（b）需要最多训练和天赋。第一个因素涉及

功能即相对重要性问题；第二个因素涉及手段即 稀缺性（scarcity）问题。

不同的功能重要性事实上，一个社会并 不需要使分配到不同位置上的报酬与不同位置 的功能重要性相对应。只需要给不同位置提供 足够的报酬，以保证能够吸引到胜任者即可。换句话说，拥有更少重要性的位置在竞争中一 定不能胜过拥有更多重要性的位置。如果一个 位置很容易被填补，就不需要提供很高的报酬， 即便很重要。另一方面，如果位置不重要但很 难获得，相应的报酬就必须高到足以吸引到胜 任者为止。所以对于某个位置是否能分配到较 高的等级，功能重要性只是一个必要但非充分 的条件。³

不同的人员稀缺性现实中所有的位置，不 管如何获得，都需要某些形式的技术或能力去承

担。这对特定的位置来说是固有的，暗示在职者 为了完成责任必须具备某些东西。

最终，只有通过两种方式，个人才能达到位置的要求：通过内在的才能或者通过训练。很显然，在具体情况下这两种方式都是必需的，不过从实践的角度来看，常常会缺少这一种或那一种，或者两种都缺。某些位置对天赋的要求程度太高，以至于达到要求的人很少。而在很多情况下，拥有相应天赋的人很多但训练的过程却相当漫长、昂贵且精细，以至于很少有人能胜任。举个例子，现代医学所需要的天赋大多数人都具备，但医学教育却非常繁重且代价昂贵，事实上，如果医学博士学位不能带来与稀缺性相应的报酬，就没人愿意接受训练。

如果一个位置所需要的天赋很丰富而且训练很容易，那么获得该位置的方法和该位置的责任之间就没有多大的关系。事实上，这里面很可能是一种偶然的关系。但是，如果由于天赋的稀少和训练的昂贵，某个位置所需的技能稀缺，而它又拥有功能上的重要性，那么它就必须有一定的吸引力，从而能够和其他的位置去竞争那些必要的技能。这里的吸引力指的是，在效果上，该位置必须处于较高的社会等级——必须支配有高声望，高薪水，充裕的闲暇，诸如此类。

如何理解变化？到目前为止，一个分层体系和另一个之间已经有了一种区别，这种区别可归因于什么样的因素影响了区分报酬的两种决定性因素——功能重要性和人员稀缺性。在一个社会里重要的位置在另一个社会里可能不重要，因为不同社会所面临的环境不同，或者不同社会内在的发展程度不同。同样的条件还可能影响稀缺性问题，因为一些社会的发展程度或外部条件可能会完全地消除特定种类技能或天赋的必要性。所以，任一分层体系都可以被理解为影响到前述两种区别报酬基础的特殊条件的产物。

主要的社会功能和分层

宗教

宗教为什么是必需的？这一问题的答案显然可以在这一事实中找到，即人类社会整合的实现从根本上取决于其成员共享着某种终极价值和目标。尽管这些价值和目标是主观的，但它们影响着行为，并且它们的整合使得社会成为一个系统。它们既不源自遗传，也不源自外部

自然，而是通过沟通和道德强制，发展成为文化的一部分。不过，它们必须以某种实在的形式呈现在社会成员面前，而宗教信仰和礼仪就扮演了提供并强化这种实在的角色。通过宗教信仰和礼仪，这些共同的终极目标的价值就与想象中的世界联系了起来，这个世界以一些具体神圣对象为特征，并且以一种有意义的方式与个人生活的事实和事件联系了起来。通过对这些神圣对象及其所代表的本质的崇拜，通过对那些同时规定了行为的超自然命令的接受，一种强有力的对个人行为的控制实现了，这种控制引导个人所遵循的道路能够维持制度化的结构，并遵守终极目标和价值。

如果这里宗教角色的概念是正确的，我们就可以理解为什么在每一个已知的社会里，宗教活动都是被控制在一些特殊的个人手里，这些人从而占有了比普通社会成员多得多的报酬。某些报酬和特权只属于最高级的宗教领袖，而另外的，如果有的话，通常属于整个僧侣阶级。

此外，在神职人员所承担的责任和所享有的特权之间有1种特别的关系。如果说超自然的世界比现实世界更为根本地决定着个人的命

运，那么它在尘世间的代表，那个通过他才能与超自然的世界相交流的人，必定是拥有权力的。他是宗教传统的捍卫者，熟练的礼仪表演者，和知识、神话的阐释者。他和神的关系是那样近，以至于带有了某些神的特征。简单地说，他有一点神圣，所以不受某些世俗陈规的约束。

于是，正如在理论上所表明的，宗教领袖和那些最高级的权力位置联系在一起就不是偶然的了。的确，从这一角度来看，有人可能想知道为什么宗教领袖没有完全控制他们的社会。阻碍这一点的一些因素值得加以说明。

首先，承担宗教义务所要求的技术能力比较少。科学才能和艺术才能都不需要。任何人都可以和神建立起一种亲密的联系，而没人可以阻止他。所以，人员稀缺性这一因素在技术意义上并不起作用。

另一*方面，有人可能会声称，宗教礼仪通常是很详细的并且宗教知识都很深奥，继而神职工作就算不需要智慧至少需要老练。的确如此，不过这门专业的技术性要求在很大程度上是偶然的，并不和目标相连，就如同科学和空中旅行的关系一样。由于判断一个人是否真的和超自然力量有接触的标准从来就不是确实明了的，所以神职人员不可

能不面临竞争。正是这种竞争贬低了他们的地位，使他们的地位比我们第一眼所设想的要低。这就是为什么神职人员的声望在那些专业身份严格被神职人员协会所把持的社会里最高。这也至少部分说明了为什么要用一些精细的设置去强调个人的身份——华丽的服装，反常的行为，特殊的饮食，分离的居住，禁欲，明显有闲，诸如此类。事实上，神职人员总是面临着失去信任的危险——发生在世俗社会里——因为在一个现实艰难的世界里，单靠礼仪和宗教知识既不能种庄稼也不能盖房子。而且，除非得到专业协会很好的保护，否则以他神职人员的身份以及和超自然力量的关系，他将会被排除在丰富的世俗物品之外。

比较表明，似乎在中世纪类型的社会秩序下，神职人员享受着最多的报酬。那里有足够的经济生产，提供的剩余可以支撑大量高度组织化的神职人员；同时民众没有多少文化，所以信任度很高。或许最极端的例子就是西藏的喇嘛教，还有其他一些例子，比如欧洲封建时期的天主教，秘鲁的印加政权（the Inca regime of Peru），

印度的婆罗门教，还有尤卡坦半岛的玛雅教士。另一方面，如果一个社会太原始了，没有剩余且分化程度很低，那么每个神职人员就必须同时还是耕者或猎人，神职地位和其他地位的距离远不足以达到使神职声望具有较高意义的程度。如果神职人员在这种环境下居然拥有了较高的声望，那是因为他同时扮演了其他的重要角色（通常是政治上的或医学上的）。

在一个建筑在科学技术之上的极其发达的社会里，神职人员越来越难于找到自己的位置，因为神学传统和超自然主义已经退居幕后了。社会的终极价值和一般目标倾向于由那些占据了最根本政治、经济或者教育地位而非宗教地位的官员通过一种更少神人同形同性

（anthropomorphic）的方式去表达。不过，对知识分子来说，夸大神职人员在世俗环境下声望下降的程度还是很容易的。当我们近距离地考察城市的无产阶级还有乡村的公民时，我们会惊讶地发现，他们是敬神的而且是处于神职人员的压制之下的。没有哪个社会会变得完全世俗化，以致摒弃所有的关于先验世界和超自然实体的信仰。即便是在一个世俗社会里，也必须具备一些用以整合终极价值的体系，因为失望、死亡和灾难需要它们的仪式性表达和情感性调整。

政府

像宗教一样，政府在社会中同样扮演着独一无二、不可或缺的角色。但是和宗教不同的是，政府不是根据情感、信仰和仪式来提供整合，而是根据法律和权威来组织社会。此外，它使社会适应现实世界而不是看不见的世界。

政府的主要功能，在内部是规则的最终执行，利益冲突的最后仲裁，和对社会的全面计划、指导；在外部是应付战争和外交。为了实现这些功能，政府作为全体人民的代理人，享有着对暴力的垄断权，并且控制着其版图以内的所有个人。

政治行动在定义上就暗含了权威。一个政府官员可以发出命令是因为他拥有权威，而一个市民必须服从也是因为他服从于这种权威。因此，分层内在于政治关系的这种本质当中。

政治地位包含的权力太明显，以至于政治不平等有时候被认为是包括了所有的不平等。不过从下面这些在实践中用来防止政治权力绝对化的约制中可以看出，还有另外一些分层的基础：（a）政治位置的实际占有者，特别是那些最高政策的决定人，在数量上一定必须是人口中的少数。（b）统治者代表的是整个群体而不是他们自身的利益，而且在他们的行为过程当中，统治者被那些用来加强这种利益限制的规则和习俗所限制。（c）政治位置的占有者之所以拥有他的权威只能归因于他的位置而不是其他任何东西。所以他所声称的任何特殊知识、天赋或者能力都是完全偶然的，以至于他经常得依赖于其他人提供的专业协助。

考虑到这些约制因素，统治者拥有的权力常常比我们通过文字上所列举的他们拥有的正式权利去预期的要少就不足为奇了。财富、资产和劳动力

b

每个位置都会为在职者谋求生计，也就是给予其经济报酬。基于此，那些主要功能是非经济性的（比如政治的和宗教的）位置都会有其经济性的一面。同样对社会来说，可以很方便地把不一样的经济报酬作为一种原则性方法，用以控制人们对不同位置的进入以及激励他们去执行相应的职责。于是经济报酬的数量成为社会地位的一种主要指标。

不过，需要强调的是，一个位置能够带来权力和声望并不是因为它能带来高收入。应该说，它能带来高收入是因为它具有重要的功能并且由于这样或那样的原因可获得的人员是稀缺的。所以把高收入当作是一个人的权力和声望的原因是表面化的和错误的，这种错误就好比把发热当作是疾病的原因一样。⁴

在权力和声望的经济来源里收入不是首要的，首要的是资本物品（capital goods）的所有

权（包括专利权、诚意和专业名声）。这种所有权应该和消费者对物品的所有权区分开来，后者是社会地位的一种指标而非原因。换句话说，制造商的物品可以被称作收入的一种来源，就像其他位置一样，而收入本身只是一项指标。即使是在社会价值高度商品化的条件下即很容易用收入去评价一个社会位置时，收入在赋予一个位置以声望上所发挥的作用也不如它在诱使人们去争取它时大。因占据了某个位置而获得了高收入的某人确实会发现这些钱有助于他爬向其他位置，不过，这里再次反映的是他最初具备经济优势的地位的影响，这种影响是以金钱为媒介来发挥作用的。

在生产性企业的私有财产体系里，收入中除去个人花费的部分外可以形成资本性的财富。这些财富可能是对最初的个人资金以及后来的生

产性企业妥善管理的报酬。但是，随着社会分化程度的越来越高以及遗产继承的制度化，出现了纯粹所有权和纯粹所有权报酬的现象。在这种情况下，很难证明该位置在功能上是重要的，或者它所包含的稀缺性不是外在的和偶然的。基于这样的原因，在社会朝向工业化的发展过程中，这种工业品的私人占有制度无疑会越来越受到批评。只有这种严格合法的无功能性的所有权才会广受攻击，因为某些积极形式的所有权，无论是私人的还是公共的，是不可缺少的。

有一种生产产品所有权存在于对他人劳动力的控制当中。这种权利最极端的集中和排他性形式可以在奴隶制中找到，不过它的本质性原则还是体现在农奴制、劳役偿债制、殖民劳役制和契约制上。很自然地，这种所有权对分层来说极其重要，因为它必然会带来一种不平等关系。

不过资本品的所有权不可避免地会带来一种强制性因素，甚至是在那种名义上自由的合约关系中。在某些方面，合约中的雇用方的确比封

建领主的权威要大，因为后者会受到传统互惠原则（reciprocities)更多的制约。即使古典经

济学已经认识到市场竞争者的处境是不平等的，但它没有从这一事实出发推出其必然的结论，尽管可能是已成习惯的，即对物品和服务的不平等控制必然会给合约各方带来不平等的利益。

技术性知识

寻找给定目标的方法，而不考虑各种可供选择的目標本身，是技术领域独有的职责。对于为什么那些需要高技术能力的位置得到了相当高的报酬的解释很容易理解，因为这种对报酬的最简单分配能够吸引天才并激发训练。为什么它们很少得到最高的报酬也很明显：从一个社会性的观点来看，技术性知识从来就不如目标的整合重要，后者发生在宗教的、政治的以及经济的层次上。既然技术水平仅仅关注手段，一个纯粹的技术性位置必然会最终从属于拥有宗教、政治或经济特征的其他位置。

尽管如此，在社会秩序当中专家和外行之间的区分是很根本的，不能完全简化为其他的概念。招新（recruitment)的方法还有提供报酬的

方法有时候会导致一种错误的解释即认为技术性位置是被经济性的因素所决定的。然而，事实上知识和技能不能通过购买获得，尽管学习的机会或许可以。对训练路径的控制在这里可以看做是特定家庭或阶级所拥有的一种财产权，结果这种财产给予他们以权力和声望。这种情况使技能和天赋在自然稀缺的基础之上又多了一种人工稀缺。另一方面，相反的情况也是有可能出现的。技术性位置的报酬可能会非常高以致出现一种供给过剩的情况，继而导致报酬至少是暂时性的贬值。所以“有学问的专家的失业”可能会发生在那些位置声望贬低的情况下。这种调整和再调整经常会发生在转型社会当中；而且记住这

一点总是有益的，即一个分层结构的效率会受到位置更新模式（modes of recruitment)的影响○

不过，社会秩序本身对专家声望的膨胀和紧缩设置了限制：过多的供给将降低报酬并且阻碍更新或者导致革命，而供给不足则会增加报酬或者削弱一个社会在和其他社会竞争时的能力。

特殊的分层体系显示了一个关于技术上胜任个人的精确位置的广大范围。这一范围或许在专业化的程度上体现得最为明显。劳动力的极度分割形成了很多声望并不高的专业人员，因为训练很短而且所要求的天赋才能很少。另一方面，同样有一种趋势是通过增加他们相对于其他功能重要位置的权威，来强调那些真正的专家——科学家，工程师，还有管理人员——的高地位。

不过专家统治的社会秩序或政府或教士工程师 (priesthood of engineers) 或社会科学家忽视了知

识和技能作为实现社会功能的基础的局限性。技术人员的声望必定会由于社会结构事实上专业化的程度而受到限制。

分层体系中的变化

这里概括的分层原则提出了对分层体系的类型进行考察的一个必要准备，因为这些类型一定是根据这些原则来加以描述的。我们可以尝试根据特定的变化模式来描绘这些类型。例如，某些最重要的模式（及根据它们所得出的极端类型）似乎包括下述类型：

a) 专业化的程度专业化的程度影响了权力和声望等级的纯度 (fineness) 和多样性。它同样影响了特定功能在不公平的体系内受重视的程度，因为除非是和其他的功能在结构上相互分离，否则某项特定功能在等级体系内不可能受到过多的重视。最后，专业化的数量也会影响到选择的基础。极端类型：专业化的，非专业化的。

b) 功能性重点的本质一般说来，当重点被放在宗教问题上时，会带来某种刚性，继而会限制专业化及技术的发展。另外，社会流动和科层制的发展速度也会减慢。当宗教问题的吸引力丧失时，纯粹世俗的吸引力就会获得很大的空间，于是表面上可以看到经济和技术位置的兴起及其巨大的发展。很奇怪的是，附带的政治位置的兴起不太可能，因为它通常是和宗教结盟的，所以它从后者的衰落中获益很少。一个社会同样有可能把重点放在家族功能上——在相对未分化的社会里，高死亡率需要高度发达的人口生产，而且亲属制度构成了社会组织的主要基础。主要的类型有：家族主义的，独裁主义的（神权的或神圣的，以及集权的或世俗的），资本主义的。

c) 不平等程度在考虑了所有的尺度之后，所谓位置之间社会距离的数量必须用一种定量化的方式来测量。在这一点上，不同的社会之间以及同一社会的不同部分之间明显存在着相当大的差别。极端类型：平等的，不平等的。

d) 机会的程度流动的数量这个常见的问题和上面提到的平等或者不平等的比较是不同的，因为二者的标准不同。比如说，美国在金钱收入上的巨大差异要比在原始社会发现的情况大得多，但是在社会等级中从一个地位流向另一个地位的机会平等性上，美国也要比一个世袭的部落王国大得多。极端类型：流动的（开放的），非流动的（封闭的）。

e) 阶层团结程度“阶级团结” (class solidarity，或者旨在提升阶层利益的具体组织的出现) 程度的不同在某种程度上成为另一个独立的指标，而且是对分层体系进行分类的一项重要原则。极端类型：有组织的阶级 (class organized)，无组织的阶级 (class unorganized)。

外部条件

任一特定的分层体系在这些变化模式上处于什么样的状态依赖于两点：（1）它在其他变化范围上的状态，以及（2）仍然会影响分层体系的外部条件。后者包括以下这些：

a) 文化发展的阶段随着文化传统的发

展，专业化程度的提高成为必需，而专业化程度的提高接下来又将有助于流动性的增加，还有阶层团结的下降以及功能重点的改变。b) 有关其他社会的条件存在或者缺

乏和其他社会之间的公开冲突，自由贸易关系或者文化扩张都会在一定程度上影响阶级结构。一个军事国家倾向于更加强调军事功能，特别是和对手势均力敌的情况下。另一方面，自由贸易以武士和僧侣重要性降低为代价，增强了商人的地位。思想自由运动一般具有平等主义的倾向。迁移和占领则会创造出特殊的环境。

C) 社会的规模一个小社会限制了功能专业化可能发展的程度、不同阶层相互分离的程度以及不平等的程度。

复合类型

大量关于分层的研究都是试图将具体的体系划分为一定数量的类型。然而，这项工作虽简单却具有迷惑性，分类应该是在对一些要素和原则进行分析之后而不是在之前。如果前面的讨论具备某种有效性的话，则需承认在不同的体系之间存在着许多的变化模式，并且任一体系都是有关所有这些变化模式的社会地位的混合。试图将所有的社会划分到像种姓制、封建制或开放阶级这样的类别之下的危险在于，只参考了一种或两种指标而忽视了其他，其结果是使前面提出的问题得不到令人满意的解决。这里的讨论提供了一种更加系统的复合分类的可能路径。

(王俊北京大学社会学系)

迁释：

L Kingsley Davis/⁴ A Conceptual Analysis of Strat

ification, *American Sociological Review*. 7 : 309 -321, 1942 年 6 月。

2. 作者很遗憾（也请求原谅）这篇文章一

作为一项长期研究的浓缩——在非常有限的空间里涵盖了太多的内容，以至于不能给出充分的证据和限制条件，所以导致这篇事实上的尝试性分析呈现出令人遗憾的武断风格。

3. 遗憾的是，功能重要性很难确定。如果用地位声望来确定，就像我们经常在无意识的情况下所做的那样，就构成了对我们观点的循环论证。不过，这里有两条相互独立的线索：(a) 一个位置功能唯一性的程度，没有另外的位置可以令人满意地承担同样的功能；(b) 其他位置依赖于该位置的程度。两种线索都能够通过建立在一项主要功能周围的组织化位置体系来很好地加以说明。因而，在多数复杂的复杂社会里，宗教的、政治的、经济的和教育的功能都是通过截然不同的结构来完成的，而不是可以简单地相互转换。另外，每一种结构都拥有许多不同的位置，一些明显是依赖于——如果不是从属于的话——另一些。总而言之，如果一个制度上的核心围绕一项主要的功能发生了分化，而与此同时，大量的人口被组织进它的关系之中，那么其中的关键位置就具有最大的功能重要性。缺乏专业化并不证明功能上不重

要，因为整个社会可能是相对非专业化的；但是假设更重要的功能会收到最多且最明显的结构分化更为保险。

4. 对于收入在社会分层中的象征性而非本质性

角色，帕森斯作过很简洁的概括，“An Analytical Approach to the Theory of Social Stratification”，*American Journal of Sociology*，45：841

-862，1940年5月。

分层的1A

功能

Melvin M. Tumin

分层的一些原则：一个批判分析

人类社会中的社会不平等事实有着普遍性和悠久性的特点。已知的所有社会，无论是过去的还是现在的，在稀缺而又为人所想要的物品及服务的分配上都是不平等的。在考察那些支配了不同数量物品和服务的社会位置对社会的重要性时，有一种道德语气很浓的评价。

不平等的普遍性和悠久性引发了这样一种假设，即这种社会安排一定具有某种不可避免性和功能积极性。

很明显，对任何有关社会组织的一般性理论来说，这一假设的正确与否都是一个关键性的问题。所以非常奇怪的是美国社会学家只是在很偶然的情况下才会去考察这一假设的前提和含意。

对这一问题最为系统的考察应该是戴维斯

和摩尔（Kingsley Davis and Wilbert Moore）那篇著名的题为“分层的一些原则”（Some Principles of Stratification）¹的文章。尽管从它最初发表

至今已经过去12年多了，同时它也是用一种高度概括的方式去考察分层的少数研究之一，然而很难找到针对其论证的单独的系统性分析。提出这样一个分析的起点将是本文的首要关注所在。

戴维斯和摩尔提出的核心论点可以被表述为许多连续的命题，包括：

1. 社会中某些位置的功能比其他位置的功能更重要，而且更需要特别的技能来执行此功能。

2. 社会中只有少数有天赋的人能加以训练，以习得这些位置所需要的技能。

3. 这些受训练的人为了习得这些技能，在训练期间必须付出不少的牺牲。

4. 社会为了要吸引这些有才能的人去接受训练，而且在训练期间，他们又需要付出相当大的牺牲，因此，在其日后占据某项职位时，社会就必须给他们高低不同的回报。这些报酬乃是稀缺的和为人们所想要的。²

5. 这些稀缺的、为人所想要的物品由一些权利和额外的报酬组成，它们附属于或者建筑于位置之上，并且可以根据其有助于的东西来对它们进行分类，这些东西包括 (a) 维生和舒适，(b) 幽默和娱乐，(c)

自我尊重和自我发展。

6. 获取基本社会报酬的程度不同使不同阶层获得了不同的声望和尊重。这一点连同权利和额外的报酬一起构成了制度性的社会不平等，也就是分层。

7. 所以，不同的阶层在稀缺而又为人所想要的物品的数量上以及它们所能得到

的声望和尊重的数量上所存在的不平等，

在任何社会都具有功能积极性和不可避

免性。

让我们来一一考察这些命题。³

(1)社会中某些位置的功能比其他位置的功能更重要，而且更需要特别的技能来执行。

这里的关键概念是“功能重要性”。社会组织的功能主义理论在这一概念上决不是清晰和明确的。分歧最多的是社会结构的“生存价值”(survival value)⁴这个概念包括了许多令人困惑的问题，包括：(a)最小和最大生存的问题以及概念所指的经验现象；(b)这个命题是否是一种无效的同义反复，因为任何特定时刻的任何现状比起现状中存在的所有东西，既不会多也不会少。据此，所有行动和结构都被认为是正功能的，因为这些行动和结构构成了现状的基本部分；(c)什么样的功能性计算使我们在发展过程中能够增加或减去长期或短期的区间后果，正是基于区间后果的混合性质我们才可以得到行动或结构应该具备更大或更小功能的累计性判断。大多数情况下，我们倾向于首先做出直觉性判断。通常这些判断包括价值性标准，或优先选择某些标准至少不是因为系统的社会学理由而是某种隐含的价值偏好。

所以，在工厂内，认为工程师比非技术工人对于工厂来说在功能上更加重要，是考虑到了相对于工人而言工程师的不可缺少性或不可替代性。但这不是一个无限时间维度上的选择过程，因为有些时候我们必须面对充分激励工厂内不同技术水平工人的问题。从长远来看，某些非技术工人对工厂来说和某些工程师一样重要和不可缺少。这些问题企业家通常短期内就会了解到，而不需要很长的时间。

此外，对于人口中拥有特殊技能部分的不可缺少性和不可替代性评价已经包含了针对这部分讨价还价能力的先在判断。不过，这种能力本身是一种由既存评价体系在文化上塑造的结果，而不是社会组织的本质特性。至少相反的观点从未经过论证，仅仅只是假设而已。

一般社会分层理论必须承认，普遍存在的吸引和报酬体系只不过是所有可能体系中的一种，至少在理论上，所有这些激励体系都能够在人类社会中发挥作用。当然也有这样的可能，即一种规则体系可以通过制度化使威胁性的反悔（除了最极端的情况以外）被看做是十足的恶行。如果是这样，戴维斯和摩尔相对功能性观点就要彻底修改。

(2)任何社会中只有少数有天赋的人能加以训练，以习得这些位置所需要的技能。

这一命题的正确性至少是部分地依赖于第一个命题的正确性，也有上面指出的所有局限。不过在这里，让我们假设第一个命题是正确的，然后把注意力集中到合格人才的稀缺问题上。

如果所有这些意味着在每个社会里都有天赋等级，而且任何社会中总有一些成员生来就比另一些更有天赋，那么就没有什么明显的矛盾。但问题是，如何知道任一社会中有才能人口的数量。

在每个社会里，人们对有才能人口的数量显然是忽视的。一个社会的分层越是严格，发掘其他成员天赋的机会就越少。稳定的分层体系都有某种障碍阻止对可能的天赋等级进行进一步地探索。这一点在这样的社会里特别明显，即在某一辈子人当中发现人才的机会会随着其父辈所占有资源的不同而不同。比如，教育机会的获得依赖于一个人父母所拥有的财富，既然财富分配是有差别的，自然就会有很大一部分人可能连发现什么是他们的才能的机会都被剥夺。

不管在哪一代人当中，无论差别性报酬和机会有无功能性，很显然只要这些差别能被下一代

人社会性地继承，那么该分层体系对于发掘下一代人的才能就有负功能。这样看来，社会分层体系往往会限制用以最大化“功能性重要人才”⁵的发现、更新和训练的可获得机会。

另外，报酬在某一代人中的不平等分配容

易导致动机在下一代人中的不平等分配。因为很显然，在整个教育过程中，成就动机是一项重

要要素，动机的不平等分配容易对教育系统可

能的范围产生限制，进而影响人口中技能的有效补充和训练。⁶

最后，可以断言有着一种明显的趋势，即精英们会限制对他人获得精英们已经所拥有的特权职位，只要他们具备了强化此种限制的足够能力。这一点在这样的文化当中特别明显，即精英们可以通过限制从事该项工作的精英人数来

人为地设计该项工作的高需求和高报酬。今天

在美国医生职业的补充和训练至少可以部分地被看做是这方面的例子。

这里我们可以举出三种方式，分层体系一旦通过它们发挥作用就会降低社会的生存价值，因为与可以得到人才的社会比较，这些方式限制了对功能重要性人员的寻找、补充和训练。只有当所有潜在有才能的个人都平等地享有被发掘和训练的机会时，差别性报酬才能令人信服地被认为是具有正功能的，而分层体系显然在本质上是和这种机会均等需求相对立的。

(3)这些受训练的人为了习得这些技能，在训练期间必须付出不少的牺牲。

戴维斯和摩尔在这里提出了一个概念“牺牲”(sacrifice)，这个词比他们分析中用到的其他任何词都更像是一种合理化的直接反映，这是社会中的幸运儿为他们占据特权位置行为所做的合理化。在所有命题中，这是最缺乏深思熟虑的一个概念，同时也是最缺乏社会事实支持的一个概念。

在我们今天的社会里，举个例子，有才能的个人在训练期间经受了怎样的牺牲呢？有可能的严重损失包括赚钱能力的放弃以及训练的成本。后者一般是由那些有才能的年轻人的父母而不是他们本人负担的。不过，这里的成本一般是由父母从他们在分层等级中所占有的特权位置中所获得的收入来支付的。也就是说，父母为他们的孩子支付训练费用的能力也是他们从其特权位置那里所得到的差别性报酬的一部分。所以把所有这些都归结为年轻人的牺牲是错误的，社会已经为他们的父母付清账单了。

只要是关注受训者自身在赚钱能力上的牺牲，其损失就会用这样的方式来测量，即如果不是为了获得“重要”的技能而去接受高级培训，他们更早进入劳动力市场可能赚取的收入。有许多方法可以用来判断。一种是计算所有更早进入劳动力市场的同龄人在平均的训练时间长度内所获得的平均收入。计算出的总收入大概等于在一个精英专业工作的头10年所获得的报酬总数，多于那些未经训练的同龄人的所得。10年可能是补偿这种差别所需要的最长时间了。⁷然后平均下来，每个技术人员还有20年的工作时间可以继续赚取比那些非专业的同龄

人多得多 的报酬。还有一点经常被忘记，即专业人员还有 另外一个10年或15年可以用来工作和赚钱，但 是他们非专业的同龄人由于体力和能力的损耗， 已经完全地或者部分地告别了劳动力市场。

或许可以说第一个10年的差别性薪水由于 使那些受到训练的人可以收回他们在训练期间 的损失而具有了正当性，但是很难想象在这一时 期之后我们拿什么来证明这种继续存在的差别 性报酬的正当性。

另一种可能，也是更加合理的测量训练期损 失的方法，是比较在所谓的牺牲时期，按人口平 均下来每个受训者所可能获得的收入和未受训

者在劳动力市场所能获得的收入。如果考虑到 未受训者一般更早结婚，更早承受抚养负担，那 么认为平均每个工资劳动者的收入比受训者明 显要多的观点就是极度可疑的。即便暂时假设 这里存在着差别，但是差别的数量也决不足以 证明这种一生当中持续存在的差别的正当性。

4.

另外，相比于那些身处劳动力市场的同龄 人，精英受训者所获得的心理和精神报酬往往 被完全地忽略掉了。首先，相比于商店和办公室 职员，大学生和技校毕业生享有更高的声望。第 二，他们拥有一种非常宝贵的特权即更多的自我 发展机会。第三，所有这些心理收获使得个人 可以推迟承担成人的责任，比如自谋生计或者 养家糊口。第四是某种休闲和自由的获得，而 那些已经工作的人不太可能体验到这些。

如果这些报酬没有得到重视，不是因为他 们实际上不存在，而是因为在 美国，报酬这个概念强调的几乎只是职位的物质 性回报。只有在 需要证明那些自然产生的技术性职位的差别的 正当性的时候，才会把关注点转到享受、娱乐、 自我完善、声望和尊重上。如果考虑这些另外 的 报酬，要想证明目前正在起作用的训练时期真 的是一种牺牲就非常困难了。的确，结果可能是 这样，即甚至在他们的职业生涯的这一点 上，相比 于他们身处劳动力市场的同龄人，精英受训者 还是获得了不一样的报酬。

前面所有这些关注的都是在目前的激励和 报酬体系下训练时期的性质。不管目前这种体 系的实际情况怎样——实际情况毫无意义—— 更为重要的理论问题关心的是这样一个假设， 即在任何体系下，训练时期

都一定是牺牲性的。

似乎没有很好的理论基础来支持这一假设。因为，虽然在任何体系下，在为技术性职位训练人员的过程当中，都会包含一定的成本，但是这些成本可以很容易地被假定为是由社会所承担的。在这些情况下，由于技术性职位带有不同的报酬，因而没有必要去补偿任何人。简而言之，没有必要或者没有理由基于这些来对社会位置进行分层。

(4)社会为了要吸引这些有才能的人去接受训练，而且在训练期间，他们需要付出相当大的牺牲，因此，在其H后从事某项职位时，社会就必须给他们高低不同的回报。这些报酬乃是稀缺的和人们所想要的。

为了这项讨论的目的，让我们假定训练时期是牺牲性的，而且在每个可以想象的社会里人才都是稀缺的。这里依然存在一个基本的问题，即这种对稀缺而又为人所想要的物品和服务的差别性分配是否是将那些具备适当才能的人补充到相应职位中去的唯一且有效的方式。

因为存在着许多可供选择的激励配置，这些配置的有效性和充分性在这一背景下至少应该得到考虑。比如说，德曼（De Man）所谓能够代表动机的“工作中的乐趣”，凡伯伦（Veblen）所谓“工艺的本质”，以及后面我们会提到的“内在的工作满足”或“社会责任”，作为一种动机在多大程度上可以被制度化为这样一种形式，即个人利益可以和社会利益趋于一致，或者对于把“社会服务”制度化为一种普遍的动机，以促使个人去寻找合适的位置并真心实意地承担其责任的可能性的预期信心有多大。

难道就不能证明这些种类的动机对那些“在功能上最重要的位置”是最合适的？特别是在一个大众化的工业社会里，绝大部分职位都变得标准化和常规化了，只有那些技术性工作有可能最大限度地保留“内在的工作满足”，并且最容易被认为是对社会有用的。难道把这些动机嵌入到有才能的年轻人的社会化的模式中真的就不可能吗？

否认这些动机可以被制度化将超出我们现

有的知识范围。同样，这种主张部分地来自于这样一个假定，即在人类事物中仍没有被制度化的是不可能被制度化的。无可否认，历史经验提供的证据我们不能忽视。但是，不能用这种证据来合理地完全否认迄今为止还未尝试过的替代性选择。作为人类社会的一种特征，社

会革新与社会稳定一样重要。

在这些观察的基础之上，我们发现戴维斯和摩尔似乎对这一点的陈述太过强硬了。如果要把具备适当才能的人吸引到相应的位置上来，一个所需要的技能是稀缺的“具备功能重要性的职位”，“必须支配着高声望、高收入、充足的休闲，诸如此类”。很明显，这里作者假定某种具体的报酬不可避免，并且暗示着对其他可能性的否认。

(5) 这些稀缺的、为人所想要的物品由一些权利和额外的报酬所组成，它们附属于或者立足于位置之上，并且可以根据其有助于的东西来对它们进行分类，这些东西包括(a)维生和舒适，(b)幽默和娱乐，(c)自我尊重和自我发展。

(6) 这种对基本社会报酬程度不同的获取使不同的阶层获得了不同的声望和尊重。这一点连同权利和额外的报酬一起构成了制度性的社会不平等，也就是分层。

对于戴维斯和摩尔所提供的报酬分类争论很少。不过，有一些问题必须被提出，即为了有效发挥作用，任何建筑于一般分层体系内的报酬体系是否必须分配相同数量的所有这三类报酬，或者是否某一类报酬受到了重视而事实上忽视了其他。这里可以进一步提出的问题是，重视哪一类有可能被证明作为一种分化诱因是最有效的。有关人类动机的已知事实当中，没有什么能促使我们去更加偏爱某一种报酬，或者去坚持认为如果该职位具备某种吸引性价值，那么所有这三类报酬必须以相同的数量包含于其中。

众所周知，不同的社会为了保持责任和报酬之间的合理平衡，在各自所重视的报酬类型上存在着相当大的差异。比如说，很多社会就把差别性经济利益的凸现看做是非常不好的。简而言之，现有的知识告诉我们，在不同类型的报酬被构造进一个有效运行的社会的方式上，可能存在着相当大的可塑性。这就是说，不能证明这一点是不可避免的，即差别性的声望和尊重会自然地产生于那些支配着差别性权力和财产的位置。

看上去不可避免的是，在遵从规范秩序和用一种不道德的、有害的方式偏离规范秩序的人之间存在着声望上的差别。基于这样的假设，即社会的连续性依赖于其规范秩序的连续性和稳定性，这种遵从者和越轨者之间的区别就显得不可避免了。

同样显得不可避免的是，在任何社会里，无论其传统多么悠久，那些负责对年轻人进行社会化和文化熏染的年长者、智者或者经验更丰富的人，比年轻人拥有更多的权力，这里的假定是有效的社会化需要这种差别性的权力。

不过这种遵从者和越轨者之间的区别和那些同是遵守规范秩序的阶层之间的区别决不是一样的。后一种区别表现为社会阶层之间在报酬和声望上的区别，是戴维斯和摩尔、同时也是大多数社会学家所认为的一个分层体系的结构。而前一种区别和这样一个系统的运行以及功能重要性人员的有效激励和补充都没有关系。

同样，年轻人和年长者在权力上的区别也不必然会形成在价值上相区分的阶层。因为没有哪个社会会认为它的年轻人在道德价值上不如年长者，无论年长者可能会暂时享有多么大的权力。

(7)所以，不同的阶层在稀缺而又为人所

想要的物品的数量上以及它们所能得到的声望和尊重的数量上所存在的不平等，在任何社会都具有功能积极性和不可避免性。

如果此前提出的异议都被认为是合理的，那么可以说，在任一社会里唯一必须被不平等地分配的项目就是那些对完成工作来说必需的权力和财产。如果所有人都认为这些不同的权力和财产与不同的责任是相称的，并且如果这些权力和财产在文化上被定义为资源而不是报酬，那么，就不会有接下来在声望和尊重上的区别了。

历史地看，情况似乎是每当权力和财产分配不平等时，无论文化定义是什么，声望和自尊的区别总是同时出现。然而，历史地看，在有利的环境下，也没有过一种系统的努力去试图发展这样的传统，即只要很好地完成了自己的工作，每个人和其他所有人在社会意义上同等重要。尽管这种传统看上去完全不可能，但是我们在心理科学和社会科学上的已知事实还不能证明它的不可能性或者它对于社会延续的负功能。要想实现这一传统的完全制度化看上去异常遥远。不过，朝向这一传统的某些进展并没有跳出预期的社会革新的范围。

然后，什么是社会分层的“积极功能性”？制度化的社会不平等是否存在另外一些可识别的、哪怕只是暂时的负功能？某些这样的分层的负功能已经在本文的讨论中有所暗示了。加上另外一些，作为一种临时的

论断，下面将它们一并提出：

1. 由于对适当的动机、补充渠道和训练中心的不平等获取，社会分层体系限制了人才的发掘。
2. 由于限制了人才的发掘，社会分层体系对社会生产资源可能的扩展设置了限制，至少相对于机会更加平等的情况而言。
3. 社会分层体系为精英们提供了一种政治权力，这种权力就他们获取对某种意识形态的接受和统治来说是必需的，这种意识形态是不管现状如何，反正把现状合理化为“合乎逻辑的”、“自然的”以及“道德上正当的”。如此，社会分层体系本质上对其存在的社会有着保守的影响。
4. 社会分层体系导致良好的自我形象在全部人口中的不平等分配。个人的创造性潜能对这种良好的自我形象的需要程度就是社会分层体系对这种创造性潜能的发展的限制程度。
5. 社会报酬上的不平等不可能被社会中拥有更少特权的成员完全地接受，在这个意义上，社会分层体系鼓励了社会不同部分之间的对抗、猜忌和不信任，继而限制了社会整合的可能性和广度。
6. 一个社会里成员身份的重要性依赖于一个人被安置到社会声望阶梯的什么位置，在这个意义上，社会分层体系在所有人当中不平等地分配了成员的身份感觉。
7. 对社会的忠诚依赖于在社会中成员身份重要性的感觉，在这个意义上，社会分层体系在所有人当中对忠诚的分配也是不平等的。
8. 参与和冷漠依赖于在社会中成员身份重要性的感觉，在这个意义上，社会分层体系在所有人当中对参与动机的分配也是不平等的。

上面每一个命题都暗含了关于报酬在社会中不平等分配后果的假设，根据的是一些不同位置功能重要性的观点。这些假设是经验性的，可以被检验。在这里提出这些仅仅是作为例证，因为这些类型的社会分层后果经常被人忽视。它们也可能增强对以下论断的怀疑，即社会不平等的

功能是一致的，能够保证社会最重要的职位被最胜任的人占有。

对于社会不平等的功能所具有的这种显而易见的混合特征，任何人都不应该感到惊讶。如果社会学是精密的，那么当观察者在考虑某种社会安排的长期和短期后果，以及潜在的和显在的后果时，就能够意识到这种混合性的本质。

总结

在这篇文章里，我们提出了一些问题，譬如关于分层的不可避免性和功能积极性，或者关于在分配报酬中存在的制度化的社会不平等，后者的根据是不同的位置其功能重要性也不同。可以看出，要想找到“功能重要性”这一概念可能的替代意义还很困难。可以获得的人才的充足性或稀缺性问题被看做是可能变化的一个基本来源。技术性职位所耗费的训练时期在多大程度上可以被合理地认为是牺牲性的，这也被看做是一个问题。我们提出了这样的可能性，即有很多种类的激励安排能够令人信服地发挥作用。我们还指出，权力和财富上的区分是基于不同的工作本身还是作为对完成工作的回报，二者要分开。我们认为，权力和财富上的不平等并不必然会带来声望和尊重上的不平等，在把前者看做是适当的资源而不是回报时。⁷最后，我们暂时识别出了社会不平等的一些负功能或消极功能，揭示出了社会分层结果的混合特征，并且对下面这一论断提出了怀疑：在确保最重要的位置被最胜任的人真心实意地占有的过程中，社会不平等不知不觉地产生了。⁸

(王俊北京大学社会学系)

迁释：

哥伦比亚大学的古德（W.J. Goode）教授对本文主要部分的有益批评让作者受益匪浅。另

外，通过普林斯顿的社会学研讨会他得到了一个展示本文以获取广泛批评的机会。为了尊重戴维斯和摩尔教授可能的反驳，作者没有就摩尔个人已经提出的批评来对本文进行修改。

1. ASR, X (1945, 4月), 242-249。也请参见

Kingsley Davis, "A Conceptual Analysis of Stratification", ASR, VII (1942, 6月), 309 -

321, 关于首先建立分层分析的词汇的讨论。更早的文章是帕森斯, “An Analytical Approach to the Theory of Social Stratification”, , AJS, XLV (1940, 11 月), 849 -862, 处理

问题的途径是根据为什么“等级的区分对社会系统来说是真正基础的现象以及基于什么样的考虑认为它是重要的”。帕森斯所谓整合的主要路径是和每个社会的规范取向相关的。这种联结的重要线路没有得到解释, 不过, 在这篇文章以及戴维斯和摩尔1945的文章里, 这些路径中的某一些被清晰化了。

2. 戴维斯和摩尔从来没有明确提到物品和服务的“稀缺性和需求”特质。但是对作者来说, 除非物品和服务具有这样的特质, 否则这一论点就没有任何意义。因为, 报酬要想成为差别性的诱因, 它们就必须既是稀缺的又是有需求的。如果只有稀缺性一项, 或是只有需求性一项, 都不足以使它们成为不平等报酬体系中的差别性诱因。麻风病是稀缺的而氧气是我们非常需要的。

3. 这里提出的论证是一篇更长的题为“An Essay on Social Stratification”的文章的浓缩。当然, 限于篇幅, 不是所有那些对支持论点有必要的论证都能在本文中给出。

4. 戴维斯和摩尔明确地意识到了这里包含的难题, 因而除了生存价值还提出了两条“独立的线索”。参见他们文章第244页注3。

5. 戴维斯和摩尔在248页简要地指出了这一点。

6. 比如说, 在美国, 我们现在就开始意识到, 因为我们把劣等的机会和报酬分配给了我们的黑人同胞, 所以我们失去了一定数量的生产力。事实上失去的数量很精确化。不过, 一些粗略的估计可以基于这样的假设做出, 即黑人所拥有的才能和我们在白人中所发现的一样多。

7. 这些当然只是非常粗略的估计, 在所谓的精英团体内部无疑存在着相当大的收入差另!, 所以, 该命题只是相对或多或少地有效。

8. 戴维斯和摩尔, 前引, 第243页。

Claude S. Fischer, Michael Hout, Martin Sanchez Jankowski, Samuel R. Lucas, Ann Swidler and Kim Voss

人为的不平等

为什么有一些美国人比其他人拥有的更多？或许，不平等不可避免地源自人类的本性。一些人生来就比另一些人更具天赋；前一种人总是成功而其他人则总是竞争中的失败者。很多人都接受这种解释，但这还不够。不平等不是天性注定的，甚至不是被市场这只“看不见的手”所决定的；它是一种社会建构，是我们过去行为的结果。美国人自己创造了今天这些不平等的程度和类型，并且美国人自己正在维持着它。

为了回答是什么解释了美国的不平等，我们必须把问题一分为二。第一，在竞争中谁脱颖而出而谁被甩在了后面？第二，是什么决定了有多少人脱颖而出以及有多少人被甩在后面？为了把这两个问题之间的区别看得更清楚，可以设想用一个梯子来代表社会中丰裕的等级。第一个问题是为什么是这个人而不是那个人止步于某一较高或较低门槛。第二个问题是为什么有些社会阶梯又长又细——阶梯顶端和底端之间的距离很大并且越往上越细，所以上面只能容下很少的人；而另一些社会阶梯则又短又宽——梯子顶端和底端之间的距离很小，所以有很大的空间足以让很多人爬到顶。

对问题“谁止步于哪儿”的回答是，人们的社会环境有极大的影响。人们从他们的父母那里继承的优势和劣势，他们可以从朋友那里分享到的资源，受教育的数量和质量，甚至是他们出生的时代都会将一些人推上去而将另一些人拉下来。教授的孩子，我们自己的孩子，无疑要比工人的孩子起点更高。50年代的高中毕业生要比大萧条时期的高中毕业生拥有更多的机会。环境至关重要。

对为什么不同的社会在报酬结构上不同这一问题的回答更具政治性。在很大的比例上，不同的社会选择了不同高度和宽度的“梯子”。通过放开市场或对市场进行管制，通过对所有公民提供同等的服务或依据收入来分配服务，通过更多地资助某些群体而不是另一些群体，不同的社会，通过他们的政治，建造了他们的梯子。固然，历史的和外部的制约不允许行动有完全的自由，但还是有真实的行动自由保留了下来。在一个民主社会里，这意味着，美国人所面临的不平等在很大程度上是美国人自己——或者，至少是美国人的代表——在过去所做选择的历史结果。在美国，这一结果是社会特别的不平等。我们的梯子，无论根据民主的标准还是甚至近来美国历史的标准，异乎寻常地长且窄——而且这一趋势还在继续。

想知道政策如何塑造了报酬结构（即结果上的平等），可以看看这些例子：市场的基本规则——涵盖了合并、专利权、工资、工作条件、联合、安全事故的处理、税收等等。一些规则增大了市场上人们之间的工资和收入差别；另一些则减小了这种差别。同时也有一些政府计划更加直接地影响到了不平等，比如减税、食物券、社会保险、医疗保险以及补助金。

想知道政策又是如何影响到在我们的梯子上哪些特定的人能爬到顶而哪些人会掉到底（即机会上的平等），可以看看这些例子：美国年轻人接受教育的数量极大地决定了他们将会从事的工作以及将会获得的收入。继而，教育政策——提供什么类型的学校，教育资源的分配方式（通常根据的是孩子们所生活的社区），教学方法比如对学生进行分组等等——极大地影响到孩子们能享受多少学校教育。同样，地方上的就业机会会制约个人的经济状况。政府是否会以及在什么地方促进就业，将会影响到谁能或谁不能得到高薪水的工作。

声称这种有意的政策显著地建构了我们今天的不平等以及另一些政策可以改变这种不平等，在当前的意识形态风气下，看上去是个很新奇的观点。有很多的声音都在告诉我们，不平等是“自然”市场当中个人“自然”天赋的结果。他们说，自然击败了社会为减少不平等而作出的任何情感性努力；所以，因为徒劳和浪费，这种努力应该被抛弃。诉诸自然是普遍的和令人鼓舞的。正如博克（Kenneth Bock）在他的社会哲学著作里所写的，“我们可以很快地从我们是什么而不是从我们干什么当中找到对问题和失败的解释。我们似乎坚持这样的信念，即我们的境况是我们的本性而非过去行为的结果”。²在这种情况下，诉诸自然是目光短浅的。

自然说没法回答是什么决定了报酬结构，因为这一问题关注的是不平等在不同社会之间的差异。自然的不平等理论不能告诉我们为什么拥有相似血统（和经济市场）的国家，像美国、加拿大、英格兰还有瑞典在经济不平等上存在着如此大的差异。答案在于人为的政策。

诉诸自然同样不能令人满意地回答第一个问题：为什么有些人脱颖而出而另一些人则被甩在了后面？遗传性的天资当然有影响。生来高挑，苗条，容貌好，健康，是男性还是有白人，这都会有助于个人在竞争中的取胜，而这些特征全部或者部分地由遗传决定。但是这些特征的重要程度是由社会说了算的一比如说，决定好容貌或白肤色究竟能得到多大的报酬。比这些特征更为重要的是个人的成长和生活环

境。

认识到政策的指向性能够解释我们今天日益扩大的不平等，相对于自然理论来说，它不仅更加精确，也更加乐观。我们今天的不平等要比70年代时更大。我们的不平等要比其他西方富裕国家更大。政策的指向性可以改变这种状况，可以减少并且扭转我们向两极社会的滑落，可以让我们接近西方平均的平等水平，可以既扩大平等的机会又扩大平等的结果。

然而，这种“自然的不平等”观点依旧很流行。根据现在很受欢迎的拜尔曲线（Bell Curve），不平等的结果是基于智力对人进行筛选这一公平过程的回报。³但是，拜尔曲线对不平等的解释是不够的。作者错误地假设人的天赋可以被简化为单一的、固定不变的且是本质上天生

的一种被他们标识为智力的技能。他们错误地断言，这种特征会在很大程度上决定人们能在生活中走多远。还有他们错误地以为可以用个人间的竞争去解释社会的不平等结构.....

（另一些）分析指出，收入和财富上的差别能够鼓励努力工作还有储蓄。特别是富人可以将资本投资到生产当中，继而为所有人创造就业机会。⁴这是80年代供给经济学的观点，即奖赏富人——比如对他们从投资中获得的收入进行减税——能够增进所有人的利益。尽管80年代最终没有这样做，但是这一理论依旧有影响力。这些分析家说，我们是能够得到更平等的结果，但这样做的代价是全体美国人生活水平的下降。

为了全面的发展，我们一定要有这么多的不平等吗？最近的经济学研究得出的结论是：不；他们甚至暗示不平等会阻碍经济的增长。在一项具体的统计分析中，经济学家皮尔森（Torsten Persson）和塔贝里尼（Guido Tabellini）报

告了他们的发现，即历史地看，那些收入更加不平等的国家往往是经济增长更慢而不是更快的国家。其他学者的文章证实了这一发现。更不平等的国家要比更平等的国家发展缓慢.....⁵

近来的研究没有精确地指示更多的平等是如何帮助经济增长的，⁶但我们可以考虑一些可能性。增加那些低收入者的资源，由于增进了健康、受教育程度和希望，可能使人们生产和管理企业的能力有所增

加。减少那些社会上层人士的收入，可能会减少非生产性和投机性的花费。举个具体的例子，美国企业和德国、日本企业在运作上的比较。美国公司是由拥有大量自治权的经理来经营的，经理的主要职责是用短期收益和较高的股票价格来回报股东，同时——因为他们通常也握有股票期权——也回报他们自己。日本和德国的经理们更喜欢把目标集中在维持公司的繁荣上，后者更愿意把利润拿来再投资从而获得长期增长。⁷不管机制如何，不平等看上去对发展有害。美国人当然不需要为了拥有一个健康的经济而觉得必须接受当前这种高

度的不平等。

对美国人来说，一个相关的问题是“均平”是否会抑制个人前进的动力。美国人喜欢艾格 (Horatio Alger) 式的奋斗并给每一个人以机会。

林肯曾说：“一些人将会变富预示着其他人也可能变富，⁸即使不是多数，也有很多美国人都相信，为了鼓励人们努力工作，不平等是需要的。⁹但如果真是这样，究竟需要多大的不平等呢？

几十年来，社会学家一直在比较不同社会之间的社会流动形式，并一直在问：在哪些国家，人们更有可能克服天生的一些缺陷而沿着梯子往上爬？特别是，更多或更少的平等是否会鼓励这样一个“开放”社会的出现？答案是，西方社会在孩子们的经济成功受他们父母阶级地位制约的程度上差别很小。美国，这个最不平等的西方社会，代际之间的流动比其他国家更为流畅，但是瑞典这个最平等的西方社会也是如此。¹⁰这方面也不能为鼓励不平等提供支持。

总的来说，假定“大量的不平等是经济增长或鼓励经济增长所必需的”看来是错误的。我们不需要在更富裕还是更平等之间作出一个艰难的道德选择；我们可以二者兼有。不过即使这样一个选择是必需的，争论的双方——支持用干涉来促进平等的“利他主义者”和想象中的“现实主义者”——都会同意，不平等可以由政策决策来塑造：有意或无意地，我们自己选择了我们的不平等水平。

(王俊北京大学社会学系)

1. 我们知道，在个人地位获得的统计模型中，许多——如果不是大多数——的变化是无法

解释的。在可解释的变化当中，大部分归因于宏观的社会环境解释。而我们同样相信那些剩余的，未解释的变化有很多也应归因于不可测量的社会因素而非个人因素。

2. Kenneth Bock, *Human Mature Mythology* (Ur-baha 1994), 90。
3. Richard J. Herrnstein and Charles Murray, *The Bell Curve: Intelligence and Class Structure in American Life* (New York 1994) ○
4. 参见 Rich Thomas, “Rising Tide Lifts the Yachts: The Gap Between Rich and Poor Has Widened, but There Are Some Comforting Twists,” *Newsweek*, May 1, 1995, 以及 George Will, “What’s Behind Income Disparity?” *San Francisco Chronicle* April 24, 1995 ○
5. Torsten Persson and Guido Tabellini, “Is Inequality Harmful for Growth?” *American Economic Review* 84, 1994; Roberto Chang, “Income Inequality and Economic Growth: Evidence and Recent Theories” *Economic Review* 79, 1994; Georgy R. G. Clarke, “More Evidence on Income Distribution and Growth” *Journal of Development Economics* 47, 1995. 同时请参见 Peter H. Lindert, “The Rise of Social Spending” *Explorations in Economic History* 31, 1994。
6. Torsten Persson 和 Guido Tabellini 对他们研究结果的解释（“不平等是有害的吗？”）是，收入更加不平等的社会政府再分配的政治压力更少，而这种再分配会削弱增长。然而，他们在那一解释上的证据很弱，Clarke的结论（“更多的证据”）和那种观点并不一致。Chang提出，在更加平等的情况下，低收入家庭可以进行长期投资决策。无论如何，统计结果暗示，代表平等的政府干预出现在市场过程之中，而非市场过程之后，会更为有益。
7. 譬如，参见 Michael Porter, *Capital Flows: Changing the Way America Invests in Industry* (Washington 1992) ○
8. 引自 Alan Trachtenberg, *Where the Rubber Meets the Road: Culture and Society in the Gilded Age* (New York 1982), 75。
9. 譬如，参见 Lee Rainwater, *What Affects*

Inequality and the Social Meanings of Income (New York 1974); James R* Kluegel and E.-R. Smith, Beliefs About Stratification ^, *Annual Review of Sociology* 7, 1981。

10. Harry B. G. Ganzeboom, Donald J. Treiman and Wout C. Ultee, ^u Comparative Intergenerational Stratification Research, '' *Annual Review of Sociology* 17, 1991○

含心:论怵If论

Gerhard Lenski

老问题和新视角：“真实存在的社会主义社会”与分层理论的相关性

有关社会不平等体系的起因、后果及合法性，学者之间已经有了长时间的争论。一些人支持，认为这种体系是自然和不可避免的，或者甚至是天意使然，而另一些人则对其发出了挑战，

认为这种体系是非自然的、不必要的，而且是不道德的（Lenski, 1966, 第1章）。在20世纪

里，最重要的挑战来自这样的群体和个人，他们的灵感直接或间接地来自马克思及其追随者的著作。

用不着在社会学里深入探询，你就能看到马克思的洞察力的影响以及引发的争议。就像很多人所看到的，在很多时候功能主义者 and 他们的批评者之间长久以来的争论，就是关于马克思主义价值观的争论：功能主义者坚持认为对社会和社会上绝大多数成员来说，经济不平等是必需的，而他们的批评者对二者都进行了否定。

很遗憾，根据我们对分层体系起因和后果以及马克思观点价值的理解，社会学家之间的争论几乎完全是聚焦在西方“资本主义”社会的经验之上的。¹很奇怪，很少有人关注下面这些国家的经验，前苏联、波兰、前东德、曾是一个国家的捷克和斯洛伐克、匈牙利、前南斯拉夫、罗马尼亚、保加利亚、阿尔巴尼亚和其他一些曾经或者依旧长时期地信奉马克思主义的社会。然而，正如东欧社会学家近年来经常指出的，这些社会为观察“真实存在的社会主义”²的效果提供了独一无

二的场所。它们使我们能够观察在真实的世界里，在真实的生活环境下，社会主义社会是如何运行的。在这些社会里，我们可以看到在私有制被取消以及社会报酬体系的重点从物质激励变为道德激励之后，究竟会发生什么。尽管这些实验不甚完美，但它们却提供了一种使不平等的权力和特权的起因及后果清楚明白地显示出来的新的可能。³ 这里的结果很多一致，以至于不能忽视它或者简单地把它描述成偶然，特别是当考虑到这里包括的社会在文化上存在着巨大差异时，这种一致给人的印象就更加深刻。

许多年以来，西方社会学家对“真实存在的社会主义社会”的忽视是可以理解的，因为要想获得可靠的数据非常困难。不过到年代早期，已经积累了足够丰富的证据，而且许多马克思主义社会的政治环境也有了一定的发展，足以让人有信心对新的马克思主义分层体系的许多重要方面进行相当准确的考察。通过当时能够获得的一些资料，我在一篇早期的文章里曾总结说，这些“去分层化的实验”最大的成功在于减少了经济不平等：财富和收入上的差别在

马克思主义精英统治的社会里比在其他社会里要小得多。但是这些成功被两个相关的情况给抵消了：（1）在这些社会里，政治地位差异比经济地位差异显得更为重要，以及（2）这里面没有一个社会完全实现马克思曾经预言过的人性的重要转变，这种转变在马克思看来是会紧跟在私有财产取消之后的，而且会为接下去从社会主义向共产主义的转变提供基础。

现在回头看去，我相信这些结论都很好地经受了时间的检验。当然，从那以后出现的信息以及后见之明促使我对它们进行了修改和扩充。比如说，伴随着东欧政权的更迭而被揭露出来的一些信息表明，那些社会的经济不平等比我以前认为的要大。

在另一个极端，这些社会的贫困问题要比西方观察家所一般意识到的更加普遍和严重。80年代晚期苏联的政府报告显示，至少有20%的人口挣扎在官方的贫困线上或者是贫困线以下 (Fein, 1989)。在莫斯科和其他一些城市，无家可归者同样是一个问题，同时在对80年代的匈牙利的研究当中也发现有1/4的人口生活在贫困当中 (Kamm, 1989)。

尽管有这些披露，但是马克思主义社会中的经济不平等看上去仍旧不能和日本以及多数西方民主国家的水平相比。虽然和他们的民众比起来，朱可夫、西奥塞斯库和何内克们算是有钱有势了，但是他们富有

的程度还是没法跟西方以及日本的商界领袖还有中东的石油大亨相提并论。而且，要想把财产传递给下一代，这一社会类型也比在其他社会困难得多，这一点可以从布里兹涅夫（Leonid Brezhnev）家族和其他人的一些经历中看出。⁴

我早期估计中一个更严重的不足是没能预见到后来发生的这些变化的速度和广度。尽管我预见到斯大林死后开始的逐步的政治自由化过

程将会继续，而且为了应对面临的那些问题以及国民教育程度提高后需求的改变和提升，会有一些新的变化发生，但我不能说我预见到了前苏联及东欧国家的突然崩塌，多党体系的迅速涌现，或者激进的经济变革。

事后我们看得很清楚，这种社会类型中的命令型经济内在的、系统性的问题比多数西方观察家所猜想的要多得多。根据这些东欧民主变革之后披露出的事实，我们现在知道了，这些社会的经济已经停滞了许多年，并且很多人已经变得愤愤不平甚至怀有敌意。（颇有意味的是，与此同时，马克思主义在西方知识分子中间正变得越来越流行。）

这些发展对于我们理解不平等的起因和后果有着非常大的关系，因为这些社会内在的、系统性的问题里面，有很多看上去都是戴维斯和摩

尔（Davis and Moore, 1945; Davis, 1953）还有图明（Tumin, 1953）这些分层理论家曾经争论过的，即是缺乏某种激励性安排的结果。这些问题有两种基本的类型：（1）对普通工人的激励不足以及（2）对管理者、科层官僚和其他决策者的误导性激励。

第一个问题在很多年以前就被东欧工人自己很简洁地归纳出来了，他们说，“他们假装付给我们工资，而我们假装工作”（Dobbs 1981）。大多数工作的报酬只能鼓励最低限度的、敷衍了事的努力（Shlapentokh, 1989:第2章）。假冒

伪劣的工艺、闷闷不乐的工人、旷工、腐败还有各种各样的官僚病病理学都成了社会中典型的工人表现（及图明，1988）。这些问题在所有的社会都不同程度地存在，但在东欧国家更为普遍、更为严重。事实上，更为严重的是，这些问

题使大多数市民变得很沮丧：无止境的排队就是为了等待要么是供给不足要么是劣质的商品，总是要面对低效的国家雇员，不尽如人意的住房条件，健康保障体系的缺乏，还有更多。除了伤害还有侮辱，因为大部分市民开始意识到在他们的同伴中，有一小部分不用面对这里的大多数问题：对那些人来说，有储备充裕并且商品质量较好的商店，有反应更积极的雇员，更好的居住条件，更好的健康保障设施，他们的孩子有更好的学校。

描述这些社会的情况是为了提出为什么这一体系会失败的问题。是什么地方出了问题？为什么许诺给大众的自由和富裕没能实现？

多年以来，东欧的马克思主义精英还有他们在西方的同情者们，都对这些问题的解释建立在外部因素的基础上。东欧在历史上的晚发性，苏联1917革命之后的内战对经济的破坏，还有西方民主国家的敌视。虽然这些主张有很大的正确性，但是，内部的、系统性的因素同样是问题的一个主要来源。

长期以来，人们尝试了各种各样的激励体系，但是意识形态中的平等主义实质总是会对多数劳动者的工资差别施以很大的限制。⁵不过，根据是想增进社会的经济发展还是想更接近社会主义的原则，这些限制的程度有所不同。在一些社会主义热情高涨的社会里，工资差别事实上被消除了：举个例子，在捷克和斯洛伐克，60年代早期，工资差别被减小到这种程度：工程师和高级技工的工资仅比非技术工人高出5%。正因为如此，大量有才能的年轻人选择了辍学，他们觉得不值得为继续读书付出努力，而且还要放弃赚钱的机会。技术工人、工程师和其他专业人员的士气也成了问题。在许多年的时间里，这些问题越积越多，使得统治者被迫否定自己，开始增加受教育程度更高和技术水平更高的工人的报酬。30年代早期的苏联发生了类似的危机，迫使斯大林极大地增加了物质激励和工资差别 (Ixikeles, 1950)。越来越多的证据表明，80年

代苏联的经济危机最初也是产生于对源自勃列日涅夫的工资均平化过程的回应。

导致这些问题的主要原因，看上去是马克思主义理论仍然有待完善之处。19世纪的马克思在写作时继承了18世纪对于人性的启蒙观点

--种乐观的观点，即把人类生活当中很多不

引人注意的方面看做是混蚀的社会制度的产物,所以能够被理性的社会设计所消除。当法国的哲学家把人性中的缺点归罪于教会和国家时,马克思把私有财产看做是社会顽疾的最终来源:如果私有制被消除了,人性就会得到转变。一旦建立起新的社会制度,生产资料归全体人民所有了,道德激励就能取代物质激励,而工人们也能得到基本的工作报酬(同时参见Tumin, 1953)。他们会在工作中享受到纯粹的乐趣,并且会由于贡献了社会而不是简单地因为维持了生计而获得满足。

但事实是,私有财产的废除并没能产生出所预想的人类本性的转变。相反,由于不用担心失业而且缺乏充分的物质激励,随处可见的是工人们的表现恶化还有生产停滞或者衰退(Shlapen-tokh, 1989; *Economist* ^ 1988; Silk, 1990; Ka-mm, 1989; Jones, 1981; Scammel, 1990; Hu-berman and Sweezy, 1967; Zeitlin, 1970)。这方面最引人注目的证据来自东西德,两个德国拥有包括工人自豪感在内的悠久的共同文化传统。然而,在德意志民主共和国退出历史舞台之后,有关散漫的工作方式的报道非常普遍,许多东德的工人成为关注的焦点是因为他们无法适应西德工业更高标准的要求。苏联的重要社会学家萨斯拉夫斯可亚(Tatiana Zaslavskia)发现,有多达

1/3的苏联工人厌恶工作并且对任何刺激都没有

反应(Shlapentokh, 1987)。

但是激励问题不仅仅源自对人性的局限性假定。它们同样应归于产生于这些社会的中央管制经济的组织化安排。由于缺乏市场经济所固有的那种自发的调控体系,经济决策者们不得不设计出精细的计划,并且需要为每个企业的管理者分配生产定额。为了确保这些定额的完成,管理者们会因为实现或者超过了定额而获得奖金,同时会因为没能完成定额而受到惩罚。这个看上去很理性的程序的一个意外后果是管理者们获得了很强的

激励,存而不用各种类型的基本资源——包括劳动力(Kostakov, 1989; Smith, 1976; Greenhouse, 1989)。所以,在这些社会里,人力资源没有得到有效的利用。

管理者们还发展出了其他一些针对中央计划的并不令人愉快的适应策略。举例来说,他们知道自己的老板也就是那些决策者们关心的是数

量而不是质量（Parkhomovsky，

1982）。⁶他们同样知道可以无风险地夸大数据，因为他们的老板同样会因为好的数据而受益，而无需追究对真实的情况是否跟报道

的情况一样（G. Medvedev，1989；Z. Medvedev，

1990）○

最后，管理者们知道进行再投资和技术创新仅能得到最少的报酬。由于缺乏来自直接经济竞争的压力，决策人没能意识到持续的工业企业现代化的重要性。一项报告显示，在苏联管理者所获得的奖金当中，有33%归功于完成了生产指标，但是只有8%可以归功于完成了一项技术创新计划1988: 11)。如此，因为资本投资和技术进步被极大地忽视了，所以管制型经济在世界市场中变得越来越缺乏竞争力。⁷

所有这些证据看上去都证明了戴维斯（Davis，1953）的观点，即成功的激励体系包括（1）促使最胜任的人去寻找最重要的职位，以及（2）促使他们在得到相应职位以后展现出最好的能力。苏东社会看上去两方面都没做到，而

是把政治标准作为首选来分配职位并对在职者进行报偿（Voslensky，1984；Kennedy and Bialecki，1989；Voinovich，1989）○

管制型经济的这些负功能提出了这样一个问题：这些负功能是否或多或少是这一体系本身必然的结果？这是一个值得认真考虑的问题，因为中央管制经济并不限于马克思主义社会。每个社会的公共部门在功能上都是一个管制型经济，而且公共部门近几十年来在大多数国家都有所扩展。

虽然在这里不可能深入考察这一问题，但可以给出一些观察。第一，这些曾经的东欧社会主义社会中的绝大多数公民都拒绝了这一体系，虽然他们有机会接受。甚至是很多社会精英也变得对计划以及管制型经济失去了信心。正如一位前苏联学者所说的，他的国家给全世界上了很有意义的一课，即通过代价巨大的实验证明，这是“一个不可能带来经济发展的体系”（Zakharov，1990）○

第二，这些社会在管制型经济的表现上有着显著的相似性，尽管除此

之外，这些社会存在着广泛的差异。东欧的病症——旷工，松弛的工作纪律，低水平的生产力，缺乏对工厂的再投资以及缺少对创新的支持——同样可以在其他地方找到。

最后，许多相似的问题同样可以在非马克思主义社会的公共部门里找到。和私人企业的劳动者比起来，政府公务员和西方的国有企业雇员被普遍认为是更不努力、更少创新精神、更少进取心以及更加被动的：伴随“官僚”这一概念的消极联想，在非马克思主义社会和马克思主义社

会里几乎一样强烈。另外，这些社会的政府部门经常会被认为没有有效地利用人力资源和其他资源。这些科层体系中的管理者常常会发现，自己更愿意通过对他所管理的劳动力和其他资源的扩张来最大化自己的报酬（不考虑需要），而不是去有效地利用这些资源。

•可是，这一结论看上去并无根据。正如前面已经提到的，事实上，即使是那些经常被称为“资本主义”的社会，也存在着大量的混合经济（mixed economics）。用马克思的方式来理

解，这些社会在报酬的分配上部分地依据需要，部分地依据工作，部分地依据财产。混合经济能够认识到物质激励的必要性，并且承认不平等经济的益处。但同时它们也能够认识到根据需要和工作来分配一部分经济产品的必要。⁸简而言之，过去那种把社会要么看成是资本主义要么看成是社会主义的观点正变得越来越不恰当。

一直以来，总会有很多的社会以及其中的精英人物会实现一些理论学者显然没能实现的目标：他们创造出了一种可操作的综合，而他们所综合的这些分配原则看上去是相互对立的。研究不平等的学生在未来一些年内的一项紧迫任务就是紧跟这些新的社会事实，创造出能够合理地理解近几十年来在西方民主国家出现的经济综合的某种理论综合。太多的分层理论仍然像在盲人摸象。

只要研究分层的学者忽视了这部分重要的证据，即有关马克思主义精英在20世纪所实施的大量去分层化试验对动机和生产力的影响，就不可能有真正的综合出现。实际上，在“财富和收入的差别减少后，可能的边界是什么”这一问题上，这些试验为我们提供了前所未有的证据。尽管这些试验不能被当做是决定性的，但是它们也决不会被勾销或是被忽视，就像多

数分析家迄今为止所做的那样。

(王俊北京大学社会学系)

迁释：

我要感谢 Peter Bearman, David Grusky, Michael Kennedy and Anthony Oberschall 为本文的草稿所提的那些有价值的建议。当然他们不对本文的任何缺陷和错误负责。

1•我对资本主义这一标签进行了限制，因为现在所有的西方工业社会都是混合经济，同时伴随着一个强大的国家对所有权权益（rights of ownership)的控制和限制。

2. 真实存在的社会主义和真实存在的社会主义社会这两个概念是东欧社会学家创造的。比起西欧的国家社会主义者，苏东国家的正式领导人能够更成功地贯彻基本的社会主义原则即废除私有制。

3. 遗憾的是，不完美的试验是社会科学中不可避免的事实。如果说苏东社会没有达到科学的理想，那么同样的情况会出现在几乎社会科学的每一项试验当中。否认来自不完美试验的证据的有效性，就是否认一直以来我们从社会科学那里得到的多数知识的有效性。

4. 勃列日涅夫死后不久，他的女婿就被捕入狱，罪名是腐败。

5. 党的领导人的工资也保持得很低，但是他们通过许多其他的途径获得适当补偿。

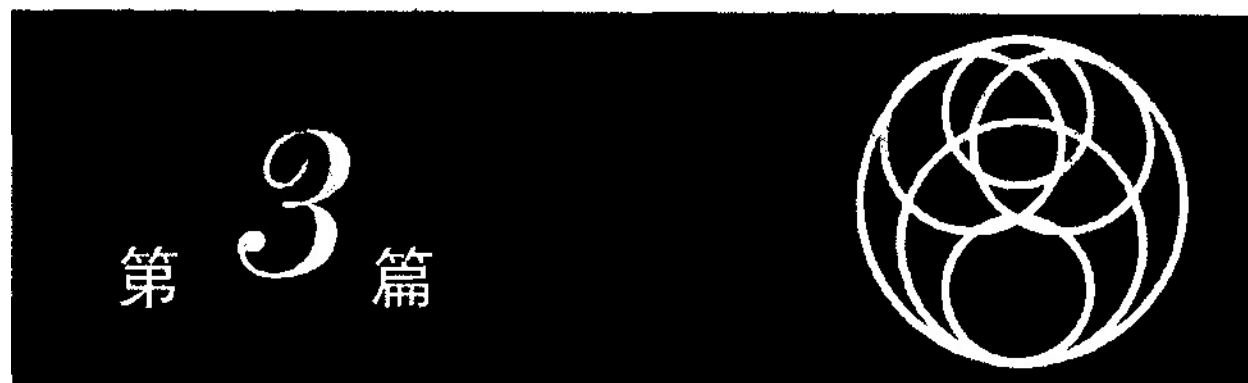
6. 当消费者能够在相互竞争的产品当中作出选择时，质量控制才更有可能。如果人们必须用自己的钱去购买商品和服务，他们就不会像用公家的钱那样，那么愿意接受劣等产品。

7. 举个例子，在苏联，只有23%的发明在成为专利起两年内被投入应用，而在美国，这个比例是66%，西德是64% (五conomh,

1988)○

8.美国国内税务局的数据显示，美国GNP的分配大约有10%是基于需要（公共健康、福利

和教育支出），70%基于工作（工资和薪水），20%基于财产（利息、租金、红利、资本盈利）（Lenski, 1984: 202）。



当代社会分层的结构

阶级理论

马克思和后马克思主义者 韦伯和后韦伯主义者 涂尔干和后涂尔干主义者 统治阶级和精英

等级身份群体

名声、尊重和声望 职业等级

结论性评论

► 马克思和后马克思主义者

Karl Marx

异化和社会阶级

让我们从一个现有的经济事实出发吧。劳动者生产的财富越多，他的

生产能力和规模越大，他越贫穷。劳动者创造的商品越多，他就越变成廉价的商品。随着实物世界的涨价，人的世界也按比例地落价。劳动不仅生产商品；它还生产作为商品的自己本身和劳动者，而且同它生产一般的商品成正比。

这一事实不过表明：劳动所生产的对象，即劳动产品，作为异己的东西，作为不依赖于生产者的力量，是同劳动对立的。劳动产品是固定在对象中的、物化为对象的劳动，是劳动的对象化。劳动的现实化就是劳动的对象化。在国民经济学以之为前提的那种状态下，劳动的这种现实化表现为劳动者的非现实化，对象化表现为对象的丧失和为对象所奴役，占有表现为异化。

劳动的现实化表现为非现实化到这种程度，以致劳动者从现实中被排除出去，直至饿死。对象化表现为对象的丧失到这种程度，以致劳动者被剥夺了最必要的——不仅是生活所必要的，而且是劳动所必要的一对象。而且连劳动本身也成为这样一种对象，劳动者只有用最紧张的努力和伴随极不规则的间歇才能把它据为己有。对对象的占有表现为异化到这种程度，以致劳动者生产的对象越多，他能够占有的对象便越少，并且越加受自己的产品，即资本的统治。

这一切后果已经包含在这样一种规定中：劳动者同自己的劳动产品的关系就像同一个异己的对象的关系一样。因为在这个前提下，下面所说的是不言而喻的：劳动者耗费在劳动中的力量越多，他亲手创造的、与自身相对立的、异己的对象世界的力量便越强大，他本身、他的内部世界便越贫乏，归他所有的东西便越少。宗教方面的情况也是如此。人把自己奉献给上帝的越多，

他保留给自己的就越少。劳动者把自己的生命关

*

注到对象里去，但因此这个生命已不再属于他，而是属于对象了。因此，劳动者的这个活动越大，劳动者便越空虚。他的劳动产品是什么，他就不再是什么。因此，这个产品越大，他本身便越小。劳动者把自己外化在他的产品中，这不仅意味着他的劳动成为对象，成为外部的存在，而且还意味着他的劳动作为一种异己的东西不依赖于他而在他之外存在着，并成为与他相对立的独立力量；意味着他贯注到对象中去的生命作为敌对的和异己的力量同他相对抗。

以上我们只是从一个方面，亦即从劳动者同他的劳动产品的关系这一方面，考察了劳动者的异化。但异化不仅表现在生产的结果上，而且也表现在生产行为本身中，表现在生产活动本身中。如果劳动者不是在生产行为本身中把自己从自身异化出去，那么劳动者怎么能像对待某种异己的东西那样同自己的活动的产物相对立呢？产品不过是活动、生产的结果。因此，如果劳动的产品是外化，那么生产本身就必然是活动着的外化，活动之外化，外化之活动。劳动对象的异化不过是劳动活动本身的异化的结果。

那么，劳动的外化表现在什么地方呢？首先，对劳动者说来，劳动是外在的东西，也就是说，是不属于他的本质的东西；因此，劳动者在自己的劳动中并不肯定自己，而是否定自己，并不感到幸福，而是感到不幸，并不自由地发挥自己的肉体力量和精神力量，而是使自己的肉体受到损伤、精神遭到摧残。因此，他的劳动不是自愿的，而是一种被迫的强制劳动。从而，劳动不是需要的满足，而只是满足劳动以外的其他各种需要的手段。劳动的异化性的一个明显的表现是，只要对劳动的肉体强制或其他强制一消失，人们就会像逃避鼠疫一样地逃避劳动。外在的劳动，人把自己外化于其中的劳动，是一种自我牺牲、自我折磨的劳动。最后，对劳动者说来，劳动的外在性就表现在这种劳动不是他自己的，而是别人的；劳动不属于他；他自己在劳动过程中也不属于他自己，而是属于别人。

在宗教中，人的幻想、人的头脑和人的心灵的自发的活动是不以个人为转移地作用于个人的，也就是说，是作为某种异己的活动、神灵的或魔鬼的活动作用于个人的。同样地，劳动者的活动也不是他的自发活动。劳动者的活动属于别人，它是劳动者自身的丧失。

结果，人（劳动者）只是在执行自己的动物机能时，亦即在饮食男女时，至多还在居家打扮等等时，才觉得自己是自由地活动的；而在执行自己的人的技能时，却觉得自己不过是动物。动物的东西成为人的东西，而人的东西却成为动物的东西。

诚然，饮食男女等等也是真正人的机能。然而，如果把这些机能同其他人类活动割裂开来并使它们成为最后的和唯一的终极目的，那么，在这样的抽象中，它们就具有动物的性质。

我们已经从两个方面考察了实践的人的活动，即劳动的异化作用。第一，劳动者同劳动产品这个异己的、统治着他的对象的关系。这种

关系同时也是劳动者同感性的外部世界、同自然物这个与他相敌对的异己世界的关系。第二，劳动在劳动过程本身中同生产行为的关系。这种关系

是劳动者同他自己的活动--种异己的、不属

于他的活动——的关系。在这里，活动就是受动；力量就是虚弱；生殖就是去势；劳动者自己的肉体的和精神的能力，他个人的生活（因为，如果生活不是活动，又是什么呢？），就是掉转头来反对他自身的、不依赖于他的、不属于他的活动。这就是自我异化，正像上面所谈的是物的异化一样。

我们现在还要从异化劳动的已有的两个规定推出它的第三个规定。

人是类的存在物。这不仅是说，人无论在实践上还是在理论上都把类——即把自己本身的类，也把其他物的类——当作自己的对象；而且是说（这只是同一件事的另一种说法），人把自己本身当作现有的、活生生的类来对待，当作普遍的因而也是自由的存在物来对待。

无论在人那里还是在动物那里，类的生活从肉体方面来说都表现于：人（和动物一样）依

赖无机自然界来生活，而人较之动物越是万能，那么，人赖以生活的那个无机自然界的范围也就越广阔。从理论方面来说，植物、动物、石头、空气、光等等，或者作为自然科学的对象，或者作为艺术的对象，都是人的意识的一部分，都是人的精神的无机自然界，是人为了能够宴乐和消化而必须事先准备好的精神食粮；同样地，从实践方面来说，这些东西也是人的生活和人的活动的一部分。人在肉体上只有依靠这些自然物——不管是表现为食物、燃料、衣着还是居室等等——才能生活。实际上，人的万能正是表现在他把整个自然界——首先就它是人的直接的生活资料而言，其次就它是人的生活活动的材料、对象和工具而言——变成人的无机的身体。自然界就它本身不是人的身体而言，是人的无机的身体。人靠自然界来生活。这就是说，自然界是人为了不致死亡而必须与之形影不离的身体。说人的肉体生活和精神生活同自然界不可分离，这就等于说，自然界同自己本身不可分离，因为人是自然界的一部分。

人的异化劳动，从人那里（1）把自然界异化出去；（2）把他本身，把他

自己的活动机能,把他的生活活动异化出去,从而也就把类从人那里异化出去:它把对人来说的类的生活变成维持个人生活的手段。第一,它把类的生活和个人生活异化出去;第二,把抽象形式的个人生活变成同样是抽象形式和异化形式的类的生活的目的。

这是因为,首先,劳动本身、生活活动本身、生产生活本身对人来说不过成为满足他的一个需要,即维持肉体生存的需要的手段。而生产生活也就是类的生活。这是创造生命的生活。生活活动的性质包含着一个物种的全部特性、它的类的特性,而自由自觉的活动恰恰就是人的类的特性。生活本身仅仅表现为生活的手段。

动物是和它的生命活动直接同一的。它没有自己和自己的生命活动之间的区别。它就是这种生命活动。人则把自己的生活活动本身变成自己的意志和意识的对象。他的生活活动是有意识的。这不是人与之直接融为一体的那种规定性。有意识的生命活动直接把动物人的生命活动区别开来。正是仅仅由于这个缘故,人是类的存在物。换言之,正是由于他是类的存在物,他才是有意识的存在物,也就是说,他本身的生活对他来说才是对象。只是由于这个缘故,他的活动才是自由的活动。异化劳动把这种关系颠倒过来:正是由于人是有意识的存在物,人才把自己的生活活动、自己的本质仅仅变成维持自己生存的手段。

a

实际创造一个对象世界,改造无机的自然界,这是人作为有意识的类的存在物(亦即这样一种存在物,它把类看做自己的本质,或者说把自己本身看做类的存在物)的自我确证。诚然,动物也进行生产。它也为自已构筑巢穴或居所,如蜜蜂、海狸、蚂蚁等所做的那样。但动物只生产它自己或它的幼仔所直接需要的东西;动物的生产是片面的,而人的生产则是全面的;动物只是在直接的肉体需要的支配下生产,而人则甚至摆脱肉体的需要进行生产,并且只有在他摆脱了这种需要时才真正地进行生产;动物只生产自己本身,而人则再生产整个自然界;动物的产品直接同它的肉体相联系,而人则自由地与自己的产品相对立。动物只是按照它所属的那个物种的尺度和需要来进行塑造,而人则懂得按照任何物种的尺度来进行生产,并且随时随地都能用内在固有的尺度来衡量对象;所以,人也是按照美的规律来塑造。

因此,正是通过对对象世界的改造,人才实际上确证自己是类的存在

物。这种生产是他的能动的、类的生活。通过这种生产，自然界才表现

为他的创造物和他的现实。因此，对象是人的类的生活的对象化：人不仅像在意识中所发生的那样在精神上把自己划分为二，而且通过活动，在实际上把自己划分为二，并且在他所创造的世界中直观自身。因此，异化劳动从人那里剥夺了他的生产的对象，从而也剥夺了他的类的生活、他的现实和类的对象性，把人对动物所具有的那种优点变成缺点，因为人被夺去了他的无机的身体即自然界。

同样地，异化劳动把自我活动、自由活动贬低为手段，从而把人的类的生活变成维持人的肉体生存的手段。

因此，异化劳动导致如下的结果：（3）人的类的本质——无论是自然界，还是他的精神的、类的能力——变成与人异类的本质，变成维持他的个人生存的手段。异化劳动把人自己的身体从人那里异化出去，就像把在他之外的自然界，把他的精神本质、他的人的本质异化出去一样。（4）人从自己的劳动产品、自己的生活活动、自己的类的本质异化出去这一事实所造成的直接结果就是：人从人那里的异化。当人与自己本身相对立的时候，那么其他人也与他相对立。凡是适用于人对自己的劳动、自己的劳动产品和自己本身的关系的东西，也都同样适用于人对其他人、对其他人的劳动和劳动对象的关系。

总之，人从他的类的本质异化出去这一命题，说的是一个人从其他人异化出去，以及他们中的每个人都从人的本质异化出去。

人的异化，一般说来，就是人同自己本身的任何关系，只有通过人同其他人的关系才得到实现和表现。因而，在异化劳动条件下，每个人都按照他本身作为劳动者所处的那种地位和角度来观察别人。

我们已经从劳动者及其产品的异化这样一个经济事实出发。我们已经表述了这一事实的概念：异化劳动。我们已经分析了这一概念。因而，我们只是分析了一个经济事实。

现在我们要进一步考察一下异化劳动这一概念在现实中是怎样必然显示和表现出来的。如果说劳动产品是与我不相干的，是作为异己的力量与我相对立的，那么，它到底属于谁呢？如果我本身的活动不属于我，而是一个异己的、被迫的活动，那么，它到底属于谁呢？属于

有别于我的另一个存在物。这个存在物是什么呢？是神灵吗？诚然，起初主要的生产活动，如埃及、印度、墨西哥的神殿建造等等，是为了供奉神灵的，而产品本身也是属于神殿的。但是，神灵从来不曾是劳动的独一无二的主人。自然界也不曾是主人。那么，下述的状态会是怎样一种矛盾啊：人越是通过自己的劳动使自然界受自己支配，神灵的奇迹越是由于工业的奇迹而变成多余的，人就越是不得不为了讨好这些力量而放弃生产所能带来的欢乐和对产品的享受！

劳动和劳动产品所归属的那个异己的存在物，劳动为之服务和劳动产品供其享受的那个存在物，只能是人本身。如果说劳动产品不属于劳动者，并作为异己的力量与劳动者相对立，那么，这只能是由于产品属于不是劳动者的其他人。如果说劳动者的活动对他本身说来是苦恼，那么，这种活动就必然给别的什么人带来享受和欢乐。不是神灵，也不是自然界，而只有人本身才能是这个支配人的异己力量。

还必须注意到上文提到过的这样一个命题：人同自己本身的关系只有通过他同其他人的关系，才对他说来成为对象性的、现实的关系。因此，如果说人同他的劳动产品、同他的对象化了的劳动的关系，是一个异己的、敌对的、强有力的、不依赖于他的对象的关系，那么，他所以同这一对象发生这种关系，是因为有另一个异己

的、敌对的、强有力的、不依赖于他的人这是这一对象的主人。如果说人自己本身的活动对人说来是一种不由自主的活动，那么，这是因为人自己本身的活动是替别人服务的、受别人支配的、处于别人的强迫和压制之下的活动。

总之，劳动者通过异化劳动，产生出一个跟劳动不相干的、置身于劳动之外的人同这个劳动的关系。劳动者同劳动的关系，产生出资本家（或者不管人们给雇主起个什么别的名字）跟这同一个劳动的关系。从而，私有财产是外化了的劳动，即劳动者同自然界和自己本身的外在关系的产物、结果和必然归结。

因此，私有财产这一概念，是通过分析而从外化了的劳动，亦即外化了的人、异化了劳动、异化了的生活、异化了的人这一概念得出的。

诚然，我们是从政治经济学得到作为私有财产运动之结果的外化了的劳动（外化了的生

命)这一概念的。但是对这一概念的分析表明,即使私有财产表现为外化了的劳动的根据和原因,实际上却毋宁是外化了的劳动的结果,正像神灵本来不是人类理性迷误的原因,而是人类理性迷误的结果一样。后来,这种关系就变成相互作用(的关系)。

直到私有财产发展的最后的、最高的阶段,私有财产的这样一个秘密才重新暴露出来:私有财产一方面是外化了的劳动的产物,另一方面又是劳动借以外化的手段,是这一外化的实现。_

有产阶级和无产阶级同是人的自我异化。但有产阶级在这种自我异化中感到自己是满足的和稳固的,它把这种异化看做自身强大的证明,并在这种异化中获得人的生存的外观。而无产阶级在这种异化中则感到自己是被毁灭的,并在其中看到自己的无力和非人的生存的现实。这个阶级,用黑格尔的话来说,就是在被唾弃的状况下对这种状况的愤慨,这个阶级之所以必然产生这种愤慨,是由于它的人类本性和它那种公开地、断然地、全面地否定这种本性的生活状况相矛盾。

由此可见,在整个对立的范围内,私有者是保守的方面,无产者是破坏的方面。从前者产生保持对立的行动,从后者产生消灭对立的行动。。

(王俊北京大学社会学系)

Karl Marx

资本主义社会和前资本主义社会的阶级

到目前为止的一切社会¹的历史都是阶级斗争的历史。

自由民和奴隶、贵族和平民、领主和农奴、行会师傅²和帮工,一句话,压迫者和被压迫者,始终处于相互对立的地位,进行不断的、有时隐蔽有时公开的斗争,而每一次斗争的结局都是整个社会受到革命改造或者斗争的各阶级同归于尽。

在过去的各个历史时代,我们几乎到处都可以看到社会完全划分为各个不同的等级,看到由各种社会地位构成的多级的阶梯。在古罗马,有贵族、骑士、平民、奴隶;在中世纪,有封建领主、陪臣、行会师

傅、帮工、农奴，而且几乎在每一个阶级内部又有各种独特的等第。

从封建社会的灭亡中产生出来的现代资产阶级社会并没有消灭阶级对立。它只是用新的阶级、新的压迫条件和新的斗争形式代替了旧的。

但是，我们的时代，资产阶级的时代，却有一个特点：它使阶级对立简单化了。整个社会日益分裂为两大敌对的阵营，分裂为两大相互直接对立的阶级，资产阶级和无产阶级。

从中世纪的农奴中产生了初期城市的城关市民；从这个市民等级中发展出最初的资产阶级分子。

美洲的发现、绕过非洲的航行，给新兴的资产阶级开辟了新的活动场所。东印度和中国的市场、美洲的殖民化、对殖民地的贸易、交换手段和一般的商品的增加，使商业、航海业和工业空前高涨，因而使正在崩溃的封建社会内部的

革命因素迅速发展。

以前那种封建的或行会的工业经营方式已经不能满足随着新市场的出现而增加的需求了。工场手工业代替了这种经营方式。行会师傅被工业的中间等级排挤掉了；各种行业组合之间的分工随着各个作坊内部的分工的出现而消失了。

但是，市场总是在扩大，需求总是在增加。甚至工场手工业也不再能满足需要了。于是，蒸汽和机器引起了工业生产的革命。现代大工业代替了工场手工业；工业中的百万富翁，整批整批产业军的统领，现代资产者，代替了工业的中间等级。

大工业建立了由美洲的发现准备好的世界市场。世界市场使商业、航海业和陆路交通得到了巨大的发展。这种发展又反过来促进了工业的扩展，同时，工业、商业、航海业和铁路愈是扩展，资产阶级也愈是发展，愈是增加自己的资本，愈是把中世纪遗留下来的一切阶级都排挤到后面去了。

资产阶级的这种发展的每一个阶段，都有相应的政治上的成就伴随着。它在封建领主统治下是被压迫的等级，在公社³里是武装的和自治的团体，在一些地方组成独立的城市共和国（例如在意大利和德国^h在

另一些地方组成君主国中的纳税的第三等级（例如在法国）；后来，在工场手工业时期，它是等级制君主国或专制君主国中同贵族抗衡的势力，甚至是大君主国的主要基础；最后，从大工业和世界市场建立的时候起，它在现代的代议制国家里夺得了独占的政治统治。现代的国家政权不过是管理整个资产阶级的共同事务的委员会罢了。

资产阶级在历史上曾经起过非常革命的作用。资产阶级在它已经取得了统治的地方把一切封建的、宗法的和田园诗般的关系都破坏了。它无情地斩断了把人们束缚于天然首长的形形色色的封建羁绊，它使人和人之间除了赤裸裸的利害关系，除了冷酷无情的“现金交易”，就再也没有任何别的联系了。它把宗教的虔诚、骑士的热忱、小市民的伤感这些情感的神圣激发，淹没在利己主义打算的冰水之中。它把人的尊严变成了交换价值，用一种没有良心的贸易自由代替了无数特许的和自力挣得的自由。总而言之，它用公开的、无耻的、直接的、露骨的剥削代替了由宗教幻想和政治幻想掩盖着的剥削。

资产阶级抹去了一切向来受人尊崇和令人敬畏的职业的灵光。它把医生、律师、教士、诗人和学者变成了它出钱招雇的雇佣劳动者。

资产阶级撕下了罩在家庭关系上的温情脉脉的面纱，把这种关系变成了纯粹的金钱关系。

资产阶级揭示了，在中世纪深受反对派称许的好勇斗狠，是以懒散怠惰作为它的相应的补充的。它第一次证明了，人的活动能够取得什么样的成就。它创造了完全不同于埃及金字塔、罗马水道和哥特式教堂的奇迹；它完成了完全不同于民族大迁移和十字军东征的远征。

资产阶级除非使生产工具，从而使生产关系，从而使全部社会关系不断地革命化，否则就不能生存下去。反之，原封不动地保持旧的生产方式，却是过去一切工业阶级生存的首要条件。生产的不断变革，一切社会关系不停的动荡，永远的不安定和变动，这就是资产阶级时代不同于过去一切时代的地方。一切固定的东西都烟消云散了，一切神圣的东西都被亵渎了。人们终于不得不用冷静的眼光来看他们的生活地位、他们的相互关系。

不断扩大产品销路的需要，驱使资产阶级奔走于全球各地。它必须到处落户，到处创业，到处建立联系。

资产阶级，由于开拓了世界市场，使一切国家的生产和消费都成为世界性的了。不管反对派怎样惋惜，资产阶级还是挖掉了工业脚下的民族基础。古老的民族工业被消灭了，并且每天还在被消灭。它们被新的工业排挤掉了，新的工业的建立已经成为一切文明民族的生命攸关的问题；这些工业所加工的，已经不是本地的原料，而是来自极其遥远的地区的原料；它们的产品不仅供本国消费，而且同时供世界各地消费。旧的、靠本国产品来满足的需要，被新的、要靠极其遥远的国家和地带的产品来满足的需要所代替了。过去那种地方的和民族的自给自足和闭关自守的状态，被各民族的各方面的互相往来和各方面的互相依赖所代替了。物质的生产是如此，精神的生产也是如此。各民族的精神产品成了公共的财产。民族的片面性和局限性日益成为不可能，于是由许多种民族的和地方的文学形成了一种世界的文学。

资产阶级，由于一切生产工具的迅速改进，由于交通的极其便利，把一切民族甚至最野蛮的民族都卷到文明中来了。它的商品的低廉价格，是它用来摧毁一切万里长城、征服野蛮人最顽强的仇外心理的重炮。它迫使一切民族——如果它们不想灭亡的话——采用资产阶级的生产方式；它迫使它们在自己那里推行所谓文明制度，即变成资产者。一句话，它按照自己的面貌为自己创造出一个世界。

资产阶级使乡村屈服于城市的统治。它创立了巨大的城市，使城市人口比农村人口大大增加起来，因而使很大一部分居民脱离了乡村生活的愚昧状态。正像它使乡村从属于城市一样，它使未开化的和半开化的国家从属于文明的国家，使

农民的民族从属于资产阶级的民族，使东方从属于西方。

资产阶级日甚一日地消灭生产资料、财产和人口的分散状态。它使人口密集起来，使生产资料集中起来，使财产聚集在少数人的手里。由此必然产生的后果就是政治的集中。各自独立的、几乎只有同盟关系的、各有不同利益、不同法律、不同政府、不同关税的各个地区，现在已经结合为一个拥有统一的政府、统一的法律、统一的民族阶级利益、统一的边疆和统一的关税的国家了。

资产阶级在它的不到一百年的阶级统治中所创造的生产力，比过去一切时代创造的全部生产力还要多，还要大。自然力的征服，机器的采用，化学在工业和农业中的应用，轮船的行驶，铁路的通行，电报的使用，整个大陆的开垦，河川的通航，仿佛用法术从地下呼唤出来

的大量人口，——过去哪一个世纪能够料想到有这样的生产力潜伏在社会劳动里呢？

由此可见，资产阶级赖以形成的生产资料和交换手段，是在封建社会里造成的。在这些生产资料和交换手段发展的一定阶段上，封建社会的生产和交换在其中进行的关系，封建的农业和工业组织，一句话，封建的所有制关系，就不再适应已经发展的生产力了。这种关系已经在阻碍生产而不是促进生产了。它变成了束缚生产的桎梏。它必须被打破，而且果然被打破了。

取而代之的是自由竞争以及与自由竞争相适应的社会制度和政治制度、资产阶级的经济统治和政治统治。*。

现在，我们眼前又进行着类似的运动。资产阶级的生产关系和交换关系，资产阶级的所有制关系，这个曾经仿佛用法术创造了如此庞大的生产资料和交换手段的现代资产阶级社会，现在像一个巫师那样不能再支配自己用符咒呼唤出来的魔鬼了。几十年来的工业和商业的历史，只不过是现代生产力反抗现代生产关系、反抗作为资产阶级及其统治的存在条件的所有制关系的历史。要证明这一点，只要指出在周期性的循环中愈来愈危及整个资产阶级社会生存的商业危机就够了。在商业危机期间，总是不仅有很大一部分制成的产品被毁灭掉，而且有很大一部分已经造成的生产力被毁灭掉。在危机期间，发生一种在过去一切时代看来都好像是荒唐现象的社会瘟疫，即生产过剩的瘟疫。社会突然发现自己回到了一时的野蛮状态；仿佛是一次饥荒、一场普遍的毁灭性战争，吞噬了社会的全部生活资料；仿佛是工业和商业全被毁灭了，——这是什么缘故呢？因为社会上文明过度，生活资料太多，工业和商业太发达。社会所拥有的生产力已经不能再促进资产阶级文明和资产阶级所有制关系的发展；相反，生产力已经强大到这种关系所不能适应的地步，它已经受到这种关系的阻碍；而它一着手克服这种障碍，就使整个资产阶级社会陷入混乱，就使资产阶级所有制的存在受到威胁。资产阶级的关系太狭窄了，再容纳不了它本身所创造的财富了。——资产阶级用什么办法来克服这种危机呢？一方面不得不消灭大量生产力，另一方面夺取新的市场，更加彻底地利用旧的市场。这究竟是怎样的一种办法呢？这不过是资产阶级准备更全面更猛烈的危机的办法，不过是使防止危机的手段愈来愈少的办法。

资产阶级用来推翻封建制度的武器，现在却对准资产阶级自己了。

但是，资产阶级不仅锻造了置自身于死地的武器；它还产生了将要运用这种武器的人——现代工人，即无产者。

资产阶级即资本愈发展，无产阶级即现代工人阶级也在同一程度上跟着发展；现代的工人只

有当他们找到工作的时候才能生存，而且只有当他们的劳动增殖资本的时候才能找到工作。这些不得不把自己零星出卖的工人，像其他任何货物一样，也是一种商品，所以他们同样地受到竞争方面的一切变化的影响，受到市场方面的一切波动的影响。

由于机器的推广和分工的发展，无产者的劳动已经失去了任何独立的性质，因而也失去了对工人的任何吸引力。工人变成了机器的单纯的附属品，要求他做的只是极其简单、极其单调和极容易学会的操作。因此，花在工人身上的费用，几乎只限于维持工人生活和延续工人后代所必需的生活资料。但是，商品的价格，从而劳动的价格，是同它的生产费用相等的。因此，劳动愈使人感到厌恶，工资也就愈减少。不仅如此，机器愈推广，分工愈细致，劳动量也就愈增加，这或者是由于工作时间的延长，或者是由于在一定时间内所要求的劳动量的增加，机器运转的加速，等等。

现代工业已经把家长式的师傅的小作坊变成了工业资本家的大工厂。挤在工厂里的工人群众就像士兵一样被组织起来。他们是产业军的普通士兵，受着各级军士和军官的层层监视。他们不仅是资产阶级的、资产阶级国家的奴隶，并且每日每时都受机器受监工首先是受各个厂主资产者本人的奴役。这种专制制度愈是公开地把发财致富宣布为自己的最终目的，它就愈是可鄙、可恨和可恶。

手的操作所要求的技巧和气力愈少，换句话说，现代工业愈发达，男工也就愈受到女工的排挤。对工人阶级来说，性别和年龄的差别再没有什么社会意义了。他们都只是劳动工具，不过因为年龄和性别的不同而需要不同的费用罢了。

当厂主对工人的剥削告一段落，工人领到了用现金支付的工资的时候，马上就有资产阶级中的另一部分人——房东、店主、当铺老板等等向他们扑来。

以前的中等阶级的下层，即小工业家、小商人和小食利者，手工业者

和农民一所有这些阶级都降落到无产阶级的队伍里来了，有的是因为他们的资本不足以经营大工业，经不起较大的资本家的竞争；有的是因为他们的手艺已经被新的生产方法弄得一钱不值了。无产阶级的队伍就是这样从居民的所有阶级中得到补充的。无产阶级经历了各个不同的发展阶段。它反对资产阶级的斗争在它诞生之初就开始了。最初是个别的工人，然后是某一工厂的工人，然后是某一地方的某一劳动部门的工人，同直接剥削他们的个别资本家作斗争。他们不仅仅攻击资产阶级的生产关系，还攻击生产工具本身；他们毁坏那些来竞争的外国商品，捣毁机器，烧毁工厂，力图恢复已经失去的中世纪工人的地位。

在这个阶段，工人们还是分散在全国各地并为竞争所分裂的群众。广大工人群众的团结，还不是他们自己联合的结果，而是资产阶级联合的结果，当时资产阶级为了达到自己的政治目的必须暂时还能够把整个无产阶级发动起来。因此，在这个阶段，无产者不是同自己的敌人作斗争，而是同自己的敌人的敌人作斗争，即同君主专制的残余、地主、非工业资本家和小资本家作斗争。因此，整个历史运动都集中在资产阶级手里；在这种条件下取得的都是资产阶级的胜利。

但是，随着工业的发展，无产阶级不仅人数增加了，而且它结合成更大的集体，它的力量日益增长，它愈来愈感到自己的力量。机器使劳动的差别愈来愈小，使工资几乎到处都降到同样低的水平，因而无产阶级的利益和生活状况也愈来愈趋于一致。资本家彼此间日益加剧的竞争以及由此引起的商业危机，使工人的工资愈来愈不稳定；机器的日益迅速的和继续不断的改良，使

工人的整个生活地位愈来愈没有保障；个别工人和个别资本家之间的冲突愈来愈具有两个阶级的冲突的性质。工人开始成立反对资本家的同盟（工联）；他们联合起来保卫自己的工资。他们甚至建立起了经常性的团体，以便一旦发生冲突时，在生活上有所保障。有些地方，斗争转变为起义。

工人有时也得到胜利，但这种胜利只是暂时的。他们斗争的真正成果并不是直接取得的成功，而是工人的愈来愈扩大的团结。这种团结由于大工业所造成的日益发达的交通工具而得到发展，这种交通工具把各地的工人彼此联系起来。只要有了这种联系，就能把许多性质相同的地方性的斗争汇合成全国性的斗争，汇合成阶级斗争。而一切阶级斗争都是政治斗争。中世纪的市民靠乡间小道需要几百年才能达到

的团结，现代的无产者利用铁路只要几年就可以达到了。

无产者组织成为阶级，从而组织成为政党这件事，不断地由于工人的自相竞争而受到破坏。但是，这种组织总是一次又一次地重新产生，并且一次比一次更强大，更坚固，更有力。它利用资产阶级内部的分裂，迫使他们用法律形式承认工人的个别利益。英国的十小时工作日法案就是一个例子。

一般说来，旧社会内部的冲突在许多方面都促进了无产阶级的的发展。资产阶级处于不断的斗争中：最初是反对贵族，后来又反对其利益同工业进步相矛盾的一部分资产阶级，并且经常反对一切外国的资产阶级。在这一切斗争中，资产阶级都不得不向无产阶级呼吁，要求无产阶级援助，这样就把无产阶级卷进了政治运动。于是，资产阶级自己就把自己的政治教育和普通教育的因素，即反对自身的武器给予了无产阶级。

其次，我们已经看到，工业的进步把统治阶级中的整个的阶层抛到无产阶级队伍里去，或者至少也使他们的生活条件受到威胁。他们也给无产阶级带来了大量的启蒙和进步的新因素。

最后，在阶级斗争接近决战的时期，统治阶级内部的、整个旧社会内部的瓦解过程，就达到非常强烈、非常尖锐的程度，甚至使得统治阶级中的一小部分人脱离统治阶级而归附于革命的阶级，即掌握着未来的阶级。所以，正像过去贵族中有一部分人转到资产阶级方面一样，现在资产阶级中也有一部分人，特别是已经提高到从理论上认识整个历史运动这一水平的一部分资产阶级思想家，转到无产阶级方面来了。

在当前同资产阶级对立的一切阶级中，只有无产阶级是真正革命的阶级。其余的阶级都随着大工业的发展而日趋没落和灭亡，而无产阶级却是大工业本身的产物。

中等阶级，即小工业家、小商人、手工业者和农民，他们同资产阶级作斗争，都是为了维护他们这种中间等级的生存，以免于灭亡。所以，他们不是革命的，而是保守的。不仅如此，他们甚至是反动的，因为他们力图使车轮倒转。如果说他们是革命的，那是鉴于他们行将转入无产阶级的队伍，这样，他们就不是维护他们目前的利益，而是维护他们将来的利益，他们就离开自己原来的立场，而站到无产阶级

的立场上来。

“危险的”阶级，流氓无产阶级，是旧社会最下层中消极的和腐化的部分。他们有时也被无产阶级革命卷到运动里来，但是，由于他们的整个生活状况，他们更甘心于被人收买，去干反动的勾当。

过去一切阶级在争得统治之后，总是使整个社会服从于他们发财致富的条件，企图以此来巩固它们已经获得的生活地位。无产者只有消灭自己的现存的占有方式，从而消灭全部现存的占有

方式，才能取得社会生产力。无产者没有什么自己的东西必须加以保护，他们必须摧毁至今保护和保障私有财产的一切。

过去的一切运动都是少数人的或者为少数人谋利益的运动。无产阶级的运动是绝大多数人的、为绝大多数人谋利益的自觉的独立的运动。无产阶级，现今社会的最下层，如果不炸毁构成官方社会的整个上层，就不能抬起头来，挺起胸来。

如果不就内容而就形式来说，无产阶级反对资产阶级的斗争首先是一国范围内的斗争。每一个国家的无产阶级当然首先应该打倒本国的资产阶级。

在叙述无产阶级发展的最一般的阶段的时候，我们循序探讨了现存社会内部或多或少隐蔽着的国内战争，直到这个战争转变为公开的革命，无产阶级用暴力推翻资产阶级而建立自己的统治。

我们已经看到，到目前为止的一切社会都是建立在压迫阶级和被压迫阶级的对立之上的。但是，为了有可能压迫一个阶级，就必须保证这个阶级至少有能够维持它的生存的条件。农奴曾经在农奴制度下挣扎到公社社员中的地位，小资产者曾经在封建专制制度的束缚下挣扎到资产者的地位。现代的工人却相反，他们并不是随着工业的进步而上升，而是愈来愈降到本阶级的生存条件以下。工人变成赤贫者，贫困比人口和财富增长得还要快。由此可以明显地看出，资产阶级再不能做社会的统治阶级了，再不能把自己阶级的生存条件当做支配一切的规律强加于社会了。资产阶级不能统治下去了，因为它甚至不能保证自己的奴隶维持奴隶的生活，因为它不得不让自己的奴隶落到不能养活它反而要让它来养活的地步。社会再不能在它统治下生活下去了，就是说，它的存在不再同社会相容了。

资产阶级生存和统治的根本条件，是财富在私人手里的积累，是资本的形成和增殖；资本的生存条件是雇佣劳动。雇佣劳动完全是建立在工人的自相竞争之上的。资产阶级无意中造成而又无力抵抗的工业进步，使工人通过联合而达到的革命团结代替了他们由于竞争而造成的分散状态。于是，随着大工业的发展，资产阶级赖以生产和占有产品的基础本身也就从它的脚下被挖掉了。它首先生产的是它自身的掘墓人。资产阶级的灭亡和无产阶级的胜利是同样不可避免的，

工人们最初企图联合时总是采取同盟的形式。

大工业把大批互不相识的人们聚集起来。竞争把他们的利害关系分开。但是维护工资这一对付老板的共同利益，使他们在一个共同的思想（反抗、组织同盟）下联合起来。因此，同盟总是具有双重目的：消灭工人之间的竞争，以便同心协力地同资本家竞争。反抗的最初目的只是为了维护工资，后来，随着资本家为了压制工人而逐渐联合起来，原来孤立的同盟就组成为集团，工人们为抵制经常联合的资本而维护自己的联盟，就比维护工资更为必要。下面这个事实就确切地说明了这一点——使英国经济学家异常吃惊的是，工人们献出相当大一部分工资支援经济学家认为是单只为了工资而建立的联盟。在这一斗争（真正的内战）中，未来战斗的一切要素在聚集和发展着。达到这一点，同盟就具有政治性质。

经济条件首先把大批的居民变成工人。资本

* 英文摘自 *The Communist Manifesto*, 页 108 - 119。

中译文参照了人民出版社1970年再版《共产党宣言》

页23 -36，中共中央马恩列斯著作编译局译。-译

注

的统治为这批人创造了同等的地位和共同的利害关系。所以，这批人对资本来说已经形成一个阶级，但还不是自为的阶级。在斗争（我们仅仅谈到它的某些阶段）中，这批人逐渐团结起来，形成一个自为的阶级。他们所维护的利益变成阶级的利益。而阶级同阶级的斗争就是政治斗争。

我们应当把资产阶级的历史分为两个阶段：第一是资产阶级在封建主义和君主专制的统治下形成阶级；第二是形成阶级之后，推翻封建主义和君主制度，把旧社会改造成资产阶级社会。第一个阶段历时较长，花的力量也最多。资产阶级也是从组织反对封建主的局部性同盟开始进行斗争的。

对资产阶级所经历的各个历史阶段——从城市自治团体直到构成阶级，已经有不少的探讨。

但是，当问题涉及对罢工、同盟以及无产者在我们眼前实现他们组成阶级所采用的其他形式给以明确估价的时候，一些人就陷入了真正的惶恐，另一些人就显出先验的蔑视。

被压迫阶级的存在就是每一个以阶级对抗为基础的社会必要条件。因此，被压迫阶级的解放必然意味着新社会的建立。要使被压迫阶级能够解放自己，就必须使既得的生产力和现存的社会关系不再继续并存。在一切生产工具中，最强大的一种生产力是革命阶级本身。革命因素之组成为阶级，是以旧社会的怀抱中所能产生的全部生产力的存在为前提的。

这是不是说，旧社会崩溃以后就会出现一个表现为新政权的新阶级的统治呢？不是。

工人阶级解放的条件就是要消灭一切阶级；正如第三等级即资产阶级解放的条件就是消灭一切等级⁴和秩序一样。

工人阶级在发展进程中将创造一个消除阶级和阶级对立的联合体来代替旧的资产阶级社会；从此再不会有任何原来意义的政权了。因为政权正是资产阶级社会内部阶级对立的正式表现。

在这以前，资产阶级和无产阶级间的对抗仍然是一个阶级反对另一个阶级的斗争，这个斗争一旦达到最紧张的地步，就成为全面的革命。可见，建筑在阶级对立上面的社会最终将产生最残忍的矛盾，导致人们的肉搏，这用得着奇怪吗？

不能说社会运动排斥政治运动。从来没有哪一种政治运动不同时又是社会运动的。

只有在没有阶级和阶级对抗的情况下，社会进化将不再是政治革命。而在这以前，在每一次社会全盘改造的前夜，社会科学的结论总是：

“不是战斗，就是死亡；不是血战，就是毁灭。问题的提法必然如此。”#

小农人数众多，他们的生活条件相同，但是彼此间并没有发生多种多样的关系。他们的生产方式不是使他们互相交往，而是使他们互相隔离。这种隔离状态由于法国的交通不便和农民的贫困而更为加强了。他们进行生产的地盘，即小块土地，不容许在耕作时进行任何分工，应用任何科学，因而也就没有任何多种多样的发展，没有任何不同的才能，没有任何丰富的社会关系。每一个农户差不多都是自给自足的，都是直接生产自己的大部分消费品，因而他们取得生活资料多半是靠与自然交换，而不是靠与社会交往。一小块土地，一个农民和一个家庭；旁边是另一小块土地，另一个农民和另一个家庭。一批这样的单位就形成一个村子；一批这样的村子就形成一

*英文摘自办〇/凡必^叩知，页172 - 175。中译文参照了人民出版社1962年版《哲学的贫困》单行本，页184 -186。——译注

个省。这样，法国国民的广大群众，便是由一些同名数相加形成的，好像一袋马铃薯是由袋中的一个马铃薯所集成的那样。既然数百万家庭的经济条件使他们的生活方式、利益和教育程度与其他阶级的生活方式、利益和教育程度各不相同并互相敌对，所以他们就形成一个阶级。由于各个小农彼此间只存在有地域的联系，由于他们利益的同一性并不使他们彼此间形成任何的共同关系，形成任何的全国性的联系，形成任何一种政治组织，所以他们就没有形成一个阶级。因此，他们不能以自己的名义来保护自己的阶级利益，无论是通过议会或通过国民公会。他们不能代表自己，一定要别人来代表他们。他们的代表一定要同时是他们的主宰，是高高站在他们上面的权威，是不受限制的政府权力，这种权力保护他们不受其他阶级侵犯，并从上面赐给他们雨水和阳光。所以，归根到底，小农的政治影响表现为行政权力支配社会。#

单纯劳动力的所有者、资本的所有者和土地的所有者，——他们各自的收入来源是工资、利润和地租，——也就是说，雇佣工人、资本家和土地所有者，形成了建立在资本主义生产方式基础之上的现代社会的三大阶级。

在英国，现代社会的经济结构无疑已经有了最高度的、最典型的发展。但甚至在这里，这种阶级结构也还没有以纯粹的形式表现出来。在这里，也还有若干中间的和过渡的阶段到处使界限规定模糊起来（虽然这种情况在农村比在城市少得多）。不过，这种情况对我们的研究来说是无关紧要的。我们已经看到，资本主义生产方式的经常趋势和发展规律，是使生产资料越来越同劳动分离，分散的生产资料越来越大量集中成群，因此，劳动转化为雇佣劳动，生产资料转化为资本。另一方面，适应于这种趋势，土地所有权同资本和劳动相分离而独立，换句话说，一切土地所有权都转化为适应于资本主义生产方式的土地所有权形式。

首先要解答的一个问题是：什么构成了阶级？这个问题自然会由另外一个问题的解答而得到解答：什么东西使雇佣工人、资本家和土地所有者成为社会三大阶级？

乍一看来，好像就是收入和收入来源的同一性。三大社会集团的成员，即形成这些集团的个人，分别靠工资、利润和地租来生活，也就是分别靠他们的劳动力、他们的资本和他们的土地所有权来生活。

不过从这个观点来看，例如，医生和官吏也形成两个阶级了，因为他们属于两个不同的社会集团，其中每个集团的成员的收入都来自同一源泉。对于社会分工在工人、资本家和土地所有者中间造成的利益和地位的无止境的划分，——例如，土地所有者分成葡萄园所有者、农场所有者、森林所有者、矿山所有者、渔场所有者，——也同样可以这样说了。

(手稿到此中断。) #

(王俊北京大学社会学系)

迁释：

1. 确切地说，这是指有文字记载的历史。在1847年，社会的史前状态即有文字记载的历史以前的社会组织，几乎还完全没有人知道（恩格斯在1848年英文版上加的注）。

2. 行会师傅就是在行会中享有全权的会员，是

* 英文摘自 *The Eighteenth Brumaire of Louis Bonaparte*，页478 -479。中文译文参照了《马克思恩格斯全集》第八卷“路易·波拿巴的雾月十八日：页200-218。——译注

**英文摘自Capitol, Vol.III,页885 _886。中文参照了《资本论》第三卷（下）人民出版社1975年版，马恩列斯著作编译局译，页1000-1001。——译注

行会内部的师傅，而不是行会的首领（恩格斯在1888年英文版上加的注）。

3.由此可见，现代资产阶级本身是一个长期发展过程的产物，是生产方式和交换方式的一系列变革的产物。法国的新兴城市，甚至在它们从封建领主手里争得地方自治和“第三等级”的政治权利以前，就已经被称为“公社”了。一般说来，这里是把英国当作资产阶级经济发展的典型国家，而把法国当作资产阶级政治发展的典型国家（恩格斯在1888年英文版上加的注）。这是意大利和法国的城镇居民，在他们从封建领主那里赎买了或夺取了他们最初的自治权的时候，给他们的城镇社区所取的名字（恩格斯给1890年德文版加的注）。

4.这里所谓的等级是指历史意义上的封建国家的等级，这些等级有一定严格限定的特权。资产阶级革命消灭了等级及其特权。资产阶级社会只有阶级，因此，谁把无产阶级称为“第四等级”，他就完全违背了历史（恩格斯在1885年德文版上加的注）。

Karl Marx

意识形态和阶级

统治阶级的思想在每一个时代都是占统治地位的思想。这就是说，一个阶级是社会上占统治地位的物质力量，同时也是社会上占统治地位的精神力量。支配着物质生产资料的阶级，同时也支配着精神生产的资料，因此，那些没有精神生产资料的人的思想，一般地是受统治阶级支配的。占统治地位的思想不过是占统治地位的物质关系在观念上的表现，不过是表现为思想的占统治地位的物质关系；因而，这就是那些使某一个阶级成为统治阶级的各种关系的表现，因而这也就是这个阶级的统治的思想。此外，构成统治阶级的各个个人也都具有意

识，因而他们也会思维；既然他们正是作为一个阶级而进行统治，并且决定着某一历史时代的整个面貌，不言而喻，他们在这个历史时代的一切领域中也会这样做，就是说，他们还作为思维着的人，作为思想的生产者而进行统治，他们调节着自己时代的思想的生产和分配；而这就意味着他们的思想是一个时代的占统治地位的思想，例如，在某一国家里，某个时期王权、贵族和资产阶级争夺统治，因而，在那里统治是分享的，那里占统治地位的思想就会是关于分权的学说，人们把分权当作“永恒的规律”来谈论。

劳动分工是以精神劳动和物质劳动的分工的形式出现在统治阶级中间，因为在这个阶级内部，一部分人是作为该阶级的思想家而出现的（他们是这一阶级的积极的、有概括能力的思想家，他们把编造这一阶级关于自身的幻想当作谋生的主要源泉），而另一些人对于这些思想和幻想则采取比较消极的态度，他们准备接受这些思想和幻想，因为实际上该阶级的这些代表才是它的积极成员，所以他们很少有时间来编造关于自身的幻想和思想。在这一阶级内部，这种分裂甚至可以发展成为这两部分人之间的某种程度上的对立和敌视，但是一旦发生任何实际冲突，当阶级本身受到威胁，甚至占统治阶级地位的思想好像不是统治阶级的思想这种假象、它们拥有的权力好像和这一阶级的权力不同这种假象也趋于消失的时候，这种敌视便会自行消失。一定时代的革命思想的存在是以革命阶级的存在为前提的。

现在，在考察历史运动时，如果我们把统治阶级的思想和统治阶级本身分割开来，使这些思想独立化；如果不顾生产这些思想的条件和他们的生产者而硬说该时代占统治地位的是这些或那些思想，也就是说，如果完全不考虑这些思想的基础——个人和历史环境，那就可以这样说：例如，在贵族统治时期占统治地位的是忠诚信义等等概念，而在资产阶级统治时期占统治地位的则是自由平等等概念。总之，统治阶级自己为自己编造出诸如此类的幻想。所有历史学家，特别是18世纪以来的历史学家所固有的这种历史观必然会碰到这样一种现象：占统治地位的将是愈来愈抽象的思想，即愈来愈具有普遍性形式的思想。事情就是这样的，每一个企图代替旧统治阶级的地位的新阶级，就是为了达到自己的目的而不得不把自己的利益说成是社会全体成员的共同利益，抽象地讲，就是赋予自己的思想以普遍性的形式，把它们描绘成唯一合理的、有普遍意义的思想。进行革命的阶级，仅就它对抗另一个阶级这一点来说，从一开始就不是作为一个阶级，而是作为全社会的代表出现的；它俨然以社会全体群众的姿态反对唯一的统

治阶级。¹它之所以能这样做，是因为它的利益在开始时的确同其余一切非统治阶级的共同利益还多少有一些联系，在当时存在的那些关系的压力下还来不及发展成为特殊阶级的特殊利益。因此，这一阶级的胜利对于其他未能争得统治的阶级中的许多个人来说也是有利的，但这只是就这种胜利使这些个人有可能上升到统治阶级行列这一点来讲的。当法国资产阶级推翻了贵族的统治之后，在许多无产者面前由此出现了升到无产阶级之上的可能性，但是只有当他们变成资产者的时候才达到这一点。由此可见，每一个新阶级赖以建立自己统治的基础，比它以前的统治阶级所依赖的基础要宽广一些；可是后来，非统治阶级和取得统治的阶级之间的对立也发展得更尖锐和更深刻。这两种情况使得非统治阶级反对新统治阶级的斗争在否定旧社会制度方面，又比起过去一切争得统治的阶级要更加坚决、更加激进。

只要阶级统治总体而言不再是社会借以组织起来的形式，也就是说，只要那种把特殊利益说成普遍利益，或者把“普遍利益”说成是统治阶级的利益的必要性消失了，那么，一定阶级的统治似乎只是某种思想的统治这种假象当然也就会自行消失了。[#]

(王俊北京大学社会学系)

注释：

1.普遍性符合于（1）与等级相对的阶级；（2）竞争、世界范围的交往等；（3）统治阶级的人多势众；（4）共同利益的幻想（最初这种幻想是真实的）；（5）思想家的自我欺骗和劳动分工（马克思所加的边注）。

*中译文参照了人民出版社1960年版《马克思恩格斯全集》第三卷，“德意志意识形态”，第52-55

页。-译注

Karl Marx

价值和剩余价值

所有商品共同的社会实体是什么呢？这就是劳动D要生产一个商品，必须在这个商品上投入或耗费一定量的劳动。我说的不仅是劳动，而是

社会劳动。一个人生产一个物品要是为自己直接使用，供自己消费的，他创造的就是产品而不是商品。作为一个自给自足的生产者，他与社会没有关系。但是，一个人要生产一个商品，就不仅要生产能满足某种社会需要的物品，而且他的劳动本身也应该是社会所耗费的劳动总额的一部分。他的劳动应该从属于社会内部的分工。没有别的分工，这种劳动就算不了什么，它所以必需，是为了补充别的分工。

如果我们把商品看做是价值，我们是只把它们看做体现了的、凝固了的或所谓结晶了的社会劳动。从这个观点来看，它们所以能够互相区别，只是由于它们代表了较多或较少的劳动量，例如，生产一条丝巾也许比生产一块砖要耗费更多的劳动量。但是怎样测量劳动量呢？用劳动所经历的时间，也就是说，用小时、日等等来测量。当然，采用这种测量法，就必须把各种劳动化约为平均劳动或简单劳动，作为它们的单位。

所以我们便得出结论：商品具有价值，因为它 是社会劳动的结晶。商品价值的大小或相对价值， 取决于它所含的社会实体量的大小，也就是说，取 决于生产它所必需的相对劳动量。所以各个商品的 相对价值，是由耗费于、体现于、凝固于该商品中的相应的劳动数量或劳动量决定的。在同样劳动时间内生产出来的各种商品的各相对应的数量，是相

b

等的。或者说：一个商品的价值对另一个商品的价值关系，相当于一个商品中凝固的劳动量对另一

个商品中凝固的劳动量的关系。

那么，劳动力的价值是什么呢？

劳动力的价值，也像其他一切商品的价值一样，是由生产它所必需的劳动量决定的。一个人的劳动力只有在他本人活着的时候才存在。一个人要成长并维持生活，就必须消费一定量的生活必需品。但是，人和机器一样，也是要损坏的，所以必须有另一个人来代替他。他除了维持他自己生活所必需的若干生活必需品以外，还需要有一定数量的生活必需品来养育儿女，因为他们将在劳动市场上代替他，并且延续劳动者的种族。此外，为了发展他的劳动力，使他获得一种技能，还需要另外花费一定数量的价值。就我们的目的而论，只要考察一下

中等的劳动就够了，这种劳动的教育费是微不足道的。但是，我要趁此机会指出，各种不同质量的劳动力的生产费用既然各不相同，所以不同行业所用的劳动力的价值也就一定各不相同。因此，要求工资平等是根本错误的，这是一种绝不能实现的妄想。这种要求是一种虚妄和肤浅的激进主义的产物，只承认前提而企图避开结论。在雇佣劳动制度的基础上，确定劳动力的价值，也像确定其他一切商品的价值那样；不同种类的劳动力有不同的价值，要生产它们，不同的劳动量，所以它们在劳动市场上就应当获得不同的价格。在雇佣劳动制度的基础上要求平等的或仅仅是公平的报酬，犹如在奴隶制的基础上要求自由一样。你们认为公道和公平的东西，与问题毫无关系。问题就在于：一定的生产制度所必需的和不可避免的东西是什么？

根据上面所说的，就可以看出，劳动力的价值，是由生产、发展、维持和延续劳动力所必需的生活必需品的价值决定的。

现在假定，一个工人每天的生活必需品的平均量需要6小时的平均劳动才能生产出来。又假定，这6小时的平均劳动也用金钱的数量表现出来，等于3先令。于是这3先令就是这个人的劳动力的价格或他的劳动力的每天价值的货币表现。如果他每天工作6小时，那他每天所生产的价值就足以购买他每天平均必需的生活必需品，足以维持他这个工人的生存。

但是，这个人是一个雇佣工人。因此，他必须把他的劳动力卖给资本家。如果他把他的劳动力每天卖3先令或每周卖18先令，他就是按劳动力的价值出卖的。假定他是一个纺纱工人。如果他每天工作6小时，他每天就使棉花增加了3先令的价值。他每天所加的这个价值，与他每天所得的工资或他的劳动力的价格，是完全等价的。可是，这样一来，资本家就得不到任何的剩余价值或剩余产品。于是我们在这里就遇到难题了。

资本家购买工人的劳动力，付了它的价值以后，像所有其他买主一样，就有权消费或使用他所买的商品。强迫一个人去工作以消费或使用他的劳动力，就像开动一架机器去消费或使用它一样。资本家支付了工人劳动力的一天或一周的价值，就有权整天或整周地使用这个劳动力或迫使它去工作。

现在我希望你们注意一个关键问题。

劳动力的价值是由维持或再生产这个劳动力所必需的劳动量决定的，对这种劳动力的使用却只受劳动者的工作能力和体力的限制。劳动力每天或每周的价值同劳动力每天或每周的消耗全然不同，就像一匹马所需要的饲料和它所能供人乘骑的时间全然不同一样。限制工人劳动力价值的劳动量，绝不能限制他的劳动力所能完成的劳动量。以我们的纺纱工人为例。我们已经知道，他为了每天再生产他的劳动力，必须每天再生产3先令的价值，这是他每天工作6小时就可以做到的。但是这并不妨碍他能每天工作10小时，12小时或更长的时间。然而资本家支付了这个纺纱工人劳动力的一天或一周的价值，就有权整天或整周地使用这个劳动力。这样，资本家就迫使他每天工作例如12小时。纺纱工人除了必须工作6小时以补偿他的工资或他的劳动力价值以外，还必须额外工作6小时，这6小时我称之为剩余劳动时间，这个剩余劳动时间将体现在剩余价值和剩余产品上面。假如我们这个纺纱工人，例如，每天工作6小时使棉花增加3先令的价值，这个价值与他的工资完全等价，那么，他在12小时内就要使棉花增加6先令的价值，并生产出相应的剩余棉纱。既然他已经把他的劳动力卖给了资本家，他所创造的全部价值或产品，便都属于资本家，即他的劳动力的暂时所有者。资本家预付3先令，结果却实得6先令的价值，因为，他预付的价值是6小时劳动的结晶，而他收回的价值却是12小时劳动的结晶。资本家每天重复这一过程，他每天预付3先令，每天收入6先令，这6先令中有一半将再付工资，另一半则构成剩余价值，资本家对此并不付出任何等价物，资本主义的生产或雇佣劳动制度，正是在资本和劳动之间的这种交换的基础上建立的，这种交换必然不断地造成这样的结果：工人作为工人再生产出来，资本家作为资本家再生产出来。

如果其他一切条件都相同，剩余价值率取决于再生产劳动力价值所必需的那部分工作日和作为资本家效力的剩余时间或剩余劳动之间的比。所以，剩余价值取决于工作日的延长在多大程度上超过工人只再生产他的劳动力价值，只抵偿他的工资所花费的劳动时间。⁺

(王俊北京大学社会学系)

*中译文参照了人民出版社1995年版《马克思恩格斯选集》第二卷“工资、价格和利润”一文中的第67—79页。-译注

Ralf Darendorf

工业社会中的阶级和阶级冲突

本项研究准备回答的一个主要问题就是：阶级和阶级冲突到底是属于资本主义类型的工业社会所特有的现象群呢，还是说，它们的存在只不过是工业生产本身的一个结果而已，因此，它们其实是工业社会的一个永恒特征？在接下来对马克思所处时代以来工业社会所发生的结构变迁的分析中，这个问题将一直伴随着我们。

所有权和控制权，或资本的分解

在把资本主义社会的变迁根源追溯到工业生产领域这一点上，马克思无疑是正确的，但是这些变迁所迈进的方向却和马克思的预期相反。就资本而言，马克思在他的晚年对这一领域将要发生的事情至少有一种构想，正如他对股份制公司所做的简短而又有些令人困惑的分析所表明的那样。在19世纪后半叶，在德、英、法、美四国，股份制公司在法律上都是得到承认的。法律常常是社会发展结局的指示剂，因此事实上，股份制公司的早期形态可以一直追溯到17世纪的商业公司和贸易会社。但是只有在19世纪和20世纪早期，这类企业才第一次获得了广泛的认可，并扩展到了经济活动的所有分支领域当中。今天，发达工业社会的全部公司中，股份制公司占了2/3还多，而它们的财产则超过了经济类企业全部财产总额的4/5，归一个人，甚至一个家庭所有，并由他（们）来经营的企业，长期以来已经不再是占主导地位的经济组织模式了。

从激进的观点来看，股份制公司意味着与早期资本主义传统的彻底决裂。通过把所谓的所有权和控制权相分离，股份制公司造就了一个新的经理群体，他们和以前的资本家是完全不同的。因此，对马克思来说，股份制公司既涉及了资本和“真正的生产者”的彻底异化，也涉及了“它作为异在的财产同所有真正参与生产过程的个体——从经理到最后一个按日计酬的工人——的对立”（Marx, 1953, Vol. III: 478）。

换句话说，通过使所有权和控制权相分离，股份制公司缩短了经理和工人之间的距离，但同时却把所有者整个地排除在生产领域之外，因而也就把他们的功能限定在了剥削他人者这一角色之上。这种分析只需再往前走一步，就可以得出这样一个推论，正如勒纳所总结的那样，即“不具生产功能的资本家”让位给了“没有资本的管理层”，这一新的工业统治群体和原来的“全职资本家”很少有相似之处（Renner,

1953: 182; 198)。本汉、盖格和谢林 (Burnham, Geiger, Sering) 以及其他一些人都继承了马克思 (和莱纳) 对股份制公司的社会后果的这一激进解释。

另一方面，保守的观点则认为，人们过高估计了所有权和控制权的明显分离所造成的后果。他们争辩说，事实上所有者和控制者，也即持股人和管理者，同属于一个相当同质性的群体。他们之间常常有着直接的关系，而如果他们之间没有任何联系，那么他们的外表看起来也是很相像的，足以让人有理由继续坚持原来的假设，认为存在一个同质性的资本家阶级与一个同样也是同质性的工人阶级相对抗。时至今日，这一观点

在西方并不常见，尽管我们在密尔的著作中 (C. Wright Mills, 1954; 1956)还能够看到这一

观点的痕迹。最后，我还想指出，这一保守观点很明显是和马克思自己的分析相悖的。

我们并没有理由继承马克思的这一思想，即把所有权和控制权的分离这一状况描述成历史发展的过渡形式。因为这一分离状况并不比其他任何一个历史阶段要显得更为转瞬即逝，而且它已经被证明是一个相当重要的社会结构 和经济结构的模式。但是我认为我们可以继承 马克思对这一现象所做的解释。所有权和控制权的分离使得两个地位、角色和外表相当不同的群体取代了原来的一个群体。如果接受这一观点，那么我们当然就可以说，这是借马克思的话来反对马克思。之所以这么说，是因为马克思所预测的同质性的资本家阶级事实上并没有发展起来。资本——以及资本主义——已经分解了，它在经济领域中已经让位于一个多元化的群体，部分地和睦相处，部分地互相竞争，部分地只是彼此不同而已。这一发展在阶级冲突上所造成的影响有三方面：•首先，管理层对资本家的取代涉及了参与冲突的群体的构成上的变化；其次，作为这一人员招募和构成上的变化的一个结果，引发冲突的问题的本质也发生了变化，因为不但不拥有资本的管理层的利益和全职资本家的利益是不同的，而且劳动者的利益也是和管理层这一新对头的利益相冲突的；第三，资本的分解也引起了冲突模式的变化。人们很可能会质问，这一新的冲突到底还能不能被称为阶级斗争，因为劳动者已经不再和一个同质性的资本家阶级相对抗了。无论如何，这同马克思所关心的整个社会分成两大同质的敌对阵营是很不一样的。尽管我是根据工业中所有权和控制权的分离这一激进观点得出这一结

论的，但是我还得为保守观点说一句好话。冲突群体构成上的变化，冲突问题本质上的变化，以及冲突模式的变化，并不意味着冲突，或甚至工业中管理层和工人之间的特定冲突的取消。不管资本的分解给阶级结构带来了何种影响，我们还是没有理由相信，工业企业现在已经远离对抗和利益冲突了。

劳动技术和分层，或劳动的分解

如果说马克思至少对资本领域将要发生的事情还有一种预感的话，那么他对那些影响到劳动领域的统一和同质性的发展进程却依然毫不知情。可是就劳动方面而言，在马克思的分析中那个时刻压迫我们心头的生产领域，也成了变化的起点，而这些变化，显然推翻了马克思的预测。今天的工人阶级，远非一个由同样缺乏技能和处于赤贫状态的人们所组成的同质群体，实际上却是一个依照无数微妙的和不那么微妙的差别而分化的社会阶层。在这里，历史也瓦解了劳动所占据的单一位置和它所扮演的单一角色，取而代之的是一个被赋予了不同的经常是相互冲突的期望的多元角色丛。

对产业状况的分析相当清楚地表明，在发达工业的劳动力当中，我们必须至少对三种不同技术水平的群体做出区分：一个不断壮大的由熟练技术工人组成的阶层，他们日益同工程师和白领雇员相混同；一个人数相对稳定的由半熟练工人组成的阶层，他们或者有着广泛的产业经验，或者只有特定的产业经验；以及一个人数逐渐减少的由完全非熟练工人组成的阶层，他们或者是典型的产业新进者（如刚刚进入劳动市场的人，先前的农业劳动者，移民等），或者是典型的准失业者。此外，这三个群体看起来不但在技术水平上各不相同，而且还在社会地位的特征和决定因素上存在差异。半熟练工人的工资几乎总是要

比非熟练工人的工资高，而熟练工人的工资常常和白领职员不相上下，因此也拥有了白领的地位。技术的分等恰好与工人阶级内部的责任和权威授权的分等相对应。从无数的研究那里，我们可以毫不怀疑地说，这一分等也和声望等级有关。在声望等级的最高层，我们看到的是熟练工人，他们的长时间的培训、高工资和职业保障表达了一种特别的地位；而在声望等级的底层，则聚集了非熟练的工人。根据最近对德国工人所做的一次舆论调查，他们只不过是“在工作”而已，但却没有合适的“职业”（参见 Kluth, 1955: 67）。“在每一个地方，工人阶级

都越来越分化了，一方面分化成职业群体，另一方面则分化成三个具有不同利益——如果不是互相矛盾的利益的活一•的大型类别：技术高超的工匠，非熟练的工人和半熟练的专业工人” (Philip, 1955: 2)。

为了试着对这一发展的后果做出评价，最好要记住，对于马克思来说，工人阶级的日益团结是阶级斗争激化的一个不可或缺的条件，而这种阶级斗争将在一场革命中逐渐达到它的高潮。马克思的预言所依据的论点看起来似乎是相当合乎情理的。如果要发起一场革命，一个社会中的冲突必须达到格外激化的程度。要想让冲突变得格外激烈，人们事实上将预期冲突各方是高度团结和同质的群体。但无论是资本，还是劳动，都不是沿着这些路线发展起来的。资本已经分解成为至少两个在许多方面都有所不同的因素，劳动也是如此。那些无法在工作、技术水平、工资和声望方面与其同伴相区别的无产者，或赤贫化的工业奴隶，已经走下了历史舞台。我们现在看到的是他的虽然地位有所提高，但却同样处于异化之中的后继者，即工人。在现代工业里，“工人”一词正是马克思相当公允地加以指责的那种抽象概念。在工人中间，我们发现了可以按地位和技术水平来区分的多重群体，这些群体的利益常常是有分歧的。熟练工人对职业安全的要求可能回损害半熟练工人的利益；半熟练工人的工资要求也可能遭到熟练工人的反对；非熟练工人的任何利益都必定会让他们的技术熟练程度更高的工人同事们开始担心起工资差额来。

同样，正如在资本的例子中所看到的，从劳动的分解中我们并不一定能得出这样的结论，即已经没有什么纽带能把大多数工人团结在一起——至少是为了某个特定的目标；也不能说工业冲突已经失去了它的效力。但在这里也出现了冲突问题，以及最重要的冲突模式的变化。和资本家阶级一样，人们现在也越来越怀疑，工人阶级这个说法是不是还能够成立。很可能马克思也会同意这句话，即阶级是“一种通过忽视人们之间的差异而把互相不同的人联合起来组成群体的力量” (Marehall, 1950),但是正如在资本和

劳动的例子中所看到的那样，他显然没有预期到人们之间的差异会有那么大，而促成联合的力量又是如此地凭空臆断.....

阶级冲突的制度化

也许历史学家会争辩说，在这里被描述成马克思之后工业社会中的结构变迁的所有变迁趋势，事实上在马克思1883年逝世之前就已经出现了，甚至在有些例子中，还是很早之前就开始出现了。.....但是，工业社会中有一条社会发展的路线大约是在马克思逝世之后才开始起源和扩散的，它和我们这里所讨论的问题是直接相关的。盖格（他把这个变化描述成“阶级冲突的制度化”）这样说道：“资本和劳动之间的紧张关系作为劳动力市场的结构的一条准则而得到了认可，并成了社会的一个合法制度。.....阶级

斗争的方法、武器和技术也得到了认可，因此也得到了控制。这一斗争是按照特定的游戏规则而展开的。因此阶级斗争就失去了它可能造成的最坏的情形，它被转化成了互相制衡的权力要素之间的一种合法的紧张关系。资本和劳动互相斗争，形成妥协，协商解决办法，并因此决定了工资水平、工作时间和其他工作条件。” (Geiger, 1949: 184)

当马克思表达他的这个信仰——即资本主义社会将无法完全应对由它的结构所引发的阶级冲突——的时候，他表现出了一种社会学的天真。事实上，每一个社会都会竭尽全力应付内部出现的任何一种新现象，只要利用一个简单而又有效的惯性作用就行了，而这个惯性作用，又可以稍稍自抬身价地被描述成一个制度化的过程。在阶级冲突这个例子中，制度化采取了一系列前后相继而又互相补充的形式。它开始于承认相互斗争的两派都是合法的利益团体这样一个痛苦过程。在产业界内部，“一个工业公民权的次级体系” (Marshall, 19M): 6⁸)使得工

人和企业家都能够联合起来并集体性地保卫他们的利益。在产业界外部，政治公民权这一初级体系也有同样的效果。尽管在组织阶段，冲突可能发展到一个相当显眼的紧张程度，但是组织至少能够产生两个副作用，两者都可以降低冲突的紧张程度。有了组织，就等于预先假设了冲突群体的合法性，因此也消除了永久存在且无法预测的游击战争的威胁。与此同时，它也使得对冲突的系统调控成为可能。组织就是制度化，它不但常常起着阐明自己的利益并对它进行直言不讳的保护这一显功能，而且还总会起着使冲突常规化的潜功能，有助于降低利益冲突引发暴力的可能性.....

当然，没有人能够保证一个既定的冲突调控模式总会取得成功。总是会有罢工发生，而且我们知道它们还会不断地发生。但是对于工业社会来说，让它和它的工业结构和政治结构所引发的利益冲突相安无事被证明还是有可能的，而对于利益团体来说，它们看起来也能和工业社会和平共处。工业社会并没有成为一个战场，相反，群体冲突的场景变成了一个市场，在这个市场中，相对自主的力量按照特定的游戏规则而互相竞争，因此，没有人会永远是赢家或输家。这一发展进程对于坚守正统和教条的人来说，自然一定会有一点苦涩的滋味，但这是一种令自由的头脑欢心雀跃的苦涩滋味。

权力和权威

本项研究的一个中心主题就是这样一个假设，即权威的分化了的分配总是成为某种系统性社会冲突的决定要素，这种系统性社会冲突是和传统意义上的阶级冲突紧密相关的。我们必须在社会角色——这些社会角色被赋予支配或服从的预期——的安排中来寻找这类群体冲突的结构起源。只要存在这一类社会角色，那么就可以预料会产生我们所考察的这一类群体冲突。加入到此类冲突之中的群体是沿着角色分化的路线而分化的，而角色分化对于权威的行使来说是十分相关的。冲突分析的第一个任务就是要去辨别群体所扮演的各种不同的权威角色¹从概念上和经验上来说，所有进一步的分析都是以对权力 (power) 和权威 (authority) 的分配状况所进行

的调查为基础的。

“遗憾的是，权力在社会科学——无论是政治学，还是社会学——并不是一个没有争议的概念” (Parsons, 1957: 139)。马克斯·韦伯 (Weber, 1947)、帕雷托 (Pareto, 1955)、莫斯卡 (Mosca, 1950)，以及后来的罗素 (Russell, 1938)、本迪克斯 (Bendix, 1952) 和拉斯韦尔

(Lasswell, 1936), 还有其他一些人都对这一分析类别的某些维度进行过考察；但是他们并没有达成某种程度的一致意见，以至于我们可以直接使用“权力”和“权威”这两个分析类别而无需再进行哪怕是最起码的概念准备。由于“权力”和“权威”这两个用语和它们之间的区别已经受到了广泛的关注，因此我将在本项研究中沿用马克斯·韦伯那十分有用且精心思考过的定义。对于韦伯来说，权力就是“某个社会关系中的行动者可以不管对方抵制与否，而能够强行实现自己愿望的可能性，不

管这一可能性的基础是什么”；而权威则是“一项具有特定内容的命令被一个特定群体内的人们所遵守或执行的可能性”（Weber, 1947: 28）。权力

和权威之间的重要区别在于这样一个事实，即当权力基本上是和个人的 人格相联系的时候，权威却总是和社会位置或角色相关。政治煽动家对听他演讲的大众拥有权力，或者他能够控

4

制他们的行动；但是军官对他的士兵的控制，经理对他的工人的控制和公务员对他的当事人的控制，这些都是权威的表现，因为权威作为X们的角色预期，是独立于占据这个职位的军官、经理和公务员这些特定的个人而存在的。如果我们换一种方式来说的话——正如马克斯·韦伯所做的那样——那就是，权力只是一种事实的关系，而权威却是一种有关支配和服从的合法性关系。从这个意义上来说，权威可以被描述成合法化的权力。

在目前这个研究中，我们只关心权威关系，因为这些权威关系本身就是社会结构的一部分，因而也使得我们能够从总体性社会及其内部各种社团的组织当中，找到群体冲突的起源。此类群体冲突的重要性有赖于这样一个事实，即它们并不是结构上偶然发生的权力关系的产物，而是在有权威行使的地方就有它们，也就意味着它们在所有历史条件下的所有社会中都是存在的。（1）权威关系总是有关支配和服从的关系。（2）在存在权威关系的地方，社会总是期待着支配的一方通过命令、警告和禁止的方式来控制服从一方的行为。（3）此类期望总是相对持久地从属于某些社会位置，而非个人的品性；它们就是从这种意义上来说才是合法的。（4）由于这样一个事实，对权威的期望常常就包括了对哪些人应该列入控制范围之内，以及哪些领域是可以实行控制的等问题的界定在内。因此，和权力不同，权威从来都不是一个一般化的控制他人的关系。（5）权威是一种合法的关系，不服从权威所发出的命令是要受到惩罚的；事实上，法律体系（当然，还有作为准法律体系的习俗和规范）的功能之一就是支持合法权威的有效行使。

除了“权威”这个术语之外，我们还在本项研究中使用了“支配”和“服从”这两个术语。它们可以作为下面两个相对来说比较笨拙的表述——即“被赋予了权威”或“参与了权威的行使中”（即支配）和“被剥夺了权威”或“被排斥在权威的行使之外”（即服从）——的同义词来使用。

出于冲突分析的目的，看起来有必要阐明社会组织的相关单元，就好比整合分析中的社会体系概念一样。在这里说“阐明”似乎有些误导人。“社会体系”是一个非常一般化的概念，可以应用于所有类型的组织；而我们也希望能够使用一个同样一般化的概念，它和社会体系概念的区别在于它强调的是同一类组织的另一面（即冲突）。我认为，马克斯·韦伯的分析类别“强

制性合作团体”（imperatively coordinated association, Herrschaftsverband）特别符合我们的这一*目标，尽管它听起来有点勘口。

在经验上，我们往往很难分辨支配和服从之间的界限。权威并不能免除现代劳动分工过程的影响。但即使在这里，我们还是可以分辨出一些群体或聚合体来，它们除了服从给定的命令或禁令之外，并不能参与到权威的行使当中去。与社会分层的所有其他标准相反，我们并不能为权威建构一个测量的尺度。所谓的权威的等级制（比如在组织的构成图所展示的）事实上是“正方向”的权威的等级制，也即分化了的权威的等级制；但在每一个社团里，还存在一个“负方向”的权威的等级制，这是由那些服从于权威而非参与了权威之行使的人们所组成的。

这个分析在两个方面必须得到阐明，如果不是说补充的话。首先，对于个体角色承担者来说，他在一个团体中的支配地位并不必然确保他在他所属的其他团体中也获得支配地位；相反，对于服从来说也是如此，个体在一个团体中的服从地位也并不意味着他在所属其他团体中也必然是居于服从的地位。二元的权威地位只在特定的团体内才有效。在一个民主国家中，既有普通选民，又有内阁部长、议员和高级公务员这样的权威位置的担任者。但是这并不意味着那些“普通选民”不能在另一个不同的情境中，比如说，一个工业企业中，占据一个权威的位置；相反，一个内阁部长也可能在他的教堂中只是一个普通的教众，也要服从于其他人的权威。尽管从经验上来看，个体们在各个团体中所占据的权威位置之间似乎存在一定的相关关系，但这一相关关系并不是普遍性的，而只是一个涉及特定经验条件的问题而已。如果一个既定社会中的个体是按照他们在所有团体中的权威位置的总合来排列的话，那么至少有可能（如果不是十分可能的话）发现，这样计算出来的权威模式将不是一个二元分化的模式，而是非常像那些以收入或声望为基础得出来的社会分层尺度。出于这个理由，我们有

必要强调，在对群体冲突的社会学分析当中，分析的单位一般总是某个特定的团体，以及这个团体内部权威位置的二元分化。

至于与某个个体相关的一系列角色，总体性社会通常也不会呈现出一个清晰的二元分化的权威结构来。在每个社会中都有为数很多的强制性合作团体。在每一个强制性合作团体当中，我们可以分辨出由居于支配地位的人组成的集合体，和那些居于服从地位的人组成的集合体。但是由于工业内部的支配地位并不必然意味着国家领域内，或一个教堂内，或其他团体内的支配地位，因此总体性社会就呈现出一幅由相互竞争的占支配地位的（或者相反，居服从地位的）集合体组成的多元图画。这又是一个在分析特定历史阶段的社会时所遇到的问题，因此不能把它单个团体中的清晰的分化路线相混淆。在后者那里，权威的分布，其总和通常为零，也就是说，在单个团体内，总是存在着支配和服从的区分。

我用不着强调，从“弄清楚”权力和权威这两个概念的立场来看，前面的讨论并没有解决多少问题，反而提出了更多的问题。但是，我相信，对于本研究以及一个关于冲突的社会学理论的目的而言，已经用不着再在这里赘述什么了。为了在某种程度上使这个听起来可能有点大胆的断言落到实处，对这部分论述的阐释学目标和逻辑地位进行一番扼要的叙述看起来还是很有用的。

我引入了在强制性合作团体内行使的权威这一分析类别，把它看做冲突群体的一个结构性决定变量。在同意马克思的观点，即收入的来源和 高低——甚至社会经济地位——通常并不能被看做冲突群体的决定变量的同时，我在错误取向的单子上又加上了传统的错误观点，即以生产方式

中的所有权作为考察冲突群体的决定变量。与生产方式的所有权相比，权威是一种更为一般性的且更具重要意义的社会关系。前面一个观点已经出现在我们对马克思所做的批评中；而后一个观点还有待（在其他地方）得到证实（参见Dahr-endorf, 1959）。在本文中，权威这个概念是在一个特定的意义上来使用的。它和权力的差别可以粗略地由合法性这个要素来加以区分；此外，我们还必须在把权威看做是在强制性合作团体中分配和行使的这样一个严格的意义上来理解它。尽管“破坏性的”和引发冲突的结局并非权威的唯 一方面，但是按照社会的强制模型来看，它们是 唯一相关的方面。在这一强制模型的参考框架里，（1）权威在各团体内的分布是形成冲突群体的最终“起因”；

以及 (2) 由于权威的分布呈现 二元分化的局面，它在任何一个给定的团体内，都是形成两个，也只有两个冲突群体的起因。

(刘能北京大学社会学系)

迁释：

1. 为了沟通的方便，我在本项研究中使用了一系列缩略语。但这些缩略语不能被误解。因此，“阶级分析”在这一语境中指的是“阶级类型的群体冲突的分析，而阶级也是从传统意义上来理解的阶级”。我并不想声称这是一个关于社会冲突的普遍理论。

Eric Olin Wright

马克思主义的阶级结构概念

有关阶级关系中矛盾位置的理论的一般纲要最先于1976年发表在《新左派评论》d

上，后来又在一系列其他出版物中得到了详细阐明。¹基本的论点是围绕着一个有关生产中的统治和被统治关系的三个相互关联的维度所做的分析而展开的。每一个维度都涉及了一个与生产中的某种特定资源相关的统治和被统治的社会关系，这些资源分别是：金钱资本，即流入生产中的投资，也代表了全部积累过程的方向（剩余价值的积累）；物质资本，即生产过程中的实际生产手段；以及劳动，即生产中直接生产者的劳动活动。这些关系之所以能被刻画成一种统治和被统治的关系，是因为每一种关系都同时界定了一些有能力控制上述相关特定资源的位置和一些被排斥在控制之外的位置。这三种关系中的第一个常常被称为“真正的经济所有权”（real economic ownership）；第二

和第二种关系合在一起被称为“占有”（possession）。

这三个维度并不能被看成三类独立的关系。在资本主义生产过程中，它们分别是其他关系存在的必要条件；因此它们也不能自动地存在。但是，尽管社会关系的这三个维度是内在地互相依存的，它们之间还是存在一个清晰的决定和被决定的等级关系。对金钱资本的控制这一社会关系制约了对物质资本的控制关系，或者设定了这一关系的界

限，后者又反过来限制了对生产中劳动的直接控制。因此，一个投资资本家虽然并不直接涉及对物质资本或劳动的控制，但由于一个对金钱资本（即生产手段的“真正经济所有权”）的控制的社会关系的存在，所以他仍然属于资本家阶级的一员。

劳动和资本之间的最根本的阶级关系，在上述三个维度上都可以被看做是一种极化的对抗关系：资本家阶级在对金钱资本、物质资本和劳动的控制的社会关系中都占据了一个统治的位置；而工人阶级则在这三个社会关系维度中都占据了一个被统治的位置。

当阶级结构是在最高的抽象层次——即“纯粹”资本主义生产方式的层次——上进行分析时，资本家阶级和工人阶级就是生产关系的这三个维度所界定的仅有的两个阶级。当我们转到最低的抽象层次——即马克思主义者所说的“社会形式”的层次一上来分析阶级结构时，就有其他的阶级进到分析中来了。之所以这样，原因有两个：•首先，资本主义的具体社会形式从来都不是仅仅由资本主义生产方式来表征中存在一些系统的力量来阻止它们达到协调一致。此类不一致产生了我所说的“阶级关系中的矛盾位置”。有三个这样的矛盾位置是特别重要的。

经理和主管在工人阶级和资本家阶级之间占据了一个矛盾位置。和工人阶级一样，他们被排除在对金钱资本的控制之外（也就是说，被排除在投资分配和积累方向的基本决策之外），但是和工人们不同，他们对生产的物质手段和生产中工人劳动还有一定程度的控制。在经理和主管层这一矛盾位置之中，高层经理占据了最接近资本家阶级的位置，而工头则占据了最接近工人阶级的位置。

小雇主在小资产者和真正的资本家阶级之间也占据了一个矛盾位置。和小资产者不同，小雇主确实雇用了一些劳动力，因此和工人们就有了一种剥削关系。但是和资本家阶级不同，他们和工人们一起，自己也直接参加到了生产之中，而且他们也没有雇用足够数量的劳动力来积累

的。各种各样的前资本主义生产关系和资本主 大量的资本。

义生产关系比肩共存，尽管一般来说，这些前资本主义生产关系只是处于边缘的地位，并在社会系中通过各种方式接受资本主义生产方式的主宰。这些前资本主义生产关系中相对比较重要的只有商品生产。•即由自我雇用的个体进行的产品生产和销售，他们也没有雇用其他

工人。按照我们上面讨论过的社会生产关系的三个维度来看，这种“小资产者”的阶级位置只涉及了对金钱资本和物质资本的控制，而没有对劳动的控制（因为生产中没有使用别的劳动力）。

当我们研究具体的资本主义社会中的阶级结构时，出现额外的阶级位置的第二个原因是，社会生产关系的三个维度并不一定能够达成完美的一致一事实上，在资本主义的具体发展

半自由的雇员（semiautonomous employees），

则在小资产者和工人阶级之间占据了一个矛盾位置。和工人阶级一样，他们被排除在对金钱资本和其他人的劳动的任何控制之外，但是和小资产者一样，他们确实对他们身边的物质生产手段以及他们劳动过程中的直接活动，有着某种程度的真实控制。图1以框图的形式简要地展现了这三个矛盾位置，而表1则对它们进行了比较正式的阐明。

我们必须注意到在表1中，社会生产关系的每一个维度中都存在不止一个位置（或“层级”）。就以对物质资本——即生产手段的两个方面的“占有”中的一个——的控制的社会关系为例。在这一例子中，“完全”控制意味着该位置参与到了有关整个生产过程的运作和计划

图1资本主义社会的基本阶级关系

简单商品生产

资本主义生产方式

资产阶级	
1经理】	扣主管1 _ r
无产者	

心雇主

小资产者

半自主的挣工资者:

]阶级

阶级关系中的矛盾

的决策之中;“部分”控制则意味着该位置参与 了有关生产过程的特定片段的决策之中;“些许”控制意味着个人对劳动过程中自己身边的 生产手段的控制;“没有”控制则意味着被完全 排除在有关生产手段的运作的决策之外。这些 控制“层级”中的每一个都必须根据它们和其 他层级的社会关系才能够得到理解,•它们并不 仅仅是一个刻度上的一些点。合在一起,它们还 让我们有可能来更为精确地分辨每一个矛盾位 置中的不同地位。

对于我们来说,很重要的一点就是要去理 解之所以把这些阶级位置称 作阶级关系中的“矛盾”位置的准确含义。它们并不是仅仅因为 它们不能被齐整地归入任何一个基本的阶级之 中而说他们是矛盾的。此处的问题不是一个分 类学意义上的审美问题。相反,它们之所以是矛 盾位置,是因为它们同时具有两个不同阶级的 关系特征。结果就是,它们和两个不同的阶级共 享了相同的阶级利益,但同时也有不同于任何 一个阶级的利益的自我利益。正是在这一点上, 我们把它们看做是在客观上游离于阶级位置之 间的。

图1和表1所示的理论图式并非没有遇到任 何困难。当它为我们提供了一个用于明确社会生 产关系中的各种位置的相当全面的方法之时, 它在试图精确定义每一个矛盾位置的边界方面 也表现出了一定程度的武断性。一方面,在某种程 度上,监督和管理人员仅仅成了来自上面的 信息的传声筒,并失去了他们对下属的劳动的实 际控制能力。这些名义上的监管者应该被看做 是工人阶级的一部分。另一方面,在高级经理 向高层执 行层靠拢并开始参与基本投资决策 的时候,那么他们应该被放在真正的资本家的类别 里。在界定“半自主雇员”这一矛盾位置和小雇 主这一类别时,我们也遇到了类似的问题。

此外，在半自主雇员的例子中，存用于界定 这一矛盾的阶级位置的“自主权”的内容上面， 确实还存在模棱两可之处。难道对自己的特殊技能或知识的占有就是对当下的劳动过程的控制 吗？他们是否必须对生产出来的东西和这些东西 是怎么生产出来的都要加以控制？自主问题是相 对于监管者本身来说的自主呢，还是相对于具体 任务而目的自主？

最后，上面所示的理论图式只包括了那些直 接与生产有关的阶级位置。位于资本主义生产过 程之外的那些位置——比如政府雇员、家庭妇

表1用来确定阶级关系间的矛盾位置的正式标准

阶级关系

社会生产关系的三个维度^a经济所有权关系 占有关系

对金钱资本的控制 对物质资本的控制

对劳动的控制

资产阶级	传统资本家 公司执 行高层	+ +	+ +	+ +
	高层经理 部分控制/些许控 制		+	+
资产阶级和无产者	中层经理	些许控 制/ -	部分 控制	部分控 制
之间的矛盾位置	技术官僚		些许 控制	些许控 制

	工头/主管	—	—	些许控制
无产者 无产者和小资产者 之间的矛盾位置	半自主雇员	•	些许控制	
小资产者		+	+	—
小资产者和资本家 之间的矛盾位置	小雇主	+	+	些许控制
注释：完全控制；	--=没有控制			

⁸每一个生产关系维度中的控制层级可以用图表表示如下：

经济所有权关系 占有关系

对生产手段的控制 对劳动的控制

完全控制 部分控制

些许控制

对整个投资和积累过程的 控制

参与了整个生产过程中的亚 环节或整个投资过程的部分 层面的决策

参与了生产亚环节的有限层 面的决策 对所有生产器具的控制

对整个生产过程的一个片段 的控制

对自己身边的生产工具的控制；在当下劳动过程中有一些自主权 对整个管理层级的控制

对管理监督等级制的某一 部分的控制

对直接生产者和下属的控制，但不能对等级制的某 一部分实施控制

没有控制

完全被排除在投资和积累决对生产手段的任何部分都没 策之外 有控制权

不能对其他工人实施惩罚

女、领养老金的人、学生等等——并没有用这些 标准来界定。这些位置在某种意义上是落在阶级结构之外呢，还是说他们是通过生产关系之外的社会关系而在阶级结构中找到他们的位置的？在其他地方给出了解决这一问题的一个临时性办法。²

这些以及其他一些问题都仍然还在解决过程当中。看起来很有可能出现这样的情况，即在 试图充分解决这些问题的过程中，基本理论图式本身也会得到实质性的修正。借用阿尔都塞 的话来说，正是通过这样一个“理论实践”的过程，概念才最终得以转型。

(刘能北京大学社会学系)

迁释：

L最初的理论图式见于Erik OUn Wright, “Class Boundaries in Advanced Capitalist Societies, ” /VeM; No. 98 (1976)页 3 - 41。这

篇文章修改后又作为第2章被收入0055, (Λ-

sis and the State (London: New Left Books,

1978)。其他有关矛盾位置的讨论还包括：同一作者的 “Intellectuals and the Working Class*The Insurgent Sociologist*^ Summer 1978; 同一作者的 *Class Structure and fncome Determi-nation* (New York; Academic Press, 1978);

以及同一作者的“Class, Occupation And Organization”, *International Yearbook of Organizational Theory* § Vol 1, ed. by David Dunkerley and Graham Saleman (London : Routledge and Kegan

Paul, 1979)。要想知道对矛盾位置的分析的批评性评论, 请参见 Edward S. Greenberg Thomas F. Mayer, "Review of Class, Crisis and the State" *Radical Socialism*, No. 7 (1979), 页 167

-86; W&Barbara Ehrenreich and John Ehrenreich, "Rejoinder in Between Capital and Labor", ed. by Pat Walker (Boston ; South End Press,

1979), 特别是第325页, 以及页331 -32。

2•参 *Class, Crisis and the State*, 第 2 章, 以反

同一作者的“Intellectuals and the Working Class”, *The Insurgent Sociologist*, Summer 1978

Eric Olin Wright

阶级结构分析的一般性框架

出发点: 新马克思主义的阶级分析

在近期复兴的关于阶级问题的马克思主义理论建构的浪潮中, 其核心是也许可被称为中产阶级带来的“尴尬”这样一个问题。尽管他们之间存在着各种不同意见, 但所有的马克思主义者都对一个两极化的阶级关系的抽象概念持一个基本的认同观念。可是, 至少从第一眼来看, 当代发达资本主义社会的具体阶级结构看起来并不是两极分化的。庞大中产阶级的存在这一经验证据为马克思主义的批评者们提供了一个反对马克思主义阶级理论的首要论据。为了做出回应, 在近期马克思主义者的争论中出现了解决中产阶级问题的一系列方案。

无须细细道来, 我们大概就能够辨认出马克思主义者在两极分化的阶级关系的逻辑内来处理非两极分化的阶级位置这一概念问题的四个大略不同的策略。¹首先, 发达资本主义社会的阶级结构的确是两极分化的; “中产阶级”严格地说只不过是一种意识形态的幻觉而已。这一立

场是通过拒绝承认问题的存在而来解决中产阶级问题的。其次，中产阶级被看成是其他阶级——尤其典型的的就是“新小资产者”或“新工人阶级”——的一部分。²采用这种策略，就

鐳

可以在保持资本主义阶级结构的基本地图不变的同时，把阶级内出现的显著的内部分化现象添加到对阶级结构的分析当中去。第三种策略则认为中产阶级本身就是一个新阶级，既和资本家阶级、无产阶级完全不相同，也和小资产阶级完全不同。有时候，人们会给这个阶级取一个特定的名字，比如说“职业经理阶级”，³有时候则简单地称它为“新阶级”。⁴通过把一个完全崭新的阶级加到阶级结构当中，这一策略取向要比前面把中产阶级看成其他阶级一部分的那个策略更加激烈地改变了资本主义社会的阶级地图。第四种策略认为，那些集合在“中产阶级”这一流行术语之下的阶级位置其实并没有都落在同一个阶级内。相反，它们应该被看成是同时落在一个以上阶级内的阶级位置，也就是我称之为“阶级关系中的矛盾位点”的阶级位置。⁵举例来说，经理应该同时被看做既是工人阶级的一员（因为他们是资本家所支配的挣工资的劳动者），又是资本家阶级的一员（因为他们对生产的运行和工人的劳动行使着控制权）。这一策略和传统的马克思主义的阶级结构观的差距最大，因为“位点”的意义发生了改变：在由个人和阶级所占据的结构位点之间，已经不会

再有一一对应的关系了。

我不再认为这第四种解决方案是令人满意的。特别是，它和大多数其他新马克思主义的有关阶级结构的概念处理一样，一直受到两个重要问题的困扰：即它倾向于把阶级关系分析的焦点从剥削转到统治；以及它隐含地把社会主义——一个工人阶级在其中作为“统治阶级”的社会——看成是资本主义的唯一可能的替代性选择。统治与剥削

在发展矛盾的阶级位点这一概念的时候，我一直强调这一发展是对一个独特的马克思主义阶级概念的重新阐述。作为此类工作的修辞学惯例的一部分，我确认了阶级和剥削之间存在的关系。可是，在实际应用中，阶级关系中的矛盾位点这一概念几乎完全落在统治关系之上，而非剥削关系之上。剥削更多地成了讨论阶级时常会引用到的一个背景概念，而不是阶级结构分析中的一个构成要素。举例来说，经

理之所以基本上被定义成一个矛盾的阶级位点，是因为他们同时既是统治者和被统治者。统治关系在界定“半自主雇员”——即我认为同时具有小资产阶级和无产阶级特性的阶级位置，因为他们在劳动过程能够进行自我指导——的阶级特征时也起着决定性的作用，因为“自主权”所定义的是一个和统治有关的条件。在大多数其他新马克思主义的有关阶级结构的概念化处理中，我们也都可以发现同样的趋势，即在阶级概念的核心部分，以统治来取代剥削。

当然，对于某些人来说，把剥削概念边缘化是一种美德，而不是一种罪过。可是，我自己的看法却是，这种转换是理论上的一个严重缺陷。剥削的边缘化不仅损害了认为阶级具有“客观”利益的声言，也侵蚀了马克思主义者赋予阶在社会理论中的中心地位。

统治概念本身并没有暗示行动者的任何特定

利益的存在。家长支配他们的小孩，但这并不意味着他们天然地和他们的孩子有着对立的利益。只有当家长和孩子间的关系也是一种剥削关系的时候，他们的利益才是互相对立的。与支配不同，剥削天然地隐含了一系列对立的物质利益。如果我们真的想了解作为阶级一成员的个体的利益并不仅仅是这些个体主观所拥有的无论哪些利益的话，那么从剥削概念向以支配为核心的概念的转换，将会使这一了解变得更为困难。

以支配为核心的阶级概念还倾向于滑入我们所说的“多重压迫”取向的窠巢来理解这个社会。在这种观点看来，社会中包含了多重的压迫，其中每一重都起源于一个不同形式的支配

性的、种族的、民族的、经济的，等等，而且没有一种支配形式在解释的顺序上优先于其他的支配形式。因此，阶级压迫成了许多压迫中的一种，对于社会分析和历史分析来说，并不具有特别的重要地位。阶级在一个给定的社会中到底有多重要，成了一个随历史情境不同而不同的问题。

在这里，把阶级赶离中心舞台也许会再次被看做是一种成就而不是一个问题。当然，我们也许会认为，阶级不应该在社会理论中占据一个特权化的地位。但是如果人们相信，正如马克思主义者传统上一直相信的那样，只有给予阶级以中心地位才有可能发展出一个解释历史发展轨迹的科学理论，以及特别地发展出一个有关资本主义的真正历史

替代物的理论的话，那么使用以支配为核心的阶级概念，是冒着侵蚀马克思主义阶级分析本身的理论正当性的风险的。

后资本主义社会的阶级 ■

经典马克思主义对资本主义的历史诊断是一点也不含糊的：社会主义——以及最终，共产主义——是资本主义社会的未来。这一必然来临的未来的拥有者是工人阶级。资本主义内部资产阶级和无产阶级间两极分化的阶级结构正好对应了资本主义和社会主义间对立的历史选择。

20世纪的实际历史经验尽管没能清晰地驳斥这一历史观，但却对这一历史观表示了怀疑。正如我在其他地方强调指出的那样，我们至少必须考虑到存在后资本主义社会阶级结构的可能性。⁶这里的困难在于，除了极少数的例外之外，马克思主义者所采纳的用于分析资本主义阶级关系的概念框架中并没有包含足够的准绳来理解后资本主义的各个阶级。⁷尤其是，在我对阶级关系内矛盾位点的分析中所探讨到的所有阶级类别，有的严格地坐落在资本主义的关系之内（如资本家、经理和工人），有的则坐落在基本上属于前资本主义关系的矛盾位点上（如半自主的雇员、小资产阶级和小雇主）。在这一资本主义社会阶级关系的分析中，没有哪个因素能够引导我们对后资本主义的阶级进行分析。结果就是这样一个趋势，也即给那些有关后资本主义阶级结构——即“真实存在的社会主义”的阶级结构——的讨论带来了一个十分特别的特征[^]

尽管存在这样那样的概念问题——比如从剥削转向支配，以及缺乏分析后资本主义阶级的概念基础，等等——但还是有两个理论选项可以让我们来选择。其中的一个可能性就是愉快地接受这一向以支配为中心的概念的转移，并使用这一新的阶级概念，作为分析资本主义社会和后资本主义社会的概念基础。这样一来，就会引导阶级分析坚定地沿着达伦多夫把阶级当作权威关系内不同位置来分析的方向走下去。⁸第二种选择就是试图恢复剥削作为阶级分析的中心概念，使之既能够适应资本主义内中产阶级的经验复杂性，又能够符合后资本主义阶级结构的历史现实。这第二种行动路线，正是我在本文剩下的篇

幅中所要采纳的。

这一以剥削为中心的阶级概念的重构，其基础来自罗默（John Roemer）

最近的作品。⁹尽

管罗默本人对经验调查的问题，或阶级结构的具体地图的详细阐明，并不是特别地关注，但他的著作还是为此类工作奠定了坚实的基础。正如我将试图表明的，只需进行适当的修正和扩展，他的分析策略能够为解决我们在矛盾阶级位点概念中所碰到的问题提供一个严格的基础。

罗默对阶级和剥削的陈述

— a

剥削的概念

我们可以在收入分配，以及个人、家庭和群体所能享受到的真实的整体消费构成的分配上面，观察到不平等现象。剥削概念是分析这种不平等的特别手段。要描述表现为剥削的这样一个不平等现象，就是做出这样一个声明，即在不同行动者的收入之间存在着一种特定的因果关系。更确切地说，只有当以下两个逻辑建立起来时，我们才能够说富人剥削了穷人：富人的福利在因果关系上有赖于对穷人的剥夺——也就是说，富人之所以富是因为穷人穷；以及富人的福利有赖于穷人的努力*——也就是说，富人，通过这种机制或那种机制，征用了穷人的部分劳动果实。这两个标准中的第一个，其自身就界定了是经济压迫，而不是剥削。用这一标准来看，失业工人就只是在经济上受了压迫而不是剥削。剥削隐含了两层意思，即经济上的压迫和压迫者至少征用了部分社会剩余。

传统马克思主义的剥削概念很显然只是这个一般概念的特殊用法而已。在马克思主义的剥削概念中，一个阶级通过各种机制占有了另一个阶级的剩余劳动。剥削阶级的收入来自被剥削阶级

的劳动。因此，在被剥削者的贫困和辛勤劳动，以及剥削者的富裕之间存在着直接的因果联系。后者是在前者受损的前提下获益的。

罗默试图运用两个策略来详细阐释这个剥削观。第一个策略是通过一系列形式化数理模型来研究“剩余劳动”在各种交换关系的进程中，从一类行动者那里流动到另一类行动者的情形；第二个策略则是采用一个

博弈论取向来阐明剥削的不同形式。接下来，就让我们依次对这两个策略进行简要的考察。

劳动-转换取向

有关劳动转换的分析是传统马克思主义剥削观的一个扩展，尽管罗默本人并没有有意识地借用劳动价值论来探讨这类劳动转换。他的分析的主要目标，是马克思主义者通常所持的一个观点，即市场经济中劳动剥削的一个必要条件是工资劳动制度。罗默阐明了两个基本假设。

首先，罗默阐明了剥削可以在这样一个经济体系中发生，在这个经济体系中，所有的生产者都拥有自己的生产手段，因此这个经济体系中既没有劳动力市场，也没有信用市场（也就是说，没有借贷）。唯一需要进行交换的就是产品。在这样一个经济体系中，如果不同的生产者拥有不同数量的生产性资产，以至于不同的生产者不得不工作不同数量的时间来生产维持他们自己生存的等价交换物的话，那么这些生产者之间的自由交换和贸易将导致资产雄厚的人对资产微薄的人进行剥削。罗默用这个简单经济体系的例子所希望表明的，并不仅仅是这一点，即某些生产者在获取生存物资时，只需比其他生产者工作更短的时间，而且还在指明，那些工作较短时间的生产者之所以能够这么做，是因为资产较少的生产者必须工作更长时间。在这个例子中，一个关

键的证据就是，如果资产微薄的人停止生产——并死去——而资产雄厚的人接收了他们的资产的话，那么资产雄厚的生产者将不得不工作比以前更长的时间来维持同样的生存水平。因此，在这一经济体系的生产者中间不仅存在着一种不平等，而且还存在着剥削。

其次，罗默表明，在一个资本雇用挣工资劳动者的体系和一个工人租用资本的体系内（也即分别拥有劳动力市场和信用市场的体系内），在剥削结构上有着完全的对称。为了进行分析，他对两个想象中的岛屿，“劳动力市场岛屿”和“信用市场岛屿”中的阶级结构和剥削模式进行了对比。在这两个岛上，都会有一些人不拥有生产方式，而另一些人则拥有数量不等的生产方式。这些资产的分布状况，在两个岛上是一样的。而且两个岛上的人们的动机也是一样的：他们都希望能够把维持一般水平的生存所需花费的劳动时间缩小到最低的数量。两个岛屿唯一不同的方面是：在劳动力市场岛屿上，人们被允许

可以出售他们的劳动力，而在信用市场岛屿上，却是禁止人们出售他们的劳动力，但却允许他们以一定的利率来租借生产方式。罗默指出，在每一个岛上，在阶级位点（源于数量不等的生产方式的所有权，包括不拥有生产方式在内）和剥削地位（即自己的剩余劳动被其他人占有）之间存在一种严格的对应关系。这就是他所说的“阶级-剥削的对应原则”。他还表明，这两个阶级结构是完全同构的。其中一个岛屿上的单个个体，在另一个岛屿上也都将处于同样的剥削地位。

这两个假设（以及罗默考察过的其他假设）的结果就是这样一个断言，即以市场为基础的剥削严格说来是生产方式分配上的不平等的结果。可是，尽管这一结果通常是通过劳动力市场而得以实现的，它也仅只是此类剥削的一种具体形式

而已：它并不是产生剥削的必要条件。

博弈论取向

在有关剥削的劳动-转换取向的分析最初是为了揭示市场交换中的剥削的基本逻辑而设计的时候，罗默所使用的博弈论取向却是用于比较不同的剥削体系的。基本的想法是，通过把生产的组织看做是一个“博弈”，并询问，如果由几个博弈者组成的联盟根据特定的程序退出博弈的话，他们是否会改善他们的经济处境，从而对不同的剥削体系进行比较。不同类型的剥削是根据能使某些特定人物改善经济处境的退出规则而得到界定的。

罗默还更加正式地指出，如果“存在这样一种可能性——从理论上来看，我们认为这种可能性是存在的——也就是说，如果一个行动者联盟S的境遇将会比他们现在的境遇更好，而这个行动者联盟的对立面，也即另一个行动者联盟S/的境遇也可能会比现在的境遇更糟——的话”，¹³那么我们就可以说行动者联盟S处于被剥削的位置，而行动者联盟S/（即S的补集）处于剥削的位置。之所以使用这两个事实上不成立的条件，实际上是要传达这样一个意思，即S/的福利在因果关系上来看是有赖于对S的剥夺的。

罗默使用了这一策略来界定三种类型的剥削：即封建社会的剥削、资本主义的剥削和他所说的后资本主义的“剥削”。让我们先从资本主义的剥削开始。工人们并不拥有任何物质资产（即生产方式），只能向资本家出售他们的劳动力以换取工资。工人们在资本主义制度下受到

了剥削吗？要想回答这个问题，我们必须在博弈论的理论公式中，假定存在一个可以替代资本主义博弈的博弈情境，在这个博弈情境中，我们上面

所阐明的两个条件（即S的境遇可以变好，而S'的境遇会更坏）是成立的。这个替代性的博弈情境是什么呢？在这个博弈情境中，每一个工人都可以得到他或她在社会的生产性资产总额中所占的人均份额。罗默想要阐明的是，如果所有挣工资者组成的联盟都能带着他们所占的社会资产的人均份额离开资本主义博弈的话，那么他们的境遇就会比继续留在资本主义社会中要好，而资本家的境遇则要更坏。这一个案中所使用的“退出规则”——即带着自己所占的物质资产的人均份额离开博弈情境——就成了检验一个特定的社会体系是否包含资本主义剥削的一个正式“测试”手段。

与此相反，封建式剥削的退出规则则是带着个人的私人资产（而非个人在社会资产总额中所占的人均份额）离开博弈情境。这是和封建农奴从以人身依附为基础的所有义务中解放出来的事实相对应的。在这种情况下，农民的处境会变好，而封建领主的境遇则会变坏。”

后资本主义的剥削这一概念在罗默的分析中并没有得到多少系统的考察。这一个案中的退出规则就是人们带着他们的不可异化的资产（即技能）的人均份额离开博弈情境。如果某个联盟只要带着他的平均技能离开就可以提高他的地位，而他的对立面在这样的情境中处境却要恶化的话，那么我们就可以说这个联盟遭受了社会主义的剥削。这就意味着，具有较高技能的人们之所以能在这个博弈中获得较高的收入，并不仅仅是因为他们具有较高的技能，而且还因为不同行动者之间在技能水平上存在着明显的分化和差异。具有较高技能的人将会由于无技能者获得技能而使其处境变坏；因此，他们的利益是在维持技能的分化，而这也正好成了支持那个认为他们的收入反映了剥削的断言的证据，如果一个具有较高技能的人的收入反映的仅仅是获取这一技能所需花费的时间和资源的数量，那么就不存在以技能为基础的剥削了。较高的收入也将仅仅是人们所花费的真实成本的返还而已。技能剥削背后的论据是，拥有稀缺技能的人们将得到超过生产这些技能的成本的收入，即他们的收入中有一块是“租金”；正是这一要素才构成r剥削。

阶级和剥削

罗默的这两个用于分析剥削现象的研究策略所传达的核心讯息就是，剥削的物质基础其实是生产性资产，或通常所谓的财产关系上面的分配的不平等。一方面，资产的不平等足以解释剩余劳动的转化；而在另一方面，不同的资产不平等的形式则指明了不同的剥削体系。因此，我们就可以这样来定义阶级，即它们是起源于这些剥

4-P¹

fml

上述结论使得罗默可以直接对马克思主义者（比如我自己）主要以生产中的支配关系来定义阶级关系的趋势发起挑战。当然，我们是在剥削阶级阻止被剥削阶级拿走他们的生产性资产的意义上来说剥削阶级对被剥削阶级的支配的。但是，罗默坚持认为，生产进程中的支配，并不是界定阶级关系的核心内容。

在以前的著作中，我已经对罗默在这个问题上所持的立场进行了批评。¹⁴我一直强调指出，阶级关系天生就涉及了生产环节中的支配现象，而不仅仅只是在对财产关系的镇压性保卫中才能看得到支配现象的存在。我现在觉得罗默在这一点上是正确的。也就是说，资本家在生产过程中对工人們的支使，毫无疑问是我们在资本主义生产的大多数历史形式中所能看到的一个重要特征，并且这种支使对于解释阶级组织的形式以及生产过程中阶级冲突所采取的形式这些问题

来说，有可能还起着很重要的作用。可是，无论如何，构成劳资关系的基础还是不能同对生产性资产的有效控制的关系（也即真正的经济所有权）相分离的。

我之所以拒绝罗默以财产关系来对阶级进行概念化处理的理由之一，就是因为它看起来混淆了马克思主义的阶级定义和韦伯式的阶级定义之间的差别。韦伯式的阶级定义，正如我对它们所分析的，是“以市场为基础”的阶级定义，而马克思主义的阶级定义却是以“生产为基础”的。后者的名声上的优势在于，生产要比交换显得更为“根本”，因此，以生产为基础的阶级概念要比以市场为基础的概念具有更强的解释力。

现在看起来很清楚的就是，依据财产关系得来的阶级定义不能和严格的以市场为基础的定义混为一谈。以财产关系来界定阶级，实际上并

不是以收入的份额和市场交易的结果来界定的，而是以各阶级所控制的生产性资产来界定的，因为各阶级所控制的生产性资产将引导这些阶级在市场交换中采取特定的策略，因此也就决定了那些市场交易的结果。

走向阶级分析的一般框架

对罗默的分析的扩展

罗默分析的核心是各种不同类型的生产性资产的分布和剥削之间的关联。不同的剥削机制是由不同种类的资产来定义的，而不同的阶级体系则是由这些资产中的那一类对于形塑一个社会中的剥削模式来说是最重要的这一点而得以定义的。

在罗默自己清晰阐明的理论公式中，只有两类资产得到了正式的考虑：即物质资产（用他的术语来说，就是外化的资产）和技能资产（即不能外化的资产）。¹⁵封建社会的剥削和资本主义社会的剥削，两者之间的区别在于它们各自与物质资产相关的退出规则的本质（即用带着个人自己的资产而退出来定义封建的剥削，而用带着自己的人均资产份额而退出来定义资本主义的剥削）。然而，封建剥削这个例子还可以用一个相对来说稍稍不同的方式来刻画。劳动力是一种生产性的资产。¹⁵在资本主义社会里，每个人都拥有一个单元的这种资产，也就是他们自己的劳动力。另一方面，在封建社会里，劳动力所有权的分布却是不平等的：封建领主拥有超过一个单元的劳动力资产，而封建农奴却只拥有不足一个单元的劳动力资产。值得指出的是，在封建社会里，不拥有自己劳动力的农奴并不是十分常见的——他们通常并不是被剥夺了对自己劳动力的全部所有权的奴隶——但是他们对自己作为生产性行动者的人身并不能实施完全有效的控制，而这就是我所指的“拥有”自己的劳动力资产的意思所在。因此，界定了封建剥削的退出规则就可以进一步被明确为是人们带着自己在社会劳动力资产中的人均份额，即一个单元的劳动力资产，而离开封建社会的博弈的。于是，封建社会的剥削就是由于劳动力资产分配的不平等而导致的一种剥削（即劳动力的转换）。

以这种方式对封建剥削重新做理论处理，就使得罗默的分析中对不同剥削所做的博弈论阐明变得对称了：封建的剥削是建立在劳动力资产的所有权所产生的不平等的基础之上的；资本主义的剥削建立在外

化资产的所有权所产生的不平等的基础之上；而后资本主义的剥削则建立在非外化的资产的所有权所产生的不平等的基础之上。与这些产生剥削的资产不平等中的每一个相对应的，都是一种特定的阶级关系：即封建社

会中的领主和农奴，资本主义社会中的资本家和无产阶级，以及后资本主义社会中的专家和普通工人。

但是人们可能会问，“真实存在的社会主义社会”怎么能够在理论上被列入这些类别当中呢？发生于俄国的反资本主义革命，其结果便是生产方式中的私有产权的完全根绝：即个人不能拥有生产方式，也不能继承生产方式或者在市场上转让它们，等等。但是，仅仅根据以技能为基础的剥削来刻画后资本主义社会，看起来还是不能令人满意的。专家们看起来并不像是这些社会中的“统治阶级”，而这些社会中的动力机制也不是围绕这样的技能上的不平等而展开的。

罗默认识到了这个问题，并引入了他所说的“地位剥削”来解决这个问题。由官僚所实施的剥削是一种原型的剥削实例。罗默这样写道：“如果这些位置需要特殊的技能，那么人们才有正当理由把向这些位置支付分化报酬的现象看做后资本主义中（以技能为基础）的剥削。……（然而）这些位置的占有者还收到了额外的报酬，这些报酬并不是由于实施与位置相关联的任务所必需的技能，而仅仅是由于位置本身而得到的。这些分配给位置的特殊支付就产生了所谓的地位剥削。”¹⁶

罗默的地位剥削概念，由于下面的两个原则性理由，是不太令人满意的。首先，这一概念并不符合他对剥削的其余部分分析的一贯逻辑。在其他两个例子中，剥削是扎根在与生产力有关的关系之中的。这两种形式的剥削都是“物质主义的”剥削，不仅仅因为这两种剥削概念都是用来解释物质性分配的，而且还因为它们都是建立在与生产的物质性条件的关系的基础之上的。但“地位”剥削却和生产本身没有任何必然的关系。其次，就是很难严格地把地位剥削和封建剥削区分开来。“封建领主”能够得到他的报酬，只不过是因为他是一个特定位置的占有者而已，而并不是因为他的技能或他所拥有的资本。因此，看起来我们很难有足够的理由，把当代苏联社会中的剥削和阶级的逻辑同14世纪封建欧洲的剥削和阶级的逻辑看成在本质上是雷同的。

在地位剥削这个概念上所碰到的问题，可以通过引入生产性资产名录中的第四个因素——即一种被称为“组织”的资产——作为分析剥削的基

础而得到解决。正如亚当•斯密和马克思所指出的，生产者之间的技术上的劳动分工本身就是提高生产率的一个源泉。生产过程的组织方式是独立于所支出的劳动力、所使用的生产方式或生产者所拥有的技能的一种生产资源。当然,在组织和其他三种资产之间存在一种相互依赖的关系，就好像在生产方式和生产者的技能之间存在一种相互依赖的关系一样。但是，组织——即生产者在一个复杂劳动分工条件下能够协调一致地合作这样一种状态——本身就是一种生产性的资源。

那么这种资产在不同种类的社会中的分布状况如何呢？在当代资本主义社会中，组织资产一般来说是由经理阶层和资本家所控制的：经理们在资本家的资本资产所有权所施加的诸多限制之下控制了特定公司中的组织资产。从事经营的资本家则直接控制了这两种资产（可能还控制了技能资产）；纯粹的投资资本家（即“食利者”）只拥有自己的资本资产。由于资本主义市场的无政府状态，没有哪一类行动者能够控制跨公司的劳动技术分工。

这一组织资产的概念同权威及等级制问题存在一种紧密的关系。这里所讨论的资产是组织。使用这一资产的活动就是一个围绕复杂的劳动技术分工的相互协调的决策过程。当这一资产的分布不均衡时，就会出现某些位置比其他位置

表1资产、剥削和阶级

阶级结构的类型	不平等分配的首要资产	剥削机制	主要阶级	转型的中心任务
封建社会	劳动力	剩余劳动的强制性搜取	封建领主/农奴	个人自由
资本主义社会	生产方式社会	劳动力和商品的市场交换	资本家/工人	生产方式的社会化

后资本主义社会	技能	经过讨价还价，剩余从工人转到专家手中进行重新分配	专家/工人	实质性的平等
---------	----	--------------------------	-------	--------

能更有效地控制这类资产的现象，因此与这一资产有关的社会关系就会采取一种等级式权威的形式。然而权威并不是一种资产；只有组织才是一种资产，并且是通过一个权威的等级制而加以控制的。

认为对组织资产的有效控制构成了剥削的基础这样一个断言，就等于是一种说法，即非经理层人员的处境将会好转，而经理层和官僚阶层的处境则会变得糟糕，如果非经理阶层带着他们的人均组织资产份额退出（或者换一种说法，如果对组织的控制权实行民主化改革）的话；因此，可以这么说，通过对组织资产的有效控制，经理层和官僚阶层控制了部分或所有的社会性生产剩余。¹⁷

——关于阶级结构、

资产和剥削的类型学

如果我们把组织资产加上去列在罗默分析中的那个单子上的话，我们就将得出表1所列的一个更为复杂的类型学。让我们先来简要地看一看表1的每一行，以便能够考察一下它的逻辑。封建主义是一个建立在劳动力所有权的不平等分配的基础之上的阶级体系。“人身依附”所指的就是封建领主对他的仆属实施着部分有效的经济控制。在经典的封建社会里，这一劳动力所有权的不平等分配的经验证据就是农奴必须强制性地为领主服劳役。当人们以物的租金的形式，以及最后，逐渐以金钱租金的形式来抵偿强制劳役的时候，这一剥削关系的封建特征就体现在禁止农民离开土地的法律禁令上。农民“逃离土地”前往城市的行为，实际上成了一种偷窃行为：即农民偷窃了一部分属于封建领主的劳动力。封建领主还可能要比农奴拥有更多的生产方式、更多的组织资产以及更多的生产性技能（尽管后者看起来不太可能），因此就这些资产而言，他们也可能是剥削者。但是，把一个社会界定为“封建社会”的首要标准还是别具一格的封建剥削机制。相应地，封建的阶级关系也成了阶级斗争的首要结构基础。

资产阶级革命急剧地在人们中间重新分配了生产性资产。•每一个人至少

在原则上都拥有一个单元的劳动力资产。这就是人们所说的“资产阶级自由”，也正是在这种意义上，人们可以把资本主义看做是一种历史的进步力量。但是资本主义却把第二种类型的剥削，即以生产方式中的财产关系为基础的剥削，提升到了一个史无前例的水平。

资本主义社会的阶级关系的典型制度形式就是，资本家对生产方式拥有完全的所有权而工

人们则一无所有。然而，从历史上来看，其他的可能性也是存在的。在早期资本主义时代的乡村工业中，工人们往往也拥有一些生产方式，但是他们却并没有拥有足够多的资产，以至于他们不需要商业资本家的帮助就可以真正独立地生产商品。这些工人还是遭受了资本主义的剥削，尽管那个时候并不存在一个以工资为支付手段的正式的劳动力市场。在所有的资本主义剥削中，作为中介的机制仍然是市场交换。与封建社会不同的是，这个时期的剩余并不是以强制劳动的形式从工人那里直接搜取走的。相反，剩余是通过市场交换而被占有的：工人们得到一份工资，足以支付生产他们的劳动力所需的成本；而资本家则通过销售工人们生产的商品而获得一份收入。两者之间的差额就是资本家所搜取的剥削性剩余。

本文所用的“技能”概念并不是一个微不足道的概念。仅仅拥有通过培训而获得的强化了了的劳动能力，本身并不足以产生剥削关系，因为此类受过训练的劳动力的收入可能仅仅反映了获得培训所需付出的成本。在这一类场合中，既不存在剩余的转移，而在博弈论对剥削的阐明之中，那些未受培训的人的处境也不会变得更好。因此，要想让技能成为剥削的基础，那么在某种程度上，相对于对它的需求而言，技能就必须是稀缺的，同时还必须有一种机制，通过这种机制，稀缺技能的个体拥有者能够把技能的稀缺转化成较高的收入。

技能之所以能够变成一种稀缺资源，基本上

S

有三种方式：首先，如果获得某种技能需要一种特殊的天分，而这种天分在人口中的分布本身是极其稀少的；其次，可以通过种种机制来限制人们获得发展此类技能所必需的培训机会的途径，从而人为地造成受过培训人员的稀缺；第三，就是发展出一套认证体系，从而禁止聘用没有资格证书的人们，即使他们事实上的确拥有这种技能。在上述

三种情况下，当那些拥有技能和证书的个体，由于所供给的技能的稀缺性，从而得到了一份超过技能培训成本的收入之时，剥削就出现了。

在对后资本主义所做的这一概念化处理中，从本质上来说它就是一种民主的技术官僚社会。专家在生产中控制着他们自己的技能和知识，并通过此类控制而得以占有来自生产的某些剩余。然而，由于组织资产的民主化分布，实际的计划决策并不是在专家的直接控制之下、而是通过某种民主程序而作出的（这事实上也正是组织资产的民主化之所指：即平等分配社会生产的计划权和协调权）。这就意味着，资本主义的技术官僚的实际阶级权力，要比其他阶级体系中的剥削阶级的阶级权力弱得多。他们的所有权只扩展到了有限的一部分社会剩余那里。

在一个只存在建立在技能基础之上的剥削的社会里，阶级已经处于部分瓦解的状态了。因此，随着这一社会类型的发展，以技能为基础的剥削也会“逐渐消失”，也就是说，在这个社会里，技能的所有权已经得到了平等的分配。但是必须强调的是，技能所有权的平等分配并不意味着这一社会中所有的个体实际上将拥有同一种技能，就好像清除生产方式上的私有产权并不一定意味着每个个体都将积极地使用同等数量的物质资本一样。得到平等分配的只是对作为一种生产性资源的技能的有效控制权，以及人们提出根据他们在生产中所使用的分化了的技能而获得分化了的收入之类要求的有效控制权。¹⁸..... 中产阶级和矛盾位点

表1中的理论框架使得我们能够以新的方式来提出中产阶级的问题。我们可以采用这一理

表2剥削和阶级的基本类型学

生产方式中的各种资产

所有者（%） 非所有者（挣工资的劳动者）（%）

1资本家	4专业经理	7准资质的经理	10无资质的经理

美国1.8 瑞典0.7	美国3.9 瑞典4.4	美国6.2 瑞典4.0	美国2.3 瑞典2.5
2小雇主	5专业主管	8准资质的主管	11无资质的主管
美国6.0 瑞典4.8	美国3.7 瑞典3.8	美国6.8 瑞典3.2	美国6.9 瑞典3.1
3小资产阶级	6专业非管理层	9准资质的工人	12无产阶级
美国6.9 瑞典5.4	美国3.4 瑞典4.8	美国12.2 瑞典17.8	美国39.9 瑞典43.5

>○组织资产

+ >0

技能资产 ^

美国：N = 1487 瑞典：N = 1179

注释：只显示了劳动力中工作的人们的分布情况，因此并不包括失业者、家庭妇女和领养老金者在内 资料来源：关于阶级结构和阶级意识的比较研究计划。

论框架的逻辑，来对两类不同的非两极分化的 阶级位置作出界定：

1. 存在既不属于剥削阶级也不属于被剥削 阶级的阶级位置，也就是说，存在这样一些人，他们恰好拥有人均水平的相关资产。举例来说，一个拥有平均资本储备水平的小资产阶级的自我雇用的生产者，在资本主义的阶级关系中，就既不是一个剥削者，也不是一个被剥削者。这类位置就可以被称为任何一个特定阶级体系中的“传统的”或“古老的”中产阶级。

2. 由于具体社会中很少（如果不是说完全 没有的话）能够由哪个单一的生产模式来表征， 因此给定社会中的实际阶级结构将表现为一个 相互交错的剥削关系的复杂模式。因此在这些社 会中必然会有一些阶级位置，它们在剥削关系的 某个维度上是剥削别人的，而在剥削关系的 另一个维度中则是受人剥削的。资本主义社会中的那些拥有较高技能的挣工资者（比如专业人士） 就是一个很好的例子：他们受到了资本主义式的 剥削，因为他们缺乏资本资产，但是他们同时也 是技能剥削者。正是这一类的阶级位置，通常被 人们称为是一个既定社会体系中的“新中产阶 级”。

表2列出了资本主义社会中此类复杂阶级位

表3历史上各生产方式中的基本阶级和矛盾位点

生产方式	基本阶级	首要的矛盾位点
封建社会	封建领主和农奴	资产阶级
资本主义社会	资本家和无产阶级	经理/技术官僚
后资本主义	技术官僚和工人	知识分子/专家

置的一个类型学图式。这一类型学可以分成两大 块：一块是生产方式的所有者，另一块则是生产 方式的一无所有者。在这一类型学的挣工资者 的那一块里，阶级位置是根据资本主义社会中 两个从属的剥削关系的特征——即组织资产和 技能/资质资产——来区分的。因此，我们就有 可能在这个框架中区分出资本主义社会的一系 列阶级位置来，这些阶级位置是和资本主义生 产方式中两极分化的阶级——专家经理、非经 理层的专 家、非专家的经理，等等——完全不 同的。¹⁹

在这个有关中产阶级的异质性剥削的定义 和我先前把此类位置看做阶级关系中的矛盾位 点的概念化处理这两者之间，到底存在一种什 么样

的关系呢？在某种意义上，我们仍然可以把 此类位置看成是“矛盾的位点”，因为就资本主义社会中最主要的阶级斗争形式——即劳动和 资本之间的斗争——而言，它们通常有着相互 矛盾的利益。一方面，他们和工人们一样，被排 除在对生产手段的拥有之外。另一方面，他们也 因其对组织资产和技能资产的有效控制，从而 和工人们有着对立的利益。因此，在资本主义社 会的斗争中，新的中产阶级确实构成了矛盾 的阶级位点，或者更确切地说，构成了剥削关系内 的矛盾位点。

一

对中产阶级所做的这一概念化处理同时也 指出，从历史上来看，矛盾位点所采取的主要形 式并不是一成不变的，而是随着既定社会中剥 削关系的特定组合的变化而变化。表3给出了不 同社会中矛盾位点的主要形式。在封建社会中， 最关键的矛盾位点是资产阶级，他们是正处于 上升阶段的阶级，是下一个生产方式的继承者。在 资本主义社会中，其剥削关系中的最核心的矛盾 位点是由经理和国家技术官僚所占据 的。他们体现了一种相当不同于资本主义的阶级组织的原则，并潜在 地指向了资本主义关系的一条替代路 径。这一点对于国家管理层来说，尤其是如此。他们与公司内的管理层不同，因为他们的职业生 涯是不太可能和资本家阶级的利益紧密地整合 在一起的。最后，在后资本主义社会中，较宽泛 地来定义的“知识分子”则成了关键的矛盾 位点。

在这里，对中产阶级重新进行概念化处理的 结果之一，就是无产阶级的地位发生了变化。它 已经不再是资本主义社会中与资本家阶级争 夺 阶级权力的唯一的或甚至是最重要的竞争对手。有关无产阶级地位的马克思主义的经典假设依 赖于这样一个论点，即在资本主义社会 中，没有 其他的阶级能够成为颠覆资本主义这一历史使 命的“承担 者”；而社会主义（作为迈向共产主义的中间阶段）则是资本主义唯一 可能的未来。表3所表明的却是，在资本主义社会中还存在着 其他的阶级力量，它们潜在地指明了资本主义社 会的另一个可能的未来：阶级 形成和阶级斗争的过程，在相当程度上要比传统马克思主义的论述 所设想的来得更为复杂和更不确定。

(刘能北京大学社会学系)

迁释：

1. 有关这些替代性理论策略的一个更详细的评论，请参见 E. O. Wright, “Varieties of Marxist Concepts of Class Structure”, *Politics and Society*, 第1卷, 第3期 (1980)。

2. “新小资产者”概念的主要支持者的代表是 N. Poulantzas, 其著作作为 *Rare Capitalism* (London: Verso, 1975)。至于新工人阶级这一概念，则请参见 S. Mallet,

La Nouvelle Classe Ouvrière (Paris: Seuil, 1963)。

3. 参见 B. Ehrenreich and J. Ehrenreich, “The Professional and Managerial Class”, 载 *Radical America*, 第11卷, 第2期 (1977)。⁴ 参见 A. Gouldner, *Witre* (New York: Seabury Press, 1979); 以及

G. Konrad and I. Szelenyi, *Intellectuals on the Road to Class Power* (New York: Harcourt, Brace, and Jovanovich, 1979)。

5. 参见 E. O. Wright, “Class Boundaries in Advanced Capitalist Societies”, *Veiu* 第

98 期 (1976); 以及 C. Wright Mills (New York: New Left Books, 1978)。同时也请参见 G. Carchedi, *The Development of Social Classes* (New York: Routledge and Kegan Paul, 1977)。

6. 参见 E. O. Wright, “Capitalism’s Future”, *Socialism Today*, 第 68 期 (1983)。

7. 这一结论的一个局部的例外是那些认为知识分子和（或）官僚是资本主义社会和后资本主义社会中的一个“新阶级”的观点。参见

A. Gouldner, *The Future of Intellectuals*; 以及 L. Szelenyi and W. Martin, *New Class Theory and*

Socialism (书稿, 威斯康星大学社会学系, 1985)。

& 参见 R Dahrendorf, *Class and Power* (New York: Oxford University Press, 1957) 111

Industrial Society (Palo Alto: Stanford University Press, 1959) 10

9. Roemer是一位马克思主义经济学家，他参加了一项长期的研究计划，目的是在阐明他所说的马克思理论的“微观基础”。他最重要的著作是 ***A General Theory of Exploitation and Class*** (Cambridge: Harvard University Press, 1982) 0

10. Roemer, ***A General Theory of Exploitation and***

Class, 页 194 — 195。

11. 但是，必须注意到：资本主义社会中的工人并没有像封建农奴那样受到剥削，如果他们仅仅带着他们的个人资产逃离资本主义博弈的话，那么他们的处境会变得更糟。正如 Roemer所强调的，新古典理论家的断言，即资本主义社会的挣工资者并没有受到剥削这样一个断言，从总体上来看，是和认为他们没有像农奴那样受到剥削——也就是说，他们没有遭受建立在人身依附关系基础之上的剩余攫取——的断言相等同的。参见Roemer, 页 206 0

12. 因此，资产_剥削的关系取决于资产拥有者

剥夺他人拥有此类资产的能力。以这种方式来理解，剥削的社会基础就十分类似于帕金把韦伯的社会封闭概念描述成“社会集体通过把获取资源和机遇的途径局限在一个有限的资格人群之中，从而寻求回报最大化的过程”的做法了。参见 F. Parkin, ***Class Theory: A Bourgeois Critique*** (New York: Columbia University Press, 1979) 0

Parkin的中心关注点是在作为社会封闭之基础的种种特征——如种族、宗教、语言等，罗

默的中心关注点则在资源（即生产性资产）的本质，而社会封闭正是围绕着这些资源而组织起来的。

13. Roemer对阶级和剥削之间的关系的概念化处理在某些方面和Alvin Gouldner的概念化处理是十分相似的，尽管Roemer自己并不知道Gouldner的著作。Gouldner把“新阶级”

界定为一个文化的资产阶级，因为这是根据 它们对“文化资本”的控制而得到定义的， 而“资本”则被定义为“任何用来制造可售卖的效用的制成品，因而它便能够给它的拥有者带来收入，或者给它的拥有者带来获取合法收入的资格，而这些收入之所以是合法的，是因为这些制成品对提升经济生产率做出了贡献”（O'，页 21）。尽管Gouldner并没有用剥削术语来刻画这一收入分配过程，但Roemer的剥削概念却可以相当轻松地在Gouldner的总体取向中找到它的位置。

14•参见 E. O. Wright, “The Statues of the Political in the Concept of Class Structure”, *Politics and*

Society, 第 11 卷, 第 3 期 (1982)。*

15•参见 G. A. Cohen, 尺杆: 理论 (1977)

by: *A Defense* (Princeton ; Princeton University Press, 1978), 页40-41, 在那里对于为什么

么劳动力应该被看做生产力的一部分（也即

一种生产性资产）有一个讨论。

16•参见 Roemer, 页 243。

17.必须指出的是，这种“对剩余的控制”并不能等同于经理层和官僚阶层的个人实际消费收入，也超过了资本家的利润和封建的地租，后者等同于资本家和封建领主个人消费收入。至于这些受剥削阶级有效控制的剩余有多少是用在了个人消费上，又有多少是用在了其他地方（比如封建军事开支、资本积累和组织成长等），从历史上来看，无论是在一个社会内部，还是在不同类型的社会之间，两者的比例都是不一样的。认为在组织资产重新分配的前提下，经理层和官僚阶层的“处境会变坏”的断言，其实所指的是他们能有效控制的收入的数量，因此也是潜在地可以供个人占有的收入，而不仅仅是他们个人消费的数量。

18. 设想一个不存在建立在技能基础之上的剥削的社会，或一个不存在组织资产剥削的社会，无疑都是一种乌托邦式的幻想，尤其是如果我们并不承认那个声称未来社会将处于物质绝对丰富的状态的断言的

话。缺乏物质 绝对丰富这一前提条件，所有社会都将围绕 着消费品的分配这个问题而面临进退两难、 难以取舍的困境，而这样的两难困境也会在 不存在剥削的时候引发棘手的激励问题。我 想请大家参见 A_ Nove, # *Fea-sible Socialism* (Hemel Hempstead ; George Al-ien and Unwin, 1983)。

19. 本表所用的劳动力数据来自威斯康星大学一 项名为“阶级结构和阶级意识”的比较研究

计划。有关概念类别的编码和变量的操作 化，可以在 E. O• Wright, *Classes* (London:

Verso, 1985)的附录2中找到。

Immanual Wallerstein

资本主义世界经济体系中的阶级冲突

作为一种生产方式的资本主义究竟是什么? 这并不是一个容易回答的问题，同时由于这个 原因，事实上它也不是一个得到广泛讨论的问 题。对我来说，看起来似乎有好几个要素结合起 来构成了“生产方式”。资本主义是唯一一个把 谋求剩余最大化这个目标本身看做一种报酬的 生产方式。在每一个历史体系中，都会有一些生 产是为了获得使用价值，另一些生产是为了获 得交换价值，但是只有在资本主义社会中，所 有的生产者都主要是由于他们所生产的交换价值 而获得报酬的，同时也会由于他们忽视交换价 值的生产而受到惩罚。这些“报酬”和“惩 罚”是通过一种被称作“市场”的结构来作为中介 的。市场是一种结构，但却不是一种制度。这是 一个由多种制度（如政治的、经济的、社会的 甚至文化的制度）模塑而成的结构，也是经济 斗争的首要竞技场。

追求剩余最大化的目标不仅仅局限于最大 化的剩余本身，而且还在于利用这些剩余，积聚 起更多的资本，从而生产出更多的剩余来，得 到 更进一步的回报。因此，此处的压力便是在催促 人们保持持续的扩张，尽管与此同时，这一体系 (即资本主义) 的个人主义前提已经使得这种持 续的扩张成为不可能。

寻求利润最大化的过程又是如何运行的呢? 这个过程的顺利运行，需要 制订出一些法律来， 以便保护单个的公司（其规模可以从几个人

大小，到相当大的组织，包括半国营的机构在内）来占有初级生产者的劳动所创造的剩余价值。可是，如果全部或大部分的这种剩余价值都是由拥有或控制这些“公司”的少数人消费掉了，那么我们就不会有什么资本主义了。因为事实上在各种前资本主义社会体系中，几乎都发生过这种事情。

资本主义还包括了主要由所有者和控制者组成的一小撮人提供报酬的额外的结构和制度，这一小撮人所占有的剩余价值只有一部分是用于他们自己的消费的，而其他部分（往往是份额更大的部分）则用于进一步的投资。市场结构确保了那些不积累资本（但只消费剩余价值）的人随着时间的推移将逐渐被淘汰出局，让位于那些积累了资本的人。

因此，我们就可以把那些获得了一部分剩余价值（这些剩余价值不是他们自己创造的），并把其中一部分用于资本积累的那些人叫做资本家。界定资本家的关键并不是一种特定的职业，也不是财产所有者的法律地位（尽管这一点在历史上是很重要的），而是这样一个事实，即资本家，无论是作为一个个体，还是作为某个集体的一分子，占有了不是他自己创造的一部分剩余价值，并且（再一次，无论他是作为一个个体，还是作为某个集体的一分子）把其中的一部分作为资本进行了投资。

有相当庞杂的一系列组织安排确保了资本家能够进行资本积累和再投资，而“自由企业家”的经典模型只不过是其中之一而已。至于某个特定时刻在某个国家中（因为这些组织安排取决于特定时空内的法律架构），哪一种组织安排占主导地位，则一方面是由作为一个整体的世界经济（以及某个特定国家在该世界经济体系内所扮演的角色）的发展状态来决定的，另一方面又是由该世界经济体系内（以及该特定国家内）的阶级斗争的表现形式来决定的。因此，和所有其他社会建构物一样，“资产阶级”并不是一个静态的现象。它只不过是一个不断处于再创过程之中因而其形式和构成也不断变化的阶级的名称而已。

作为资本主义世界经济体系内的一个制度的国家所扮演的基本角色，便是扩大某些人在市场中的优势地位的同时，削弱另一些人的市场地位——也就是说，是在减小市场的“自由度”。只要每个人都能从国家对市场的“干涉”中获益，那么每个人都会拥护它；反之，只要每个人都会丧失一些利益，那么每个人都会反对国家的干涉。因此，问题症结之所在就是谁的利益受到了损害。

扩大某些人市场优势地位的方法有很多。国家可以通过从某些人那里拿来一部分收入给另一些人，从而实现收入的转移。国家也可以通过限制进入市场（无论是商品市场还是劳动力市场）的路径，从而有利于那些由此享受供货垄断或采购垄断地位的人。国家还可以限制人们组织起来，以便防止他们来改变国家的行动。当然，国家还可以不仅在它的管辖范围内行动，而且还可以超出管辖范围来行动。这一超管辖范围的行动可能是合法的（即已经考虑到并遵循了跨越边界的规则），或者是不合法的（比如干涉另一个国家的内政）。战争当然也是国家超管辖范围行动时所使用的一个机制。

关键是要认识到，国家是一种特殊类型的组织。它的“自主权”——这是一个现代的概念——就是这样一个声音，即它在自己的边界内，拥有合法使用武力的垄断权（或管辖权）；同时，国家还处在一个能对生产要素的流动实行有效干涉的相对强势的位置上。很显然，同样有可能的便是，某个特定社会群体可以通过改变国家的边界而改变它的优势地位；因此，无论是要求分离（或自治）的运动，还是要求合并（或联合）的运动，都是改变国家边界以获取优势地位的例子。

正是国家所具的干涉生产要素流动的现实能力，才为整个资本主义世界经济体系内劳动的结构分工提供了政治上的基础。虽然常规的市场考虑可能是不时发生的专业化（即在生产这种或那种商品上所表现出来的自然的或社会历史的优势）的最初推动力，但却正是国家体系才塑造、加强和夸大了专业化的种种模式，并且在修改世界范围内的劳动分工的模式时，通常也需要借用国家机器的力量。

此外，国家干涉生产要素流动的能力也开始分化了。也就是说，核心国家变得比边缘国家更为强大，并使用这种不平衡的权力来保持生产要素在国际间进行相当程度不平衡的自由流动。特别值得指出的是，核心国家在很长的历史时期中，在世界范围内安排了这样一种自由流动的模式，即资本和产品的流动要比劳动力的流动更为“自由”。之所以这么做，其原因便是核心国家可以因此而获得“不平等交换”的优势。

事实上，不平等交换只不过是世界范围的剩余占有过程的一部分而已。如果我们只是从字面上出发，试图采纳一个无产阶级对应于一个资产阶级的模型的话，那么我们在分析上就是犯了错误了。事实上，生产者所创造的剩余价值经过了一系列人和公司的转手，因此，在这种情况下就是许多资本家分享了一个无产阶级所创造的剩余价值。这条转手链条上的不同群体（产权所有人、商人和中间的消费者）所享

受的实际份额，在很大程度上取决于历史的变迁，其自身就是分析资本主义世界经济体系运行的一个主要变量。

转移剩余价值的这条链条频频（经常？几乎总是？）超越了国家的边界，而当超越国界的现象发生时，国家的运作就是去进行干涉，从而使得资产阶级之间对剩余价值的分享逐渐朝着有利于核心国家的资产阶级的方向倾斜。这也是一种不平等的交换，一个在占有剩余价值的全部过程中都起作用的机制。

这一世界经济体系表现在社会地理上的结果之一就是，资产阶级和无产阶级在不同国家中有着不平衡的分布，其中在核心国家中资产阶级占全国人口的比例要高于边缘国家的资产阶级所占的比例。此外，在核心和边缘两个地带，就连资产阶级和无产阶级的种类也有着系统的差别。举例来说，在核心国家中，挣工资的无产阶级的比例要系统地高于边缘国家。

由于国家是资本主义世界经济体系内发生政治冲突的最主要的场所，又由于世界经济体系的运作造成了各国阶级构成的差别极大，因此我们很容易就能够认识到，为什么在世界经济体系中处于不同位置的国家，其政治领域会表现出如此大的差异。同样我们也不难认识到，运用一个国家的政治机器来改变其国民生产的社会构成，以及该国民生产在世界经济体系内所承担的功能，本身并不能改变这个世界经济体系。

可是，很显然，来自不同国家的试图改变其结构位置的推动力（我们常常把这一努力错误地称之为“发展”）事实上的确影响到了并且从长期来看确实改变了世界体系。但是之所以能够做到这样，其实还要经过一个中介变量——即这些来自各国的努力对无产阶级的世界范围的阶级意识所造成的影响——的过滤。

因此，核心和边缘只不过是用来描绘资产阶级剩余占有体系中一个关键组成部分的用语而已。为了简化起见，资本主义就是这样一个体系，在那里，无产阶级所创造的剩余价值被资产阶级占有了。当这个无产阶级和这个资产阶级置身于不同的国家之时，影响（剩余价值）占有过程的机制之一就是对跨越国界的生产要素流动的操纵和控制。其结果就是“不平衡发展”的模式，这一模式可以用核心、半边缘和边缘等概念来概括。这是一个有效的智力工具，可以帮助我们分析资本主义世界经济体系内阶级冲突的多重表现形式。

(刘能北京大学社会学系)

► 韦伯和后韦伯主义者

Max Weber

阶级、地位和政党

由经济实力决定的权力和社会秩序

当存在这样一种可能性，即一个特定的人群愿意支持某个秩序时，法律就开始出现了。这群人将使用身体上的或精神上的强制力，以寻求人们对这一秩序的服从，又或对违反秩序的行为施加惩罚。¹每一个法律秩序的结构都直接影响了各自所在社区内的权力的分配，无论是经济的权力，还是其他的什么权力。这一点对于所有的合法秩序来说都是如此，而不仅仅是国家这样的合法秩序。一般来说，我们把“权力”理解为一个人或许多人在一次共同体行动中，哪怕遇到参加行动的其他人的抵抗，也能够实现他们自己意愿的这样一种机会。

当然，“以经济为先决条件的”权力并不同于这样的“权力”。相反，经济权力的形成甚至有可能是建立在其他基础之上的权力的一个结果。人们一般不会仅仅为了经济上发财致富这样一个目的而去追求权力。权力，包括经济权力在内，它的价值可能“就在于它本身”。相当常见的是，对权力的追求有时候也需要以社会“声誉”为其先决条件。但是，并不是所有的权力都需要有社会“声誉”作为其基础：典型的美国老板，以及典型的大投机家，都有意放弃了社会声誉。一般来说，“纯粹经济的”权力，尤其是“赤裸裸的”金钱权力，绝不可能是得到人们认可的社会声誉的基础。与此同时，权力也不是社会声誉的唯一基础。事实上，社会声誉，或声望，甚至可能成为政治权力或经济权力的基础，而且往往就是如此。权力，还有声誉，可能是由法律秩序所保障的，但是，至少从通常的角度来看，法律秩序并不是权力或声誉的首要来源。相反，倒不如说法律秩序不过是一个额外的因素，增加了人们获取权力或声誉的机会；但是法律秩序本身并不总能确保人们获得权力或声誉。

我们可能会把社会声誉在一个社区内各典型群体之间进行分配的结果称为“社会秩序”。当然，社会秩序和经济秩序一样，都是和“法律秩

序”有关的。但是，社会秩序和经济秩序并不是一回事。对我们来说，经济秩序反映的仅仅是经济产品和服务如何得到分配和使用的方式。社会秩序当然在很大程度上是受经济秩序制约的，但它反过来也可以对经济秩序产生反作用。

现在看来，“阶级”、“地位群体”和“政党”就都成了如何在一个社区内部进行权力分配的现象。

阶级处境和市场处境的决定

在我们的术语体系中，“阶级”并不等同于共同体；它们只不过代表了人们开展共同体行动时所经常可能采用的基础。我们只有在符合下述情况时才会提到“阶级”这个词：（1）许多人在他们的生活机会方面共享了一个特定的因果组成要素；（2）而这个组成要素仅只表现为人们在占有产品和收入机会方面的经济利益；以及（3）这个组成要素是在商品市场和劳动力市场的条件下才表现为上述经济利益的。（这三点加起来就是我们所说的“阶级处境”，它还可以更简要地表述为人们获得产品供给及其外在生活条件和个人生活体验的典型机会，而人们在某个给定的经济秩序中转让产品和技能以换取收入的机会究竟如何，则取决于他们有没有权力、他们的权力有多大以及他们拥有的是哪种权力。“阶级”这个术语所指的就是任何一群发现自己处于相同阶级处境的人们。）

以下是一个最基本的经济事实，即物质财产的处置权如何在一大群人——这些人在市场上相遇，为了交换的目的而相互竞争——之间分配的方式，本身就创造出了特定的生活机会。依照边际效用的法则，这一分配模式排除了非所有者对高价值产品的竞争；该模式更偏袒所有者一方，并且在事实上给了他们获得此类产品的垄断权。在其他方面完全相同的情况下，这一分配模式帮助那些拥有产品、但并不一定非得把它们用于交换的人们垄断了进行有利可图的交易的机会。至少从总体上来看，该模式也加强了他们在和没有财产的人进行的价格战之中的权力；这些没有财产的人，除了提供他们那处于原始形态的劳务或他们自己劳动所得的产品来进行交换之外，就一无所有了，因为他们不得不被迫抛售他们的产品和劳务以便能够勉强糊

口。这一分配模式给了有财产的人一个垄断权,使他们能够把财产从作为“财富”的使用领域那里,转移到作为“资本产品”的投资领域之中;也就是说,这一模式给有产者带来了作为企业家的功能,以及直接或间接地分享投资回报的全部机会。上面所讲的这一切,在纯粹市场条件盛行的地区内都是真实而有效的。因此,“有财产”和“没有财产”就成了所有阶级处境中两个最基本的类别。至于这两个类别在分析价格战或分析竞争性斗争时是否仍然有效,则并不是什么问题。

但是,在这两个类别的内部,我们还可以对阶级处境做进一步地区分:一方面,就有产者这一类别而言,还可以根据用于投资以获得回报的财产的种类来对他们加以细分;而另一方面,就无产者这一类别而言,也还可以根据他们所提供在市场上出售的劳务的种类来对他们加以细分。家居建筑物的所有权;生产性设施;仓库;店铺;农业用地;各类大小不等的所有物——数量上的差别很可能造成对其定性的不同;矿山的所有权;牲畜;人(奴隶);对可移动的生产工具,或各种资本品,尤其是金钱或能够轻易地在任何时候转换成金钱的物品的支配权;对人们自己劳动所得产品和其他人劳动所得产品的支配权,而这两种产品的区别则在于它们和最终消费者的距离是不同的;以及对任何一种可转移的垄断机会的支配权,等等。所有这一切财产的种类差别都促成了有产者的阶级处境的分化,而与此同时,这些种类差别又通过赋予财产(尤其是那些表现为金钱等价物的财产)的使用以不同的“意义”,也促成了有产者阶级处境的分化。因此,举例来说,有产者也许属于食利者阶级,也许属于企业家阶级。

那些没有财产但提供劳务的人也可以同时根据他们所提供的劳务的种类,以及他们如何提供这些劳务的方式——也即他们与劳务的接受者是保持一种持续的关系还是一种割裂的关系——来加以细分。但更常见的是阶级概念的这样一种一般性含义:即在中获得的机会代表了

一个决定性的时刻,因为它提供了一个形塑个体命运的共同情境。从这种意义上来说,“阶级处境”最终就成了“市场处境”。赤裸裸的占有本身所起的作用——在牲畜饲养者中间,它让一无所有的奴隶或农奴服从于牲畜所有者的权力——只不过是真正的“阶级”形成的先兆而已。可是,在这类社区中,在牲畜的租借问题上,以及在债法的赤裸裸的严酷性面前,这种单纯的“占有”第一次作为决定个人命运的力量而出现了。这一点和以劳动为基础的农业社区形成了鲜明的对

比。债权-债务关系只有在某些城市中才能成为“阶级处境”的基础，在这些城市中，富豪们发展出了一个“信贷市场”，尽管原始，但其利率却随着资金匮乏程度

4

的提高而上升，并伴随着一个事实上的信贷垄断。“阶级斗争”正是从这里开始的。

尽管如此，但是从“阶级”这一术语的技术含义来看，那些其命运不是由他们自己在市场上使用产品或劳务的机会所决定的人，比如说奴隶，就不能说是一个阶级了。相反，他们构成了一个“身份群体”。

*

源于阶级利益的共同体行动

按照我们所使用的术语系统来看，产生“阶级”的因素毫无疑问便是经济的利益，而事实上，也就是那些包容在“市场”之中的利益。然而，“阶级利益”还是一个模棱两可的概念：即使作为一个经验概念，只要人们把它理解为不同于实际利益走向的东西，那么它也是模棱两可的。而这些实际的利益走向在相当程度上出自某个“平均人”所处的阶级处境，而这个平均人则代表了那些遭受同样阶级处境的人们的平均状态。在阶级处境和其他情境保持不变时，单个工人可能会选择追求的利益走向却可以根据他是否天生就相当胜任手头的工作，还是

表现平平，还是不太能胜任手头的工作而有相当

■

大的不同。同样道理，利益走向还有可能会根据以下两种情况的不同而发生变化：首先，便是看能不能从阶级处境之中发展出一个共同体行动来，这个共同体行动的参与者是那些同样受该“阶级处境”影响的人，参加者的人数可以较多，也可以较少；其次，便是看能不能有一个参与者的联盟，比如说“工会”，从这个阶级处境中发展出来。当然，不同的个体可能会对这个共同体行动或联盟能否给他们带来什么好处有所预期，但也可能没有什么预期。（共同体行动指的是这样一种行动，它所指向的是行动者相互归属的感情。而与此相对应，社会

行动所指向的则是理性驱动下的利益调整。)当然,从一个相同的阶级处境那里产生出社会行动甚至共同体行动来,这绝对不是一个普遍的现象。

阶级处境的作用常常可能局限在本质上具有雷同反应——这在我们的术语体系内也被称为“大众行动”——的人群之内。可是,有时甚至连这个结果也可能达不到。更进一步来说,最终出现的常常只是一种不定形的共同体行动而已。举例来说,工人們的“低声抱怨”在古代东方伦理中是尽人皆知的:这是对工匠师傅的行为道义上的谴责,它的实际重要性可能和最新工业发展中的一个日益典型的现象——即工人们通过心照不宣的一致同意而“放慢工作节奏”(从而有意识地限制工作中所付出的努力)的现象——的重要性相等。从一个阶级的成员的“大众行动”中所能产生出来的共同体行动(可能还包括社会行动)的程度,是和总体文化条件——尤其是智识方面的文化条件——相关联的。同时,它还同已经发展起来的鲜明对照的程度,尤其是同“阶级处境”的起因后果之间联系的透明度密切相关。因为无论生活机会可能有

多么不同,根据我们的全部经验,这个事实本身绝对不可能产生“阶级行动”(即由一个阶级的成员发起的共同体行动)。存在制约条件的事实,以及阶级处境所带来的结果,都必须是一目了然的。因为只有这样,生活机会的鲜明对照才不是作为一个人们必须接受的既定事实,而是作为以下两类安排——即(1)既定的财产分配状况;或(2)具体经济秩序的结构——的一个结果,而让人们感受到的。只有在那个时候,人们才能够不仅通过断断续续的和非理性的抗议行动来对阶级结构做出回应,而且还可能采取理性联盟的形式来做出回应。在古代和中世纪的城市中心,尤其是在人们由于事实上垄断了这些地方的工业品和食品贸易而积累起了大量财富的时候,就会发现建立在上述第(1)类安排之上的“阶级处境”,即特别赤裸裸的和明显的那一种阶级处境。此外,在某些特定的情境下,我们还可以在各个时期的农业经济里,在农业逐渐以谋取利润的方式遭到剥削时,发现第一类阶级处境的踪影。而作为建立在上述第

(2)类安排之上的阶级处境的最重要的历史个案,便是现代“无产阶级”的阶级处境了。

“阶级斗争”的类型

这样看来，每一个阶级都有可能成为任何一种“阶级行动”——这些阶级行动在表现形式上可能是无限多样的一=的承担者，但也并不必然如此：在任何一种情况下，某个阶级本身都不构成一个共同体。从概念上出发，把“阶级”等同于“共同体”，将会导致对事实的歪曲。以下这个事实，即处于相同阶级处境的人们通常将对诸如经济处境之类的有形处境做出大众式的回应（这些大众式回应所指向的方向当然是符合他们最大多数人的利益的方向），对于理解历史事件来说，是一个很重要却又很简单的事实。但我们首先必须指出，这个事实一定不能导向一种伪科学的判断；这一类伪科学的判断使用了“阶级”和“阶级利益”的概念，近来频频出现，并且在某个天才作者的声言——即个人在考虑自身利益时有可能会出错，但是“阶级”绝不会在看待自己的利益时出错——中找到了自己最经典的表述。可是，如果此类阶级不是共同体，那么阶级处境就只有在结成共同体 (communalization) 的基础上才会出现。然而，

展现阶级处境的共同体行动基本上不是同一阶级成员间的行动；相反，它是不同阶级成员之间的行动。直接决定了工人和企业家的阶级处境的共同体行动是：劳动力市场、商品市场和资本主义企业。但是，反过来也可以说，资本主义企业的存在预先假设了一种非常独特的共同体行动的存在，同时，这种共同体行动是特别建构起来以保护对产品的占有，尤其是保护个人自由处置生产手段的权力的。资本主义企业的存在还有一个前提，那就是一种特定的“法律秩序”。每一种阶级处境，尤其当它们建立在财产所有权的基础之上时，将具有最明显的效力，如果其他相互关系的决定因素都在最大可能程度上失去它们的显著性的话。正是通过这种方式，财产所有权在市场内的使用才获得了最至高无上的重要地位。

现在，“地位群体”却阻碍了阶级通过纯粹的市场原则来作为行动的唯一承担者。在目前的语境中，地位群体只是在这一点上才被我们稍稍提到。在我们简要论述它们之前，首先要指出，对于“阶级”（以我们所理解的意思为准）之间的种种特定对抗来说，并不存在一个普遍的本质。从过去以来一直进行着的、一直持续到我们时代的伟大转变也许可以概括如下（尽管要牺牲掉一部分精确性）：在阶级处境发生效力的斗

争中，这些斗争开始逐渐地从消费信贷首先转向商品市场中的竞争性斗争，然后转向劳动力市场上的价格战。古代的“阶级斗争”——它们是

真正的阶级斗争而非地位群体之间的斗争——是由负债农民，以及身受债务威胁并且反抗都市债主的工匠最先发动的，因为债务关系是商业化城市，尤其港口城市中财富分化的常规结果。同样的处境也可以在牲畜饲养者中间找到。此类债务关系，直到卡提林时代，还一直在产生着阶级行动。与此相伴随的是，随着城市中谷物供应量的增加（通过从外部输入），围绕生存手段而发生的斗争也出现了。这一斗争首先围绕着面包的供应以及面包价格的决定而展开，并且从古代一直持续到了整个中世纪。无财产者集合在一起反对那些在实际上或在想象中希望面包的供应发生危机的人。这种斗争一直扩展开来，直到包括了所有对生活方式和手工业生产来说至关重要的所有商品在内。在古代和中世纪，只有少数不成型的围绕工资争议的讨论。但是进入到现代，它们的数量正在逐渐增多。在较早时期，与奴隶的反抗和商品市场中的斗争相比，工资争议绝对是处在第二位的。

古代和中世纪的无财产者为了反抗垄断、优先购买权、囤积居奇和撤出商品以抬高价格的行为而斗争。今天，核心的问题则是劳动力价格的定价。

这一转变表现为为了争夺进入市场和为了决定产品价格而展开的争斗。在向现代转型的时期，这一斗争是在商人和家庭手工业生产体系内的工人之间展开的。由于这是一个相当普遍的现象，我们必须在这里指出，经由市场处境而制约的阶级对抗，通常总是在那些实际上直接参与了价格战的对立双方之间表现得最为残酷。直接和工人们的意愿相背离的既不是食利的资本家，也不是股东和银行家，而几乎都是在价格战中直接和工人们相对立的生产商和业务经理人员。事实就是这样，尽管“刨除工人工资之外的”（unearned）或多或少的收益恰恰都流入了食利资本家、股东和银行家的现金箱子里，而不是生产商和业务经理人员的口袋里。对于政党形成过程中阶级处境所扮演的角色来说，这一简单的事实状态常常是具有决定性意义的。举例来说，这一事实使得各种各样的父权制社会成为可能，也使得地位受到威胁的地位群体经常尝试着（至少在形式上）和无产阶级结成联盟，以反抗“资产阶级”。

地位声誉

与阶级形成鲜明对比的是，地位群体通常就是共同体。可是，它们常常是无定形的共同体。与纯粹由经济力量决定的“阶级处境”不同

的是，我们更愿意把人们生活命运中每一种典型的组成成分称为“地位处境”，这里所说的生活命运的组成成分则是由一种特定的，或者正面或者负面的有关声誉的社会估计来决定的。这种声誉可能与许多人所共享的任何一种素质相关联，当然，它也可以和某种阶级处境相切合：因为阶级区隔是以极其多样的方式和地位E隔相联系的。财产所有权并不总是能够作为获取地位的资格，但从长期来看，财产所有权却能够如此，而且财产与地位之间的关联是出奇地稳定。在有组织的邻里居住区的生存经济中，经常看到的也是最富有的人就是该居住区的首领。然而，这常常只不过是人们表示敬意时所偏爱使用的一种方式而已。举例来说，在所谓的纯粹现代“民主制度”中——也就是说，在一个个体被剥离了任何一种表意性的分等的地位特权的社会中——很可能出现这样的情况，即只有差不多属于同一个纳税阶级的家庭才会在一起跳舞。这一例子是对几个

瑞士小城市的写照。但是地位声誉并不必然和某种“阶级处境”相联系。相反，它常常和纯粹财产的要求处于尖锐的对立局面。

有财产的人和无财产的人可以同时属于同一个地位群体，而且他们这样做常常会带来十分真切的后果。可是，这一社会声望上的“平等”，从长期来看是十分不稳定的。比如说，美国“绅士”之间的地位“平等”可以用如下这个事实来表述，即在由“生意场”中承担的不同职能所决定的支配和服从关系之外，如果最富有的“主管”在晚上到俱乐部打台球或玩纸牌时，并不愿意把他的“职员”当做完全和他自己一样生来就平等的人来看待的话，那么两者之间的地位也会被认为是十分不一致的——无论旧有的传统是否仍然盛行。即使美国的“主管”有时会对他的“职员”屈尊迁就，以示“仁慈”，但这仍然显示了“位置”上的差异，表明两者的地位是不一致的。而德国的主管则永远不会这么做。这就是为什么德国式的俱乐部风格永远不能在美国获得美式俱乐部那样的吸引力的最重要原因之一。

地位分层的保证

从内容上来看，地位声誉通常可以表述如下，即我们首先预期那些愿意归属于同一个圈子的人们能够过着同一种特定的生活方式。与这一预期相关联的还有施加于社会交往（也即不屈从于经济的或任何一种商业性功能目标的交往）的限制。这些限制可能要求在同一个地位圈子里进行常规的联姻，并且最终导致完全封闭的内婚制。只要存在一

种绝非个人化的、与社会无关的对另一种生活方式的模仿，而是一种具有此种封闭特征的共同赞成的共同体行动，那么“地位”的发展就开始了。

采用这种独特的形式，以常规生活方式为基础的“地位群体”分层，目前在美国正在从传统的民主制度中演变而来。举例来说，只有某些特定街道的居民（“大街居民”）才被看做属于“社会”的一分子，才有资格进行社会交往，才有人来造访，或被人邀请。最重要的就是，这一区隔是按照以下这样一种方式发展起来的，即它总是严格服从于某个社会特定时期内占主导地位时尚的。这一对时尚的服从，也存在于美国人之中，只不过在某种程度上不为德国人所知罢了。此类服从被看做是如下这个事实的一个指示剂，即某人假装自己有权资格当一个绅士。这一服从，至少乍一看来，表明了这个人将会被当成一个绅士来对待。这一社会认同，对于这个人在“名声堂皇的”公司里的任职机会来说，以及最重要的，对于他和“身世显赫的”家族的交往和联姻来说，也是同样重要的，正如德国人在皇帝日（Kaiser's day）争夺决斗资格一样。其他的

地位标识还有_•某些家族已经在某地居住了很长时间，当然也同样地富有，比如“弗吉尼亚州的第一个家族”（F.F.V.）；或者是“印第安公主”波卡洪塔斯（Pocahontas），或1620年在新

英格兰建立殖民地的清教徒神父，或早期移居纽约的荷兰移民（Knickerbockers）的事实上的或

自称的后裔；或者是某些几乎无法进入的秘密教派的成员；或者那些以任何其他特征或徽章等方式而把他们与其他人分离开来的各种小圈子.....所有这些要素都可以篡夺“地位”声誉。地位的发展从本质上来说就是一个建立在标识篡夺基础之上的分层。此类标识篡夺几乎是所有地位声誉的常规起源。但是从这一纯粹传统的处境逐步演变为合法特权（无论这种特权是正面的还是负面的）这样一个进程，只要某种社会秩序的特定分层状况事实上“被确定下来”，并且通过经济权力的稳定分配而获得了稳定性之

后，就很容易完成了。

“族群”隔离和“种姓”

在上述结果得到全面实现的地方，地位群体就演变成了一个封闭的“种姓”。地位区隔因此就不仅由传统惯例和法律而得到保证，而且还通过仪式得到了保证。这种仪式是这样产生的：同一个被“高级”种姓的成员看做属于“低级”种姓的成员的每一次身体接触都会被看成是一种仪式性的不洁和玷污，从而成为一个必须借助宗教行为来加以驱除的污名。个别种姓还发展出了相当独特的教派和神祇。

然而，总体来看，只有在存在根本性的“族群”差异的地方，地位结构才达到了一个极端的结局。事实上，“种姓”就是族群社区通常以“封闭社会”的方式挨个居住和生活时所采取的一种常规形式。这些族群社区相信血缘关系并排除了与异族的通婚和社会交往。这样一种种姓隔离的处境属于“贱民”现象的一部分，可以在全世界都找到同样的例子。这些人组成社区，以某种手艺或其他技艺作为他们特定的职业传统，并培育出了一种对他们本族群社区的信仰。他们离群索居，除了不可避免的接触之外，严格地和所有人际交往隔离开来，而且他们的地位在法律上也是不稳定的。可是，由于他们在经济上的不可或缺性，他们得到了容忍，事实上还常常能取得特权地位，并且还能够在广泛散布的政治共同体内。犹太人就是历史上最令人印象深刻的例子。

一方面，“地位隔离”最终将发展成为一种“种姓”，从它的结构来说，并不同于单纯的“族群”隔离：因为种姓结构把族群上相互隔离的群体所处的一种水平的和互不接触的共存状态，转化成了一种垂直的以统治和服从为基调的社会体系。另一方面，我们可以明确地做出如下的概括，即一场完整的社会化运动（Societal-ization）将把原先以族群为基础而分裂的社区整合为特定的政治行动和共同体行动。这两个趋势的结果是不同的：族群共存造就了相互间的排斥和鄙视，但是却允许每一个族群社区把自己的荣耀看成是最高荣耀；而种姓结构则带来了一种社会屈从，并承认特权化的种姓和地位群体有着“更高的”荣耀。之所以如此，可以由以下这一事实来解释，即在种姓结构中，此类族群区分已经演变成了政治社会化中的“功能”区分（武士、牧师和工匠由于其在战争和建筑等方面所承担的功能而在政治上获得其重要性）。但是即使是最受人蔑视的贱民，他们往往也会选择某种方式来不断地教化和培训自己，而这一点，对于族群社区和地位社区来说，也是同样重要的：因为这是对他们自己的特别“荣耀”的信仰。犹太人就是其中的一个例子。

只有当我们考虑到毫无特权而又任人欺凌的地位群体时，我们才能看

到对“尊严感”的侵犯的特定例子。一种尊严感就是积淀在个体身上的社会荣耀感和传统要求，这种传统要求是优势的特权地位群体为约束自己成员的行为举止而提出来的。作为优势特权地位群体之特征的尊严感是和这些地位群体的“存在”（而这是无法自我超越的）有着天然的联系，也就是说，尊严感是和这些群体的“美丽和优秀”截然不可分的。它们的国度就“在此世”（Of this world）。它们为现在而生活，并且还要利用它们伟大的过去。劣势特权阶层的尊严感自然是指向未来的，这一未来就在现在之外朝它们招手，无论它是在此生就可以实现，还是在来世才能实现。换句话说，劣势特权阶层的尊严感必须由一种对神圣“使命”的信仰，以及由一种相信自己在上帝面前有着特定荣耀的信仰，来加以培

育。“上帝选民”的尊严也是由下面这样一种信仰培育而来的，即或者在来世“排在最后面的人将变成排在最前面的人”，或者在此生，将会出现一个救世主，给这个世界带来光明，并从此引领他们走出贱民的隐藏的荣耀。正是事情的这一简单特性，而非在尼采的《道德谱系学》一书那备受尊崇的理论建构中所特别强调的“憎恨”，才是贱民的各地位群体中培育而成的宗教虔诚的源泉。我们还可以顺便指出，憎恨只有在有限范围内才能够得到确切的应用；因为它对尼采所提到的一个主要例子，即佛教来说，是完全不适用的。

从族群隔离偶然发展而成的地位群体决不是一个常规现象。相反，由于客观的“种族差异”并非是某个族群社会的每一种主观情感的必然基础，因此，地位结构的根本性种族基础，确切地说，绝对只不过是关乎某些具体个别案例的问题而已。更为常见的是，地位群体只不过是生产受过良好教育的人的类型的工具而已。当然，地位群体在生产极端类型上取得了相当程度的成功，因为它们选择了符合挑选资格的个体（比如说，骑士团选择的是那些在身体上和心理上适合作战的人）。但是选择远非形成地位群体的唯一的或占主导地位的方式：政治上的成员资格或阶级处境在所有时代，都至少是同样地起着决定作用。而到了今天，阶级处境已成了最占主导性的因素，因为地位群体的成员所预期的生活方式自然经常会受到经济条件的制约。

地位特权

就所有实际目标来看，地位分层是同对观念和物质产品，或机遇的垄断（以一种我们所知的典型的方式）紧密联系在一起的。除了特殊的

地位声誉——它们常常建立在距离和排外性的基础之上——之外，我们还发现了所有种类的物质垄断。此类用于表示敬意的常用方式包括了穿着特定服饰、吃他人禁止吃的食物，或携带武器（这从其结果上来看是最明显的），以及从事非营利的业余艺术活动的权利（比如演奏某种乐器）等特权在内。当然，物质垄断为地位群体的排外活动提供了最有效的动机；尽管这些动机本身并不足以完全达到排外的效果，但它们几乎总是能够在某种程度上奏效。在某个地位圈子里，存在着通婚的问题：各个家族在未来新郎的垄断供给方面所表现出来的兴趣，至少和它们对女儿的垄断供给的兴趣一样，具有同等的重要性，而且两者是十分类似的。这个小圈子里的女儿们必须供应给小圈子自身所用。随着地位群体封闭性的逐步增强，那些在传统上受人青睐的特殊就业机会最后逐渐演变成了由地位群体的成员来合法地垄断特定的职位。特定的产品也成了地位群体实施垄断的对象。其中最典型的方式包括“继承来的不动产”，通常也包括拥有农奴或奴隶，以及最后，也包括垄断特殊行业等在内。垄断行为方向上的正负，取决于地位群体是被排外性地赋予了拥有或管理被垄断对象的权利，还是说为了维持他们特定的生活方式，该地位群体不得拥有或管理被垄断的对象。

“生活风格”在体现地位“声誉”上所起的决定性的作用，意味着地位群体是所有“传统规则”的承载者。无论采取何种方式，它都将表明，生活的“风格化”（Stylization）或者是在

地位群体中起源的，或者至少是由地位群体来表达的。即使有关地位惯例的原则十分不同，它们还是表现出某些典型特征，尤其是在那些拥有最多特权的地位阶层中。相当普遍的是，在优势特权地位群体中间，都存在着地位资格的剥夺这样

一种现象，其操作程序是和一般体力劳动的绩效评估相悖的。这种资格剥夺现象现在已经在美国“生根发芽”了，并被用来同崇尚劳动的古老传统相抗衡。十分常见的就是，每一次理性的经济追求，尤其是“勤勉辛苦的活动”，都被看做是地位资格的剥夺。艺术和文学创作活动，只要它被用于获取收入，或者至少当它和艰苦

的体力付出相关联时，就被看成是品格低下的

*

工作。其中一个形成鲜明对比的例子就是：一个 是穿着肮脏的工作服像泥瓦匠一样工作的雕塑 家；另一个则是在沙龙式的“创作室”绘画的 画家，或那些从事为地位群体所接受的音乐活 动形式的人们。

地位分层的经济条件和经济后效

这些收获颇丰的雇佣者之所以常常被剥夺 掉地位资格，可以说是某个社会秩序特有的地 位分层原则的一个直接后果，当然也是这一分 层原则同完全由市场调控的权力分配原则相对 立的直接后果。这两个因素是和种种不同的单 个因素结合在一起而运作的，我们将在下面对 它们进行阐述。

我们前面已经知道，市场及其各种进程“并不能分辨个人间的差异”：“功能性”利益主 宰了它。市场对“声誉”和“荣耀”一无所知。而地位秩序则恰恰与之相反，也就是说：依照“声誉”和“生活方式”进行的分层是地位群体 所特有的。如果单纯经济上的获益和赤裸裸的 经济权力（这类获益和权力仍然带有这样一种 污名，即它们产生于地位之外的来源）能够仅 仅通过人们自己声称的生活方式，而赋予任何 一个赢得了经济利益和权力的人以那些对地位 感兴趣的人所享受的同样的荣耀和声誉的话， 那么这一地位秩序的根基就将受到威胁。这一点，在下面这种情形下就更是如此了：即使我们 假定人们有着相同的地位声誉，但是财产本身却 代表了一种额外的声誉，尽管我们并没有公开 承认这一点。可是，如果此类经济收益和经济权力 给行动者带来任何声誉的话，那么他的财富最终 将给他带来更多的声誉，其数量要比那些通过生 活方式而成功获取声誉的人们所获得的多得多。因此，所有对在地位秩序中占据有利位置感兴趣 的群体都会以特别尖锐的态度，反对来自纯粹经 济实力的地位要求。在大多数场合下，他们反对 得越起劲，他们所感受到的威胁就越大。举例来 说，卡尔德龙（Calderon）针对农民所做的令人

敬仰的论述，与莎士比亚对暴民的公然鄙视相对 照，阐明了与一个在经济上日益变得不稳定的地 位秩序相比，一个坚实地建构起来的地位秩序能 够以何种不同的方式做出应对。这只不过是一个 例子而已，而这样的事情，到处都在重复发生 着。正是由于这些对来自财产本身的要求的极力 反对，“暴发户们”才永远不会毫无保留地，或 从个人交往方面来说，被特权地位群体所接受， 哪怕这些暴发户们的生活方式已经完全和他们 的生活方式相调和了。特权地位群体只会接受暴 发户们

的后代加入进来，因为他们已经在特权地位群体的传统中受到了教养，而且他们也永远不会由于他们自己投入在经济上的劳动而玷污了该地位群体的声誉。

至于地位秩序的一般后效，虽然只有一个结果值得陈述，但这个结果却十分重要：对市场自由发展的第一个阻碍，发生在这样一个时刻，即地位群体通过垄断而直接把许多产品排除在自由交换之外。这一垄断或者是通过法律而实现的，或者是通过传统惯例而实现的。举例来说，在地位群体占主导地位时代的许多希腊城邦中，以及最初在古罗马，继承来的房产（正如反对挥霍迹象的古老规则所表明的那样）

是被垄断了的，正如骑士的房产、农民的房产、神职人员的房产，尤其是手工业和商业行会会员的房产也是受到垄断的一样。在那个时候，市场受到了很多的限制，因此纯粹财产的权力

鐳

（尽管它在“阶级形成”的过程中留下了自己的印记）被推后成了一种背景力量。这一过程所造成的后果极其多样。当然，这些后果并不一定会减轻人们在经济处境方面的巨大差别。更为经常的是，它们往往加剧了人们在这方面的差别，而且不管怎么样，像我们在所有古代和中世纪的政治共同体中所看到的那样，在地位分层强烈地渗透到了该共同体的每一个角落的地方时，人们就永远不可能看到我们今日所理解的真正自由的市场竞争。除了这一直接把许多特殊产品排除在市场之外的后效之外，还有好多其他的后效。从上面所提到的地位秩序和纯粹经济秩序之间存在的矛盾那里，我们可以得出这样一个结论，即在许多场合下，地位所特有的声誉和荣耀这一概念与讨价还价这个概念是绝对不相容的，而讨价还价却正是市场的基础。地位声誉憎恶同侪间的讨价还价，甚至有时会禁止某个地位群体成员进行讨价还价。因此，在每一个地方都会有一些地位群体，通常是最有影响力的地位群体，几乎把任何形式的公开参与经济获益的活动都看做是一种玷污的行为。

因此，人们就可以把“阶级”看成是根据它们与产品的生产和获取的关系而进行分层的，而“地位群体”则是根据它们消费产品的原则（表现为特定的“生活方式”）而得到分层的，虽然这么说显然是过于简单化了。

一个“职业群体”也是一个地位群体。因为通常来说，职业群体一般都能

够仅仅通过它们的特定生活方式而成功地获得社会声誉。阶级和地位群体之间的区别常常是相互重叠的。正是那些地位共同体才最严格地按照声誉来进行隔离（比如说，印度的种姓制度），这些地位共同体尽管被限定在十分严格的界限之中，在今天却表现出了对金钱收入的相对较高度度的漠不关心。然而，婆罗门阶层却以各种不同的方式来追求此类收入。

至于造成以“地位”为主导来进行分层的一般经济条件则乏善可陈。在获取产品和分配产品的基础相对比较稳定的时候，按地位进行分层就受到了青睐。每一次技术发展的后效和经济上的转型都威胁到了依照地位进行的分层，并把经济处境推到了前台的显著位置上来。在赤裸裸的阶级处境获得优势地位的时代或国家，通常总是技术转型和经济转型的时期或国家。而每一次向经济分层的转换速度的放慢，则总是适时地导致地位结构的成长，并让社会声誉重新发挥它所起的重要作用。

政党

当“阶级”在经济秩序中找到它的真正位置的时候，“地位群体”则在社会秩序中，也就是说，在“声誉”的分配领域中找到它的位置。在这两个领域的内部，阶级和地位群体是相互影响的，并且它们还影响到了法律秩序，并反过来受到法律秩序的影响。但是“政党”却是生活在一个名为“权力”的空间内的。

政党的行动其目的在于获得社会“权力”，也就是说，是在于对一个共同体的行动行使自

f

己的影响力，不管该行动的内容是什么。大体上来说，政党既可以存在于一个社交“俱乐部”之中，也可以存在于一个“国家”之中。在与阶级和地位群体的行动相抗衡时（当然，事实上它们并不必然会发生抗衡），政党的共同体行动总是意味着社会化。因为政党的行动

从使用赤裸裸的任何形式的暴力，到使用粗陋的或精细的手段一

总是直接指向一个按照计划好的方式来追求的目标的。这一目标可能是一个“共同的理想”（政党可能会为了一个理想的或物质的目标而实施

一个计划），也可能这个目标是一个“个人”的目标（清闲而报酬丰厚的工作、权力，以及从前两者得来的，该政党的领导人和追随者的社会声誉）。通常，政党的行动总是同时涵盖了所有这些目标的。因此，政党只有在社会化了共同体内才有可能存在，也就是说，只有在一个拥有某些理性秩序，并且拥有一批

时刻准备着推行这种理性秩序p人员的共同体内才可能存在。因为政党的目标就是在影响这批人员，以及如果可能的话，在政党的追随者当中招募他们。

在任何单一的例子中，政党既可能代表由

“阶级处境”所决定的利益，也可能代表由“地位处境”决定的利益，而且这些政党还可能分别从阶级那里，或者从地位群体那里招募它们的追随者。但是它们既不必是纯粹阶级的政党，也不必是纯粹地位群体的政党。在大多数情况下，它们部分地是阶级的政党，部分地又是地位的政党，但有时候它们两者都不是。它们有时候

I

是暂时性的结构，有时候却又是永久性的结构。它们获取权力的方式也是十分多样的，其范围

一比如金钱、社会影响力、演说的威力、建议、拙劣的愚弄等等，或者更为强硬的手段，或者在国会中采取更为艺术性的阻挠战术——来拉选票等在内。

根据试图影响的共同体行动的种类的不同，

各类政党的社会学结构有着根本的区别。同时，政党还会根据该共同体是依照阶级还是地位来分层的而有所不同。但是最重要的是，它们还会根据该共同体内统治结构的不同而呈现出不同的结构，因为政党的领袖们通常关心的是对某个共同体的征服。用此处所使用的一般性概念来说，政党并不仅仅是特别现代的统治形式的产物，我们还可以把政党看做是古代的或中世纪的“团体”，即使它们的结构可能和现代政党的结构大相径庭。由于统治上的这些结构性差异，因此，如果不首先讨论社会统治本身的结构形式的话，那么要想对政党结构作出任何陈述几乎是不可能的。作为通常总是为统治地位而斗争的结构性

力量，政党常常是以一种 非常严格的“权威主义”的方式而组织起来的。

就“阶级”、“地位群体”和“政党”这三者而言，我们不得不从总体上指出，它们必然预先假设了一场完整的社会化过程的存在，特别是一个有关共同体行动的政治框架的存在，而政党正是在这个框架中运作的。这并不意味着政党将被局限在任何一个单一政治共同体的前沿阵地之中。相反，在任何时代，如果社会化（即使当它的目标是在使用公共的军事力量之时）超出了政治的前沿领域之外，在当时也都应该算是正常状态。发生于希腊的寡头执政者之中和民主党之中的利益联盟、发生于中世纪的意大利教皇党成员（Guelfe）之中和皇帝党成员（Ghibel-lines）之中的利益联盟，以及发生于宗教斗争时期的加尔文党内部的利益联盟，全都是这样的例子。这种例子还可以一直追溯到封建领主们的结盟（如国际土地贵族大会），并一直可以在王子们（如神圣联盟、卡尔斯巴德政令）、社会主义工人们和保守分子们（比如1850年普鲁士保守分子对俄国干涉的渴望）的联合故事中找到。但是它们的目的并不一定是建立新的国际政治秩序，也就是说，其目的不一定非得是领土的支配权。它们的主要目的还是想影响现有的支配格局。²

(刘能北京大学社会学系)

迁释：

1•参见《经济与社会》，第三部分，第4章，页 631 -640。第一段的第一句话以及本章中的几个定义（括号内的）非原文所有：它们是从《经济与社会》一书的其他章节中摘选而来的。

2.在作者死后出版的文本里，行文到此处就中断了。我们省略了一段对“武士阶层”类型的不完整的描述。

Max Weber

地位群体和阶级

有关阶级和阶级处境的概念

只有在某个个体或群体能够以相当大的可能性满足以下三种既定情形时，我们才会使用“阶级处境”¹这一术语：（1）得到产品的供应；

（2）表现出一种外在的生活条件；以及（3）表现出主观的满足感或挫折感。这些可能得到满足的情形之所以能够界定阶级处境，是因为它们都决于个体对产品和服务行使（或不能行使）控制的种类和程度，取决于这些个体为了在一个给定的经济秩序中获得收入或货品和服务而实行剥削的现有可能性。

一个“阶级”就是任何一群处于相同“阶级处境”的人们的集合。我们可以区别出如下几种类型的阶级：（1）当阶级成员的阶级处境首先是由分化的财产拥有状况而决定的时候，我们就称该阶级为“财产阶级”（property class）；

（2）当阶级成员的阶级处境首先是由他们在市场上剥削他人服务的机会来决定的时候，我们就称该阶级是一个“获利阶级”（acquisition

class）；（3）还有一种是“社会阶级”，它包括了各种各样的阶级处境，在这些阶级处境之间，个体们非常有可能在个人基础上，或者在代际更替的过程中，进行相互的交换，而这也是常常可以观察到的现象。在上述三种阶级处境中的任何一种的基础上，在那些共享着相同阶级利益的人们之间将发展出一种联合的关系，也就是说，将发展出社团式的阶级组织。当然，这种联合关系并不必然会发生。这里所说的阶级或阶级处境的概念，很可能只不过是指出了这样一个事实，即人们之间存在一种认同感，或者他们有着相同的典型处境，在这样的典型处境中，某个特定个体将和其他许多人一起，发现他们自己共同的利益。从原则上来说，构成阶级处境的正是人们对消费品、生产手段、投资物、资本金或可出售的能力的各种不同组合的控制权，因此，阶级处境也就有多种组合，不同组合之间的差异极大。只有那些没有任何技能的、没有任何财产的，以及依靠出卖劳动力但又没有常规职业的人，才处于绝对相同的阶级处境之中。当然，人们可以从一个阶级处境转换到另一个阶级处境，但是，在允许个人加入一个新阶级这一点上，社会所允许的流动性以及流动的轻松程度，其变异程度是相当巨大的。因此，“社会”阶级的联合在很大

程度上是相对的和极不稳定的。

财产阶级的重要性

优势特权财产阶级的重要性来源于以下几个事实：（1）这个阶级的成员能够垄断对高价消费品的购买；（2）他们还可能控制住了在经济产品的销售方面追求系统性垄断政策的全部机会；（3）他们还垄断了借由未消费掉的剩余价值而积累起财产的机会；（4）他们还垄断了通过储蓄而积累资金的机会，因此，他们也垄断了把财产以贷款的形式投资出去的可能机会，以及相关的控制商业活动中的经理执行层职位的可能机会；（5）他们最终还可能垄断了接受社会上比较优越的教育的特权，因为要接受这样的教育，必须支出很高的费用。

优势特权财产阶级通常依靠财产收入而生活。这些收入可能来源于对人（比如在奴隶主这个例子中），对土地和矿产，对诸如厂房和仪器之类的固定设备，以及对轮船的私有产权，或者来源于他们在借贷关系中的债主地位。这样的借贷关系可能涉及到家畜、谷物，或者金钱。最后，他们还可能依靠来自有价证券的收入。

而那些在财产方面处于劣势地位的阶级利益则通常属于以下几种类型中的一类：（1）他们自身便是被拥有的对象，也就是说，他们是没有人身自由的；（2）他们是“社会最底层的”，也就是在古代所理解的意义上来说，是一个“无产者”；（3）他们是负债者的阶级；（4）他们是“穷人”。

处于优势地位财产阶级和劣势阶级之间的是“中间”阶级。这个术语把所有拥有任何种类的财产，或拥有通过训练而获得的可在市场上出售的能力的群体包括在内，这些群体可以从这些来源获得生活的保障。他们中的一部分可能属于“获利”阶级。其中企业家是由于他们本质上的优势特权而被归入某一类别；而无产者则是带着他们的劣势地位而被归入另一类的。但是还有许多类型，比如农民、手工艺人和政府官员，则很难被归入某一类。

单单以财产为基础而进行的阶级分化，还不太具有“动力性”，也就是说，这一分化还不足以产生阶级斗争或阶级革命。对于拥有高度特权的财产阶级，比如奴隶主来说，和相对很少特权的群体（比如农民），甚至社会最底层比邻共存而不发生阶级斗争，这样的情形并非鲜见。甚至在特权财产阶级和不自由的社会阶层之间还可能发展出团结的纽带来。然而，土地所有者和社会最底层之间的冲突，或者债主

和债务人之间的冲突（这一冲突通常在城里的贵族同乡村里的农民和城里的手工艺人之间展开），可能会导向革命性的冲突。可是，即使发生了革命性的冲突，其目标也不一定是要对经济组织进行激烈的改组。相反，这些革命性冲突的目标，在第一个例子中，考虑的可能只是要求财富的重新分配而已。这些革命可以被称作“财产革命”。

用于证明阶级对抗之缺乏的一个经典例子，就是美国南部各州那些最初不拥有奴隶的“贫困潦倒的白人窝囊废”和种植庄园主之间的关系。这些“贫困的白人”常常要比庄园主们对黑人表现得更有敌意，而这些庄园主们则常常对奴隶们表现出大量父权式的情感来。社会最底层反对财产阶级的冲突、债权人和债务人之间的冲突，以及地主和社会最底层之间的冲突，在古代历史中得到了最好的例证○

获利阶级和社会阶级的重要性

优势特权获利阶级的重要性可以在以下两个方向中找到基础。一方面，这个阶级一般总是

有可能在很大程度上获得对生产性企业的管理权的垄断，而这一垄断一般总是有利于该阶级的成员及其商业利益的。另一方面，这个阶级总是倾向于通过对政治实体和其他群体的经济政策施加影响而确保他们自己经济位置的安全。

优势特权获利阶级的成员通常都是经营者。下面列举的是该阶级中最重要的成员类型：商人、轮船主、工业和农业的企业家、银行家和金融家。在某些情况下，另外两类人也可以被看成是该阶级的成员，分别是从事“自由”职业的成员（他们凭借自己的能力或受过的训练而获得了一个特权位置）和凭借特种技能而占据垄断位置的工人（无论这种技能在多大程度上是遗传的还是后天训练的结果）。

处于劣势境地的获利阶级则是各种主要类型的工人。他们可以粗略地分成熟练工人、半熟练工人和非熟练工人。

作为充当优势特权获利阶级和劣势获利阶级之间联结的独立农民和手工艺人可以被归入“中间”阶级之列。“中间”阶级这一类别通常还额外包括了官员（无论他们是在公共部门就职，还是在私人部门就职）、自由职业者和拥有特殊垄断资产或地位的工人。

“社会阶级”的例子有：（1）作为一个整体的“工人”阶级。当生产过程越来越变得完全机械化的时候，我们就有了这样一类社会阶级。（2）小资产阶级。²（3）没有独立财产的“知识分子”，和那些其社会地位主要取决于技术训练的人，如工程师、商业和其他领域的官员，以及公务员等。这些群体各自之间的差异可能相当的大，尤其是按照训练成本来算的话。（4）那些凭借财产和教育而占据特权位置的阶级。

卡尔·马克思在他的《资本论》未写完的结束部分，很显然是想对无产者的阶级联合问题进行探讨。马克思认为，尽管存在高度的性质分化，无产者的阶级联合还是能够发生的。一个决定性的因素就是半熟练工人（他们只是直接在机器上受过相对短暂的训练）的重要性的日益增加，而原有的“熟练”劳动者这一类型，还有非熟练工人的重要性则不断下降。可是，即使是这一类的技能也常常具有其垄断的一面。据说编织工人只需要五年的工作经验就可以达到最高的生产力水平。

在较早时期，每一位工人都可以说是首先对成为一个独立的小资产阶级十分感兴趣的，但是实现这一目标的可能性变得越来越小了。经过一代又一代的失望，对于熟练工人和半熟练工人来说，他们发现自己最有可能采取的进身之道就是进入一个由经过技术培训的个体们所组成的阶级。在最高级的特权阶级中，至少经过超过一代人的时间，现在变得越来越清楚的就是，金钱起着超过一切的决定作用。通过银行和法人企业，中下阶级的成员和靠工资生活的群体的成员有相当的机会可以升入特权阶级那里。

下列条件特别有利于阶级群体进行有组织的活动：（1）在当下发生的利益冲突最生死攸关的地方寻找对手的可能性。因此，工人们组织起来反对的是管理层，而不是有价证券的持有者，这些人才是真正不用工作而能获得收入的人。同样，农民也不会选择组织起来反对地主的。（2）存在这样一种阶级处境，对于为数众多的人们来说，他们大概都处在类似的阶级处境之中。（3）在技术上，也存在把他们轻易聚集到一起的可能性。这一点，对于数量众多的人在一个很小的区域内（比如现代工厂内）一起工作来说，便显得尤其真切了。（4）领导层直接把人们指引向他们很容易理解的目标。此类目标是以十分概括的形式强加给人们的，或者至少是由不属于该阶级的知识分子来加以阐释的。

地位和地位群体

我们通常是在人们卓有成效地声称自己在社会声望方面有着优势的或劣势的特权时，才使用“地位”³这一术语的。这种社会声望建立在下面所列的一个或更多的基础之上：（1）生活方式；（2）一个正式的教育过程（包括了经验方面的理性方面的训练），和相应生活方式的获得；或者（3）与生俱来的声望，或职业的声望。

在社会分层方面，实践中用于展示地位的最主要的方式就是共同居住，以及常常对有利的经济机会的垄断式占有，加上对某些获利方式的禁止等。最后，还有与一个地位相关联的其他类别的传统或惯例。

地位或者是直接建立在阶级处境的基础之上的，或者是以复杂的方式与阶级处境相关联的。可是，它并不只是由阶级处境来决定的。财产和管理职位并不足以让它们的拥有者获得一个特定的地位，尽管它们对这一地位的获得起着十分重要的作用。同样，贫困并不能取消人们获得较高地位资格，尽管在这里，它也会影响到地位的获得。

反过来看，地位却有可能部分地或整个地决定阶级处境，但同时却又不等同于阶级处境。一个军官、一个公务员，或者一个学生的阶级处境——这是由他们的收入来加以决定的——可能是十分不同的，但是他们的地位却是一样的，因为在所有相关的方面上，他们都由于受过相同的教育而执着于同一种生活方式。

一个“地位群体”是许多不同类别的个人的集合体。这个地位群体，在一个更大的群体内，凭借他们所处的社会位置而享受了特殊类别和特别层次的权利，并有可能声称自己获得了对某些特定项目的垄断。

以下所列的是特定地位群体之所以能发展起来的最重要的源泉（1）最重要的就是发展出一套特定的生活方式来，尤其是包括他们所从事的职业类别在内；（2）第二个基础就是人们所继承的克里斯玛型权威，这一权威来源于人们凭借自己的出身而成功地声称自己拥有一个特权位置；（3）第三就是社会上占据特殊地位的群体以垄断的方式把持了政治的或神职的权威。

继承性地位群体的形成和发展，通常是一个有组织的群体或那些有继承资格的个体对特权的继承性占有的一种形式。在每一个长期形成的对机会和能力的占有，尤其是对强制权力的行使权的占有的案例中，我们都可以发现一种趋势，那就是独特的地位群体的形成。相反，地位群体的形成也会产生一种趋势，即它反过来也可以导致对统

治权力以及相应的经济利益的垄断式占有。

获利阶级受到了一个以市场处境为其取向的经济体系的青睐，而地位群体则在经济组织表现出垄断式的或礼拜式的特征的地方，以及在法人团体的经济需求是在一个封建的或世袭的基础上加以满足的地方，才最有可能发展起来并生存下来。与地位群体最紧密相关的阶级类型就是“社会”阶级，而“获利”阶级则和地位群体相隔最远。财产阶级则经常构成了某个地位群体的核心。

在每一个地位群体扮演重要角色的社会里，该社会都将在很大程度上受传统行为规则的控制。而这将因而产生从经济上来看非理性的消费状况，并且由于垄断式的占有和对个人自由处置自己的经济能力的限制，而阻碍了自由市场的发展。这一点在其他地方还将进一步讨论到。

(刘能北京大学社会学系)

注释：

1.尽管帕森斯在此处把德文的Klasse翻译成了

“阶级地位”，这样做还是会引起潜在的混乱，因为韦伯是如此细致地在阶级概念和地位概念之间做了区分。因此，我（英文译者）参照Roth/Wittich（《经济与社会》，1968）的用

法，在本文中也全部使用“阶级处境”这一术语。

2•在这里，我又一次参照Roth/Wittich（《经济与社会》，1968）的译法，把德语中的Klein-

burgertum这一术语翻译成“小资产阶级”，

而帕森斯则选择了意思更为含混的“中下阶级”这一术语。

3-为了和其他章节保持一致，我把standische Lage这个术语翻译成“地位”（参见Roth/Wittich，《经济与社会》，1968），而帕森斯则选择把它翻译成“社会地位”、“分层地位”等。

Max Weber

开放的和封闭的关系

社会关系

一种社会关系，无论它带有社的特征还是带有社团的特征，如果（或只要）它的规则体系并不拒绝任何愿意加人的人参加进来，而且它事实上也这么做了，那么我们就说这种社会关系是对外部“开放”的。另一方面，如果某种关系，根据它的主观意义和它的约束规则，有某些特定的人群被排除在外了，或者其参与是有限的，或者其参与是附加了条件的，那么我们就说该关系是对外部“封闭”的。至于一种关系是开放的，还是封闭的，可以根据价值观和己之私利，或者由传统来决定，或者由情感来决定，或者由理性来决定。出于理性的原因，某种关系在下面这种情形下最有可能成为封闭的关系：一个社会关系可以给关系中的各方提供精神利益或物质利益的满足机会，无论这种满足是目标性的还是工具性的，也无论它是通过合作行动达成的还是通过利益的妥协达成的。如果关系的参与者认为其他人的接纳将导致他们的处境的改善，或者提高他们满足的程度、增加他们满足的种类、提升他们满足的安全保证或者加强他们满足的价值观，那么他们的利益所在就是让这种关系保持开放。相反，如果他们的预期是通过垄断策略来提高他们的位置，那么他们就会对保持一种封闭的关系感兴趣。

一个封闭的社会关系可以采取各式各样的办法，以便保证关系各方的垄断优势：（1）这类垄断优势或者可以通过群体内部的竞争性斗争而获取；（2）或者可以根据数量和种类进行调控和配给；或者（3）它们可以由个人或亚群体进行永久性的占有，并且变得或多或少与他们结为一体。这就不但是对外部人的封闭，而且还产生了一种内部的封闭。那些被占有的优势从此就成了“权利”。由于这一类的占有分别是由相关的秩序体系所决定的，因此此类占有很可能（1）或者是为了维护特定的社区性群体或社团性群体（比如说，家庭群体）的成员的共同利益，或者（2）是为了维护个人的利益。在后一种情况下（即占有是出于个人的利益），也还可分为以下两种情形：一方面，也许只有该个人自己才能享受这种权利；另一方面，也许还可以有另外一种方式来处理这种权利，即在该个人死后，可以由一个或多个的其他人来继承他的这一权利，这些其他人或者是他（权利的拥有者）的亲属，或者和他保持着其他的社会关系。当然，这种权利也可以由权利拥有者所特别指定的一个或多个个体来继承。这些都属于继承性占有的例

子。(3)最后, 此类占有也有可能是这样一种情况, 即权利的拥有者完全有权通过一个自愿的协议, 将他的权利让渡给特定的其他人, 或他自己选择的任何人。这就是所谓的可让渡的权利。一个封闭性社会关系的某一方, 其实可被称为一个“成员”; 只要他的参与是由规则来调节的, 并确保他能够得到那些可被占有的优势, 成为一个有特权的成员 (**Rechts-genosse**)。个人 (通过继承) 和继承性群体 (无论是社区性的, 还是社团性的) 所享有的那些可被占有的权利, 其实也可被称为那些个人或群体的“财产”; 而且只要它们是可让渡的, 那么它们就是“自由的”财产。

在阐明上述几个概念的定义时, 本文似乎表现出了明显不必要的冗长和沉闷之势, 但这恰好揭示了这样一个事实, 即我们往往忽略了对看来显而易见的事情进行深入的思考, 因为我们本能地认为, 自己是熟知这一切的。

1. a•社区性关系的实例, 就是以家庭关系来决定成员资格归属的那些社会关系, 这一类的社区性关系, 由于建立在传统的基础上, 因此往往是封闭的。

b.个人的情感关系往往是封闭的。具体的实例包括了两性间的情爱关系, 以及十分普遍的, 涉及个人忠诚的关系。

c. 建立在对价值体系的价值理性的 (**value - rational**)承诺基础之上的封闭关

系, 在共享同一宗教信仰体系的群体中, 是十分常见的。

d. 建立在自我利益基石之上的理性封闭关系的典型例子, 就是那些具有垄断特征或财阀统治特征的经济社团 (协会)。

我们还可以随机列举一些例子来加以说明。比如说, 相互交谈中的一群人之间的关系究竟是开放的还是封闭的, 取决于谈话的内容。介入一般性谈话中的个体, 他们之间往往是一种开放的关系; 与此相对应, 介入亲密谈话中的个体, 或相互之间传递官方信息的个体, 他们之间往往是一种封闭的关系。在绝大多数时候, 或至少在许多时候, 市场关系在本质上总是开放的。但在许多关系中 (无论这种关系是社区性的, 还是社团性的), 总是存在这样一种趋势, 即它们往往会从一个扩张的阶段, 逐渐过渡到一个排斥的阶段。具体的例子除了

行会之外，还有古代和中世纪实行民主政治的城邦（city-state）」在某些时候，这些群体为了确保自己的权位，总是试图吸收足够多的成员来扩大群体的规模。在另一些时候，它们则会为了保护自己所处垄断地位的单位价值，而不得不限制成员资格的提供。同样的现象在修道院系统或宗教教派内也是屡见不鲜的，因为这些修道院或宗教教派或者为了维护某种伦理标准，或者为了保护自己的物质利益，往往会在经历了一个大规模的宗教皈依阶段之后，逐渐过渡到一个严格限制入会资格的阶段。在经济关系中，我们也可以看到一个类似的封闭关系的形成，即一方面是出于提升营业额的考虑而进行的大肆市场扩张，另一方面则是为了加强自己的垄断地位

而实施的市场准入限制。在今天，作为出版商和作者们维护自己利益的一个自然结果，

便是他们对统一语言工具的提倡，而与此

%

相对应的，便是早先时候各类地位群体在维护自己语言的特殊性上面所表现出来的强大愿望，以及在发明各类秘密语言上面所表现出来的浓厚兴趣。

2. 由于内部调控和外部排斥的程度各不相同，而且所使用的方法也是变化多端的，因此，从开放状态向调控和封闭状态的转变将是渐进式的。各种不同的参与条件将被设定下来；人们可以通过以下种种方法来获得成员资格，如参加资格考试、接受试用期、满足拥有股份（该股份在一定条件下可以通过购买得到）的要求，或者通过公开投票被选举为新成员，以及依靠生来就获得的身份，或者依靠自己的后天努力（这是对所有人都开放的）而成为其中的一员。最后，就封闭性社会关系，以及群体内的权利占有而言，参与资格很可能就取决于某种可占有权利的获得。无论是封闭的程度，还是参与的条件，都是各不相同、变化多端的。因此，调控和封闭都是相对的概念。实际上它们都构成了一个渐进的序列，正如我们可以在下面三类关系中所发现的那样：从一个排斥性的俱乐部，到由买票入场看戏的人构成的剧场观众，再到一个政党的集会（参加集会的绝大多数政党成员很可能都是听从命令而来的）；同样的例子还有：一个向一般公众开放的教堂礼拜仪式，中间经由一个限制成员资格的教派所举行的各种仪式，再过渡到一个秘密教派所奉行的种种神秘仪礼。

3. 同样，群体内部的封闭同样也表现 出了最多样的形式。因此，一个种姓，一个行会，或一个由股票经纪人组成的团体，都属于不对外部人开放的封闭社会关系；这些封闭的社会关系很可能都会允许自己的成员针对群体作为一个整体所垄断的那些优势展开完全自由的竞争。或者这些封闭的社会关系可能会让每一个成员终生都享受到特定的利益，比如凌驾于顾客之上的特权，或特殊的经济机会；在有些时候，这些利益 甚至还可以由后代来继承。印度就是这种情形的一个典型例子。同样，一个由拓殖者 (settlers/Markgenossenschaft)组成的封闭群

体，既有可能允许它的成员自由利用垦殖地的所有资源，也有可能严格地把他们的资源利用行为局限在分配给每一个家庭的那块土地上。一个由殖民者所组成的封闭群体，既有可能允许成员自由地使用土地资源，也有可能承认并确保成员对各自所有物的永久利用。在上述例子中，我们都可以发现所有可辨识的过渡形式和中间形式。历史地来看，无论是群体内部有关封地、教区牧师职位/俸禄和高级官职的分配，还是有资格参与分配的人们对上述这些稀缺资源的利用，都采取了最丰富多样的形式。同样，工人们获得工作权并拥有特种工作的道路，也很可能经历了从“只雇用工会会员的工厂” (closed shop)，到最后获得从事某种特殊工

作的权利这样一个过程。在这个发展过程中所走出的第一步，很可能就是禁止在取得工人代表的同意之前，开除某个工人。1918年之后在德国成立的各种“工作理事会” (works councils),也可以看做是在这个方向

上迈出的第一步，尽管并不一定如此。

4.之所以出现封闭社会关系的主要动机包括：(a)保持质量，以及常常与此相关联的，特权的维护及其所带来的利益，如

荣誉和利润的分享等；这一类例子有：由宗教苦行者组成的社区共同体、修道院的神职团体，特别是印度的乞丐团体；或者清教徒之类的宗教教派，以及武士、牧师 (ministeriales)或其他低级公务员组成的有组织团体，或者我们在希腊城邦中所见到的那一类有组织的公民团体，以及各技艺行业的行会 (craft guilds)等。(b)促成与消费

性需求有关的好处和利益的有限供给；这一类例子有：消费的垄断，其中最发达的形式便是自给自足的村社社区。(c)提高占有和获利机会的稀缺程度。这一类的例子可以在行会之类的贸易垄断组织中，以

及在古代对捕鱼权的垄断之中找到。动机a—般总是和动机b或动机c紧密联系在一起 的。.....

经济关系

要决定一种关系是封闭的还是开放的，一个经常碰到的经济因素便是围绕生计，如官职、顾客和其他赢利机会，而展开的竞争。在利润空间相对有限的情况下，当竞争者的数量急剧上升时，参与各方就开始对如何抑制竞争产生了兴趣。在通常情况下，其中的某个竞争者群体将把另一个（实际的或潜在的）竞争者群体的某些可辨识的外部特征——如种族、语言、宗教、社会身份、出生世系和居住场所等——当做实施他们的社会排斥的借口。在每一个社会排斥的实例中，人们究竟选择哪个外部社会特征作为社会排斥的借口这一点并不重要：哪个外部社会特征最容易辨识，就会被相关的社会群体所选用。当然，这一类的群体行动，相应地很可能会引发社会排斥所针对的那个群体的反击。相互竞争的群体之间，除了无休止的互相倾轧之外，这些在同一场所内共同采取行动的竞争对手，相对于外部人来说，实际上已经构成了一个“利益群体”（interest group）；建立起某种能够行使理性调控功能的协会组织，已经成为一种日益明显的趋势；如果这些竞争者想要继续保持自己的垄断利益的话，那么最终必定会走到这一步，即他们，或者他们所能影响的另一个群体（比如说，某个政治共同体），将会建立起一个法律体系来，以便通过实施正式的垄断来限制竞争；从那时起，将会有一些人组成“执法机器”来保护这一垄断实践，而且在必要时将会使用武力。在这种情形下，原先的利益群体实际上已经发展成为一个“合法的特权群体”（legally privileged group, Rechtsgemeinschaft），而参与者也就变成了“有特权的成员”（Rechtsgenossen）。这样的封闭实践，正如我们所愿意称呼的那样，是一个一直不断重复发生的过程；它不但标明了土地所有权的起源，而且也标明了所有行会和其他群体式垄断的起源。

对特定的、通常经济性的机会实施垄断的趋势，实际上在许多场合中往往成了最根本的推动力，这些场合包括：通常被视为封闭式垄断群体的“合作组织”，比如以某个渔场命名的渔民合作组织；一个由工程专业的毕业生组建的社团，该社团试图确保其成员对某些特定的工作职位实现合法的或至少事实上的垄断；或者一个不允许外来者使用村庄土地和公用地的村社社区；或者由商店店员组成的“爱国者”社团；或者某个地区或地方的牧师、骑士、大学毕业生和工匠所组成的团体；或者退伍后担任公务员职务的老兵——所有这些群体，起先都只是参加一些共同行动而已，只是后来才加入到一个具体的协会或社团之中。

这种垄断是直接针对那些享有某些正面或负面特征的竞争者的；它的目的，往往是想把外部人士排斥在外，不让他们分享各种社会和

经济机会。当然，这种垄断所能达到的程度可能是各不相同的，尤其是考虑到群体成员在利用垄断优势方面所享受到的不同待遇。……

当利益群体是由其共享特征是通过教育、实习和培训而获得的个人所组成的时候，这种垄断趋势将采纳更为特殊的形式。这些个人特征，或者是某种经济上的资格，或者表现为占据着同样的或类似的职位，或者表现为过着相同的生活方式（如骑士的或苦行僧的生活方式），等等。如果在这种情形下，通过社会行动最终产生了一个社团，那么这种社团就十分接近于行会了。该社团的正式成员，通过对精神的、智力的、社会的和经济的物品、责任和地位的配置的垄断，而最终实现了职业的垄断。只有满足以下三个条件的人才被允许可以不受限制地从事这一职业：（1）必须完成一个见习期，以便获得必要的训练；（2）必须证明他们有资格从事这一职业；（3）有时候还必须经过一个预备期，并满足一些额外的要求。这种资格授予的过程，在许多群体中都已经成为一种通行的模式，这些群体既包括了青少年学生组成的兄弟会组织，又包括了骑士组成的社团和工匠组成的行会，也包括了必须符合一定条件才能被聘用的现代官员和雇员组成的群体。无疑，确保群体成员能够高效率地完成自己所承担的使命这一出发点，可能在所有地方都是一条十分重要的原则；尽管他们很可能一直处于相互竞争的态势，参与者对垄断地位的追求，仍然有其意识形态上的或物质上的理由：当地的工匠可能是为了自己的商业声誉而追求垄断地位；来自某个社团的牧师和骑士则是为了他们的职业声誉以及他们自己的军事安全而追求垄断地位[•]，而禁欲苦行的宗教群体，则由于担心某些成员的错误实践将导致上帝和魔鬼迁怒于所有成员，而不得不强行提高授予成员资格的门槛。（举例来说，在几乎所有原始部落里，那些在仪式性舞蹈中唱错了歌词的部落成员，最初是要被处死来谢罪的。）但是，通常来看，希望成员们有高效率的业绩表现的考虑，往往被下面这样一种利益取向所取代：即相关群体希望通过限制某一特定职位的候选者的供给数量，从而达成对该职业的荣誉的垄断。由此可见，要求新成员通过一定的见习期和预备期，并提交代表作及满足其他种种要求，尤其是群体成员必须支付昂贵的娱乐支出等等，常常更像是一种经济能力上的资格测试，而不是专业上的资格测试。

（刘能北京大学社会学系）

Max Weber

教育和培训的合理化

我们无法在这里就理性的科层统治结构的 风行所带来的影响深远的、总体上的文化后效 进行专门的分析，当然，（我们承认）这种文化 后效是理性的科层统治结构在它直接控制的 领域之外相当独立地形成的。科层制很自然地促 成了一种“理性的”生活方式的形成，但是理 性主义（rationalism）这个概念却包含了相当不 同的内容。人们只能在较为一般的意义上才能 说，所有统治模式的科层化进程强有力地促进 了一个“理性的事实观”（rational matter - of -

factness）和专业人士/专家这样一种人格类型的 形成。可以说，科层化进程对很多经验领域都产 生了深远的影响，但我们在本文中却只能对 这一进程中所涉及的其中一个重要因素——即科 层化进程对教育和培 训的本质所造成的影响 ——进行简要的阐述。

欧洲大陆的教育机构，尤其是高等的学习 机构——大学，以及技术学 院、商学院、大学预 科学校和其他中学，都受到了获取所需 的“教育”这样一种思潮的主导和影响，这就生产 出了一个由特种考试 和受训专家/专业知识所构成 的庞大体系，而这一切又是现代的科层制 度所 日益不可或缺的。

所谓的“特种考试”，从现有的理解来看， 也完全可以在科层结构本身之 外找到；因此，今 天我们可以在医学和法律这样的“自由”职业 中，以 及以行会的形式组织起来的行业之中，发 现它的踪迹。专业技能的考 试既不是科层化进 程所不可或缺的，也不是伴随科层化进程而产 生的 新现象。法国、英国和美国的科层机构长期 以来已经完全（或在很大 程度上）放弃了这一 类考试，因为政党组织中的培训和服务经验已 经 取代了它们。

“民主制度”在面对特种考试时也采取了一 种模棱两可的立场，正如它在 面对所有的科层 制现象时所做的那样——尽管正是民主制度本 身促 成了这些发展。特种考试一方面意味着（或看 起来意味着）将从所有社会 阶层中“选 取”合格的人才，而不是由贵族来统治。但另 一方面，民主 制度也担心，一个以绩效作为评价 准则的体系和对教育文凭的重视， 最终将会产 生出一个新的特权“阶级”。因此，.民主制度也 反对特种考

试制度。

我们甚至在前科层制的或半科层制的历史时期里也发现了特种考试的存在。事实上，最早常规性地采用特种考试的地方，是那些由领薪官员治理的领地。对薪酬——首先是教堂发给牧师的薪酬，比如我们在伊斯兰教统治下的东方，以及中世纪时期的西方所看到的那样；然后是世俗世界的薪酬，特别是在中国的文官体系中所见到的那样——的预期，正是对那些“学而优则试（考试）”的人们的典型奖励。可是事实上，这些考试的专门化程度并不是很高，专业性也不是很强。

完整的科层化进程的现代发展，最终不可抗拒地把一个理性的、专门化的和专业性的考试体系带到了历史舞台之上。公务员制度的改革逐渐把专业技能的培训和专门化的考试引入到了美国。与此同时，这一体系也从它的主要诞生地德国开始向外扩散，推广到世界上的所有其他国家。管理体系的日益科层化大大提升了专门化考试在英国的重要性。在中国，为了实现现代的科层制对半世袭的和古代的科层制的更替，也开始引入了专业技能考试；这种考试取代了以前的考试体系，这两种考试体系在结构上是相当不同的。资本主义的科层化，以及与之相伴随的对受过专业培训的技师、文员等的巨大需求，把专业技能考试体系带到了全世界。尤为重要的是，通过此类专门考试而获得的教育文凭所具有的社会特权地位，极大地推进了这一考试体系的发展。在教育上的专利能够转化成经济上的优势时，这一点就显得更加明显了。今天，教育文凭已经变成了一块敲门砖，而在过去，至少是在贵族仍然掌权的地方，则是以世系门第作为进身之阶的：学历证书不但成为确保人们生而平等的一个必要的前提条件，而且也成为人们获得教职和官职的一个资格证书。

大学、商学院和工程院所颁发的文凭的进

一步演进，以及大学希望在所有的学科领域里都实行学历证书制度的强烈要求，最终在政府机构和行政机关中形成了一个新的特权阶层。这类学历证书证实了它们的持有者的社会地位：有了它，它的主人也就有了与贵族家庭联姻的资格（而在商业机构里，人们通常总是希望通过和主管的女儿联姻而获得晋升的）；有了它，它的主人也就能够被接纳进入一个坚持“以荣誉为其行为准则”（codes of honor）的社交圈子；

有了它，它的主人也才能要求在工资报酬之外，还能获得“他人的尊

重”作为额外的回报；有了它，它的主人才能够确保自己的晋升和老年的生活保障；而最重要的是，有了它，它的主人才能够要求对社会上的和经济上的优势地位实施垄断。因此，当我们从四面八方听到人们到处都在要求引人常规的课程和特种考试时，隐藏在其背后的理由，当然并不是出于人们突然萌发的“求知欲”，而是在于人们试图控制对这些优势地位的供给，从而实现文凭拥有者对这些优势地位的垄断。今天，“考试”已经成了实现这一垄断的全球通用的手段，因此，考试制度不可抗拒地得到了推进。但是，由于教育文凭的获得，不但需要支出一定的教育开支，而且在获得完全回报之前，需要经历一段时间的见习期，因此，对于获取教育文凭的过程来说，实际上更重要的先决条件是财产，而不是才能（或克里斯玛的魅力）。因为为获得教育文凭而付出的“智力成本”往往是比较低的，而且随着这一类教育文凭的数量的激增，获取它们所需付出的（平均）智力成本实际上并没有增加，相反却是在减少。

建立在此种特种教育和培训所获的优势基础之上的社会声望，并不是科层制所特有的。事实恰恰相反！但是，在其他统治结构中，源于教育的声望却是建立在相当不同的基础之上的。

以类似宣传口号的方式来表达，实际上恰恰是“有修养的人”这样一个说法，而不是“专家”这样一个说法，构成了教育所追求的最终目标，同时也构成了包括封建的、神权的和世袭的统治结构在内的各不相同的社会体系中，社会尊重的基础：在英格兰的显贵执政制度

(English notable administration)中，在中华帝国

古老的世袭官僚制度中，以及在煽动型政治家统治下的所谓的古希腊民主政体中，都是如此。

在这里，我们是以一种完全价值中立的方式来使用“有修养的人”这个术语的；它的意思十分清楚，指的就是：教育的目标是在提升人在日常生活中的行为举止的素质，从而使得他们的行为举止被认为是“受到良好培养的”，而不是为了让他们获得某种专业知识而进行特殊的培训。“有修养的”人格，构成了教育的典范，而这一典范既带有当时的统治结构的印记，也受到了当时用于界定统治阶层成员资格的种种社会条件的约制。这样的教育，有的是以培养武士精神为目标的，有的是以培养苦行修道者为目标的，还有的则是以培养文人为目标的（比如在中国）；而在古希腊，则是以培养身体强健而又具有人文精神的人

为目标的，或者说，它是以培养正统的绅士为目标的，正如我们在盎格鲁-萨克逊文化中所见到的那样。因此，能否获得进入统治阶层的资格，实际上取决于一个人能否拥有“更多的”文化素质（此处，我们是在绝对通用

的[absolutely changeable]、价值中立的意义上

来使用文化素质这个概念的），而不是取决于他是否拥有“更多的”专门知识。当然，在这样的教育实践中，也需要大量地传授和培训种种特殊的军事的、神学的和司法的技能；但是，无论是在古希腊或中世纪，还是在中国的教育体系中，教育的重心实际上仍然是依托在那些与“有用的”特长完全不同的教育要素之上的。

隐藏在当前所有有关教育体系之基础的讨论背后的，正是这样一种观念之争，即培养“专家型人才”的观念和古老的培养“有修养的人”的观念之间的对抗，只是这一事实在某些关键时刻隐而不见了。这场争斗的产生，既是由发生在所有公共的和私人的权威关系中的不可抗拒的、日益扩展的科层化趋势所引发的，也是由专家和专业知识的日益增长的重要性所决定的。这场争斗最终也将侵入到所有私密的文化领域之中。

(刘能北京大学社会学系)

Anthony Giddens

发达社会的阶级结构

来自韦伯的一个批评

要想追溯马克思以后关于阶级理论的最重要的学术进展，我们不得不去关注这样一类社会思想家，他们在直接受到马克思的思想的影响的同时，还试图对它们做出批评或进行重构。出于一系列历史的和知识体系的原因，这一趋势在德国社会学中表现得最为强劲，在那里，已经有一大批人尝试着对马克思的思想提出富有成果的批评——从马克斯·韦伯开始，一直到包括盖格、勒纳和达伦多夫在内的一大批作者。¹在这里，韦伯对马克思的批评显得尤为重要。但是，在英语世界里，韦伯的分析的真正重要性，常常会碰到错误的诠释。学者们通常

采用的程序，就是把韦伯在“阶级、社会地位和政党”一文中所作的讨论（而这只不过是《经济与社会》一书中的很小一部分而已），和人们自以为的马克思所持的阶级概念进行对比，用于显示马克思的阶级概念的弊端。他们争辩说，马克思把“阶级”看做一个纯粹经济的现象，更为甚者，他还把阶级冲突在某种程度上看做是物质利益上的冲突所带来的“不可避免的”社会后果/依据这个论点来看，马克思没有认识到，虽然经济利益的区分将会产生冲突，但是，这种冲突并不一定和起源于身份认同（communal identity）的情感（冲突）相对应，而正是这些起源于共同身份的情感，最终构成了分化的“社会地位”。因此，取决于主观评价的社会地位，本身就构成了不同于阶级的一个独立的“社会分层维度”，而且阶级和社会地位这两者很可能相互独立地起作用。最后，顺着这同一个论点继续往下，学者们还讨论到了第三个维度，这个维度，在韦伯来看，构成了“社会分层体系”中的一个独立的变量因素，但是在马克思那里，却只把它看做直接取决于阶级利益的一个要素。这个要素就是所谓的“权力”。²

要想对这一阐释的有效性做出评估其实并不容易，因为毫无疑问的是，韦伯本人是接受这个阐释的——或至少是部分地接受这个阐释的。但是，在第二手研究文献中，关于“马克思的阶级概念”的那些批评，实际上常常是以虚饰的和赤贫的原始马克思主义为其主要攻击目标的。但是，这一类带有决定论色彩的马克思主义，在韦伯时代的德国就已经存在了，而且韦伯本人也已经开始对这类决定论提出质疑，因此，韦伯的阶级分析和马克思的阶级分析之间的相同点和不同之处的真实界线，已经很难描画和分解了。³.....

在《经济与社会》一书中，关于“阶级、社会地位和政党”的论述实际上有两个版本。⁴韦伯在这两处论述中都提供了马克思的阶级分析中所缺少的一样东西，即对阶级概念的一个清晰明确的讨论。这个讨论在两个主要的方面与马克思的关于阶级的“抽象模型”大相径庭。其中的一个方面，就是把“阶级”和“社会地位”及“政党”区分开来，而这一点，也是绝大多数的二手研究文献中最常见到的陈述。但是，正如下面我们所要阐明的那样，第二个方面也同样重要：也就是说，尽管韦伯出于某种目的使用了一个二元分类的模型，该模型在某些一般特征上类似于马克思的模型，但在他的观点中，却着重强调了一个关于阶级的多元主义的概念的存在。因此，韦伯对“财产所有者阶级”

(Besitzklassen)和“获利阶级”(Erwerbsklassen)

所作的区分，是建立在以下两个标准相互融合的基础之上的：“一方面.....其所拥有的财产是用来产生回报的；而另一方面.....其所提供的服务可以在市场上加以出售”，由此形成了一个复杂的类型学。那些可以用于获取市场回报的财产的种类，尽管可以大致分成以下两大类——它们分别催生了所有者阶级（食租者）和获利阶级（经营者）——但其形态却是高度可变的，很有可能在统治阶级内部生产出很多分化的利益来：

对住所、车间、仓库、店铺和可耕作农业用地的所有权——其规模的大小，作为一个数量上的差异，可能带来性质不同的结果；对矿山、牛群、人（奴隶）的所有权，以及对流动的生产工具，或各种类型的

资本产品，尤其是现金或很容易变现的物品的支配权；对自己的劳动产品，或他人的劳动产品的支配权——这些支配权的规模，将随着人们离消费环节的不同空间距离，而大不相同；以及对任何类型的可转让的专卖权的支配权——所有这些区分，都构成了有产者之所以获得分化的阶级处境的物质基础.....⁵

同样道理，就无产者所面对的“垄断化发

j

展”的种类和程度，以及他们所拥有的“市场化技能”的种类和程度而言，无产者所处的阶级处境也是分化的。因此，存在着各种各样的“中间阶级”（middle class），他们位于“拥有高

度社会特权的”的阶级（有产者阶级）和“没有任何社会特权的”阶级（即那些既不拥有财产，也没有可用于市场交换的技能的人们）之间。尽管后者和中间阶级一样，在名义上都属于无产者阶级，但是那些还能拥有一些具有明确的“市场价值”的技能的人们，其阶级处境当然要不同于那些除了自身的（非熟练的）劳动力之外、没有任何东西可用于交换的人们的阶级处境。在获利阶级——也即那些和现代资本主义的兴起特别相关的阶级——中，建立在教育基础之上的资格准人（qualification），在这方面具有特

殊的重要性；但是，手工业工人对行业技能的垄断化控制，也具有同样的重要性。

韦伯坚持认为，必须在“自在的”阶级和“自为的”阶级之间做出清楚的区分：换句话说，在他的术语体系中，阶级总是用于指称市场利益的，这种市场利益独立地存在着，不管人们是否意识到它们没有。因此，阶级是作为一个“客观存在的”特性而影响着人们的生活机会的。只有在特定的条件下，那些处于相同阶级处境的人们才能够意识到他们的共同经济利益，并且据此而行动。因此，为了强调这一点，韦伯毫

无疑地试图把自己的立场同许多马克思主义者的立场区分开来，这些马克思主义者大多都介入到了一场韦伯所称的“伪科学的操作”过程之中，即把阶级和阶级意识之间的联系看成是直接的和当下的。⁶在韦伯突出“地位群体”(Stände)和阶级的区别时，我们也能够明显地觉察到，他同样也是出于类似的考虑才这么加以强调的。可是，阶级和地位群体之间的差别，并不是如人们经常假想的那样，仅仅是——甚或说主要是——社会分化的主观层面和客观层面之间的差别。当我们说，阶级本身是建立在市场关系中分化的经济利益的基础之上时，韦伯并不是在否认，在特定的情境下，阶级没有可能发展成为一个主观上自我意识得到的“共同体”。地位群体——在这个意义上，它们通常都是以“共同体”的形式而存在的——的重要性，同样也是来自于这样一个事实，即它们也是建立在某种集群的原则之上的，只不过这种集群的原则，并非起源于人们的市场处境而已。尽管我们有时看到，韦伯把阶级和地位群体之间的区分，描述成主观层面和客观层面之间的差别，但是他同样也把它描述成为生产和消费之间的区别。当阶级反映的是人们在生产过程中的关系时，地位群体则是以特殊的“生活方式”(styles of life)的形式，表达了人们在消费过程

中的关系。

同时，地位群体的归属关系也有可能和市场中形成的社会关系互相交错，因为某个地位群体的成员资格通常包含了各种各样的垄断特权在内。不管怎么说，在很多场合下，阶级和地位群体都可以借由财产权而得以紧密关联：因为拥有财产这一事实本身不仅决定着人们的阶级处境，同时还提供了人们支撑特定的“生活方式”的物质基础。因此，韦伯分析的要点并不在于说，阶级和地位群体构成了“社会分层的两大维度”，而是在说，阶级和地位共同体实际上代表了两种可能的、相互竞争的群体形成方式(modes of group formation)，这些群体形成方

式是与一个社会中的权力分配直接相关的。对于韦伯来说，权力在某种意义上并不是可以和前两者（即阶级和地位共同体）相比拟的社会

分层的“第三维度”。事实上，韦伯相当明确地指出，阶级、地位群体和政党全都属于“权力分配的现象”。⁷此处，可用于总结韦伯立场的理论命题，便是他的如下坚持，即权力本身并不仅仅归因于经济上的支配地位——当然，这一立场再一次刻意地与马克思的立场相对立。政党，其主要目的在于获得并维持政治上的领导权，它同阶级和地位群体一样，实际上代表了与一个社会中权力的分配直接相关的社会组织的另一个主要的空间形式。当然，从时间上来看，政党本身只不过是现代理性化国家的特性之一而已。……

在韦伯关于阶级的概念讨论中，除了他对纯粹的、经济意义上的“所有者阶级”和“获利阶级”做出了区分之外，他还提到了所谓的“社会阶级”的概念。用韦伯的话来说，一个社会阶级实际上是由一系列的阶级处境所构成的，而这些阶级处境则是由于它们涉及到共同的社会流动机会而互相关联在一起的，这样的社会流动机会既可能出现在某些个人的职业生涯中，也可能出现在整整几代人的职业生涯中。因此，当一个工人完全有可能从一个非熟练的手工劳动的职业，转换到一个半熟练的手工劳动的职业时，或者当一个非熟练工人的儿子，很有可能成为一个半熟练的工人，甚至可能成为一个熟练工人时，他们要想在一代之内，或在几代之间，获得转而从从事非手工劳动的职业的社会流动机会，其机率却是相对较小的。尽管在韦伯的著述中，有关“社会阶级”的概念并没有得到相对充分的探讨，但是这个概念却和他关于资本主义发展

模式的论述有着特别的关系。正如韦伯本人指出的那样，“社会阶级”这个概念的意思，与纯粹经济意义上的“阶级”概念相比，实际上要和“地位群体”这个概念来得更为接近（尽管与经济上的阶级处境一样，属于同一个社会阶级的不同个体，本身并不一定意识到他们同属一个社会阶级的事实）。社会阶级这个概念之所以重要，是因为它引入了一个统一的主题，用于概括复杂多样且相互交错的阶级关系，而阶级关系的这一错综复杂性则起源于韦伯本人把“阶级处境”等同于“市场位置”的这一做法。如果我们使用“市场处境”来作为判断阶级归属的标准的话，那么很可能我们可以辨析出无限多样的“阶级处境”来。可是，“社会阶级”这个概念却用来描述某一类的“阶级处境”，只要这些阶级处境结合在一起，能够为个人之间的社会交换创造出^个共同的空间就可以了。在资本主义社会中，韦伯区分出了四个主要的社会阶级组群：手工工人阶级；小资产阶级；无产的白领工人——包括那些“技师，各种各样的白领雇员和公务员在内，他们之间可能因为各自

所需培训成本的不同而存在相当的社会差别”；以及那些“通过财产和教育而晋升的特权阶级”。⁸在这些社会阶级组群中，最重要的是工人阶级、无产的“中产阶级”和有产的“上层阶级”。在以下这一点上，韦伯的观点和马克思是一致的，即随着资本主义社会日益走向成熟，小资产者（Kleinbürgertum）这一社会阶级类别

的规模将日渐缩小。但是，这一进程的后果，并不是如通常所想象的那样，“他们逐渐下滑到了无产者的地步”，而是他们最终逐渐被吸纳到日益扩展的熟练手工工人阶级当中，或非手工劳动的领薪工人阶级当中。

因此，强调韦伯的关于阶级的“抽象模型”是多元主义的（pluralistic），并不意味着他没有

认识到存在于不同的阶级利益组合之间的具有统合作用的种种纽带，这些纽带正是由于他的“阶级处境”的概念而为人所认知的。但是，毫无疑问的是，他的观点的确对马克思本人关于资本主义阶级结构的典型发展趋势的图景，在某些重要的组成要素上，进行了彻底的修改。即使是韦伯简化了的关于资本主义阶级结构的模型（“社会阶级”的模型），也通过把无财产的“中产阶级”看做是将随着资本主义社会的演进而得到最大程度的扩张的阶级类别，而和马克思的概念化处理有着显著的差别。更为甚者，社会阶级本身并不必然会形成所谓的“共同体”；它们很可能由于各自市场位置的差异而导致的利益分化而四分五裂；最后，正如韦伯在他的历史性著作中所表明的那样，阶级结构和政治场域之间的关系，实际上是一种或然的关系。

对阶级理论的再思考

韦伯对马克思的观点的再解释的不足之处，在于他还不够激进。当韦伯认识到马克思的立场中所存在的并不令人满意的要素——尤其是马克思把“无产者”看做是一个内部没有分化的阶级类别——时，他并没有深入地探讨他自己的阶级概念所可能具有的理论意义。达伦多夫曾经建议，我们也许可以站在马克思的财产概念之上重新进行理论建构，把注意力放在财产和权威之间的关系上；⁹可是，韦伯的分析的理论启示在于，财产这个概念有可能通过一种不同的方式而加以转化（inverted）或概化（generalised），而无

须牺牲掉作为阶级这个概念之基础的那些经济学涵义。在这里，“财产”指的并不是各种实物的任何一种特性，而首先指的是与这些实物相关联的权利，紧接着这些权利再赋予这些实物的“所有者”以特定的能力（capacities）。……当

然，在市场中，作为私有财产的资本的重要意义，在于与其他“无产者”——即那些并不拥有他们的生产方式的人们——相比，资本的所有者因为自己所拥有的资本，而被授予了特定的、非常明确的能力。但是，我们可以马上认识到，即使在马克思那里，“无产（propertylessness）”这个概念本身也是一个含糊的说法。因为如果“财产”被看做是与市场的运作相关的一系列的行动能力的话，那么很明显，即使是工资劳动者也拥有这样的行动能力。工资劳动者的“财产”就是他带到契约关系当中等待售卖的劳动力。尽管从根本上来说，和资本所有者所拥有的“财产”相比，工资劳动者所拥有的“财产”使得他在竞争性的市场讨价还价中处于相对不利的地位，但是，这样一种关系并不仅仅是一种单向的权力关系：雇主仍然还是需要工资劳动者所拥有的“财产”的，而且他还必须至少对工人们所提出的要求给予一定程度的关注，这就为工资劳动者把罢工之类的集体性劳

动力撤出（collective withdrawal of labour）作为

对付雇主的一种可能的惩罚手段奠定了基础。把资本和工人們的劳动力两者都看做是“财产”，听起来似乎离常规的术语体系走得太远了；可是，无论如何，我们这里的核心论点是，“财产”（资本）是一种特定的、决定市场讨价还价之结果的行动能力，而不是相反。因此，在下面的行文中，我将仍然遵照常规的用法，继续（在生产方式的意义上）来使用“财产”这个概念，同时使用“市场能力（market capacity）”这

个术语，专门用于指称那些个体行动者有可能带入到市场讨价还价场合中去的、任何形式的 相关特性。

我们承认如下的基本事实，即在一个社会中，财产的所有权总是集中在少数人的手中，而当一个社会中的绝大多数人口都是在工业生产中就业时，他们中的绝大多数都应该是在市场上售卖他们的劳动力的工资劳动者。由于马克思对“生产型劳动力”的强调，以及由于他自己的如下一个预期——即现代技术的本质，就是逐渐把生产性的操作，化约到一个同质化的技能水准，最终使得他没有能够认识到市场能力的分化所具有的潜在重要性，而且这种市场能力并不是直接来源于财产

所有权这个要素的。很明显，这样的分化取决于个体所“拥有”的能力的稀缺程度，而且该能力是能够在市场上加以售卖的。正如韦伯所指出的，拥有市场所承认的“技能”——包括教育资质——是影响个体的市场能力的最主要的因素。市场能力的分化，正如许多当代学者所表明的那样，有可能被个体们用来获取工资之外的其他经济回报。这些回报主要包括了就业安全度、职业晋升前景，以及包括养老金等等在内的一系列“额外福利”正如个体带到市场讨价还价过程中去的能力可以被看做是它们可以在市场上加以交换的某种形式的“财产”，同样，我们也可以把上述物质回报看做是人们必须通过出售自己的劳动力才能够获得的各种形式的“商品”。

在竞争型资本主义的市场结构中，参与到交换过程中去的所有人，在某种意义上，都介入到了一场为了争夺稀缺性回报而展开的利益角逐之中。这样的利益冲突很有可能是由于各种分化的市场能力的存在而产生的。此外，财产和“非财产”形式的市场能力之间存在的可能关系也是各不相同的。举例来说，在财产上的投机性投资，很可能是某些特殊职业的人们常常使用的特定市场能力之一（因此，董事们经常能够因为自己所拥有的“内部知识”而从财产交易中获益）。当然，马克思本人的确认识到了财产所有者阶层内部所存在的持续的利益冲突：尤其明显的是存在于金融大资本家和产业大资本家之

间的利益冲突，以及存在于大资本家和小资产阶级之间的利益冲突。

把“阶级”等同于共同的市场能力这一做法所遇到的困难，已经可以由韦伯的例子得到例证。韦伯的“市场处境”概念，成功地使他避开了马克思的分析框架所具有的墨守陈规的特点，同时，这个概念也隐含地承认了阶级的多元性，而这却使韦伯的分析带给人一种笨重而累赘的感觉。看起来，正如可以有无穷多样的市场处境一样，事实上也会有无穷多样的“阶级”和无穷多样的“阶级冲突”。此处的问题，并不在于是否承认市场关系以及资本主义市场所产生的冲突的多样性，而是在于如何实现这样一个理论转型，即如何从这些市场关系和冲突中，辨析出作为结构化形式而存在的阶级来。前面我们已经提到过，在韦伯的著作中，对“阶级位置”、财产所有者阶级（Besitzklassen）和获利阶级（Erwerbsklassen），以及“社会阶级”这些

概念之间的关联的表述，存在着很多并不令人满意、甚至是界定错误的地方。但是这个问题并非只局限在韦伯的理论框架之中。马克思本人当然已经觉察到了，在作为资本主义体系所生产出来的一系列潜在

特性之组合的阶级，和作为一个历史的、动态的实体和一个“历史行动者”的阶级之间的关联上，存在着种种的问题。但是，他对“自在的阶级”和“自为的阶级”的区分，实际上主要是作为经济联系之集合体的阶级关系和阶级意识之间的区别。这一强调在很大程度上是由马克思本人的理论兴趣所决定的：因为马克思根本的兴趣就是要去理解，在一个资本主义社会中，革命性的阶级意识是如何形成的，又是如何被推进的。尽管我们承认，说马克思完全忽视了以下这个事实——即建立在一系列经济关系基础之上的各种阶级类别，实际上各自呈现出了特定的社会形式，或者以特定的社会形式来“表达”自己——并不是真实的，但是他的确只对这样一个事实给予了很

少的关注。

同样，在后来的作者们的著作中，这个问题也没有得到足够的讨论。事实上，阶级理论所遇到的最大理论困境之一，就是如何看清楚阶级的“真实状况”——举例来说，该理论困境在雷蒙·阿隆的讨论中，占据着相当显著的位置。¹¹不仅在阶级是一个“真实的”社会类别，还是一个“名义上的”社会类别这一点上，存在着相当大的分歧，而且许多理论家还争论说，既然我们很难，或不可能清晰地描画出各个阶级之间的“边界”，那么我们就应该完全放弃把阶级看做是一个有用的社会学概念的想法。¹²看起来只有达伦多夫一个人，在自己关于阶级的一个完整理论的框架中，试图给予这个问题以足够的关心；可是，由于他把阶级等同于权威分工的处理手法，（出于我在其他地方所陈述过的理由¹³）是无法令人接受的，因此对我们来说，他的分析并没有什么太大的帮助。

对于我来说，阶级理论中的主要问题，其实并不在于阶级概念本身的界定和它的应用，而是在于我所说的阶级关系的“结构化”上。¹⁴在马克思以后，试图重新修正阶级理论的绝大多数尝试，事实上主要都是通过采取对马克思的阶级概念进行重新界定、修正或以一个完全不同的定义加以替代的方式，而试图达成它们的目标的。尽管我们承认，沿着韦伯的路线，在这个方向做一些理论发展是有用的，但是阶级理论中最重要的理论空白点，却是我们必须去考虑，“经济阶级”是通过什么样的社会过程而转变成“社会阶级”的，以及后者又是通过什么样的社会过程，而和其他的社会形式相关联的。正如马克思在他对政治经济学的前提所做的批判中所极力强调的那样，所有的经济关系，以及任何一种

“经济（体）”，都预先假定了生产者之间的一系列社会纽带的存在。在我看来，之所以我们有必要对阶级关系的结构化这一理论事实进行细致的概念化处理，并不在于我对马克思的这一洞见的正当性有任何一丝怀疑，而是在于我认为，我们必须把注意力放在“经济的”关系借以转化为“非经济的”社会结构的种种方式上。

在“阶级”这个术语的使用过程中，常常会引发术语上的模棱两可和概念上的混淆，其中的原因之一在于人们经常同时使用这个概念来指称两个事实：一个是经济范畴（**economic category**），另一个则是一个特定社会组群（**social groupings**）的集合体。比如说，韦伯本人就是在以上两种意义上来使用“阶级”这个术语的，尽管他试图通过术语界定的方式，来表明（作为一系列“阶级位置”的）“阶级”和“社会阶级”之间所存在的差别。但是，为了坚持我的如下一个主张，即关于阶级和阶级冲突的研究，本身必须考虑到经济和社会两者间的相互依赖关系，我们并不一定要把“阶级”这个术语等同于由市场之类的社会过程而产生的分化或利益。因此，在本文接下来的行文中，我将在韦伯的“社会阶级”的意义上来使用“阶级”这个术语——我会在相关各处对此做出恰当的解释。尽管不同的市场能力将产生出一个无穷多样的相互交错的利益的复合体来，但是在任何一个给定的社会中，却只存在着有限数量的阶级类别。

看来，此刻似乎很有必要先来阐述一下，阶级不是什么。首先，阶级不是一个特定的“实体”——也就是说，不是像公司或大学那样有着明确边界的社会形式——而且阶级也不具有公众所认可的认同身份（**identity**）。强调这一点显得极其重要，因为已经建立起来的语言学用法常常会引导我们在“阶级”这个术语后面加上主动的动词；但是，说一个阶级以某种特定的方式“采取行动”，或者像一个个体行动者那样能够“感知到”它所处的环境中的各种认知要素，实际上是一种过于简单的说法，因此，诸如此类的动词用法，只要有可能，就一定要想办法加以避免。同样，诸如某个阶级的“成员资格”这样的说法，可能也是相当引人误解的，因为这么说相当于意味着人们加入到了一个明确的“群体”当中。但是，诸如此类的表达形式，是很难完全加以避免的，因此在接下来的行文中，我也并不会刻意地去避免它。其次，必须把阶级和“阶层（**stratum**）”区分开来，把阶级理论和“社会分层”研究区别开来。所谓的社会分层，正如奥索斯基所说，是由一个分等级的方案（**a gradation scheme**）所构成的，该方案通过使用单

一的或一系列的标准，把相关个体沿着某个分等的刻度，依照其位置的高低，描述性地排列出来。¹⁵此处，阶级和阶层之间的区别在某种程度上同样具有重要意义，并且和阶级“边界”这个问题直接相关。这是因为，出于分析的目的，阶层之间的区分总是描画得十分精确，因为它们往往是依据一个测量尺度而建构起来的——比如我们在“收入阶层（income strata）”中所看

到的那样。但是，阶级之间的区分却从来不是这样的；甚至也很难以视觉化的方式来加以表达，很难像人们处理阶层那样，通过一个“较高”或“较低”的名义测量尺度来加以表述——尽管想这么做的意念和想象，很难完全加以避免。最后，我们还必须清楚地对阶级和精英做出区分。由帕累托（Pareto）和莫斯卡（Mosca）两

人所建构起来的精英理论，在一定程度上是作为对阶级分析的一种有意识的、深思熟虑的批判而发展起来的。¹⁶在阶级分析使用了阶级关系这个概念的地方，精英理论家则以“精英”和“大众”之间的对立来加以替代；而在马克思主义

者把阶级社会和无阶级社会相提并论的地方，他们则以精英替代的循环论思想来加以取代。

I

阶级关系的结构化

首先，对阶级关系的两种结构化类型——即间接的结构化（mediate structuration）和直接的结构化（proximate structuration）-做出区

分，是十分有用的。间接的结构化中的“间接”一词，我用来形容那些理论元素，它们作为中介

的一方出现在两大理论概念之间--一个是特

定的市场能力的存在，另一个则是作为可辨识的社会组群的阶级的形成；换句话说，它们是作为市场和结构化了的阶级关系体系之间的“全部”联结而运作的。直接的结构化中的“直接”

b

一词，则被我用来指称那些“内部的 (localised)”理论元素，它们决定了或形塑了阶级形成的过程。调节阶级关系的间接结构化的主要机制，首先就是一个既定的社会中所拥有的社会流动机会的分布形态。流动性有时候常常被看做在很大程度上可以和阶级结构的确定过程

(the determination of class structure)相分离。按

照熊彼特的著名例子，阶级可以被看做是一个交通工具，它可以持续不断地承载不同的“乘客”，却无需改变它的外形。但是，尽管这一类比初看起来似乎很有说服力，它却经不住仔细的推敲，尤其是用我下面就要提到的分析框架来加以检验的话。¹⁷总体而言，社会流动机会——既包括代际的流动机会，也包括一个人职业生涯中的流动机会——的“封闭”程度越高，那么在可辨识的阶级的形成过程中，这个因素就起着越为重要的促进作用。因为从代际流动的角度来看，封闭所造成的效果就是为代际之间的共同生活经验的再生产提供了可能性；代际间的生活体验的这一同质化趋势，又随着单个个体在劳动力市场中的流动，是否局限在那些只带来类似物质回报的职业上的不同程度，而得到不同程度的强化。总之，我们也许可以得出如下的结论：随着流动机会的封闭或开放的程度的不同（这种流动机会是与某种特定的市场能力相关联而存在的），阶级的结构化过程也将得到不同程度的促进。这样看来，以下二种市场能力就显得至关重要了：以生产方式形式存在的财产所有权、是否拥有教育的或技术的资质，以及手工劳动力的占有。到目前来看，上述三种市场能力还是和封闭的代际或代内流动模式直接联系在一起，因此，这一趋势就为一个由三大阶级所组成的基本阶级体系在资本主义社会中的存在奠定了基础：这个基本的阶级体系就是——“上层阶级”、“中产阶级”和“下层阶级”或“工人阶级”。但是，正如我们前面已经表明的那样，资本主义市场发展的内在特征之一，就是针对社会流动性而言，并不存在法律规定的或正式陈述的限制性规定，因此，我们必须强调的是，事实上没有任何一个（社会系统）能够达到完全封闭的程度。为了解释结构化了阶级的形成，我们还必须对导致结构化的直接来源做出进一步的考察。

阶级关系的直接结构化过程也存在着三种相互有关联的来源：生产性企业当中的劳动分工；企业中的权威关系；以及我所称的“分配性组群 (distributive groupings)”的社会影响力。

我已经表明，马克思倾向于在十分广义的意义上使用“劳动分工”这一

概念，既用它来指称 市场关系，又用它来指称生产性组织当中的专业任务的分配。在这里，我只在上述第二种更为特定的意义上来使用劳动分工这个概念。在资本主义社会中，企业中的劳动分工主要是由以下这个原则来加以调节的：即劳动分工必须以提升生产效率并进而获得利润的最大化为目标的；可是，

当资本主义社会作为一个整体对这同一个要求做出反应的时候，出于分析的目的，我们还是必须把劳动分工的影响力作为结构化中的一个独特的来源（以及，正如我们下面将要讨论到的，作为阶级意识的一个重要影响因素），特别地将它剥离出来。很明显，劳动分工既可以成为巩固阶级关系的一个基础，也可以成为引发阶级关系分裂的一个诱因。伴随着劳动分工而产生的同质性的社会组群（就像间接的结构化所产生的社会组群一样，这些社会组群沿着相同的社会界线群集在一起），其发达的程度最终决定了阶级形成的程度。在现代工业秩序中，在劳动分工过程中，对直接的结构化产生最重要影响的毫无疑问当属技术这个要素了。工业技术（最近以来，由于控制论所倡导的工业控制体系的引入，这一技术已经得到了修正）所希望达成的效果，就是要在手工劳动者和非手工劳动者的劳动条件之间制造出具有决定性意义的区分来。“照看机器”，无论是表现为这种形式，还是表现为那种形式，也无论这一工作是否要求较程度的手工技巧，其所处的工作环境总是相当不同于那些管理层员工所处的工作环境；这一工作环境上的不同，通常在手工劳动者和管理层员工这两个社会组群之间，强化生成了一种高度的实际分隔J⁸

劳动分工的这一后效，就与阶级关系的间接结构化进程所具的影响力——这一影响力是通过流动机会的分化的分配状态而产生的——相当紧密地重叠在了一起；但是，反过来这一后效又潜在地因为企业中的典型的权威体系而得到了有力的强化。只要管理层员工一直能够参与到（企业中的）权威命令的形成，或仅仅是执行的过程之中，那么他们就倾向于和手工工人相分离，因为后者必须听命于这些命令。但是，分化的权威所具有的影响力，在“上层阶级”这一层次的阶级关系的结构化过程中，同样也是一个起强化作用的根本性的能动力量。换句话说，财产所有权将授予其所有者特定的施号法令的根本能力，并且在古典形式的“经营型”企业（entrepreneurial enterprise）中，这一能力

达到了最大化。就这一能力所揭示的发生在“顶层”的劳动分工，也即在

企业组织的控制权上的劳动分工而言，它也使得“上层阶级”和“中产阶级”的分化成为可能（当然，这里所说的企业组织的控制权问题受到了“所有权和控制权”相互分离这一理论的支持者的挑战，如果这一理论的前提假设是正确的话，那么我们前面所说的发生在“顶层”的劳动分工态势，很显然就要受到很大的影响，如果不是完全被证明为错的话）。

阶级关系的直接结构化的第三个来源实际上起源于消费领域，而非生产领域。现在来看，根据包括马克思的和韦伯的在内的关于阶级结构的传统阐释来看，“阶级”是一个与生产有关的现象：因此，建立在消费之上的关系不但与那些在生产性活动的社会情境中形成的关系大为不同，而且还从属于它们。在这里，我们没有任何理由想要背离这一总体上的强调。但是，在不放弃如下这一概念——即阶级最终是建立在资本主义市场的经济结构之上的——的前提下，我们仍然有可能把消费模式看成是影响阶级结构化的一个主要力量。韦伯关于“身份”和“身份群体”的概念，正如我前面已经指出的那样，实际上把两个可以分离的因素混淆在了一起：一方面，是消费活动中社会组群的形成过程；另一方面，则是建立在某一类非经济的价值之上的不同形态的社会分化的形成过程，对这类非经济的价值的衡量，实际上是对拥有者的“荣誉”或“声望”的测量。尽管上述这两个因素常常是相互重叠的，但是它们并不必然如此，而且在

术语上把它们区别开来，看起来也是一件值得做的事情。因此，在这里，我将把与经济货品的共同消费模式相关的那些社会关系称为“分配

性的社会组群（**distributive groupings**）”，不管那些相关的个体是否会对各自的荣誉和声望做出任何有意识的评估；而用“身份”来指称这一类评估活动的存在，这样，一个“身份群体”指的就是任何一种社会关系，只要这种社会关系是从这一类评估活动的应用中获得其社会凝聚力的。¹⁹从阶级结构化的角度来看，分配性社会组群是十分重要的，因为它们和我们前面所辨别出来的一系列其他因素相互关联，并且使得不同形式的市场能力之间的典型隔离得到了强化。从这一点来看，最重要的分配性社会组群，就是那些建立在社区或邻里隔离基础之上的社会组群。这样的一种隔离趋势通常并不总是仅仅建立在收入分化的基础之上的，它也有可能建立在诸如能否获得住房抵押贷款之类的因素之上。举例来说，独特的“工人阶级居住区”和“中产阶级居住区”的形成，实际上是遵循着一个自然的原则：因为那些手工劳动者绝大多数

都会在申请住房抵押贷款时被拒绝，而那些在非手工劳动的职业里就业的人，在获取住房抵押贷款时所遇到的困难就要小得多。当工厂坐落在主要城区之外时，同质性很强的“工人阶级社区”就会持续不断地发展起来，因为工人们大多都要依靠公司提供的住房。

总之，就阶级关系的间接结构化和直接结构化所依赖的各种不同的社会基础相互之间交错重叠的程度来看，阶级将以可辨识的形式持续存在。我想说的是：我们在此处所辨析出来的（阶级关系的）直接结构化或间接结构化的种种起源的相互结合，以及它所产生出来的三足鼎立的阶级结构，对于资本主义社会来说，具有普遍性。但是，在某个特定的社会中，这些要素相互融合而形成的每一个特定的阶级体系，却将随着各个社会在经济的和政治的发展方面所存在的种种差异而各不相同。很显然，结构化从来都不是要么全有，要么全无的一个社会过程。因此，独特的阶级“边界”的存在这个问题，并不是一个通过抽象思辨就可以解决的问题：因此，以经验世界中的各个社会为对象的阶级分析的特定目标之一，就一定是要想去揭示，在任何一个给定的案例中，所谓的“阶级准则”将在多大程度上作为一个结构化的模式而被建立起来的。更为甚者，这一“阶级准则”的运作还可能会涉及到在主要的阶级E分中的结构化形式的产生。我手头的其中一个例子，就是马克思所说的“小资产阶级”。按照前面所做的分析，我们很容易就可以认识到，为什么生产方式中的小规模财产的所有者既和上层阶级相分离，又和“新生的”中产阶级相分离。我想其中的原因可能就是，无论就实际的还是代内的社会流动机会而言，从小财产所有者发展成为大财产所有者的可能性是非常小的，因此这就把小资产者和上层阶级的成员隔离了开来。但同时，小资产者拥有对自己的企业——尽管它的规模可能很小——的直接控制权这样一个事实，又使得我们得以把他们和那些新生的中产阶级——他们只不过从属于某个大型组织的权威等级制中的某个部分而已——区别开来。另一方面，小资产阶级所获得的收入和其他经济回报很可能与这些白领工人相差无几，因此，他们很可能属于同一个分配性的社会组群。对阶级的形成产生潜在重要影响的第二个力量，可以追溯到发生在手工劳动者这一一般类型中的技能分化这一事实上。经历了学徒期，或经过了一定时期培训的手工劳动工人，也应该算拥有了能把他们自己和非熟练的或半熟练的手工工人区别开来的市场能力。我将（在其他地方更详细地来讨论这个例子；在

这里，我们只需要指出以下这一点就足够了，即存在着特定的社会因

素，在市场能力的这一分化基础上（比如说，从熟练手工工人向白领职业转化的代内流动机会，要比从非熟练的或半熟练的手工职业向白领职业转化的代内流动机会，相对来说要高一些），促进了结构化进程。

到目前为止，我一直是在以一种纯粹形式主义的方式来谈论（阶级关系的）结构化的，就好像可以用无“内容”的社会关系来界定阶级这个概念一样。但是很显然这是行不通的：如果阶级成为社会现实，那么这个结构化的过程一定会以共同的行为模式和态度模式的形成过程的形式表现出来。自从韦伯对阶级和地位群体的讨论以来，“生活方式”这个概念通常总是被认为仅仅用于描述一个地位群体表达其独特性的方式而已。可是，只要在上面提及的（阶级关系的）结构化的起源上存在明显的融合趋势，那么阶级本身也将倾向于以共同的生活方式的形式来表达它们自己^D

在这里，我们首先可以在“阶级认识

(class awareness)”和“阶级意识 (class consciousness)”之间做出一个区分。²¹ 我们可以说，只要阶级是一个结构化了的現象，那么在同属一个阶级的人们之间，就会存在一个共同的认识，以及对类似的态度和信仰的共同接受，并且这一共同的认识和接受将与一个共同的生活方式直接联系起来。我在这里使用的“阶级认识”这个概念，并不包括以下这么一个认知过程在内，即这些态度和信仰指示着一种特殊的阶级归属感，或者说，人们能够意识到，这个社会中还存在着其他的阶级，表现出了不同的态度、信仰和生活方式；相反，我所使用的“阶级意识”这个概念却包含了上述这两个认知过程在内。因此，阶级认识和阶级意识之间的区别是一个根本性的区别，因为阶级认识很可能以“拒绝承认阶级的存在或拒绝承认阶级的现实”的形

式表现出来。²² 这样看来，中产阶级的阶级认识，只要它坚持以个人责任感和个人成就感为最高追求目标这一信仰的话，那么就属于上面所说的（拒绝承认的）类型。

在族群和文化上具有很高同质性的社会里，阶级的结构化所可能达到的程度将由我们前面已经分析过的导致结构化的各种因素之间的相互关联性所决定。但是很多（如果不是绝大多数的话）资本主义社会在以上两个方面都不是很具有同质性。在传统阶级理论中，种族的或宗教的分化恰恰被认为是阻碍阶级——作为凝固性很强的整体——形

成的“障碍”。也许这种情况常常会发生，只要种族的和宗教的分化所产生的结构化类型与“阶级原则”所建立起来的结构化类型互不相同就行了（后者一个典型的例子，就是封建主义的卫道者们向推进资本主义形成的社会力量所发起的战斗）。在韦伯对（经济性的）“阶级”和“地位群体”进行的区分中，已经可以十分明确地看到以下这样一种想法，即族群的或文化的区分将会稀释（中和）甚至阻碍阶级的形成。但是这一想法，部分地来看，至少由于它把社会等级（作为一个合乎法律规定的社会类别）和阶级（作为一个经济性的社会类别）相互区分开来，从而获得了它的理论上的说服力。可是，尽管我们也许会同意，说阶级和地位群体（在我自己所界定的定义的意义上来）的形成基础是不同的，但是无论如何，在阶级（关系）与地位群体招募成员的标准相一致的地方——换句话说，当起源于经济组织方式的结构化进程，与起源于建立在族群差异或文化差异基础之上的评价性社会分类

(evaluative categorizations)的结构化进程相互

“重叠”，或者用达伦多夫的术语来说，相互

“层叠（superimposed upon）”²³时，阶级结构化

的趋势将得到相当程度的推进。如果事实真是如此，那么这时候地位群体的成员资格本身就已经成为某种形式的市场能力了。这种情形常常为阶级的结构化进程提供最强有力的推动，只要各个阶级之间在态度、信仰和生活方式上发展出了清晰可见的差异。当某些族群上的差异性特征被看做是“低下的（disqualifying）”市

场能力，以至于拥有这些族群特征的人们大量地聚集在低收入的职业中时，或者处于长期失业或半失业状态时，我们就可以说，他们已经构成了一个下层阶级。²⁴

(刘能北京大学社会学系)

注释:

1, Theodor Geiger, *Die Klassengesellschaft im Schmelztiegel* (Cologne, 1949); Karl Renner, *Wandlungen der modernen Gesellschaft* (Vienna, 1953); Ralf Dahrendorf, *Class and Class Con-*to h /miusfhaZ

Sodeiy (Standford, 1959)。

2. 关于此一论点的一个极有说服力的论述，请

参见 W. G. Runciman “Class, status and power”，载于 J. A. Sorensen, *Social Stratification* (Cambridge, 1968)。

3•请大家参见我的Capitalism and Modern Society

(Cambridge, 1971)，第185页以后，

以及全书相关各处。

4•其中的一处论述，见《经济与社会》第2卷 (New York, 1968)，第926—940页，另一处

见于《经济与社会》第1卷，第302-307页。

5，《经济与社会》，第2卷，第928页。

6, 同上，第930页。

7. 同上，第927页。

8. 同上，第305页。

9* Dahrendorf, *Class and Power*。

HX 比如说，见David Lockwood, *Class and Power* (London, 1958)，第202-204页；以及 Frank Parkin, *Class Inequality and Power* (London, 1971)。

11_ Raymond Aron, *La lutte des classes* (Paris, 1964)。

12. 参见 Robert A. Nisbet, “The decline and fall of social class”，*Pacific Sociological Review* 第2

卷，1959年。

13. Anthony Giddens, *The Class Structure of the Advanced Societies* (New York, 1973), 第3章。

14. 对于我所说的阶级的结构化这个概念，Gurvitch把它负面地解释为“全球化社会中的抵抗和渗透”(resistance a la penetration par la societe globale) 参见 Georges Gurvitch, *Le concept de classes sociales de Marx d nos jours* ^

Paris, 1954, 第116页及以下。

15. Stanislaw Ossowski, *Class Structure in the Social Consciousness* (London, 1963) ○

16. 请分别参见 Vilfredo Pareto, *7^ MiW aTwfSo-*

ctefy (New York, 1935)和 Gaetano Mosca, *77ie C/aw* (New York, 1939)。

17. 当然，我们仍然同意熊彼特的下面这段话：“是家庭，而不是某个具体的人，才是阶级或阶级理论的真正分析单位”(Joseph Schumpeter, *Emperiaiism, Social Class, Cleveland,*

1961)。这一观点，实际上是和以下这个想法完全一致的，即流动性对于阶级的形成来说，是十分重要的。

18*参见我们前面引用过的Lockwood, *77ie BZocA:*

coafec? ITor/cers。

19.值得指出的是，看起来似乎很容易进一步把“身份群体”这个概念加以细分：举例来说，根据所谓的身份评估是否主要是由群体外的其他主体来进行的，但是却受到了群体内部

成员的拒绝，等等。

20•参见 Giddens, *The Class Structure of the Advanced Societies*。

21. 当然，我们这里所说的区分，并不等同于卢卡奇所说的“受阶级制约的无意识（class-conditioned unconsciousness）”，；但是我认为，

在以定性的方式区分出不同“水平”的阶级意识这一点上，卢卡奇无疑是正确的，参见

Georg Lukacs, *History and Class Consciousness* (London, 1971), 第 52 页以下。

22. 请对比 Nicos Poulantzas, *Problèmes de classes sociales de l'état capitaliste* (Paris,

1970)。可是，像Crazier那样谈论“自在的阶级（classes sans conscience）”，也是引人入歧途的。参见 Michel Crozier, “Classes sans conscience on préfiguration de la société sans classes”，*Archives européennes de sociologie* 第一卷，1960；同样可以参见他的“L'ambiguïté de la conscience de classe chez les employés et les petits fonctionnaires”，*Cahiers internationaux de sociologie*，第 58 卷，1955。

23•或者，使用另一个作者的术语，当两者存在“过度决定论（overdetermination）”现象时 (Louis Althusser, *For Marx* London, 1969,

第 89 - 128 页）。

24.按照这一用法来看，只有当相关个体具有某个特定的族群背景时，才被看做属于下层阶级的一员。Leggett则把下层阶级看成是“处于边缘地位的工人阶级（marginal working class）”，把它定义为“由同属于一个处于压迫地位的族群或种族群体——该群体往往处

于赤贫的和高度隔离的状态之中-的工人

们组成的一个亚群体”（John C. Leggett,

1968, New York, 1968, 第 14 页）。

Frank Parkin

马克思主义和阶级理论

社会学中的“边界问题”

由于学术社会学所提供的替代性阶级理论并不具有多少启发性，因此，马克思主义的阶级理论依然保持着其持久的吸引力。如果说西方社会理论家能够就某个阶级模型存在着一致默 认的共识的话，那么这个模型就一定是建立在手工劳动和非手工劳动的差别这一人们并不陌生的基础之上的阶级模型。在那些从事家庭结构、政治态度、社会想象力、生活方式、教育成就，以及推动经验社会学的车轮不停运转的其他类似研究课题的学者们当中，还没有其他辨析阶级边界的标准能拥有到如此广泛的接受程度。可是，似是而非的是，尽管人们觉得手工劳动/非手工劳动的阶级模型十分适用于研究的目的，但是该模型通常却不是用于表征阶级分化和阶级冲突的模型。也就是说，社会学为了研究的目的而分辨出来的上述两大社会类型，与马克思阶级理论中的无产者和资本家相比较而言，并不具有对抗性的意味。如果手工劳动/非手工劳动这一阶级模型的支持者通常都是在社会秩序是和谐的和整合一体的前提下来解释这个模型的话，那么他们并不会招致人们太多的非议；可是，如果他们想在冲突、对立和分化的基础上来解释这个模型的话一大数目的当代研究者看起来似乎正想这么做——那么他们将揭示一个令人尴尬的矛盾：即关于阶级的经验模型和关于资本主义社会的一般性概念之间所存在的矛盾。

如果我们把手工劳动和非手工劳动之间的分化看做是阶级冲突的焦点的话，那么最符合这一描述的例子，就是把整个资本主义社会看做是一个大型的工厂。只有在“工厂专制（factory despotism）”的框架中，蓝领工人和白领工人之间的分野才和围绕着利益及发号施令的特权的分配而产生的社会对抗紧密地联系在一起。这一现象在大工业的社会场景中尤为常见，在那里，即使是最低等级的白领职员也被赋予了下层管理人员的社会角色，从而使得他们从物理空间及情感上和蓝领的车间工人相隔离。在由典型的工厂所表征的资本主义社会的微观世界中，社会学的阶级模型似乎的确可以被看做一个替代性的模型，用于代替那个以财产权为基础建立起来的阶级模型。

可是，社会学的阶级模型的缺点在于，我们在资本主义工厂里所发现的社会关系，已经不再是对整个资本主义社会中的阶级关系的一个准确的描述，尽管它们以前曾经是。之所以会这样，其理由在于二战后公共领域的扩展，•在地方政府和各项社会福利事业中，产生出了一个日益扩大的由各种从事非手工劳动的雇员所组成的群体：这些非手工

劳动者组成的群体，从任何真正的意义上来说，都不能被看做是一个庞大的、与手工劳动者相对立的管理阶层的末端。因为通常发生的情形是，在这些新的白领群体受雇的职业场景中，事实上并不存在与他们相对立的手工劳动者群体[^]而且即使在教师、社会工作者、护士、地方政府办事员、下层公务员等白领群体工作的职业组织中，的确还雇用了一些大楼管理员、勤杂人员、清洁工人或其他用手劳动的工人，但是这两个群体之间的关系，通常也不像资本主义工厂中的管理层职员和产业工人那样，构成了明确的管理与被管理的关系。

之所以把中下层白领群体看做是统治阶级中的一个组成部分，最常见的一个理论解释就是，这些群体传统上总是更多地认同于资本家及管理层的利益，而不是认同于组织化的劳工的利益。但是，出于种种理由，这一认同更容易在私有的工商业领域中变成现实，而很难在公共部门中得到实现。在公共部门中，正如我们已经指出的那样，不仅那里通常看不到居于从属地位的手工劳动者群体的存在，因此也无法为那些白领群体带来某种地位提升的感觉；而且从事管理型工作的魅力看起来也没有原来想象的那么大，因为命令传递的链条，一直向上延伸到那个无形的、毫无可爱之处的作为一个抽象实体的国家那里，从他们的视野中消失了。更为甚者，公共部门的雇员，也不像工商业部门的雇员那样，拥有同样的机会，可以在不同的相互竞争的雇主那里，自由地转移（并出售）他们的技能和服务；他们的工资的提升和福利的改善，都必须和同一个垄断的雇主——国家——来谈判，而这个雇主同时还受到很强的财政预算的监控。这一切最终将在这些白领群体和作为雇主的国家之间产生出一种颇具紧张的关系来；这一关系更接近于私有部门中手工劳动者和管理层之间的关系，而不是白领雇员和管理层之间的关系。因此，建立在手工劳动/非手工劳动之分野基础之上的阶级理论，其作为阶级冲突模型之代表的理论信度，极大地依赖于以下这样一个观点，即把私有部门的雇员

看做是白领工人的原型；可是，在公共部门的就业取得了极大的增长的前提下，这一观点事实上已经过时了。

这一变化带给我们的启示就是，我们应该更多地把手工劳动者群体和非手工劳动者群体看成是两个由于生活机会和机遇的不同而相互分化的社会实体，而不是处于剥削者与被剥削者、统治者与被统治者这样一种关系——这种关系正是一个真正的阶级冲突模型所假设的必要前提——中的两个群体。换句话说，现有的社会学模型，就连韦伯的最

基本的理论声称——即阶级之间的关系，必须作为“权力分配的维度”才能加以理解——都没有能够实现。我们(将)提出一个新的理论框架，该理论框架(将)围绕着已经得到记录的社会分化的事实而组织起来，用于代替那个围绕着诸如相互对抗和利益不一致性之类的中心思想而组织起来的理论框架。

马克思主义中的“边界问题”

现有的关于阶级的[马克思主义的]解释的多样性，已经使得我们很难说存在“一个”马克思主义的阶级理论。在某些方面来看，这一阵营中所存在的差异是如此之大，以至于甚至混淆了马克思主义阶级理论和资产阶级的阶级理论之间存在的简单对立。在马克思主义的理论家以替代的名义采用社会学的概念类别来建构自己的阶级理论时，这一点显得更为突出。最为显著的例子之一，就是他们默认权威这个概念在决定资产阶级的地位 (bourgeois status)时

所扮演的角色。之所以启用这一概念，在于理论家们需要找到某个理论原则，以便能够把某些阶层，特别是管理阶层，归入到资本所有者所属的那个阶级之内。尽管人们时不时地暗示，指出经理们有时候也是雇用他们的公司的股东这样一个事实，但更为明显的是，拥有持股者的身

份，只不过是管理阶层所具有的一个偶然特征 (a contingent feature)而已，在理论上来看，并

不具有决定性。拥有股份的经理们和不拥有股份的经理们，两者显然并不能被看做是两种不同的政治动物或意识形态动物。

另一方面，对公司所雇用的劳动力实施纪律管理，却是管理阶层的职业角色中的一个必然的特征，而不是一个偶然的特征；同时也正是这一特征，作为一个主要的标准，使得管理阶层获得了资产阶级的成员资格。事实上，对某些马克思主义者来说，管理上的权威，在某些方面来看，甚至已经取代了财产的所有权，而成为判定人们是否属于资产阶级的一个界定性的特征。在卡奇迪 (Carchedi)看来，“正是经理，而不是资本

的寻租者本人，成为了中心人物；正是他，而不是资本的寻租者，成

了一个非-劳动者，一个非-生产者，一个剥削者。正是他，而不是资本的寻租者，成了人格化的资本”。²

有意思的是，通过声称“对下属的监管和控制已经成为判定资产阶级身份的新的界定特征”这一点，马克思主义的理论家们出人意料地接近于承认达伦多夫的如下这个观点，即权威在建构阶级边界时，发挥着决定性的作用。³他们严格避免使用权威这个概念，而用其他意义接近的术语或更为婉转的陈述（如“脑力劳动者”、“资本的全球运作者”和“负责监督的劳动力”等）来代替的事实，本身已经隐约地默认，他们的立场和达伦多夫的立场，其接近的程度相当令人尴尬。尽管没有一位理论家愿意接受达伦多夫的理论前提——即权威是一个包括了财产所有权在内的一般性社会现象，但是他们对权威关系所做的理论处理，而非对财产关系的理论处理，却占据了他们的分析的绝大部分篇幅。

之所以会如此，原因在于：如果理论家们试图把财产所有权作为阶级分析的核心概念的话，那么就需要他们来解释，为什么在私有产权的制度之外，有助于实施管理权威和控制的种种工具能够大规模地发展起来。大概说来，西方的马克思主义者逐渐认识到，消灭了私有形式的财产权的社会同样也会面临如何以各自的方式来“监管劳动力”的问题。认为资本主义制度下的阶级和权威关系是私有产权的一个独特产品的观点，必须建立在如下这个信仰的基础上，即在社会主义的生产方式中，阶级和权威关系将以十分不同的方式呈现在人们的面前。可是，事实上却是，社会主义的生产方式从来都没有在任何阶级分析中出现过；这一点表明，马克思主义者并不热衷于在自己的分析中，对资本主义生产方式和社会主义生产方式下的阶级状况进行比较分析，而这一比较分析本身对他们的理论来说是十分重要的。毕竟存在这样的问题：如果我们事实上发现，工厂专制主义、知识的强制性使用，以及脑力劳动者的特权地位，不仅仅

4

存在于管理者作为“人格化的资本”的代表的资本主义社会中，而且也存在于管理者作为“人格化的党”的代表的社会主义社会中，那么这又该如何来解释呢？马克思主义的理论家们于是就将面临一个选择：要么他们不得不对资本主义这个概念做出扩展；要么他们就得考虑如何使用私有产权和剩余价值搜取这些理论概念，而他们的阶级理论却正是建立在这些概念的基础之上的。因此，马克思主义理论家们之所以不

愿意对如此显著不同的两大生产方式下的社会中的阶级关系进行比较分析的原因，就足以得到理解了。

马克思主义的阶级理论所碰到的另一个困难，在于它总是试图找到一些基本的原则，企图通过这些原则，把已经达到一定社会地位的专业阶层和一般的白领雇员们区分开来；而这样的一个区分，则要求前者表现出对资产阶级的根本利益有一个明显的自我认同。但是，在马克思主义的阶级理论所提出来的任何一个一般性的原则当中，我们都可以看到，其实这些原则最终都只不过是诉诸下面这个技巧，即采用折衷的办法，把一些描述性的指标堆砌在一起而达成的；这些指标的目，则在于向人们展示，“高级的”白领群体，就各方面的条件来说，都要比“下层的”白领群体，来得更好一些。比如说，波伏曼（Braveman）就列出了诸如更高的工资、

就业稳定性和专业上来说更为优越的市场地位之类的比较优势，威斯特加和卫斯勒（Wester-gaard and Resler）以同样的方式指出：可以在

“专业阶层和管理阶层并不像其他挣工资者那样，依赖于自己在其中出售劳动力的那个市场”⁵这样一个论断的基础上，把他们作为一个不同的阶级，和一般的白领工人区分开来。他们的收入，“虽然取决于市场的法则和机制，但事实上，在他们自己所属的那个角落的市场当中，他们本人对这些市场规则和市场机制，还是拥有相当大的影响力的”。⁶

从这一类分析当中，我们可以发现一个十分引人注目的事实，那就是，尽管这一类的分析都声称自己是马克思主义的分析，但是它们所采用的方法，却和现代资产阶级的社会理论毫无二致。毕竟正是韦伯，而不是马克思，为人们按照市场机遇、生活方式和象征性报酬之类的概念来理解阶级提供了理论框架。把分析的焦点放在收入差异和其他市场因素之上，单单这一点，就很难与标准的马克思主义式的对资产阶级社会学的拒斥相符合；而资产阶级的社会学之所以被拒斥，就是因为它错误地在分配性关系的层次上，而不是在生产性关系的层次上，来进行理论运作的。我们还可以进一步说，有关阶级位置和科层

权威之间的假设性的关联，正是来自于韦伯，而不是马克思。那些通常看起来并不般配的概念，比如权威关系、生活机会和市场回报等等，现在都很舒服地被当代的马克思主义理论吸收在了一起。在每一个新

马克思主义者（的作品）当中，我们都可以看到，似乎有一个韦伯的影子正在呼之欲出。

社会封闭

韦伯用社会封闭这个术语来指称如下的社会过程，通过这样的社会过程，某些社会集体可以通过只局限于让一小部分有资格的圈内人分享获取资源和机遇的渠道这样的机制，从而达到报酬的最大化。这样的社会过程，主要涉及到如下的做法：即挑选出特定的社会的或身体的特征，作为社会排斥的基础。韦伯表明，基本上来说，任何一个群体特征——如种族、语言、社会起源和宗教等——都有可能成为社会排斥的标准，只要该特征能够被某些集体用来达成他们对“特定的、通常是经济性的机遇的垄断”

就可以了。⁷这一垄断是直接针对那些享有某些正

*

面的或负面的社会特征的竞争性群体的；其目的总是在于，“在社会性的和经济性的机遇的供给方面，达成对外部人群的封闭”。⁸这些排斥性社会实践的本质，以及作为其后果的社会封闭所达到的完整程度，决定了一个分配体系的总体特征。

令人惊奇的是，韦伯对社会封闭这一主题的阐述，并没有与他对社会分层理论的其他主要贡献有着直接的关联，尽管从事实上来看，社会排斥的过程可以被看做是权力分配的一个方面，而权力分配本身，对于韦伯来说，正好是社会分层的代名词。因此，对于阶级或其他形式的结构化不平等的研究而言，社会封闭这个概念

的有用性，取决于理论家能不能接受这个概念，并在它的初始用法的基础上进行一些改进和扩增。

在这个方向上可以迈出的第一个步伐，就是把社会封闭这个概念扩大到能够包括其他形式的集体性社会行动在内，这些集体性社会行动的目的，就在于让相关社会集体获取报酬和机会的权利（声称）达到最大化。因此，社会封闭的策略，就将不仅包括那些排他性的策略，而且也将包括那些被排斥的社会群体作为对自己外部人群这一身份的

直接反应而采取的回应性策略在内。在任何一个场合下，如果不考虑到被排斥的社会群体的抵抗行动的话，那么我们就很难想象，排斥性的社会实践最终会有什么样的效果。正如韦伯自己所承认的那样，“这一类群体性（排斥）行动，很可能会激起排斥实践所针对的社会群体的针对性回应”。⁹换句话说，对某个统治模式——该统治模式是由特定的社会排斥原则所指导的——的集体性抵抗努力，应该被看做是一个完整的社会封闭等式的另一半。事实上，这一用法是韦伯在他关于“社区封闭（community closure）”的讨论中已经使用到了的，而“社区封闭”本身，正如纽威斯（Neuwirth）所指出的那样，直接依赖于那些由被排斥的群体——也即“毫无任何特权的地位群体”——所发动的各种形式的集体行动。^W

排他性社会封闭实践的突出特征，就是一个社会群体，企图通过一个类似压迫的社会过程，在牺牲另一个群体利益的前提下，确保自己获得特权的社会地位。也就是说，这是某种形式的社会行动，无论有意还是无意，这种社会行动将产生出一个可被称为无资格者或外部人群的社会类别来。用形象的语言来表达，排他性社会封闭代表着一种“向下”的权力运用，因为在这一实践中，必然会产生出一个在法律上来说地位低

于它们的群体、阶级或阶层。而另一方面，“毫无特权的群体”的反抗性行动，却代表了一种“向上”的权力运用，具体表现为，被排斥群体企图赢得分享更大份额的资源的集体努力，往往会威胁到那些在法律上来说具有较高特权地位的群体的利益。换句话说，这是另一种形式的以篡夺为其目标的社会行动。因此，排斥和篡夺（usurpation）可以被看做是社会封闭的两大基本形态，后者常常是前者的一个结果，也是对前者的一个集体性的反应。¹¹

社会排斥的策略，在所有社会分层体系中，都是占主导地位的社会封闭模式。当被排斥的社会群体本身也能够成功地限制另一些社会群体获得享受剩余的报酬和机遇的渠道时，社会中的亚层（substrata）的数量就会成倍地增加了，于是，整个社会分层的体系就和马克思所描述的阶级两极分化的模式相去越来越远了。传统的种姓制度和美国的多族群社区中的社会分层体系，为这一类的社会封闭模式提供了最清晰的例证，尽管同样的社会过程在阶级形成占主导地位的社会中也能够轻易地观察到。篡夺的策略，其在规模上也是变化多端的：有的篡夺行为，其目的在于发起边缘性的再分配行动；有的则在于反抗整体性的

剥削 (total exploitation)。

但是，无论这些篡夺行为所希望达成的规模如何，这些行动本身总是具有一种潜在的挑战的意味，既对现行的分配体制构成了威胁，又对权威版本的分配正义观构成了威胁。

所有这些全都表明，社会封闭的语言，可以多么轻易地转译成权力的语言。社会封闭的模式，可以被看做是另一种形式的动员手段，用于动员人们参加分配性的斗争。把权力看做是社会封闭实践中的一个天然特征的做法，至少可以让我们放弃那些竭力想搞清楚权力的“落脚点”在哪里的毫无成果的搜寻，而这样的搜寻正是受到了韦伯的那个更为人所熟悉但却完全无用的定义的引导，在这个定义中，权力被界定为是发生在相互冲突的意愿 (contending wills) 之间的无处不在的争斗。此外，在社会封闭原则的背景中来谈论权力，其实与阶级关系的分析是相当的合拍的。因此，为了给接下来的讨论做好准备，在这里，我们可以把资本家和无产者这一对人们早已熟知的对立的阶级关系——无论是在其经典的版本上来看，还是在其现代的版本上来看——看做是如下冲突性阶级关系的表述：在这里，阶级并不是以它们各自在生产过程中所处的地位来加以界定的，而是以它们各自盛行的社会封闭、社会排斥和社会篡夺的模式来加以界定的。.....

在现代资本主义社会中，资产阶级用于建构和保持自己的阶级地位的两大社会排斥工具，首先就是那些围绕财产制度而设计的工具；其次就是学术的和专业的资格证书和文凭。其中的每一个，都代表了对报酬和特权进行限制性供给的一系列法律安排：财产所有权作为社会封闭的形式之一之所以被设计出来，其目的在于阻止所有人获得分享生产方式及其成果的渠道；文凭和证书作为社会封闭的形式之一，其目的在于对社会分工中的核心职位的获得实施控制和监视。这两类由国家强制实施的社会排斥实践的受益者们，就构成了现代资本主义社会中占统治地位的阶级的核心组成部分。接下来，在我们开始对由私有产权和文凭证书所培植而成的共同阶级利益进行讨论之前，先对这两大类主导性的社会封闭策略进行单独的阐述，可能会是有所裨益的。

早就有人指出，作为对劳动分工的过分强调的一个结果，在现代社会学关于阶级的分析中，财产权这个概念已经贬值了。但是在资产阶级社会学中，并不是一直都是如此的。在断言“‘拥有财产权’和‘没有财产权’是.....所有阶级

处境中的最基本的特征”¹²时，韦伯的立场其实和马克思的完全一致。后韦伯主义者倾向于在“无财产的状况似乎是在毫无痛苦的情形下达成的”这样的前提下来分析社会关系的趋势，很可能是以下这样一个用法的自然扩张而造成的结果，也即使用“西方的”或“工业化的”这样的术语，来描述那些以前被称为“资本主义的”社会。功能主义理论在二战后所具有的强大影响力，当然也对造成这种趋势起了推波助澜的作用，因为整个社会宣称自己信仰的是个人成就的价值观和按照个人能力来支付报酬的分配体系，这样就很自然地使得人们怀疑财产权作为一个社会制度所具有的重要性。毕竟，财富的继承显然只需要人们付出较少的天分和个人努力，而这些天分和个人努力据说是打开财富之门的唯一一把钥匙。

财产权究竟在多大程度上被看做是一个令人尴尬的理论上的异常概念呢？我们也许可以在以下这个事实中获得一点启示：在戴维斯和摩尔（Davis and Moore）的功能主义宣言中，他

们只是以极其轻描淡写的方式提到了财产权这个概念，而且仅仅出现在下面这样一个论断中：“严格意义上的合法的且无功能的所有权……在资本主义稳步向前发展时，已经遭受到了攻击。”¹³如果有人认为，征收遗产税和房地产税构成了财产权已经遭受到了抨击的证据的话，那么这就好像是在说，离婚法的引入，构成了国家支持家庭分解的证据一样。在这样一个解释框架之中，财产权只能作为文化滞后的一个个案来加以理解，而所谓的文化滞后现象，指的就是那些离奇古怪的制度上的残余物，由于社会惯性所给予的关照，才得以从一个较早的历史时期，一直存续到现在。

在几代人之前，涂尔干曾经沿着同样的思路进行过类似的推理。他宣称：财产权的继承是“极具远古气息的一个概念和文化实践，在今日世界的伦理观念之中，找不到它的立脚之处”。¹⁴尽管涂尔干并不觉得，由于这个原因，财产权就一定会消失，但是他仍然愿意做出如下的预测，即因继承而得来的财富将“日渐失去其重要性”，而且即使这种财富能够继续存在下来，那么它也只是“以一种受到削弱的形式”而存在，当然，涂尔干本人并不像以上所说的那样反对私有产权，而是反对财产通过家庭这个载体进行社会传递。“很显然，继承，通过借由出生这个途径在人们中间制造出不平等来，而与人们的能力及其为社会所做出的贡献完全无关，将会使得整个契约体系，就其根基而言，失去其应有的效力。”¹⁶涂尔干希望社会能够取消包括继承在内的那些

法律实践，从而给予财产权以一个安全的社会环境；在他看来，继承之类的法律实践，与社会所提倡的自由个人主义（liberal individualism）的概念并不合拍，因此，这一类的法律实践将很有可能造成诸如“强迫性的”劳动分工之类的道德问题和社会动荡。

但是，财产权作为一种社会制度，其衰败的可能性并不大，因为它是神圣的社会秩序的一个组成部分，其神圣性可以用涂尔干自己的术语——集体意识——来加以表达，因为财产权就是深植在集体意识当中的一种令人肃然起敬的社会关系。尽管财产权的神圣特征最初起源于其社区共有的地位（communal status）-这也是所

有神圣事物的起源，但是在它向个体化的所有权演进的明显轨迹中，并没有伴随着其神圣性的衰减。因此，在涂尔干看来，个人所有的财产权，是作为一个独立的和独特的实体的个人，力争脱离群体控制这样一个一般性的社会发展路线的一部分。个人之所以能够声称自己是独立的和独特的实体，就在于他拥有对事物的绝对的权利，而不是他所属的群体拥有这一权利。现在，黑格

尔的那句格言——“在他的私有财产中，人们才第一次作为理性本身而存在”ⁿ——听起来就显得有点意思了。正如普拉曼塔兹（Plamenatz）所评论的那样：

正如黑格尔已经指出的那样，正是部分地在开始拥有物品的过程中，在被其他人承认他们是这些物品的主人的过程中，人们才学会了如何理性地和负责任地来采取行动，才学会了如何过一种有秩序的生活；这些话听起来似乎很有道理。正是部分地在把自己的东西和他人的东西相区分的过程中，一个孩子才开始认识到自己是一个人，是权利和责任的承担者，是某个共同体的一个成员，而在这个共同体中，一定有他自己所属的一个位置。¹⁸

普拉曼塔兹接着说，尽管这一点对于保卫个人财产权来说是足够了，但是对于保卫资本主义财产关系来说，却“令人遗憾地是不够

的”⁹

之所以如此，原因在于，和涂尔干以及许多当代社会学家一样，黑格尔从来没有对作为私人所有物的财产和作为资本的财产做出过清晰的区分。至于帕森斯，他也只不过是许多人中间的一个，这些人把所有

形式的财产都还原为一种占有的地位；这种占有地位被理解为“一种权利，或多种权利的集合。换句话说，这种地位是相对于社会行为和态度而言的一系列的预期”。²⁰如果财产权是一种特殊形式的占有物，或者一系列权利的组合的话，那么社会中的每一个人，在某种程度上来说都是财产所有者了。从这一点来看，在所有者和非所有者之间就不存在什么清晰的社会区分，他们都只不过是分布在同一个测量体系的标尺上而已；这个测量体系，从拥有最多财产的人开始，一直到拥有最少财产的人那里，把所有的人都涵盖在内了。这一点和帕森斯通常采用的理论策略是相当吻合的：该理论策略认定，任何资源都具有仁慈的特性，只要它能够做到最广泛的分配。无论是拥有一支牙刷，还是拥有一块油田，这一拥有的事实，都对其所有者施加了同等的权利和义务，因此，财产法并不能被理解成为阶级法。正如罗斯(Rose)和他的同事们所表明的：

在现代资本主义社会中，针对财产权所做出的此种普遍主义的和无私的法理阐释所具有的意识形态上的重要性，包含了以下两个层面。首先，正如法律保护并承认所有私人财产，同时社会中的每一个成员都能够拥有某些财产，人们因此可以声称，社会中的所有成员都能够从维持现状中获得某些既得利益。因而，从这样一个视角来看，我们还可以得出如下的结论，即现代资本主义社会中财产的分布状况，并非代表了不可调和的利益冲突，相反，它导致了一种利益上的测量标度的诞生，换句话说，财产分布上的任何一种差异，都是数量上或程度上的差异，而不是种类上的差异。于是，地产商们、股东们、工厂主们，以及房产主们，甚至那些二手车的拥有者们，看起来似乎都有着共同的利益，如果不是共同的认同感的话。²¹

令人感兴趣的是，把财产定义为占有物的这一社会学界定所未能提出来的问题，就是为什么法律只承认如此有限形式的占有物。举例来说，工人们显然不被允许对他们的工作拥有合法的占有权；佃农们也不能声称对他们的家舍拥有所有权；福利领取者也不能声称其拥有强制性的福利享有权。在上述这些例子中，工人们、佃农们和福利领取者的占有权，早已经分别被雇主们、

地主们和国家抢先一步拿走了，而他们获得这些占有权却是由法律所保障的。尽管法律的确有可能是以普遍主义的方式来对待所有权的，但是，对于为什么只有某些“社会预期”能够成功地转化成“占有的地位”，而另一些却不能，它却没有做出任何说明。……

人们之所以把财产概念看做是阶级分析的中心，原因在于，财产是工业社会中常见的社会封闭实践中最重要的一项。也就是说，财产权更多地可以被看做是一种特定形式的社会排斥，而不是特定形式的权威关系。涂尔干曾经做过如下的表述：“财产权，就是一个特定的个体排除另外的个体和其他集团性实体（collective entities）使用特定事物的权利。”²² 财产权是从反面来加以界定的，也即由于“它所涉及到的排他性，而非它所赋予的特权”而得以界定的。²³ 涂尔干此处所提及的个体的排斥权利清楚地表明，在他的头脑里同样也只有占有的概念，同时，作为社会学家的典型特征之一，他也没有在对物的个人所有权与对资源的控制权（该控制权是实施权力而达成的结果）之间做出重要的区分。

看起来很清楚，我们必须在作为拥有物的财产和作为资本的财产之间做出区分，因为对阶级体系的分析来说，只有后者才是密切相关的。作为资本的财产，转引麦克波森（Macpherson）的话来说，指的就是“那种拒绝人们拥有生活和劳动手段的权利”。²⁴ 这一排他性的权利很显然可以在许多不同的制度化形式——包括资本主义的厂商、某一国有化的产业，或者苏维埃的企业——之中，找到它的立足之地。所有这一些都是确证财产所有权的例子，在这些例子中，都只有少数人被赋予了合法的权力，使得他们能够做出给与或拒绝给与的命令，以决定其他人能否获得生产手段，并享受其生产果实。尽管个人拥有物和资本这两者都包含了排他性的权利，但却只有根植在后者（即资本）当中的排他性权利，才对被排斥者的生活机会和社会条件造成重大的影响。因此，在阶级分析的语境中来谈论财产权，其实就是再谈论资本本身，而不是拥有物。

一旦财产权被当做排他性社会封闭的一种形式加以概念化了之后，我们就无需再纠缠在关于工人们是否“真的”遭受着剥削之类的语义学争论之中了。此处相关的问题不是剩余价值是否仍然在产生着，而是国家是否仅把财产权赋予给了一小撮有资格的人，而把其他人拒之门外，使得他们无法享有“生活手段和劳动手段”。如果此类的排他性权力是法律所赋予的，并且以法律的名义得到了强制性的实施，那么仅仅从定义出发，我们就可以说有一种剥削性的关系正在盛行。弄清楚这些排他性的权力是否是由财产的正式所有者所行使的，还是由他们所任命的代理人所行使的，这一点并不是最重要的，因为在以上两种情形下，排斥所造成的社会后果并没有实质性的区别。因此，在指出“经理们就是人格化的资本”这一点时，卡奇迪和其他新马克思主义

者很可能是正确的；但是，此处还需要补充的，首先就是，这一格言并不只是适用于描述垄断的资本主义，而是可以用于描述所有的社会体系，包括社会主义社会，以及那些获得财产权及其收益的渠道仅限于法律所赋予的少数人手中的社会体系；其次，这一格言至少和韦伯主义的社会学的理论假设，而不是经典的马克思主义理论，相处得更为融洽。

对于排他性的财产权来说，同样重要的是，这一系列的封闭实践有时候也被称为“文凭主义”——也即过度使用教育资格证书，以作为监控人们能否进入劳动分工体系中的关键职位的工具的做法。早在大众化的高等教育体系诞生之前，韦伯就已经指出，文凭证书作为实施社会

封闭的一种有效手段，将越来越多地得到使用：

大学、商学院和工程院所颁发的文凭的进一步演进，以及大学希望在所有的学科领域里都实行学历证书制度的强烈要求，最终在政府机构和行政机关中形成了一个新的特权阶层。这类学历证书证实了它们的持有者的社会地位。有了它，它的主人也就有了与贵族家庭联姻的资格……有了它，它的主人也就能够被接纳进入一个坚持“以荣誉为其行为准则”的社交圈子；有了它，它的主人也才能要求在工资报酬之外，还能获得“他人的尊重”作为额外的回报；有了它，它的主人才能确保自己的晋升和老年的生活保障；而最重要的是，有了它，它的主人才能要求对社会上的和经济上的优势地位实施垄断。因此，当我们从四面八方听到人们到处都在要求引入常规的课程和特种考试时，隐藏在其背后的理由当然并不是出于人们突然萌发的“求知欲”，而是在于人们试图控制对这些优势地位的供给，从而实现文凭拥有者对这些优势地位的垄断。今天，“考试”已经成了实现这一垄断的全球通用的手段，因此，考试制度不可抗拒地得到了推进。²⁵

以韦伯所阐述的方式、出于社会封闭的目标而使用文凭证书的社会行动，事实上往往伴随着下面这样一种企图：即有越来越多的白领职业，希望以这种方式来获得其作为专业化职业的社会地位。在这里，专业化本身可以被理解为一种设计出来的策略，其目的在于限制并控制进入某一职业的候补者的供给数量，从而确保或提升该职业的市场价值。绝大多数有关专业化职业的研究文献，都倾向于强调它们和普通职业之间的区别，并且往往接受了这些专业化职业对它们在制定有关技术能力和伦理标准的严格规定时所表现出来的（有别于其他职业的）独特性（singularity）的自我评估结论。虽

然我们很容易接受如下这个结论，即对技术和服务的垄断，的确有助于某些专业化职业对其成员的道德和技术标准实施密切的控制，但与此同时，这一垄断也印证了韦伯的如下判断，即“通常而言，对绩效的关注将逐步让位于这样一种兴趣，即为了维护某一特定职业的收益和荣誉，而对候选者的供给数量实施限制”。²⁶

看起来正是这些专业化职业在控制劳动力供给上所表现出来的急切心情，至少在部分上解释了被道尔（Dore）称之为“文凭病”的那种广泛流行的专注于候选者的资质和资格的行业考虑。²⁷因此，当有越来越多的潜在候选者获得了原本十分稀缺的资历时，对于许多专业化职业来说，一个普遍的趋势就是逐渐提升进入该职业的最低标准。对文凭作为获得专业化职业之候选资格的必备条件的日益提高的依赖程度，一个通常的解释就是，需要这些专业化职业来完成的工作任务的复杂程度越来越高了，因此就需要更严格的测试来考察个人能力。但是，伯格（Berg）对上述推断的仔细分析表明，并没有证据显示，人们在正式教育程度方面所存在的差距和他们在工作业绩上所表现出来的差异是相一致的。²⁸同时，也没有证据显示，专业化职业中的工作任务真的变得越来越复杂了，以至于需要对潜在应聘者进行更为严格的智力选拔。伯格的结论与韦伯的结论基本上是一致的，即文凭之所以在目前被赋予如此高的重要性，很大程度上在于它简化了社会排斥的过程，并使之合法化。正是在这些分析的基础上，金克斯（Jencks）指出，“使用文凭或考试分数，从而把‘没有文凭’的群体排斥在体面的职业之外的做法，可以被视为任何一种武断的社会歧视形式来加以理解”。²⁹

正式的资格和证书看起来似乎是一个很称手的工具，可以确保那些拥有“文化资本”的人享有极佳的机会，把他们的专业化职业地位所拥有的收益，传递给他们的子女。文凭是通过考试来供给的，但这些考试往往是设计用来测量特定的与阶级相关的素质和特性，而不是用来测量实用技术和才智的，后者往往很难通过代代相传的方式来加以传递。从这一点来看，只要把白领职业和体育及娱乐行业作一个对比，就看得很清楚了。对于后者来说，特别值得指出的就是，那些成功的足球运动员、拳击手、棒球运动员和网球明星，或者那些舞台上和银幕上的明星们，他们的子女很少能够成功地获得其父辈所达到的职业成就。其中的一个原因看起来似乎是，在这些职业中获得成功所需的技巧，必须由个人在实际从事的过程中逐渐获得并培养而成的，

因此很难由父辈直接传递给子女。也就是说，在表演性艺术这一类的职业中，并不存在类似于文化资本之类的东西，能够社会性地由那些具有天分的父辈们直接传递给他们的子女，从而使得这些子代们能够在诸如职业体育界和职业演艺界之类竞争极其残酷的行业里，获得一个领先的位置。可以设想的是，如果人们希望能够或多或少地按照常规的职业路线或科层制路线来分配职业化体育的报酬的话，那么最终就会有人提出严肃的建议，要求把有资格获得报酬的人限制在那些能够通过体育科学理论方面的资格考试的候选者中。这种做法所希望达到的后果，就是给予那些有着比较强考试能力的人，相对于那些仅仅在体育活动方面拥有较强能力的人，一定的比较优势。³⁰

职业体育，以及整个娱乐行业能够抵抗“文凭病”的人侵的原因，为我们理解白领职业的本质提供了进一步的指导性的见解。建立在文凭证书基础之上的职业封闭实践所带来的最大好处，就在于那些拥有特定资格证书的人们，在他们随后的整个职业生涯中，都被认为能够提供相应的技术和服 务，从而能够胜任他们的工作。各个职业团体之所以一直坚持认为，普通公众不能对它们的专业标准说三道四，这实际上意味着，一张最终的资格证书就是人们一生的饭票。而在职业体育和娱乐行业中，却正好相反，从业者的技巧和能力需要持续不断地接受公众的检验；在这里，职业体育和娱乐服务的消费者们，本身就是某一从业者的能力及其市场价值的最终裁决者，因为我们可以很容易地从每一个消费者的累积购买力清楚地看到他们的判断。因此，当这些消费者形成了集体性的判断，认为某些从业者的竞技能力或表演能力已经处于衰退状态时，那么这些从业者很难通过诉诸于专业执照这样一种资格证书来获得就业的保障。

因此，以这样一个严格的标准为准绳，文凭主义就得以以一种具有双重效力的工具的面目而出现，其主要作用就在于保护那些学识性较强的专业化职业免受市场的风云变幻之苦。它不仅 在劳动力供给方面行使着常规的监控和限制的功能，而且也有效地把那些专业技能水平极差(或极佳)的人阻挡在门槛之外，从而防止了那些最不称职的人遭受毁灭性的经济惩罚。可是，具有讽刺意味的是，以调和市场所带来的竞争性后果为其目标的文凭主义策略，却把最大的好处，给了那个在纯洁的自由市场经济中，或者在罪恶的集体主义经济中，最有可能获得竞争之胜利的阶级。

在职业进入门槛上使用系统化的限制性措施的做法，当然并不仅仅局

限于白领的职业。正如我们在学徒体制或特定形式的封闭性工场中所看到的那样，某些使用熟练手工劳动者的行业也采用了类似的技术，来调控劳动力的供给。一些使用非熟练手工劳动者的职业，比如

船坞业和市场货运业，也试图把新进工人人们的招募范围局限在已经受雇的工人人们的亲戚和族人那里，尽管这一做法并不一定能够确保对劳动力的实际供给规模的控制。在手工劳动行业 and 专业化职业各自所采纳的职业排斥企图中，所存在的最关键的差别在于，后者往往采取由国家颁发执照的方式，寻求它们在劳动力供给方面的合法垄断地位。当学识性较强的专业化职业在这方面获得相当显著的成功（也即为它们贏取了韦伯所说的“拥有法律特权的群体”的社会地位）时，却很少有手工劳动的行业能够在它们实施各自的排斥性策略时得到国家的眷顾。事实上，组织起来的劳工们要求实施“用工门槛限制”的做法，通常总是被视为对现行的工业道德的违背，因此应该由法律来加以制止，而不是由法律来加以保障。可以推测的是，之所以政府有时候不愿意正式立法来禁止手工劳动行业中盛行的此类排斥性实践，一个很可能的原因就在于，如果在法律上对手工劳动行业 and 专业化职业（请记住，法律专业本身也是其中的一种）的排斥性实践采取不同的待遇的话，那么很可能让政府面临十分尴尬的境地。

专业化职业的封闭性实践和工会组织的限制性措施之间的另一个差别，在于后者这么做的主要目标是想在它们和资本家的不公平竞争中，稍微挽回一点它们的不利地位。由熟练工人们所推进的封闭性实践，最初是在和工厂管理层的斗争过程中所采取的一种策略，因此首先并不是有意识地要和整个劳动力中的其他成员相竞争，以减少他们获得物质利益的机会。与此相反，文凭主义的做法却不能被看做是对强有力的雇主们的剥削的一种回应；学识性较强的专业化职业或自我雇用的专业化职业，在它们实施社会封闭的时候，从来都不曾直接屈从于哪个雇主阶级。隐藏在它们的专业伦理的华丽词藻背后的，是它们和普通大众之间的冲突。因为它们企图建立起对特定形式的知识和实践技能的垄断，并希望确保得到法律的保护，以免其受到普通大众的干涉。它们想要实现的目标，就是要确保专业人士-客户之间的关系，是一个有组织的少数群体，去面对一个无组织的大众这样一种关系。在现代的社会条件下，当许多专业化职业已经在间接地为国家服务，并且偶尔还会因为工资和工作条件上的问题而和目前的政府发生冲突时，也许我们可以在某种程度上把这些专业化职业所面临的境遇，和手工匠人的工会所面临的境遇相提并论了，因为看起来，它们

两者目前都需要使用社会封闭 的策略，来和一个更为强大的机构进行讨价还 价。可是，尽管专业化团体和国家之间的关系 有时候可能显得十分糟糕，但值得指出的是， 国家很少会威胁着要对这些专业化团体采取有 可能对它们的利益带来最严重损害的惩罚手段， 也即取消它们的合法垄断地位。

基于以上的讨论，看起来我们有必要把文凭 主义的做法，看成是排斥性社会封闭实践中的一 种，其重要性可以与阶级形成在财产制度中所起 的作用相比拟，无论是文凭主义的做法，还是阶 级形成。两者的共同点都在于使用了排斥性的规 则，这些规则不但使得少数人得以在拒绝大多数 人分享的前提下，享受到了特定的好处和特权， 而且这一享受还得到了法律的认可，以及国家的 强制性暴力的保护。因此，我们还可以得出如下 的结论，即在现代资本主义社会中的统治阶级， 可以被看成是由两大部分组成的，分别是那些拥 有或控制了生产型资本的人和那些拥有合法垄 断的专业技能的人。由于它们所拥有的排斥性 权 力，这两大群体构成了统治阶级或剥削阶级中的 核心部分；与此同时，这一排斥性的权力也必然

产生出了一个相对应的、由社会地位低于它们 的群体所组成的被统治阶级。.....

阶级的再生产

如果社会上的某一代人，他们既希望通过 财产权和文凭来达成社会封闭，又渴望把封闭 所带来的好处传递给自己的下一代，那么在这 两个愿望之间，一定会存在着一些张力的。在对 外声称资产阶级的社会封闭形式并不是出于自 我繁衍的目的而量身订做的同时，并不是一点 都没有必要去否认，排斥性阶级的绝大多数成 员都将力争把自己的优势地位传递给自己的子 女。事实上，在资本主义体制下形成的排斥性 社会制度，看起来似乎并不是为了解决如何通过 家庭继承从而达成阶级的再生产这个问题而被 设计出来的。亲属联系之所以能够作为阶级再 生产的方式之一而被保存下来，只不过是资产 阶级家庭对排斥性社会制度（它们是为了其他 目的而被设计出来的）的适应的一个结果；它 并不是社会封闭规则本身所产生的一个自然后 果。在以贵族制、种性制度和种族排斥为基础 建立起来的社会体系中，来自统治群体的家庭 能够充分地预期到，它们将把自己的特权地位 传递给自己的后代，因为这是当时的社会封闭 规则所直接规定的了的，尽管这些家庭很有可

能已经失去其社会活力了。与此相反，资产阶级的家庭并不能怀有同样的奢望，即它们也将享有类似的阶级自动继替的资格；它们必须做出相当大的社会努力来确保其阶级身份的继承，否则的话，就只能眼睁睁地看着自己家庭的衰弱了。换句话说，尽管典型的资产阶级家庭，就如何确保自己子女的利益而言，与其他绝大多数家庭相比，在应付当前的社会封闭体系时显得更为得心应手，但是对于它们来说，这样一个任务也更像是一个很可能带来严重风险的巨大挑战，其结果并不是确定无疑的。即使当它们成功地完成了这一使命时，它们也还要面临这样一种可能性，即它们还必须十分遗憾地和数量庞大的暴发户们一起分享资产阶级这一社会地位。这究竟是一个什么样的社会体系，能够在那些据说已经在社会上处于发号施令地位的人们心中引发如此的不安和担心呢？

答案一定是这样的：这个社会体系，其设计意图就是在推进某种形式的阶级形成（class formation），但这个阶级形成的过程更偏向于以仔细挑选继承者的方式，而不是以世袭传承的方式来进行。尽管以上这两种方式都是人们所希望看到的，但与后者相比，前者更具有意识形态上的优越性，因此，只有在同时符合某些标准——这些标准，从表面上来看，并不会特意照顾到血缘方面的要求——的具体规定时，亲属间的继承才有可能实现。这样一种社会安排，即统治阶级为了确保其更替原则的神圣性和公正性而放弃了自己子女们的继承权的做法，看起来并没有什么特别令人惊讶的地方。只有那些不能领会到以下这一点的人们，才会对此表示惊讶：即有时候，对教条的恪守要比对亲属利益的关照来得更为重要一些。正如奥威尔（Orwell）在他关于寡头

统治体制的讨论中所指出的那样：

寡头统治规则的要点，并不在于父子相承的继承权，而是在于经由死者强加给生者的特定的世界观和生活方式的延续。一个统治群体之所以能够一直作为统治群体而存在下去，是因为它能够对自己的继替者进行提名。组织并不关心如何延续它的成员们的血脉，它关心的是如何延续它自身。^M

在资本主义社会中，还存在着一些强大的社会力量，它们更加关心的是维持价值观，而不是

其血脉。对财产权和文凭的社会价值的意识形态式的信奉，很可能与对政党的政治原则的信仰来得同样狂热。这两者都代表了一系列的

理想，其倡导者对这些理想的坚持，甚至可以不管它们最终会对自己的家庭福利带来什么样的结果。一个政党斗士对某个政治选择和排斥的体系的信仰——该政治体系将十分不利于他们那些在意识形态上持任性态度的子女——可以在自由世界中找到其对应物，那就是自由派对英才统治（meritocracy）这一选择标准的有效性的

信仰，而该选择标准对他们那些其实并不聪明的后代们来说也是十分不利的。当韦伯提到那些以其“对价值观的合乎理性的信奉”为特征的社会封闭模式时，他的头脑中闪现的很可能就是这一类的例子。可以假定的是，这一优先考虑并不会因为该成员恰好是某人的子女而有所改变。

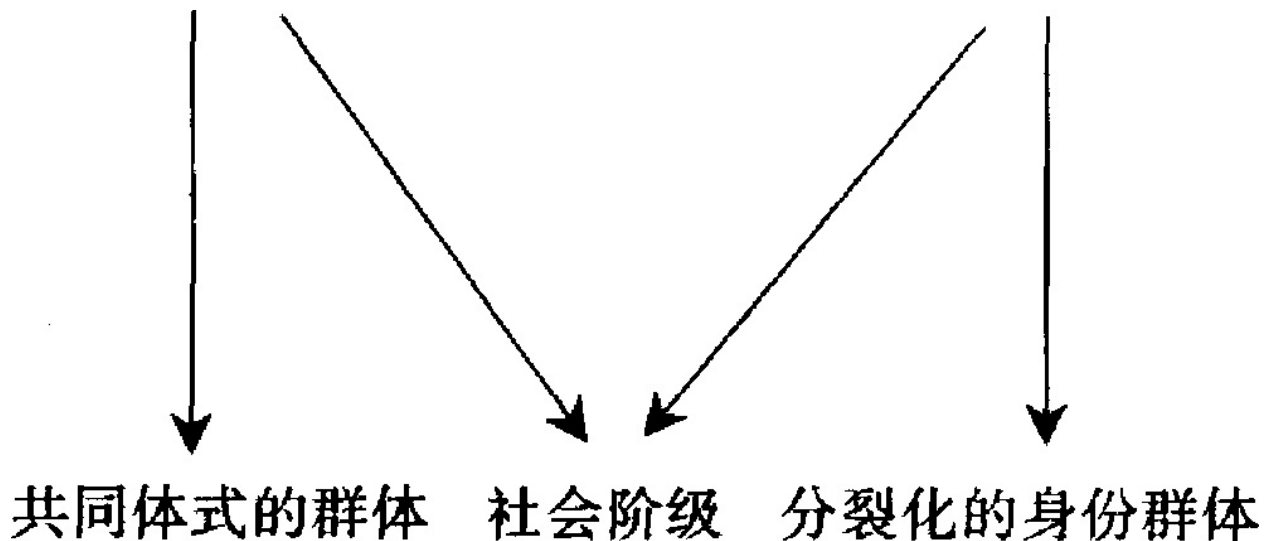
如果说现代资本主义社会中占统治地位的社会封闭形式，在某种程度上和人们希望把特权地位传递给自己的后代的普遍愿望相对立的话，那么其实这是在强调，在有关资产阶级意识形态的阐释中，存在着具有政治意义的差异。在有关个人主义的古典自由主义教条中，包含了对那些以群体的或集体主义的标准来评价他人的原则和实践的拒斥。个人主义教条的政治推动力，部分地产生于形成中的中产阶级对贵族的自命不凡和排斥性实践的反对，而贵族们之所以能够自命不凡，并实施其排斥性实践，其基础就是所谓的世系或血统的概念。对宗族世系的强调，对于那些通过来自工商业的财产而获得提升了的社会地位、但却缺乏进入由那些拥有政治权力和声望的权贵们所组成的社交圈子所必需的血统的中产阶级们来说，很显然是一个障碍。尽管来自土地之外的财富偶尔也可以通过与贵族联姻而得到正名，但新生的正在上升中的中产阶级却企图通过把财产权与它和特定社会身分群体的联系相分离的办法，从而使财产权本身成为一个令人尊敬的对象。所有形式的财产权都被看成是道德高尚的印记，而无需再像以前那样，还要去追溯其的所有者的血统的品质。因此，在个人主义的信条中，财产权就获得了类似金钱在市场中所拥有的那些特性，换句话说，在市场中，支付能力的重要性远远要比那些想要弄清楚购买者的现金究竟来自何方的想法来得更为重要。……

之所以要在此处强调作为所有形式的社会排斥之基础的个人主义的或集体主义的标准之间所存在的差异，理由之一就在于我们希望由此指出，随着上述两种标准中哪一种占据主导地位的不同，在社会排斥体系中处于被统治地位的阶级或阶层也会相应地表现出不同的政治特征来。按照理想类型的术语来看，纯粹集体主义类型的社会排斥，比如

那些建立在种族、宗教、族群等 等之上的社会排斥，将产生出一个具有共同特征 的被统治群体来；也就是说，将产生出一个以包 容性的负面身份为其界定特征的被统治群体来。种族隔离制度下的黑人，或聚居在宗教的和种族的贫民窟里的少数群体，就是这一类被统治群体的现代例子。另一个极端的原型例子应该是那些 纯粹建立在个人主义标准之上的社会排斥的例子，该类社会排斥将产生出一个以高度的社会分裂化和未成型为其特征的被统治群体来。一个最 典型的例子就是单纯的英才统治的模式，在这个 社会排斥模式中，离散型的和分裂化的社会身分 群体取代了阶级，但这些社会身分群体从来就没有能够达成过联合。当然，在真实的非虚构的社会中，个人主义的标准和集体主义的标准，通常 总是以这种组合或那种组合的方式而起作用的， 因此它们所生产出来的社会分层体系，总是居于 上述两个极端间的某个位置之上。我们可以用下

图对此做出简单的描述：

集体主义的排斥 个体主义的排斥



因此，在三种主要的被统治类型中，被统治 阶级都是以上述两种类型的社会排斥标准的组 合的面貌而出现的。从理论上来说，一个被统 治 阶级可以依照上述两个系列的标准在社会中起 作用的相对权重，或者处于上图中的某一个极 端，或者处于两者之间。举例来说，19世纪 中 期和晚期的欧洲的无产阶级，大概是处在上图 中的共同体的那一极的，因为当时的整个市民 社会，通过把无产阶级及其成员看做一个事 实 上的集合体，而把它整体性地排除在市民社会 之外了。加之于无产

者这一身份标记之上的，是我们通常在处于被统治地位的种族或族群群体那里所见到的那一类社会污名。这样的一种社会地位是一种总体性的社会条件，使得拥有这种社会地位的人们很难能够找到一丁点的活动余地，来培养各种小型的业余认同感，以便能暂时地从自己那卑屈的被奴役的地位中解脱出来。同样，遭遇了共同体式的社会排斥的无产者的社会处境，为各种各样的社会运动和意识形态铺垫了肥沃的土壤。这些社会运动和意识形态并不仅仅对不公平的分配事实提出了疑问，而且还向现行政治秩序的本质及其合法性提出了疑问。

共同体式的社会排斥处境的特征，就是被统治的经验，是通过一系列直接的个人社会地位下降和人格上的屈辱而体会到的，同时又由于单个个体最终将被淹没在自己“成员”群体的原型化污名之中而得到了强化。在很大程度上，正是由于这样一种结果，共同体式社会排斥的政治实践才在被压迫群体当中如此频繁地激发起了如下这样一种需求，即他们必须创造出一种替代性的道德认同感，以代替他们的压迫者为他们所打造的那个认同感。尽管早期无产者所处的社会境遇并没有完全达到共同体式社会排斥的地步，但还是与那些受到社会蔑视的族群群体的处境相差无几，因为无产者身上的可视标记和服饰，就像种族特征一样，总是很清楚的。当然，上层阶级所感受到的针对下层民众的那种混合了恐惧、害怕和厌恶在内的情绪体验，与占统治地位的种族和族群群体在面对那些他们既蔑视同时又加以剥削的被压迫种族和族群群体时所持的情绪体验，并没有很大的不同。

当我们提到，社会排斥规则的性质已经逐渐地由集体主义的排斥转向了个体主义的排斥时，我们其实是在指出如下的社会趋势，即先前的无

产者身份中的组成要素之--共同体式的社会

排斥——正在逐渐瓦解当中，因为现在无产者们已经被当做工人阶级而整合进了市民社会当中。尽管在发达资本主义当中，劳动力仍然是一种受到剥削的商品，但工人们的社会地位并非来自于他所拥有的总体性的集体认同感，以及与之相伴随的个人社会地位下降的仪式性过程。虽然米尔斯（C.W. Mills）对“地位循环”一也即现代都市工人通过在闲暇时间和休假期间获得的（阶级身份的）匿名性而得以暂时逃避阶级现实的社会现象的描述，³²在某种程度上是过分夸张了，但他却还是抓住了这一点，即缺乏标记劣势社会地位的清晰可视的明确标志，使得人们很难在工作场所之外，继续强制维持一个全方位的社会顺

从体系。现在人们需要有一双更为锐利的眼睛，才能够甄别出那些星期六早上在高街（the High

Street)购物的人们社会阶级身份来，而对于以前的人们来说，这样一个任务是最为基本的社会训练。更为重要的是，尽管我们可以假定，一个有着山猫般敏锐眼力的资本家能够准确地辨认出一个穿便服的工人来，他也无法向这个工人提出要求，要求他对自己表现出应有的社会顺从来。一个社会顺从的体系要想得到有效的运作，必须确保人们能够准确地判断出陌生人的社会地位来，但是，缺乏一个集体性的社会原型概念体系，人们就很难获得有助于判断陌生人社会地位的信息。从这一点来看，现代工人的人格尊严，随着集体式社会排斥向个体式社会排斥的演进，而得到了极大的提高，尽管他遭受资本压迫的事实仍然是他生活中的一个核心事实。

当阶级统治的事实越来越朝着个体式社会排斥的方向发展时，在被统治阶级的成员中到处传递的政治理念和政治纲要将会越来越倾向于关心分配方面的公正问题，而不是如何建构一个新的道德秩序，或全人类的解放之类的承诺。对于那些感叹催生了19世纪社会主义的社会能量和热情很显然已经逐渐消失殆尽的人们来说，他们应该反思的是，实际上这样一种变化，并不是由于工人阶级领导层的不公正所造成的，而是由于现代剥削体系的实质的变化而造成的，因为在现代剥削体系中，政治怨恨并不是因为集体式社会排斥而导致的个人地位下降而引发的。.....

f

结论

为了对这部分讨论进行总结，我们有必要在此给出我们关于社会封闭模型的解释性作用的一些总体上的评论。这个模型，和其他任何一个模型一样，要求我们使用一种特别的社会

学词汇，以及与之相伴随的一系列概念，在这些词汇和概念中，并不包含任何有关阶级社会之本质的伪装的道德假设。该模型并不是一个严格意义上的阶级“理论”，而是对阶级进行概念化处理的一种方式，该处理方式不同于资产阶级社会学的其他变种所提出来的处理方式。我们通常所说的阶级理论中的绝大多数，事实上都是这一类的概念处

理方式。对于这些概念处理方式中的大多数来说，它们都只不过是彼此即彼的道德分类框架而已，而不是能够被证据所证实或证伪的一系列理论假设。那么，哪一种可观察到的社会事实，既向马克思主义把阶级看做一种剥削性社会关系的概念化处理提出了挑战，又向自由主义把阶级看做一种交换性关系的概念化处理提出了挑战呢？由于概念模型是人们表征社会现实的工具，因此我们可以说，人们之所以更喜欢某一种表征，而不是另一种表征，实际上表明了他们对阶级社会的道德立场，有着自己个人的判断。

出于这个理由，无论是对自由派理论家来说，还是对马克思主义理论家来说，社会封闭模式看起来总是显得有一些瑕疵的。自由派理论持一种契约论的阶级观，在这一阶级观中，共同利益与和谐的概念是其中最基本的组成成分。另一方面，马克思主义则假定，不但和谐和共同的阶级利益并不存在，而且更为重要的是，不可妥协的阶级对抗的存在最终将导致系统的崩溃。此处我们所提出的新韦伯主义的立场，其要点便是，阶级之间的关系既不是和谐的和有着共同利益的关系，也不是命中注定的冲突关系。相反，该立场把阶级关系理解成为一种互相对抗并保持持久张力的关系；也就是说，阶级关系所描绘的是这样一种社会条件，在这种社会条件下，既存在着很难缓和的、围绕分配而产生的斗争，但这种斗争又有可能得到一定程度的“控制”。因此，和谐、矛盾冲突和张力这三个相互竞争的概

○

念，实际上就代表了对阶级关系进行概念化处理的三种可能的宏观方式，而所有的阶级模型都必须建立在它们的基础之上。

由于阶级模型无法由直接的经验证据来加以检验，因此，人们之所以选择某种阶级模型而不是另一种阶级模型，部分地取决于他们声称，他们的模型将把人们的注意力吸引到一系列问题和议题之上，否则的话，这些问题和议题将永远不可能得到阐明。因而，社会封闭模型的一个吸引人之处，在于它强调指出了这样一个事实，即在我们生活的社会中，存在着共同体式的社会裂痕，以及这一社会裂痕与阶级的关系；与此同时，这一模型还希望能够在同一个概念框架之内对上述两者展开分析。在更为一般的层次上，该模型还假定了，阶级内部的关系，也可以像阶级间的关系一样，被当做一种冲突性的社会现象来加以分析，而无需仅仅将其看做一个“纯粹的”阶级模型中的内部扰动或复杂情况来对待。同样，我们也可以把剥削这个概念进行扩展，同

时用于对上述两种现象的解释。此外，该模型还提出了一个建议，要求我们依据各个社会阶级的集体行动模式来界定这些社会阶级，而不是依据它们各自在生产性过程中的地位，或劳动分工中的地位，来进行界定。之所以要求这么做，其理由在于：原先的理论所假定的阶级立场和阶级义务，和我们在现实——如组织化的政治情感和政治行为——中所观察到的阶级联盟关系，并不相一致。在有关阶级的理论性的和系统性的定义，与分配性斗争进程中的真实阶级行为之间所存在的严重不符情形，并不是由于我们所使用的术语中遗漏了某些重要的概念类别。相反，问题起源于最初的理论决定，即当我们使用这些概念类别来对相关的阶级群体进行归类时，我们忽略了这些阶级群体在文化和社会构成上所表现出来的多样性所具有的重

要意义和社会效果。令人遗憾的是，建立在形式化的、系统化的阶级定义之上的理论模型，迫使

其倡导者不得不发挥出极大的灵活性，来解释我

们在阶级立场和阶级行动之间所观察到的持续的和整体性的错位现象。正是在同上述这个问题的痛苦缠斗中，西方马克思主义者浪费了大量的

学术精力，而这个问题本身却是由于他们自己所

创造的概念而造成的。

(刘能北京大学社会学系)

迁释：

医院的场景可能提供了最重要的一个例外

在医务人员和手工劳动者的工会之间，围绕诸如“付费的床位（pay beds）”之类的问题而发生的产业冲突，事实上是十分不同寻常的，因为这一冲突往往起源于明确的意识形态上的原因，而不是生计上的原因。

2. Carchedi, ^u On the Economic Identification of the

New Middle Class *Economy and Society* ^ 4 (1), 1975: 48。同样，对于 Braveman 来说，

经理们和执行官们构成了“代表人格化资本 的那个阶级的一部分”，见 La6Or (mJ

Capital, New York; Monthly Review Press, (1974, 405)。

3. Dahrendorf, *Class and Class Coflict in Industrial Society*, London : Routledge, 1959 ○

4. Braveman, 1974:第 18 章。

5- Westergaard and Resler, *Class in a Capitalist So-chy*, London: Hememann, 1975:第 92 页。

*

6, Westergaard and Resler, 1975:第 346 页。

n

1. Weber, *Economy and Society*^ Roth, G./Wit-tch, C,编, New York: Bedminster Press, 1968:第 342 页。

8. Weber, 1968:第 342 页。

9.同上。

10. Neuwirth, A Weberian Outline of a Theory of Community ; Its Application to the * Dark Gh6tto ', *British Journal of Sociology*, 20

(2), 1969。

11. 以上这些论点，最初见于我的“Strategies of Social Closure in Class Formation” (Parkin, *The Social Analysis of Class Structure* ^ London ; Tavistock, 1974)。在该文中，这两类社会封闭实践分别被称做排斥和团结 (solidarism)。可是，后一个术语并没有能够对直接反抗排斥的那一类集体行动做出令人满意地描述，因为团结型行为本身也可被用

做社会排斥之用。也就是说，“团结”这个概念本身并没有明确地指明，使用权力所希望达成的目标是什么。“篡夺”这个术语更为明确地抓住了这一类集体行动的本质，因为这些集体行动的目的，就是在牺牲占统治地位的群体的福利的前提下，增进被压迫群体所享受的福利的份额。“团结”只不过是达成这一目的

的众多方式中的一种而已。

12. Weber, *From Max Weber to Gerth/Mills* 编，

London: Routledge, 1948:第 182 页。

13. Davis/Moore, *Some Principles of Stratification*, *American Sociological Review* 9, 1945 : 第 247 页。

14. Durkheim, *Professional Ethics and Civic Morals*, London: Routledge, 1957:第 174 页。

15. Durkheim, 1957:第 175 页和第 217 页。

16. Durkheim, 1957:第 213 页。

17. Plamenatz, *Karl Marxes Philosophy of Man* Oxford: Clarendon Press, 1975:第 120 页。

18. Plamenatz, 1975:第 121 页。

19. 同上。

20. Parsons, *The Social System* London ; Routledge, 1951:第119页。在索引中的“Property”条目下，写明了让读者参见另一个条

目 “Possessions”

21. Rose 等, *Ideologies of Property: A Case Study*, *Sociological Review*, 24 (4), 1976:第 703 页。

22. Durkheim, 1957:第 142 页。

23, 同上。

24, Macpherson, A Political Theory of Property, 弓 1 自 ***Democratic Theory: Essays in Retrieval***, Oxford University Press, 1973。

25, Weber, 1948:第 241 -242 页。

26, Weber, 1968:第 344 页。

27* Dore, ***The Diploma Disease***, London : Allen and Uawin, 1976。

28. Berg, ***Education and Jobs : The Great Training Robbery***^ Harmondsworth; Penguin Books, 1973○

29* Jencks, ***Inequality***^ New York: Basic Books, 1972:第 192 页。

30.现在我们已经知道，这个想法其实并不牵强 附会。全国学术基金委员会 (The Council of National Academic Awards)最近通过了 体育研

究专业的学士学位的课程纲要。本科生们将在“影响体育成绩的变量；体育科学及其在 体育上的应用；科学方法、统计和计算；以 及在一系列体育项目上的广泛实践经验”等 学科内容上，接受正式的指 导。grap/i, 1978年8月28日，星期一，第3页。

3L Orwell, ***Nineteen Eighty - Four***, London; Seeker and Warburg, 1949: 第 215 页。

32. Mills, ***White Collar***^ New York: Oxford Uni-versity Press, 1956:第 257 — 258 页。

► 涂尔干和后涂尔干主义

Emile Durkheim

社会劳动分工

在《社会劳动分工论》一书中，我们强调 了当今时代经济生活中所存 在的法律和道德的 失范状态。实际上，在经济生活这个特定行为

领域，职业伦理只处于初步发展阶段。律师和文职官员，士兵和教授，医生和牧师等等都有了职业伦理，然而，如果我们试图以某种更为精确的术语说明当前雇主和白领工人、产业工人和工厂老板、互相竞争的企业家之间以及企业家和公众之间的关系，我们的表述会非常不确切。总之，笼统的表述总是模糊不清的，比如有人说雇员们应该忠诚于雇主并履行其义务，有人说雇主在行使其经济特权时应该表现出适度原则，有人谴责明目张胆的不公平竞争和对消费者的褫夺：这几乎就是职业伦理的全部内容。此外，这些规则大多缺少法律性质，它们的基础仅仅是大众舆论而非法律——众所周知，大众舆论对履行义务的各种方式是非常宽容的。那些应该受谴责的行为经常由于在某个方面的成功而免于谴责，允许和禁止、公平和不公平之间已经没有了固定的界限，个人完全可以武断地改变这些界限。道德变得模糊不清，缺乏一致性，它不能形成任何纪律。因此，整个集体生活的大部分都不受任何规范的调节作用的控制。

正是这种失范状态，造成了经济领域中冲突和混乱等不幸现象频繁发生。既然无法制约各种冲突势力，无法为人们建立规则从而使他们互相尊敬，那么他们就会突破所有界限，相互

冲突，每个人都保护自我并削弱他人.....

无论是整个政治社会还是国家，显然都不能建立起现在所缺失的规范体系。由于经济生活非常特殊，而且正变得越来越特殊，因此它超出了政治社会、国家权威作用的范围。只有在与职业活动关系密切的群体对其做出有效规定时，职业活动才能知晓其功能，才能认识到人们的需求并把握职业内部的变动。符合这些条件的唯一群体就是从事同一行业的人聚集在一起所组织成的整体，这就是所谓的法人团体或职业群体。

然而，在经济领域，不仅不存在职业道德，也不存在职业群体。从上个世纪起，原来的法人团体解体，这并不是没有道理的。人们试图在不同的基础上重建它们，但这些努力都是断断续续地、不完全的。毫无疑问，从事同一行业人们的行为方式是类似的，他们互相竞争形成共同的关系，由此他们相互联系起来。但是，这种关系是没有明确规定的；它依赖于机会的耦合，经常完全取决于个人特性。企业家间的联系并不是某一特殊领域的企业家团体所达成的一致行动。当然也有例外，有时我们确实可以看到同一职业的所有成员在会议上聚在一起处理共同利益问题。但是，这样的会议持续时间短暂，情况一旦发生

变化，它就维持不下去了。这些会议可以提供集体生活的机会，但是集体生活会随着这些机会的消失完全消失.....

我们是否可以认为法人团体在当前社会中发挥了更加重要的作用？我们认为它是必不可少的，并不在于它在经济中所起的作用，而是由于它的道德影响力。在职业群体中我们尤其能够看到这种道德的力量，它控制了个人利己主义的膨胀，培养了工人们对于普遍团结的极大热情，并且阻止了强权法则在工业和商业关系中的残酷蔓延。然而有人认为法人团体扮演这样一种角色是不合适的，因为它产生于暂时的利益，似乎只服务于功利主义的目的，回想古代制度中的法人团体，这种印象会更加明确。人们倾向于认为，未来的组织形式会与先前法人团体的存在形式一样，维持继而提高其特权和垄断地位，但是我们并没有看到这种狭隘的职业目的对法人团体或其成员有什么有益影响。

然而，我们应该避免扩大到整个的公司系统，以上所述对短期里法人团体的发展来说可能是真实的，因为虽然法人团体在其存在大部分时间里扮演着重要的道德角色，但是法人团体的形成也受到道德弊端的影响，这与原来的体系有很大差别。这一点在罗马的法人团体中非常明显。瓦尔沁（Waltzing）认为，“与中世纪法人团体相比，由罗马工匠组成的法人团体远没有那种所谓的职业特征。那时没有关于方法的规则，没有强制性的学徒关系，也没有垄断现象。他们的目的也不是积累资本以开办一家工业企业”。¹毫无疑问，一旦产生需要，他们会联合在一起使他们能更有力地保护其共同利益。

瞥

但这只是制度产生的有用的副产品之一，而不是组织存在的理由，也不是它的主要功能。首先，法人团体是一种学院式宗教实体，每个组织都有自己的特殊神灵，如果有条件的话人们还会将神灵在专门庙宇中供奉。就像每个家庭都有它的家庭守护神（Lar familiaris），每个城市都有它的公神（Genius publicus），因此每个法人团体都有其保护神，即社神（the Genius collegii）。当然有这种职业崇拜，就少不了欢聚、庆典、祭祀和宴会等形式。此外，各种仪式都为喜庆聚会提供了机会，食物和金钱的分发都由社区来支付.....

上面所列举的事实充分证明，职业群体并非不能产生道德影响力。宗教在人们生活中起着重要作用，其功能也十分明显，因为在罗马时代和中世纪，每一个宗教社区形成一个道德环境，正如每一种道德原则

都会采取一种宗教形式。此外，法人团体的这种特点取决于在不同的环境下都起作用的一般原因。在政治社会中，某些人一旦发现他们有其他不能分享的观点、利益、感情和职业，那么在这种相似性的影响下，他们不可避免地会注意对方，然后便相互寻觅，相互交往乃至相互联合。因此，特定群体逐渐在社会中形成了一个具有自身特殊特征的整体。一旦这样的群体形成，道德生活就会在其中发展起来，这个群体自然会具有群体特殊发展条件的印记。生活在一起，经常联系的人们不可能不从他们团结在一起所形成的群体中获得感情，他们依恋群体，把自己与群体利益联系在一起，并且在行动中他们也会将群体的利益考虑在内。这种依恋的情感超越了个体，认为特殊利益从属于普遍利益，这是所有道德作用的源泉。如果这种情感在诉诸于更普遍的生活环境时能够得到更好地规定，并且变得更加具体、更加确定，我们就能逐渐看到一个道德规范的主体建立起来。

家庭道德的出现是一样的，因为在我们眼里，家庭是人们学习利他主义和自我克制精神的课堂，是道德的圣地，家庭所具有的特点在其他任何地方都不存在。人们通常会认为血缘关系在对他人道德认同上是一个特别重要的因素，但是我们往往可以证明²，血缘关系并不是特别有效。在许多社会中我们可以发现，大多数社会关系并不像家庭一样是以血缘关系为纽带联结起来的。

所谓的“拟似亲属关系”很容易进入社会并拥有自然亲属关系的所有功能。相反，十分亲密的血缘关系联结在道德和法律意义上却变得相互陌生，罗马家族中的血缘家族就是如此。因此家庭并不从其后代的团结中获取全部力量，它只是由个人组成的群体，人们之间关系密切，有着非常相近的社区观念、感情和利益。血缘关系很容易将个人集中起来，因为它可以很自然地把不同的意识结合起来。然而，许多因素也能起到相似的作用：体质的相似，利益的一致，团结起来与共同的敌人斗争的需要，或只是为了团结而团结，这些因素也可以使人们团结起来。

这些因素不仅仅在家庭中可以发现，即使在不同形式的法人团体中也可以发现。如果说家庭在人类道德发展史上扮演了非常重要的角色，那么为什么法人团体不能扮演这种角色呢？无疑两者之间总是存在不同，因为家庭成员分享的是他们的全部生活，而法人团体成员则是只分享其职业生活；家庭是一种完整的群体，它的影响扩展到经济、宗教、政治和科学等各个领域的活动。我们所做的所有重要事情，甚至

是家庭之外的事情，都会影响家庭从而产生一种恰当的反应。在某种意义上，法人团体的影响范围是有限的，然而我们不能忘记，随着职业变得日益片面化，职业在我们生活中的地位越来越重要了……

首先，过去的经验证明，职业群体的组织结构应该总是与经济生活相关的。因为缺少这个条件，所以法人团体系统消失了。过去市场是自治的，现在已经成为全国性和国际性的了，法人团体也应该如此。它不能局限于城镇的工匠阶层，应该包括全国范围内各种职业的所有成员，³无论他们住在那个地区，是城市还是乡村，他们都彼此联系在一起，分享共同生活。既然这种共同生活独立于各领域边界，那么就应该建立一种适当的机制来表达这种生活并规定其功能。由于这种社会机制所采取的发展维度，它应该与集体生活的核心组织有直接紧密的联系。这非常重要，它足以影响一个国家工业企业的发展，其广泛影响使得国家不得不去了解并干预它，因此皇室有足够的理由不让那些大工业超出他的控制范围。一旦一种行动的形式在本质上对整个社会有影响，皇室决不会对它毫无兴趣。然而，虽然管理行为是必需的，但是它不能像十七、十八世纪一样，退化成为完全的附属品。虽然这两种组织形式互有关联，但是应该相互区别、相互独立；它们都有自身的功能。如果政治团体不能为工业法规制定出一般原则，他们就不能根据工业的不同类型使法规多样化。而法规的多样化是法人团体的主要任务。⁴全国的统一组织绝不会阻碍各个地区同种职业工人次级组织的形成。工人们可以根据当地的需要对职业规范进行界定，从而使这些次级组织的角色可以更清楚具体地说明。这样的话，经济活动就可以得到规定和区分，同时又不失其多样性。

此外，我们也不能相信，法人团体的唯一作用就是制定并实施规范。毫无疑问，在群体形成的地方，都会形成一种道德原则。但是这种原则构成的制度是集体行为的多种方式之一。群体不仅是道德权威，可以规范其成员的生活，而且也是生活本身的来源。群体会产生出一种热情，它给予人们新的生活，这种热情使个人产生同情，从而使自私消失。因此在过去，家庭负责订立法律规则和道德准则，其严格性经常被推到极致，但是也正是在这种环境中，人们第一次学会体会感情流露的滋味。我们已经看到，在罗马和中世纪时期，法人团体产生了同样的需要，并试图来满足这些需要。未来的法人团体会行使更重要、更复杂的功能，因为它的范围扩大了，在单纯的职业功能之外应具备其他一些功能，某些现在由公社或私人团体行使的功能。其中有互助的

功能，为了完全地实现其功能，必须确定助人者和被助者有团结感，确定在精神和道德方面有一致性，而这些特征在同一种职业的活动中很容易形成。许多教育活动（技术教育、成人教育等）应该在法人团体中找到共同的特征，某些艺术活动也是如此。娱乐和消遣的高级形式应该与严肃的生活并行发展。实际上我们现在已经看到，工会既成为了一种友善的团体，同时也成了社区活动的中心，人们可以在那里举行音乐会或进行戏剧表演。因此，法人团体的活动可以采取各种各样的形式。

我们甚至有理由推测法人团体将成为政治组织的基础或本质基础之一，我们看到，虽然它最早出现在社会系统之外，但随着经济的发展，法人团体与经济生活的联系越来越密切。我们完全有理由预测，如果沿着同样的路线发展，法人团体必定会在社会中占据更加中心的、更加显著的位置。法人团体曾经是公社的基本划分单位，而现在社区已经不是原来的那种自治单位，已经被纳入国家体系中，就像地方市场被纳入到全国市场体系中。难道我们不能合理地想象，法人团体经历相应的变革而成为国家的基本划分单位，成为政治的基本单位？社会现在是大片土地合并在一起的聚集地，将来会变成全国性法人团体所构成的庞大系统。现在，社会的不同部分提出选举团不能按地方选区建立，而应该根据职业建立。当然通过这种方式，政治团体可以更准确地反应社会利益和相互联系的多样性，才会更加准确地概括作为一个整体的社会。然而，如果我们认为国家为了更能认识自身，应该按职业划分来确定选举团的话，难道这不是承认了职业组织或法人团体应该成为公共生活的必要机构吗？

依此方式，欧洲社会特别是法国社会结构中所出现的严重缺陷将会被弥合。正如历史所展现的那样，我们会看到，建立于地域群体（村庄、城镇、行政K或行政省等）基础上的组织是如何逐渐走向衰落的。毫无疑问，我们每个人都归属于一个社团或整体中某一部分，但是 we 和它们的联系日益松散、淡漠。这些地理的划分都是人为设立的，在我们中间不能再激发起深层次的感情，那种地方精神已经消失了。那种充满“地方观念”的爱国感情已经过时了，在思想中不会再出现了，地方的和一省的事情不再影响我们，不再让我们着迷，除非这些事情与我们职业的关系非常密切。我们的行动已经远远超出了这些群体的范围，这些群体对我们的行动来说太狭隘了；此外，群体内发生的许多事情对我们来说变得无关紧要。这就是人们所描述的古老社会结构崩溃的景象，但是如果没有任何其他东西来替代这些固有组织，它们

是不会消失的。由一群乌合之众组成 了一个社会，而一个发展畸形的国家试图对它进 行管制，这在社会学家看来是一种畸形的发展态 势。因为集体行动总是太复杂，不能通过唯一的 国家机构来表达。此外，国家与个人的距离越来 越遥远，它与个人的关系越来越表面化、越来越 没有规则，以至于不能渗透到个人意识的深层， 不能从内部将他们团结起来。国家创造了唯一的 环境，人们可以在这种环境下共同生 活，同时人们 不可避免地脱离整个环境，因此社会也会相应地分 裂。一个国家不能维持下去，除非在国家和个人之 间建立起次级群体。这些群体必须与个人的关系足 够密切，把个人强有力地吸引到它们的行 动中来， 并且同时将个人吸引到社会生活的主流中来。我们 已经说明职业群体是如何适合扮演这种角色，一切 都促使它完成这种角色。因此，非常重要的一点 是，职业群体尤其要在经济领域中摆脱一个世纪 以 来所生存的未发展的无序状态，因为今天这种职业

可以吸收大部分的社会力量。⁵

(张传良北京大学社会学系)

迁释：

1 • Waltzings *Etude Hostorique sur les corporations profession chez les Romains*, VoL I, p. 194.

2. 特别参考4抓^5〇〇^)/〇^^1^,¥〇1,1, 09.313.

3. 我们不需要讨论国际组织，因为市场的国际 性特征必须在国家组织 水平之上才能发展起 来。后者现在只是一个法律意义的实体。现 有的欧洲法律规定国际组织只能在国家法人 团体之间经自由商议产生。

4. 这种专门工作应该由选举出来的代表法人团 体的议会来负责。在现代工业状况下，议会 连同受委托执行职业规定的委员会，应该明 确包 括雇主代表和雇员代表，工业仲裁委员 会就是如此。雇主和雇员代表 比例应该与公 众舆论所表明的两者对生产的重要程度相一 致。但是，对双方而言如果在法人团体的管 理委员会中达成某种一致，那么在法 人团体 组织的较低层次就应建立起相互区别、彼此 独立的群体，因为 两者的利益经常是互相竞 争和对立的。如果他们想感受到自由存在 的 状况，就必须知道彼此之间的差别。这样建 立起来的两个群体可以 指定他们的代表参加

公共议会。

5•此外，我并不认为地方选区必定会完全消失，但是它们会逐渐淡出，变成不重要的因素。新制度产生时，原来的制度从不会完全消失，它们会留有自己的痕迹。它们的存在不仅是由于它们存活的事实，而且是为了适应一些需要。物质的相近性总会在人们之间形成联系，因此基于地理位置的政治和社会组织必将会存在，但是它将不再占有现在的统治地位，因为这种联结正在失去它原来的力量。上面我已经说明，在法人团体基础上我们还会发现地理划分的意义。此外，在同一地方或地区的各种各样的法人团体之间将来必定存在特殊的团结关系，这种关系会时刻要求建立一种与之适应的组织。

David B. Grusky and Jesper B. Sorensen

大分类社会阶级存在吗？

社会阶级研究的历史是不断变化的，既产生了一些独创性的阶级分析学说，也存在着对阶级分析的批判和讽刺。当前，犬儒主义盛行，对马克思主义阶级分析、非马克思主义阶级分析的批评都在持续增加，有许多批评家大胆地

指出阶级概念“对社会学来说没有有益作用” (Paul, 1989: 710; Pakulski and Waters, 1996;

Clark and Lipset, 1991)。作为回应，那些阶级模

型分析的热心拥护者则明确肯定了阶级分析的发展现状，虽然他们有时候也会采取某些让步，如淡化关于阶级基础的论述 (Wright, 1990; Hout, Brooks and Manza, 1993; Goldthorpe and

Marshall, 1992)。这两个阵营的辩论以一种程式化的路线进行着。实际上，虽然这些文献对传统阶级分析观点或辩护或批评，但是很少有人能提出真正改变阶级分析方法的建设性观点，如果有也很少。

在这种知识背景下，我们认为，对阶级分析

的批评忽视了阶级分析语言的力量。同时，当把

阶级分析用于研究传统的、高度集中化的社会

阶级时，阶级分析的辩护者们也并不认为阶级

分析很少产生洞见完全是由于这种语言能力所致 (Grusky and Sorensen, 1998; Grusky, 1999;

Grusky and Weeden, 待出)。这种观点表明：阶级分析应该回到一种分析的层次，即回到劳动分工的不同功能部门所形成的真正社会群体 (如职业群体) 的层次。解构 (disaggregating)

的最大特点就是以社区群体取代传统阶级分析中的名义群体，这些社区群体内嵌于社会组织之中，因此，它们对社会学家和公众来说都很

有意义D

上述争论并非没有先例，实际上，无论社会学家是否将他们的注意力转移到职业上来 (Ak bott, 1088)，长久以来的趋势表明，新阶级内部存在高度的异质性，阶级各部分间存在很大区别。弗雷德森评论道：“人们开始质疑职业群体的教育、收入和声望的界限，这使得人们很难相信不同职业的人们享有共同文化，具有共同的物质利益或者在政治活动中采取同样的方式行动 (Freidson, 1986: 57)。虽然这个批评很

有意义，但是它与我们自己的地位无关。因此，

a

它只适合对职业的批评，并不构成对阶级分析的广泛批判。同样，分层学者对剖析传统的阶级类型很感兴趣 (Marehalletal., 19S8)，然而他们最终的目标总是支持一种新的、更好的集体聚合的形式。

我们很难划定知识传统的明确界限，如果非要确定一个差不多近似的界限，最重要的启发来自于涂尔干 (Durkheim, [1893] 1933)、布

迪厄 (Bourdieu)和他们的学术继承者 (1^111-ont, 1992; Freidson, 1944; Van Maanen and Barley, 1984)。在涂尔干的发展模型中，职业团体

是国家和个人之间的中介，在社会整合方面发挥

了很大作用，从而避免了维持、增加特权与垄断的小群体行为 (Durkheim, [1893] 1933: 10)。

同样，布迪厄认为社会学家应该“重新反思韦伯关于阶级 (class)和地位 (stand)的观点” (Bourdieu, 1984: 12)，但是他最近关于职业封闭 (closure)的实证研究强调了职业封闭的文化含义而非经济含义，此研究工作以分析详尽而著称。布迪厄用阶级解构的资料来描述惯习和生活方式的特征，因为传统的集体性阶级 (aggregate class)存在的条件是不同的。在我们自己的分析中，我们同样强调极端的解构特征，然而，我们把职业壁垒作为经济文化群体，这也是布迪厄野心勃勃追求的整合“阶级和地位”的观点。

解构的案例

下面的讨论总结了解构概念在理解阶级身份类型、社会封闭、集体行动、生活方式和态度时的主要优点。在每个主题中，我们对解构概念基本原理的总结很简短，读者可以在其他地方找到较为全面的分析（Grusky and Sorensen, 1998; Grusky, 1999; Grusky and Weeden, 待出）。

阶级身份

社会分层的主观方面通过阶级身份认同、阶级意识类型表现出来。虽然一些社会学家还坚信当前阶级身份深受集体性从属关系的影响（Marshall, 1988），但是目前流行的后马克思主义观

点认为，传统意义上的阶级对工人的控制是非常微弱的。例如，艾默生和沃斯顿（Emmison and Western, 1990）的研究报告表明，只有7%的澳大利亚人认为社会阶级是“非常重要”的身份。

然而有评论者强调，关于“阶级身份”的开放式问题往往得到的是含混的回答，人们也可能拒绝回答（Saunders, 1989）。这使许多社会学

家得出如下结论：阶级是一种“被动的身份”（Bradley, 1996: 72），生产领域不再是身份形

成的首要地方。

我们认为，虽然这种论述是合理的，但是不能因此抛弃阶级分析。艾默生和沃斯顿的研究结果再一次揭示了这一点，他们指出职业仍然是当前工人主要的社会身份之一（Emmison and Western, 1990: 247-248）。这个结果并不令人惊讶，毕竟，各种职业都内嵌于高度工业化的制度中，然而集体性阶级的建构是高度抽象的，显然这个概念对学者更有吸引力，而对工人、雇主或国家则没有多大吸引力。正如特雷曼所说，工人总是用职业语言来表示他们的职业愿望，同时职业学校培训工人以使它们得到职业所需的技能，雇主也借助相应的职业名称来设置工作岗位并刊登招募广告（Treiman, 1977）。因此，

阶级分析的缺陷就在于它过分强调了阶级的集体性类型，即使解构化的阶级类型已经制度化，主观上非常重要时亦是如此。

社会壁垒

如果说阶级的主观主义模型曾经在社会学

中占主导地位（Warner, Meeker and Eells, 1949），那么如今它们已经被关注社会过程的分

析方法取代，这种方法将阶级成员限制在有资格的人当中（Freidson, 1994: 80 - 84; Murphy, 1988; Collins, 1979; Parkin, 1979; Weber, [1922] 1968）。这些模型不仅强调壁垒得以保护的制度化方法（如个人财产、证件和证书），而且强调封闭圈子拒斥那些挑战这些制度和不平等的团体。虽然壁垒理论提供了一种理解阶级关系的新的社会学语言，但是它所假定的阶级图景是集体性的。这里提出两个阶级处理的方法，如帕金提出的处理方法，其特点是由控制生产资本和专业服务的人组成排他性统治阶级，由所有

这些控制地位之外的其他人组成从属阶级（Parkin, 1979: 85）。

我们会经常问，集体性表述对壁垒理论来说是最根本的，还是仅仅是不必要的附属。后一个解释似乎更加合理，就是说，如果壁垒理论可以以某种方式改头换面而不影响阶级分析的传统，那么其创立者会强调真正形成封闭的工作团体（如职业团体、行业协会）是地方的重要团体，它们代表了资格占有者（credential - holders）（Murphy, 1988: 174）。这些团体建立并强化当地司法设施，防止其他职业提供竞争性服务。在大多数情况下，那些维护封闭的手段（如授予证书、获得资格审核、获得学徒资格）并不能决定人们是否能进入集体性阶级，反而是在更加细化的职业层次上控制着进或出。比较而言，没有代表集体阶级的相似组织，也没有在集体范围之内的司法设施或封闭手段。这个结论表明传统的剥削阶级（Wright, 1985）的集体图景隐含了

高度分散化的层次，在这个层次上地租被榨取，利益得以形成（Sorenson, 1994）。实际上，如

果团体或协会在在地方而不是在整个阶级范围内对劳动力供应加以限制，那么地租就主要在分散化的层次上产生利益。集体行动

对大多数新马克思主义者来说，社会封闭的意义并不在于它提供了追求纯粹地方利益的手段（如商业协会意识），而是在于它可以促进

阶级利益形成和阶级冲突形式的发展。当前社会学家所认同的集体阶级勉强与这种理论相一致。在

集体层次研究的停滞不前使得新马克思主义的笔锋更加激进，他们声称后现代的利益是在生产领域之外产生的（Larana, J. Honston and Gusfield, 1994）。虽然这种后现代主义观点很流行，但是它忽视了一个简单事实：大部分集体行动来自于结构确定的群体，虽然只是当那些群体用集体层次较低的词语来表达时，事情才是如此。在职业单位层次上的集体行动主要有三种主要类型：1)限制职业地位较低者进入的封闭策略；2)职业团体和劳动分工功能位置（functional niches）之间的竞争；3)自下而上的集体

行动倾向于保护职业的具体利益（如垄断保护）不受国家和雇主的侵害。因此我们与克劳斯（Krause, 1971: 87）的观点是一致的：“在历史

上，职业的具体自我意识和行动比职业间的联合要多。”（Goldthorpe and Marshall, 1992:

385）。

阶级的后果

在这种意义上，阶级分析的目标变得越来越狭隘，现在许多学者仅仅满足证明：阶级成员资格是个体层次各种态度或行为结果的条件（如态度、选举行为和生活方式）。分析结果很有代表性，它证明了集体阶级类型化的影响，也证明了潜在于分散化职业维度（如社会经济地位、本质的复杂性）中变量的程度不同的影响。虽然这些方法产生了许多新的重要结果，但是它依然忽略了分散化职业的某些有机特征。如果现代封闭真正首先在细分的职业层次上受到保护，那么社会互动的结果会产生维持职业的亚文化，这些亚文化相应地也是分散的。地方文化首先是在学徒关系、警察和军事组织、研究院和专业学校中，通过不断的次级（secondary）社会化而形成的。卡普罗

（Caplow, 1954）很久以前就说过，许多职业需要很长时间的训练，需要反复灌输明确的行为规则，然而集体阶级对次级类型的社会化没有较大的影响或权威。工人们根据他们的价值观选择能接受的职业，雇主选择那些价值观与其职业要求相符合的工人，由此职业的习惯被进一步强化。传统的生活方式、观点和态度研究的重大缺陷是有机的职业被看成是名义类型，因此研究者很轻率地就把它们合并到一个维

度中去了。

我们的论述所要表达的潜在含意是，社会学家在错误的分析层次上探寻结构化。具有讽刺意味的是，只有当名义尺度的处理方法可行时，阶级分析才能在集体层次找到现实的解决方法；然而，只有当事实上现实的解决方法可行时，职业分析才会选择名义尺度的解决方法（如社会经济的尺度）。马克思和非马克思主义学者都认

为，劳动分工的典型特征是纯粹的“技术性” (Wright, 1980; Abercrombie and Urry, 1983:

109)，即使基于任务划分的名义群体经常会变成拥有共同文化和利益的真正社会集体，情况也是如此。我们认为应该更明确地将地方组织纳入研究范畴，这样社会学研究可以从中获益。

趋势问题

虽然分散化结构大部分被当前的阶级分析所忽略，这种结构依然是可能的，虽然也许它很有影响力，但与一般的后结构主义观点一样，这种结构正在慢慢削弱。尤其在欧洲的评论家中，主导的观点是生产对于理解分层体系来说越来越不合适了。后结构主义的特点是“在当前的社会和文化分析中什么都想当然” (Casey, 1995: 8)，但是非常明显，这种观点缺少实质性证据；并且取消关于变化主要力量的深入讨论还

为时过早。

我们可以很容易地通过下述方式简化关于这些问题的可用文献，将这些理论进行分类。我们可以进一步区别以下几个方面：（1）劳动分工所具体表现的技术任务的类型，（2）这些任务得以进行的组织环境和，（3）在生产的地点发展起来的团体的形式（如商业团体、职业团体），上述几个方面并不是互相分离的，但是将它们区分开来在分析上还是有用的。

社会技术变迁

目前的研究方式沿用了后福特主义观点关于社会技术变迁的讨论，正如阿明 (Amin,

1994)所说的, 后福特主义认为早期工业产生 了行业的去技术化 (deskilling)和技术同质化, 然而这个过程被认为是自相矛盾, 因为实行福 特法则的工厂逐渐被小规模生产、灵活的专业 化和技工部门取代, 所有这些都再次提出了体 力劳动的差别问题, 而马克思曾预见体 力劳动 最终会消失。这个论述被视为是后工业化理论 的一个创新, 其中提升和再培训不仅出现在专 业、技术和服务部门, 而且出现在工艺 部门。在 这种背景下, 人们可能认为后现代主义者会带 着憎恶感来看 待后福特主义, 然而实际上, 这两 种论述在文献中经常结合在一起。例如, 霍尔及 其同事 (Hall and Jacques, 1989) 的“新时代”

后福特主义论说实际上与传统的后现代主义没 有多大区别, 因为它强 调社会技术变迁削弱了 集体团结, 并且产生了一种基于“生活方式、 口 味和文化而不是社会阶级类别”的分层秩序 (Hall, 1998: 24)。这种论述依 赖于后结构主义

的假设: 生产领域部门化程度的不断增加会削

弱劳动分工的所有团结形式。

皮欧与萨伯 (Piore and Sabel, 1984)的开

创性工作有明显的优点, 但是我们有必要了解 一下那些更加详尽的论 述, 这种论述力图以后福 特主义的名义引入后结构主义, 如果一个人 接受 后福特主义的核心主张, 即灵活的专业化会带给 技工生产带来新 生命, 那么恰当的含义是并非所 有基于生产的团结形式都会消失, 而 是这种团结 形势变得越来越地方化 (Piore and Sabel, 1984)。在后福特 主义的权威论述中, 生产的新 兴形式都需要工人的“团结和共同体意 识 (communitarian)”, 因此创新性技工部门将早期

工业化的“共同体带入到了 21世纪去中心化的 新生产过程 中” (Aronowiz and DiFazio, 1959)。

这是明显的后结构主义观点, 然而现代的技工 (craftworkers)越来越被家 族社区束缚, 社区提

高了对技工的控制, 强化了他们对于社区的从属 意识 (Aronowiz and DiFazio, 1994: 97)。

关于分化 (differentiation)的早期社会技术 模型得出的结论相同 (Parsons, 1970; Dahrendorf, 1959)。当最初提出这种模型时, 研究者

没有兴趣详细阐述实际的地方结构, 因为首要目标是唤起对影响阶级分裂 (class - decomposing)

的社会分化的注意, 以此来反对马克思主义方法。如果试图建立一个关于地方团结的正面理论, 应该强调以下几点: (1)分化的过程产生地方集体行动, 如与他人竞争新的功能位置权限的自发职业群体, (2)职业变成有意义的共同

体, 不仅仅是由于功能相似性产生的“机械团结” (Durkheim, [1983] 1993: 16), 而且是因

为在进行权力争夺时形成了从属关系。

上述观点表明: 分化使地方团结日益增加。同时, 必须认识到新的职业分化出来是由于其新奇性 (newness), 它们阻碍了固定行为期待的形成和发展, 这种期待为大众所强化。职业亚文化的约束力可能不大, 例如, “系统分析师”、“短线交易员”或“网站设计师”的职业可能很少像以固定性为特征的职业那样引发固定的行为

期待, 如教授/心不在焉的, 厨师/易激动的或记者/愤世嫉俗的。卡普罗研究了对新奇性的依赖 (Caplow, 1954: 134 -135),他把公众的刻板印

象看成角色条件的最重要原因。然而, 后一观点并不能解释新奇性这一点也很有意义。实际上, 就像宗教仪式利用传教士的热情产生团结一样, 一个人认为新职业可以使其成员具有某种行为期待, 而此职业之外的人不具有这种习惯行为期待。按照这种观点, 迅速分化会阻碍大众理解日益复杂的职业亚文化和职业共同体, 但是, 它不会非常严重地削弱共同体对其成员的控制。

组织变迁

正如社会学家经常指出的那样, 劳动分工并非工作结构的内在本质, 但它是一种社会建构, 反映了组织约束和相关团体的利益 (Edward, 1979)。18世纪工业化的兴起可以归

因于，比如，垂直联合策略的应用，它使任务分解成简单的工作，由此使它们可以完全被行政和科层监管所控制（Wefier, [1922] 1968）。相

比较而言，前工业时期的工人自己确定和组织生产过程，因此劳动分工相应地由自我调节的职业专家而不是由组织赋权的管理者来控制（Zabusky and Barley, 1996: 188 -192）。随后出

现的问题很明显：垂直控制手段是否会像后工业主义那样能够继续超越劳动的职业界限？

这个问题不像一些后现代主义者所认为的那样容易回答。实际上，争论中的任何一方都可

以辨识这种初始的组织理论，当前文献中包含两部分：（1）后职业主义（postoccupational）理

论描述了由功能规定的地位逐渐衰落；（2）修正主义理论认为，一种关于生产的新的职业取向逻辑正在形成。前一文献占主导地位，它主张现在的组织日益依赖于团队、跨部门培训和多样化的工作，这打破了传统的基于技术的区分（Casey, 1995）。这种新的多样化工作或者通过结合以前的独特技术，或者通过在生产位置上增加管理及联合的功能产生出来。因此最后的情况是，对分化的整合力量占据优势；就是说，虽然许多早期工业的工艺性职业（如制鞋）在任务的简单化过程中消失了，但是卡西（Casey，

1995）所说的后工业化组织通过任务的结合、精细化和复杂化消除了职业[^]

尽管前面的观点很流行，但是也有不少批评。有人提出“组织职业逻辑的压力事实上可能正在增加”（Barley, 1995: 40）。这种修正主

义的观点建立在两点主张之上：（1）按职业组织劳动力部门的规模正在扩大；（2）其他劳动力垂直组织部门（如管理）日益分化成不同的功能领域，因此变得“专业化”了（Freidson，

1994）。在发展这些观点过程中，巴莱认为未来的种子已经在处于萌芽期的技术部门里播下，在那里专家控制工作过程，这些专家严格地保

护职业的权限，相应地反对跨部门培训、工作的合并和所有形式的等级化（Barley, 1995）。最后的

“技术原型”取决于行动共同体之中的专家团体，他们通过长期培训控制知识。在后一主张中，团队和工作组不如在后职业主义的原型中作用突出（Casey, 1995）。当然，现在作为组成部分的专家控制排他性的知识团体。因此，我们看到的是有机团结的团体而不是机械团结的团体。

虽然大多数专家团队在企业范围内形成，但是人们可能认为生产将会越来越多地分包给工人，管理者或经纪人只是将这些工人聚集到一起。建筑业就是传统的例子，因为它是极端的职业形式，也是以最依赖分包为特征的职业。实际上，组织理论家中流行的观点是：不将建筑业作为历史的遗留——“上帝忘记的或工业革命忽略的”（Lawrence and Dyer: 599），但是作为英

勇的幸存者，它最终将会取代大规模生产，因此能更普遍地塑造未来的工作。对我们的目的来说，它有能力强调修正主义理论与那些后职业主义的不一致，不仅仅是因为它们很明显是建立在发展程度较高的劳动分工之上。我们必须进一步强调，伴随而来的外包和外部化发展对认识、进入职业而不是组织增加了压力和困难。

团体的变迁

对我们有意义的决定性机构是在生产领域发展起来的中间（intermediary）团体（如商业

团体、职业团体）。在马克思主义的理论框架中，长久以来一直关心的是“工会意识”，它在本质上是部门化的，因此需要知识分子和政党从事作为补充的意识形态工作，这种工作会产生包含阶级基础的共同利益（Lenin, 1927），马克思主义所关注的问题现在已经很好地创立起来了。如果以一种长远的观点来看行会、联盟和相关的生产团体，很明显，真正的阶级组织在历史上存在的时间很短，并且后现代主义形式已回复到地方主义和部门主义。当前团体面临的许多文献中记录的问题都据此可以进行解释；尽管地方团体在“全体团结运动”中有明显的削弱，但是很多证据表明地方团体决不会放弃他们对工人的控制（如美国教师联合会）。在许多国家，全国团体和雇主之间的讨价还价确实在减少，分散的谈判已经取代集中谈判，“基于部门利

益的工具性集体主义，已经变成了今天的秩序”（Marshall, 1988: 7）。如

果这种解释被证实，那么虽然不会在本质上证明去结构化（destructuration）的存在，但可能会

使分散和分化的团体形式得到增加。

职业部门已经产生了更加地方化的组织形式。正如帕金指出的，专业人员不喜欢任何形

式的职业联合，因此他们只是寻求部门间的联合，这种联合可以保护其权限内的主张，因此可以防止相似职业的侵入（Parkin, 1979）。在

评价未来职业时，不仅需要考虑传统职业的持续增长（如律师）和在类似的阶级群体中数量的增长，还要考虑高科技部门的出现，这些部门提供了更多的职位。当然，反对运动可能会推延新的职业结构变迁，但是在当前的政治领域很少有这种运动，而只会有早期的反职业主义运动。这个结论强调了我们的主要观点，即与后结构主义规则相比，地方团结的未来更加不明确。

结论

在《社会分工论》一书的著名序言中，涂

尔干（[1893] 1993: 28）认为职业团体会逐渐

地“嵌入到国家和个人之间”，因此会使阶级与

国家专权之间趋向平衡。涂尔干主义学者经常论

述这种观点，但是人们从来没有把它作为可信的

发展模型。正如学者们⁸不喜欢古典主义的方案，

因此就创立了韦伯主义和后现代主义观点。上面

我们描绘了一种准涂尔干主义的第三条道路，即

关注劳动分工结构的地方形式。

在说明解构案例时，我们大体上忽略了不同国家在地方结构上的变化，这不是因为我们认为此种变化无足轻重或不合逻辑，相反，我们认为

■

趋同（convergence）理论在进行解构分析时可能没有多少吸引力，因为在进行阶级分析的抽象和集体化操作时可以省去国家特性

（Erikson and Goilsorpe, 1992）○如德国的例子，它证明了地方制度形式可以维系分散化结构。就像阶级分析长久以来所强调的，德国拥有一个发展完善的职业培训和学徒关系体系，这两方面都鼓励对专门职业的投资，提高职业责任和技术（Blossfeld,

1992）。在这种体系中，工人在其职业生涯中必须投资于某一种行业，因此再培训的高额成本形成了相对封闭的职业群体。

德式体系表明了解构的极端，而日本的例子则表明了结构被制度化抑制的程度。日本的典型特点强调如下的显著特征：（1）教育的课程取向是一般化而非功能分化的，（2）职业培训系统通过团队和工作轮换培养特殊企业的“特殊技能（nenko skills）”，（3）对组织“终生

雇佣”的责任强化了特殊公司的关系，这种关系以失去更职业化的关系为代价，（4）超越功能专门化企业团结体系发展迟缓，因此减少了职业忠诚。这种力量的联合产生了一种后职业主义体系，许多评论者也将其原型看成是后现代的。

虽然进一步的跨国比较是有益的，但是我们认为在把地方和集体结构形式一前一后考虑时，比较分析的作用尤其强大。过去，结构被当成单一维度的概念，学者们也在一个简单的连续统上描绘不同国家的特点，这个连续统代表了其分层体系形成的优劣程度（Giddens,

1973）。上面讨论的两个例子表明这种行动并不都是令人迷惑的；毕竟，日本以削弱阶级结构及后职业主义而著称，然而德国将职业与基于阶级的劳动力市场和政治体系结合在了一起。虽然如此，但我们不

能认为这种不同层次的一致性就是标准。实际上，低层次结构经常被认为破坏了以阶级为基础的组织发展，美国就是这种典型。关于美国例外论（exceptionalism）的学术

文献涉及范围很广，但是一直以来的一个主题是，在美国阶级形成不是受到简单个人主义的限制，而是受到以职业团体和职业化为形式的低层次结构的限制（Dahrendorf, 1976）。在这种

分析之中的零和描述表明集体性和分散化结构经常在不同的目的上起作用。

一些正面的案例也值得考虑，在这些案例中，基于阶级的组织在没有竞争的地方结构中的发展也很兴盛，这显然是马克思主义教科书的本质，然而别有意味的是它与国家经验性现实那么相近，比如瑞典，很早选择了社会民主的道路。

在权威的瑞典例外论的分析中，劳动团结不仅是由于行会和职业团体的历史性衰落而形成的，而且是由于政党的谈判策略——只给予整个阶级

集体对部门工资要求讨价还价的权力——造成

*

的（Therborn, 1988）。同时，瑞恩-梅德纳

(Rehn - Meidner)的具体模型-“积极劳动力

市场”计划为工人的再培训和再分配提供了广泛的国家资助，这使得职业间的边界变得模糊，并且进一步削弱了地方部门化和地方封闭（Erikson - Anderson, 1988: 47 - 53）。在这种背景下的

瑞典劳动分工中，单位层次的职业仍然被限定在、功能位置，但是经常在这种技术特性周围出现的社会陷阱（如团体、封闭的圈子）部分地被抑制了。虽然瑞典表现出了如新马克思主义者所说的“技术特征并不包含社会特征”这种情况（Abercrombie and Urry, 1983: 109），但是这种结构形

式是否能一般化地扩展到瑞典和北欧之外则是不确定的。如果它比我

们想象的应用更广泛，那么 我们论点的界域无可否认就会受到削弱。

我们得出的更一般结论是，所有国家的社会 学家都很典型地、过于迅速地求助于名义类别及 其应用的描述模型。长期以来马克思主义关于“自在阶级 (klasse an sich)”和“自为阶级 (klasse fur sich) ”的论述恰恰强化了这种唯名论 趋势，因为它使得传统的集体分类主张合理化。

虽然现在它是潜在的或静止的，将来有一天会变得有意义和活跃起来，因此这种方法是非常具有 现代性的。在描述过去的分层体系特点时，社会 学家们都依赖那些具体的社会结构类型（如财 产和社会等级），它们对于知识分子来说是可观

察的、有意义的，对大众来说也是如此。

当前与唯实分类相似的是围绕劳动分工的 功能性位置所产生的职业群体。如果分析回到 这种水平，我们可以在真正的制度化力量基础 上，并假设更加结构化的形式，来建立我们的模 型。这种方法的检验取决于解释力是否增加了，并且要参考产生阶级、约束流动机会和规定生 活方式的真正制度化过程来理解这种增长 (accrue)。描绘出阶级结构分层图景的任务并非不 重要，但是，此过程中知识的报偿 (payoff)要 比在集体层次上完成另一个研究还要重要。

(张传良北京大学社会学系)

► 统治阶级和精英

Gaetano Mosca

统治阶级

1.在所有政治组织中都可以发现一些经常 发生的事实和不变的趋势，其中 一个如此明显，以至于对最不经意的眼睛来说都是显而易见的。即所有的社会——从物质贫乏的、未沐浴到文 明晨曦的社会，到最发达、最强大的社会——人们都分为两个阶级——一个阶级的人统治另一个阶级的人。第一个阶级总是人数较少，但是执 行着所有的政治功能，垄断着权力并享受这些 权力带来的利益 (advantage);第二个阶级则是 人数更多的阶级，第一个阶级或者是通过某种 程度上合法的方式，或者是

通过有些专断和暴力的方式对他们进行管理和控制。第二个阶级的人至少在表面上给第一个阶级的人提供生存的物质手段，并提供维持政治组织生存所必需的工具。

在实际的生活中，我们都认识到这种统治阶级（或者用政治阶级或其他词语来定义）的存在。¹我们都知道在我们的国家中，无论怎样，管理公共事务的权力总是掌握在少数有权势的人手中，不管人们愿意还是不愿意都要服从其管理，我们知道在邻国也同样如此。实际上我们应该深入地想象一个用其他方法组织起来的真实世界——在这个世界里，所有的人都直接服从于某一个人，中间没有任何等级优越性或从属关系；或者说在这个世界里所有人在政治事务的管理上拥有同样的权力。如果在理论上用其他的方式推理论证，那么这在某种程度上是因为我们思考问题时所遵循的根深蒂固的习惯，是因为夸大了下述两个政治事实的重要性。这种事实更多地隐现于表面，而不出现于实际中。

第一个事实——人们一睁开眼睛就可以看到的——是在每一个政治组织中都有一个人，他是整个统治阶级所有领导人当中最主要的，就像我们所说的，是一个国家的舵手。这个人并不总是法律上享有最高权力的人，有些时候，在实行世袭制的国王或皇帝旁边，有一位首相或重要的专业人士（major-domo），他们掌握的实际权力

比君主更大；其他时候，那些获得总统选举胜利的有权势的政治家将代替原来的总统来管理国家；在特殊条件下可能会出现下面这种情况：不是一个人而是两三个人掌握着最高控制权。

第二个事实也是非常容易辨识的，无论什么样的政治组织，压力都来自于它所管辖大众的不满，来自于大众被统治而产生的激情，这些压力会对统治阶级和政治阶级的政策施加一定的影响。

但是，处于国家领导者位置上的人如果没有由多数人组成的阶级的支持，如果不强化他们对秩序的尊重并让他们执行，他就不能统治下去；并且，他要让统治阶级中的人，实际上是许多人，感觉到他的权力的重要性。当然他不能违背整个阶级的意见，也不能废除这种意见。即使那是可能的，他也会马上创造另外一个阶级，没有这个阶级的支持他就会完全瘫痪。另一方面，如果民众不满统治，在罢黜统治阶级时获得成功，如我们后面就要说明的，不可避免地就会在大众中产生一个新的少数人势力（minority）来履行统治阶级功能。然而所有组织，

并且所有社会结构，都将遭到破坏。

Z从科学研究的观点来看，统治、政治、阶级概念的真正优越性（superiority）在于：不

同的统治阶级结构在决定不同民族的政治类型、文明化水平时非常重要。根据一个现在仍流行的政府形式的划分方法，在若干年之前土耳其和俄罗斯还是完全的君主政体（monarchy）；英国和意大利已经是宪政体制（constitutional）了，

虽然还存在君主立宪政体；而法国和美国都共和制了。这种分类基于下述事实：前两个国家领导者地位是世袭的，领导人的权力是无所不包的；其后两个国家，虽然政府是世袭的但权力和特权是有限的；最后两个国家的政府是选举产生的。

这个分类很明显是表面化的，虽然土耳其和俄罗斯是专制主义的，但是俄罗斯和土耳其在政治管理上是完全不同的，这两个国家的文明化程度及统治阶级的组织是非常不同的。同样，意大利的政治制度是宪政体制，它与法国共和政体的政治制度很相似，与同样是宪政体制的英国则不相似；虽然法国和美国的政治体制都是共和制但是它们在政治组织上却非常不同。

正如我们上面所说的，我们根深蒂固的思维习惯已经存在很久了，而且在对此问题的科学研究的发展道路上将继续存在下去。上面所提到的分类法，即将政府分为完全的君主政体、君主立宪政体和共和制，是由孟德斯鸠设计的。这种分类法意欲取代亚里士多德的古典分类法，亚里士多德将政府分为君主政体、贵族政体和民主政体。亚里士多德所称的民主政治只是成员资格相当宽泛的贵族政治，他自己是在这样的立场上进行观察的：在希腊城邦，无论是贵族政治还是民主政治，都存在一个或多个人，他们拥有主要的占优势的影响力。在波利比奥斯（Polybius）时代和孟德斯鸠时代之间，许多学者通过将亚里士多德的分类引入到“混合”政府中使它变得完美，这一点可以在卢梭的思想中找到源泉，它借用了任何国家里大多数公民都能参与政治，实际上也应该参与政治这一观点。而人民主权说依然控制着许多人的思想，尽管现代学术正在使下述观点变得更清楚：民主政治、君主政治和贵族政治原则在每个政治组织中共同起作用。我们不会在这儿停下来反对这种民主理论，因为这是这本著作的一个整体性任务。另外，很难在几页纸上就能摧毁一个紧紧地根植于人们思想中的整个概念体系。

正如拉卡萨斯 (Las Casas)在他的《克里斯托弗·哥伦布的一生》中所写的那样，忘却比学习更艰难。

3.我们认为需要在这点上回答一下那些反对我们的意见，根据我们的观点很容易就可以提出这种反对意见。个人没有在群体中找到一个少数人势力来支持他，他就不能命令这个群体，如果这一点很容易理解的话，那么很难认为下面所述——少数人统治多数人而不是多数人统治少数人——是不变的自然事实。但是这只是所有其他科学中许多观点中的一个，人们对事物的第一印象与它们的事实情况常常是相反的。实际上，组织化的少数人有共同的单一的行动动力，他们对无组织的多数人的统治是不可避免的。同时，这些少数人组织起来就是因为他们都是少数派。有共同的理解和统一行动的一百人会战胜行动不一致的一千人，后者不能一致行动，因此一个接一个地被战胜。同时对前者来说比较容易采取一致行动和拥有共同理解，只是因为他们是一百而不是一千人。这表明，政治共同体越大，少数管理者与多数被管理者的比例就会越小，对大多数

人来说组织起来反对少数人就更加困难。

然而，除了组织起来产生的巨大优势以外，统治阶级的少数人常常是这样组成的：他们因其才能而被赋予一定的物质、知识甚至是道德上的优越性，从而与被统治的大众区别开来；或者他们是这些贤人的后代D换句话说，统治阶级成员常有一些明显的或真实的特征，因此被社会所尊重或者在社会中拥有权势。

4.原始社会是组织的早期阶段，具有英勇善战才能的人最容易取得统治权，进入统治阶级。在高度文明化的社会，战争只是异常条件。这可能在社会发展的早期阶段被认为是正常的，在战争中表现出最大能力的人非常容易地获得对他人的最高统治权——最勇敢者成为首领。这是常态，但是统治形式可能会随着环境的变化而出现显著的变化。

通常认为尚武的阶级统治和平民众是因为种族的优越，或者是因为这是蛮族对相对不那么尚武的群体的征服——有时候事实是这样的，我们有雅利安人入侵印度后、日耳曼人入侵罗马帝国后的例子以及阿兹特克人入侵墨西哥后的例子。但更经常的是，在特定社会条件下，我们只记录了尚武的统治阶级曾在从未被外国征服的地方出现D只要游牧部落以逐水草而居的方式生活，所有人就很容易变成斗士。当然也会有统治这个部落的领导人出现，但是我们没有看到一个尚武的阶

级起来进行剥削，同时保护另一个致力于追求和平的阶级。部落是在狩猎时期出现的，进入农业时期和畜牧时期也存在，然后，随着人口的急剧增加和发挥社会影响力途径的日益稳定化，就会出现明显区分的两个阶级，一个阶级致力于从事农业生产，另一个阶级进行战争。在这个变化中，不可避免的是尚武阶级会逐渐地取得统治另一个阶级的优势，并且可以压迫他们而不受惩罚。

5•无论在哪儿——俄罗斯或者波兰，印度或中世纪欧洲——尚武的统治阶级都取得了排他的土地所有权。正如我们所看到的，土地是文明化程度不高国家生产的主要来源和财富。但是随着文明化的发展，来自土地的税收按比例地增加。根据李嘉图的论述，随着人口的增加地租也会增加。至少在特定时期，地租的增加主要是因为大的消费中心的出现——如大的首都城市和其他大城市，不论在古代还是现代都是如此。最后，如果其他环境允许，就会发生重大的社会变迁。财富而非军事上的英勇开始成为统治阶级的主要特征：统治阶级的人是富有的人，而不是勇敢善战的人。

这种社会变迁所需要的主要条件是，当公共权威提供的保护比私人的力量提供的保护更加有效时，社会组织就会变得集中化和完美化。换句话说，私人财产能够得到法律的真正有效的保护，这使得所有者自己的权力成为多余。这产生于社会结构一系列渐变之中，因此政治组织的一个类型，即我们所说的“封建国家”，变成了一个不同的类型，我们应该用“官僚国家”一词来表示，稍后我们会详细地讨论几种类型。这里所谈到的发展被一种进步所推动：随着文明化的发展，社会以和平方式并且通过社会形成的特殊道德习惯而进步。一旦这种变迁发生，正如权力会产生财富一样，财富就会产生权力。在某种程度上已经成熟的社会——个人权力被集体权力控制——如果拥有权力的人是富人，那么获得财富就是获得权力。并且事实上，当禁止反对铁腕人物（the mailed-first）而允许反对有钱人（pounds and pence）时，较好的职位不可避免地

被那些可以提供更多金钱的人取得。

当然，一些文明化程度较高的国家在理论上是建立在如下道德基础之上，其特征是：他们要取消财富这种超越一切的权力。但这是又一个理

论上的道理在实际生活中作用微乎其微的例证——这样的例子不少。

在美国，所有权力直接或间接地来自于大众选举，选举权对美国所有州的男男女女都是平等的。更重要的是，民主不仅在制度上而且某种程度上在道义上都占主流。富人经常对参与公共生活感到一定程度的厌恶，而穷人对选择富人管理民选政府也感到一定程度的厌恶，但是这不能阻止富人比穷人变得更加有权势，因为他们可以对控制公共管理的官员施加压力。这也不能阻止选举继续在金钱叮当撞击的音乐声中进行。这也不能阻止立法机构和相当数量的国会议员感触到大公司和大金融家的影响力.....²

6.在宗教信仰力量强大、牧师来自于特殊阶级的社会中，僧侣贵族统治几乎总是出现，并且获得或多或少重要的财富和政治权力。这种情况的明显例子是古埃及（在某一特定时期）、婆罗门时代的印度和中世纪的欧洲。牧师常常不仅仅行使宗教功能，他们拥有正当的、科学的知识，并且他们构成了最上层文化知识阶级。神职人员特权阶级经常或明显或不太明显地表现出这样一种趋势：知识垄断阻碍了那些使知识获得变得可能和容易的方法和过程的传播。这种情况可能是由于古埃及大众字母表艰难缓慢的传播所造成的，虽然此字母表比象形文字简单得多。高卢的特鲁伊教徒通晓希腊字母表，但是他们不允许自己保存的大量宗教文献被记录下来，而是要求其学生通过艰苦的努力将它们牢记。我们在卡尔迪亚王国（古巴比伦人的一个王国）、印度和中世纪欧洲发现，同样的问题都可以归因于已废弃的晦涩语言的应用。像在印度，较低层阶级被禁止从宗教文献中汲取知识。

专业知识和真正科学的文化清除了神圣的宗教气氛，只有在文明高度发展的时期，它们才会变成重要的政治力量，才会使拥有它们的人进入统治阶级。但也是在这种情况下，学问的政治价值不如知识应用给国家或公众带来的利益多。有时候只需要拥有获取先进文化所必不可少的工具性过程，其原因在于下述事实：在此基础上比较容易确定和衡量一个候选者所能取得的技能——很容易对他们进行区分（mark）和级别划分（grade）。所以，在古埃及的某个时期，抄写职业是进入政府或取得公共权力的一个途径，可能学会象形文字的原文是耐心学习的一个证明。在现代中国，学会无数的中文汉字成了普通教育的基础。³在当今欧洲和美国那些把现代科学的发现应用于战争、公共管理、公共工程和公共卫生设施的阶级在社会中和政治上都占有重要地位。西方社会像古罗马时期一样，所有的特权都被律师所掌握，他们熟悉那些在所有民族长期文明化过程中所出现的法规。如果他们的法律知识和他们的口才风格恰好对同时代人有巨大的吸引力，那么他们

的权力会更大。

在很多例子中我们可以看到，军事和政府组织中长期的管理行为可以形成一种统治阶级的治理术，这种管理艺术比粗糙的经验主义和个人经验要强得多。在这种情况下，贵族官员就会出现，比如古罗马的元老院、威尼斯贵族，在一定程度上英国贵族也是。这些群体得到了密尔 (J.S.MU1) 的赞美，其政府确实很成熟，它们的政策是经过深思熟虑的，执行的过程坚定而睿智。这种治理术不是政治科学，虽然它有时应用了政治科学的一些假设。尽管治理术使长期占据政治地位的人在所属阶级中获得名声，但是获得治理术的知识并不能成为此社会地位之外的人进入政府机构的普遍原则。一个人掌握治理术知识的程度很难决定此人是否实际上拥有这种知识，除非有例外情况。

7. 在一些国家中我们可以看到世袭制 (he-

reditarycaste) 的存在。在这种情况下，统治阶级被明确地限定在几个家族内，出身是决定被这个阶级接纳或排斥的准则。类似的例子很普遍，实际上，很多国家在其长期文明化历史的一两个时期里都存在世袭制，中国、古埃及、印度、与米堤亚人战争前的希腊、古罗马、中世纪的斯拉夫人、拉丁人和日耳曼人、地理大发现时期的墨西哥以及很多年前的日本都存在过世袭制。

在这种世袭关系中，有两点特别重要。首先，统治阶级不是在法律上就是在事实上成为世袭性的，所有的政治势力都有一种所谓的“惯性力量” (inertia force)，他们有保持其地位

和状态的趋势，在某些家族中，财富和军事勇气通过道德传统和遗传得以维持。当一个人从小就生活在特殊家族中时，重要部门所需的资格——处理重要事务的习惯和能力——很容易就可以获得。甚至当通过考试来检验其学历、科学训练和具体能力，并且开放进入政府部门的途径时，这些人仍然受到偏爱，而且这种优势不会减少，法国人称这种优势为地位优势。实际上，考试和竞争只是在理论上说对所有人开放，大多数人没有足够的资源以满足长期准备所需的开支，许多人没有亲属关系或其他关系可以帮助他们很快走上正途以避免长期的摸索和失误，当人们在没有指导或支持的情况下进入一个陌生的环境时上述情况是不可避免的。

根据我们的理论，基础广泛的选举权所带来的民主选举原则可能与统

治阶级所表现出来的稳定原则相冲突，但是必须说明的是民主选举中成功的候选人总是那些拥有相当大政治力量的人，这种政治力量是可以遗传的。在英国、法国和意大利的议院中，我们经常可以看到前议员或代表的儿子、孙子、兄弟或侄子。

其次，当我们看到世袭制在一个国家确立并垄断了政治权力时，我们可以确信，这种地位在理论上是高于其实际地位的。在宣称他们具有专有性世袭权力之前，这些家族必须紧紧地把握其权力，完全垄断那个时期国家的所有政治力量。否则这样的宣称只会引起严重的反抗和最痛苦的斗争。

世袭贵族统治经常自夸其超自然的血统，或至少不同于或高于被统治阶级。一个重要的社会事实可以解释这一观点，即每一个统治阶级都试图通过将其权力建立在一些普遍的道德原则之上来证实其实际权力。.....许多研究者根据达尔文理论，认为上层阶级代表了社会进化中的较高层次，因此要比较低阶级高贵。龚普洛维奇 (Gumplovicz)认为，在现代文明国家里，基于人种学上的异质性可以把人们分为商*群体 (trade

groups)和职业阶级 (professional classes)。⁴

历史明确表明，贵族所表现出来的能力和缺陷同样明显，贵族群体要不就保持完全封闭，要不就想方设法使得人们很难进他们的圈子。古罗马的贵族阶级以及现代的英国和德国贵族是我们谈到的贵族的现成类型，然而在处理这个事实时，理论经常会扩大其重要性，我们不同意下列观点：属于贵族群体的人们更多地将他们的品性归因于特殊教育而不是血统，教育培养了他们优于他人的智力和道德修养。

8.最后，如果我们坚持认为在统治阶级形成过程中世袭原则具有排他性影响，那么根据进化论的观点，我们应该得出这样一个结论：人类的政治历史应该比事实情况更简单。如果统治阶级确实属于不同的类别群体 (race),或者他们适于统治的品性主要靠身体的遗传，那么一旦阶级形成，就很难看到他们权力减少或者失去权力。某个类别群体的特殊品质是非常持久的，根据进化理论，父母身上的后致能力会遗传给他们的孩子，随着一代又一代的发展，这些品质会更

加明显。因此，统治者的后代会越来越适合统治，而其他阶级会看到挑战、超越他们的机会变得越来越遥远。现在最普通的经历也能让我

们确信事情完全不是这个样子。

我们看到的是，一旦政治力量平衡出现变化，与原来不同的能力应该在国家管理中显示其权威；当原来的能力因此丧失其部分重要性或其在分布发生变化时，统治阶级的形成方式也会发生改变。如果社会中一种新的财富源泉发展起来，知识实际的重要性发展了，原来的家族衰落新的家族产生，一种新的观念得到传播，那么统治阶级中同时就会出现影响深远的混乱。人们可能说，在人类文明化的整个历史过程中，垄断政治权力的统治要素和通过继承拥有这种要素之间是存在冲突的，并且这种冲突在上层阶级和下层阶级某些部分之间导致不断地流入和流出的混乱状态。当统治阶级不能再扩大可以带来权力的那些能力的范围，当他们不再提供以前曾提供过的社会服务，当他们的能力和服务在他们所生活的环境中失去重要性时，统治阶级不可避免地就会衰落。因此，当罗马贵族不再是军队高官、国家的管理者或地方长官的来源时，他们衰落了。因此，当威尼斯贵族不能再控制舰队，不能再在海上贸易和战斗中度过他们的大部分生活时，他们就衰落了。

在非有机的自然界我们有空气作为例子，由惯性力量所产生的静止趋势与由于热量分布不均匀造成的流动趋势始终存在冲突。这两个趋势在我们地球上不同地交替起作用，有时产生平静，有时导致风暴。同样在人类社会现在占主导的趋势是不断产生封闭的、静止的、确定的统治阶级，现在的趋势导致了统治阶级或多或少迅速地变革。

(张传良北京大学社会学系)

Mosca, *Teorica dei governi parlamentare*, 第1章₀

2. Jannet, ***Le istituzioni politiche e sociali degli Stati Uniti d'America***, part II, XO

3. 在很多年前这是真实的，关于官僚的研究只出现在文学和历史研究中——当然，这是中国人对此类研究的理解。

4. Zver 这个观点来自于 Gump/10icz 《全集》。详细论述在第二卷，第33章。

C. Wright Mills

权力精英

普通人的权力被生活于其中的日常生活世界所限制，甚至在工作、家庭和邻里圈子里，他们经常被他们既不能理解又不能驾驭的力量所驱使。虽然“巨变”超出了他们的控制，但仍影响了其行为和观点。现代社会结构使得人们不是受制于自己的规划，而是受制于社会的各个层面。变化影响了大众社会的男男女女，因此这些人感到生活在一个没有目标、没有权力的时期。

但是并非所有的人都是这种意义上的普通人，在美国社会，由于获取信息和权力的手段日益集中化，一些人开始占据重要地位。他们蔑视那些生活于日常生活世界的普通人，通过决策施加强有力的影响。这种现象并不是由工作造成的；他们为成百上千的人提供工作，并在适当的时候剥夺其工作。他们并不受制于单纯的家庭责任，他们可以逃避；他们可能生活在旅馆或别墅，但是他们不属于任何社区；他们不需要仅仅满足日常需要，在某种程度上，他们创造这种需要并让人满足他们。无论他们是否公开承认其权力，他们的技术和政治经验早已超过了底层大众。他们是雅可布·布尔克哈特（Jacob Burckhardt）所说的“伟大人物”；大多数美国人喜欢说到他们国家的精英时，是这样描述的：“他们与我们完全不同。”¹

权力精英由这样一些人组成：他们的地位使他们独立于普通人的普通环境而生存；他们所处地位对决策具有重要影响；与他们占据着这样关键地位的事实相比，他们是否会做出这样的决策并不那么重要。因为他们控制着现代社会的重要等级和组织；他们控制着大公司，他

们控制着国家机器并掌握着特权，他们指挥着军队建设，他们占据着社会结构中战略性命令的位置，在这个位置上他们可以有效地获取权力、财富和声望。

权力精英并非团结一致的统治者。顾问、幕僚、代言人和意见领袖经常是其高明思想和决策的指挥者。权力精英之下是拥有中层权力的专业政治家，他们存在于国会、压力集团以及地区城镇的新旧上层里。以一种不寻常的方式与他们结合在一起的是那些职业名人，即使这样的名人不处于任何主导等级的领导地位，他们也拥有转移公众的注意力或制造大众轰动的力量，或者他们更直接地取得给那些掌握绝对权力的人出谋划策的机会。这些名人和幕僚或多或少是独立的，他们是道

德批评家或权力操作专家、上帝代言人，大众情感制造者。他们在精英的戏剧表演中 扮演着一定的角色，但是剧本本身主要突出了制度等级化的支配地位。

1

精英的真实本质和权力并不是当事人心照不宣的秘密，这些人对自己在事件和决策关系中的角色有各种理论，甚至他们经常让恐惧和期望影响他们关于自身权力的评价。无论他们的实际权力有多大，他们了解在权力使用时他人的反抗，相比之下他们并不确切地知道自己的权力到底有多大。此外，大多数美国执掌权杖之人已经谙熟公关修辞学（rhetoric of public affairs），甚

至在独自一人时也使用，因此他们逐渐相信了它。行动者的个人意识需要检验，以作为理解上层圈子的信息来源之一。然而也有人认为不存在精英或至少没有任何显贵之人，他们将精英评价自己的观点或者公开表明观点作为论断的依据。

然而还存在另一种观点，有些人认为，在美国并不存在重要的精明强悍的精英。他们的观点以对时代历史发展趋势的感觉为基础，虽然这种观点本身也是模糊的。例如他们感觉到军事事件的主导权，他们就此断定，将军们以及受他们影响的决策者的权力肯定非常之大。他们听到国会在战争与和平问题上又一次屈服于一小部分人的决策，他们知道原子弹是以美国的名义从日本上空投下的，虽然没有人就此事参考过他们的意见。他们感觉到他们生活在“重大决策”的时代，他们知道自己没有做出过任何重大决策。因此，当他们把现在当成历史时，他们认为在社会的中心必然有权力精英的存在，不管这些人是否做出决策。

一方面，对历史事件有同感的人认为，精英是存在的，他们的权力是巨大的。另一方面，有些人认真听取了参与重大决策的人所作的报告，他们认为权力具有决定性影响力的精英并不存在。

这两种观点都应该考虑，但都是不充分的。要理解美国精英权力，不在于认识到事件的历史维度，也不在于是否接受决策人报告所体现的个人意识，在这些人与历史事件背后，连接这两者的是现代社会的重

要制度。国家、公司和军队的等级体系构成了行使权力的手段。它们现在已经有了一种史无前例的重要性，在社会顶层，即现代社会的领导位置，为我们提供了一把理解美国上层圈子角色的社会学钥匙。

在美国社会，重要的国家权力存在于经济、政治和军事领域，其他的制度似乎远离现代历史，偶尔还要从属于这些领域。没有哪个家庭像重要的大公司一样在国家事务中有那么直接的权力；在美国年轻人阅读的传记中，没有哪个教会像武装力量那么强大；在对重大事件的塑造过程中，没有哪所学校像国家安全局那么强有力；宗教、教育和家庭制度不再是国家权力的自主中心；相反这些偏离中心的领域正日益被三大领域塑造着，在三大领域里已经出现了决定性的迅速发展。

在这三大领域内，典型的制度化单位（institutional unit）已经扩大了，并且日益行政化，

并且依靠其决策权力变得集中化。在制度化单位发展的背后有一种惊人的技术，这种技术一体化到社会制度当中，社会制度用它来塑造和促进制度化单位的发展。

经济——过去是分散的自给自足的小生产单位，现在已经被两三百个大公司控制，在管理和政治上相互联系，它们一起控制着经济决策。

政治秩序——过去是几十个分权的州，拥有一个作用微小的中轴（spinal cord）。现在已经变成了集中的行政体制，将以前分散的权力集中起来，并且渗透到社会结构的每一个缝隙里。

军事秩序——过去是非信任背景下作用微小的建制，以州国民军的形式维持。现在已经变成了政府最大、最昂贵的组成部分。虽然谄熟微笑式（smiling）公共关系，但是现在已经变成了严酷、低效率、随意扩展的科层领域。

在每个制度化领域，决策者手中的权力日益扩大；他们的集中化权力都得到加强，在其内部，都有详细说明和日益严格化的现代管理制度。

当每个领域变得更大、更集中时，其行动结果的重要性也就增大了，与其他领域的交流也在增多。许多公司的决策与世界军事、政治和经济发展都有关系。军事机构的决策依靠并严重影响

着政治生活和经济活动水平。政治领域所作的决策决定了经济活动和军事计划。经济秩序和政治秩序中包含了对政治和赚钱来说并不重要的军事机构。政治性经济（political economy）以

各种形式与军事机构和决策相联系。穿越中欧和亚洲边缘地区，在分裂的世界两边，经济、军事和政治结构的互相渗透和结合（interlocking）

日益增加。²如果政府介入公司经济，那么公司也会介入到政治过程中。在结构意义上，权力三角是彼此渗透、互相结合的权力结构的源泉，这是当代历史结构最重要部分。

互相渗透结合的事实清楚地表明，在现代资本主义社会每一次危机时，物价暴跌、战争和繁荣的出现非常明显。这时，决策者被引导着理解主要制度秩序之间的互倚性。十九世纪，当所有的建制规模都很小时，它们在自主化经济中的自由整合通过市场的自主性作用实现；在政治领域，通过谈判和投票来实现。在效率有限的决策背后是失衡和摩擦，之后在适当时候会出现新的均衡。现在这种假设已经不存在了，三大主导性层级顶层的每个人都不允许这种假设的存在。

对特定的结果范围而言，决策——优柔寡断——将会在各个层面相互交错制约，因此高层决策或者是协调一致，或者是优柔寡断。但事实并不总是这样，当经济是由无数的小企业家共同创造之时，他们之中可能会有人失败，但结局仍然是地方性的，政治和军事权力不会干预。但是现在，在既定的政治期望和军事责任的事实下，他们能够允许私人公司经济的重要单位在经济衰退中解体吗？他们越来越多地干预经济事务，这使得在任何秩序下的控制性决策都受到另外两种秩序的代理人的监督检查，于是经济、军事和政治结构互相渗透结合在了一起。

在这三个扩大的集中化领域的最上层，出现了由经济、政治和军事精英组成的上层圈子。在经济之巅，即公司有产者中是总经理；在政治秩序的最高位置上是政治指导者（directorates）；在军事建制的顶层是围绕参谋长联席会和军方高层周围的军人政治家精英。每一领域与其他领域相结合，他们的决策具有总体性后果。这三个权力领域的最高领导人——军事首脑、公司行政长官和政治指导者——走到一起，形成了美国的权力精英。

对于这些处于命令地位及周围的上层圈子里的人，人们经常根据他们的占有物来进行判断。人们都认为，他们比其他人具有更多的令人尊敬 的经历，从这一点上看，精英确实是那些拥有最多资源的人，包括财富、权力和声望，还有这些资源所形成的生活方式。³但是，精英并不完全如此，因为如果他们 没有占据着重要机构的位置，他们就不会拥有这么多东西。国家重要机构是获得权力、财富和声望的基础，同时是行使权力的主要途径，获得财富、权力和声望的主要手段。

当然，我们认为权力强大的人是那些即使在他人阻碍下仍然能够实现其意志的人。因此，没有人拥有真正强大的权力，除非他有机会控制重要机构。因为在这些权力的制度化手段中，权力确实强大有力。高层政治家及政府的重要官员拥有这种制度化权力；陆军和海军将军们也拥有这种权力，大公司的所有者和行政官也拥有这种权力。但是，并不是所有的权力都是制度化的稳定权力，并且由重要机构来行使，只有在这些机构内部，通过这种机构，才会拥有连续性的重要权力。.....

如果我们让当今美国权力最强大的一百人，最富有的一百人和最值得尊重的一百人远离他

们现在占据的重要机构位置，远离人事及财富等资源，远离那些聚焦在他们身上的大众传媒，那么他们就会变得毫无权力，贫困潦倒，失去声望。所以，权力并非人的属性，财富不会集中在富有的个人身上，声望并不是人格的固有特征。要获得声望、财富和权力就必须有机会进入重要机构，因为人们占据的机构位置很大程度上决定了拥有和保持这种有价值经验的机会。

上层圈子的人也可能被认为是地位较高社会阶层的成员，他们彼此之间互相熟悉，他们在社交和商业活动中互相留意，在决策时则互相考虑对方利益。根据这个观点，不但精英自己觉得是，而且其他人也觉得他们属于上层社会阶级的内部圈子。⁴他们形成一个非常紧密的社会和心理实体，已经变成有自我意识的社会阶层成员。人们要么被这个阶层接纳要么被拒斥在外。由此出现一个定性的而不只是定量维度的裂缝，把精英与非精英区分开来。精英们或多或少地意识到他们属

于一个社会阶层，本阶层成员的行为方式与其他阶层成员完全不同，他们彼此接受、相互理解、互通婚姻，他们的行为及思考方式即使不完全相同也至少是类似的。

现在我们不想用我们的定义进行有偏见的判断：处于命令地位的精英是社会承认的阶层中自觉的成员吗？或者是否有相当比例的精英来自于这样一个明显的独特阶级？这些都是有待考察的问题，然而为了认清我们想要考察的是什么，我们必须注意有关富人、有权力的人和杰出人物的传记和回忆录所表明的，不管他们还有其他什么特点，这些上层人士是重叠群体和关系错综复杂的小集团的成员。那些“坐在同一平台”上的人之间有一种相互吸引力，但是只有当他们与其他人感到有必要划清界线时，只有当他们开始共同防卫，认识到他们的共同利益，紧密地团结起来反对阶层之外的人时，这种吸引力对他们及别人来说才是清楚的。

这种统治阶层观念表明，其成员大部分具有相同的社会出身；在他们的生活当中，他们保持着一种非正式关系网络；在某种程度上，在不同的财富、权力和声望等级中，存在一种互换位置的可能性。当然我们认为，如果确实存在这样一个精英阶层，那么因为根深蒂固的历史因素，与那些统治过欧洲不同国家的贵族相比，他们的社会形象和真实形态是完全不同的。

美国社会从未经历过封建时期，这对美国精英的本质有决定性的影响，对作为一个历史整体的美国社会来说也是如此，因为它意味着在资本主义社会之前没有建立起贵族统治，而贵族强烈反对更高发展阶段的资产阶级。这意味着美国资产阶级不仅垄断着财富，而且垄断着声望和权力。这也表明了最高位置不是由贵族家庭来控制的，他们也没有独享人们高度尊重的价值观，当然也就没有人通过继承权达此目的。这还意味着，没有哪个教会中的权贵或宫廷贵族，没有哪个穿着高贵的固执的地主，没有哪个处于军队较高位置的垄断者，以出身和特权的名义反对富有的资产阶级，并成功地阻碍资产阶级的自我实现

(self - making) 0

但这并不意味着美国社会不存在上层，他们来自于中产阶级，虽然他们的贵族特征没有得到公认，但是这并不意味着他们依然是中产阶级，当他们的财富迅速增加时，他们使其高贵性成为可能。但是在今天的美国，实际上存在着财富和权力的等级和排列，中产阶级和更低阶

层的人很少了解甚至做梦都不会想到。有些家庭已经十分富裕，他们对那些低于他们阶层的人才能感觉到的经济波动和经济困境一无所知。也有一些权力

强大的人，虽然群体较小，但是其决策对下层人民具有重大的影响力。

美国精英作为一个实际上没有遭到反对的资产阶级走上现代历史舞台，没有哪个国家的资产阶级，在此之前或之后，有这样一种机会和优势：没有在军事上构成威胁的邻国，很容易占据一个独立的大陆，这个大陆有丰富的自然资源，大量引进有意愿的劳动力。权力框架和为之辩护的意识形态已经在掌握之中。为了反对重商主义

(mercantilism)的限制，他们继承了自由放任主义(laissez-faire)的原则，在反抗南

方种植园主的过程中，他们提出了工业主义的原则。独立战争(The Revolutionary War)结束

了贵族殖民主义的傲慢，随着亲英分子(loyalist)逃离这个国家，社会等级就被打破了。杰克逊主义的崛起伴随着地位革命，结束了昔日新英格兰家族后代傲慢的垄断。内战打破了南方上流社会拥有的权力，也消除了原来的声望。资本主义的迅速发展使得世袭贵族在美国不可能得到发展和延续。

没有任何固定不变的阶层，他们仅靠农业生活和军事荣誉就能在美国商业和工业历史性的发展中立足，或者让自己隶属于资本主义精英，就像日本或德国资本家所得到的隶属关系那样。当工业化暴力开始决定历史时，世界任何地方的统治阶级都不可能像美国的资产阶级一样，德国和日本在二十世纪两次大战中的命运就是明证；实际上，当纽约和华盛顿不可避免地成为西方资本主义世界的经济和政治中心时，英国及其模型化统治阶级的命运也是明证。

4

占据着命令地位的精英可能被看成是权力、财富和声望的拥有者。他们可能被当作是资本主义社会的上层成员，他们可能也以心理和道德原则来看待自己，作为优秀个体的特殊类别，可以这样简单的定义：精英是具备上等人身份和能

力的人。

举例来说，人道主义者可能会认为“精英”不是一个社会阶层或社会等级，而是一些分散的个体，他们力图超越自己，因此他们更高贵，更有效率，是较好的社会成员。他们贫穷或富裕与否并不重要，无论他们占据高或低的社会地位，无论他们是被赞成还是反对，他们都是精英，因为他们就是这种人。人口的其余部分则是大众，按照这种观点，大众慵懒迟钝，是自己都感到不舒适的平庸之才。⁵

这是一种社会错位（socially unlocated）概念，它是由一些具有保守主义怀旧情结的美国学者最近发展起来的。但是，精英的大部分道德和心理观念都是不太成熟的，他们并不关注独立个体，而是将自己与整体的社会阶层联系起来。这种观点实际上出现于下述社会：某些人比另一些人拥有的东西更多。他们自然地认为自己从本质上应该拥有这些东西；他们认为自己是天然的精英。实际上，他们把财产和特权当成了精英的自然延伸。在这个意义上，精英是拥有高雅道德准则的男男女女，这是一种有特权的统治阶层的精英意识形态；不管这个意识形态是由精英创造还是他人创造，它都是正确的。

在为平等主义辩护盛行的年代，中下阶层有文化的人和善于表达的人，还有上层中有愧疚感的成员可能会喜欢一种“反精英”（counter-elites）的观点。实际上在西方社会长久以来就有一种传统和对穷人、被剥削者、被压迫者的不同观点，即认为他们是善良的、聪明的和受到祝福的。出现于基督教的这种反精英观基本上把上层人士当成堕落的人，下层人民可以运用这种观点来为对统治精英所作的批评进行辩护，并且用

它来设计一种未来精英的乌托邦景象。

然而精英的道德观念不总是强权的意识形态或无权者反抗的意识形态，精英道德观念经常是这样一个事实：掌握了控制经验和特权，许多上层个体正在接近他们所主张代表的角色类型。甚至当我们必须接受精英的角色是天生的观点时，我们也不能忽略这样的观点：他们的经验和训练培养和发展了他们这种特殊类型的角色。……

在恰当地理解了关于精英的这些观点之后，我们发现它们的联系错综

复杂。我们将在考察美国人的成功时使用这些观点。我们会研究每个为精英提供候选人的上层圈子，我们要研究美国社会的重要机构，在这些机构之内和机构之间，我们会追溯权力、财富、声望的互倚关系，但是我们所关注的主要是那些占据着命令地位的人的权力及他们在历史中所扮演的角色。

这种精英可能会被认为是全知全能的，他的权力被认为是重大的隐秘设计。因此在后马克思主义里面，各种事件和趋势由“资产阶级的意志”来解释；在纳粹主义那里，依据“犹太人的阴谋”来解释；在今天美国一小撮右翼分子那里，他们通过共产主义间谍的“隐藏力量”进行解释。按照这种作为历史原因的全能精英观点，精英从来不是一个完全可见的行动者，实际上它是上帝意志的世俗体现，通过上帝保佑的设计实现。除非那些非精英者能够反对并最终战胜它。

相反的观点——认为精英无能——在自由化主义观察家那里也非常普遍。精英不是万能的，他们分布很分散以至于缺乏形成历史力量的任何一致性，他们不易察觉并不是因为掩饰，而是因为他们太不显眼了。占据正式权威地位的人受到严格的限制——其他精英的压力、作为选民的公众或各种法规一因而虽然存在上层，但是不存在统治阶级；虽然存在权力人物，但是没有权力精英；虽然可能有分层体系，但是社会并不存在有效的上层。这种关于精英的观点是极端的，精英已经被妥协和不团结削弱到了微不足道的地步，它是非人格化集体命运的替代。因为按照这种观点，上层人的决策在历史上并不重要。

现在，将精英当作全能的观点在国际上十分流行，意见领袖会很快将所有好的、令人愉快的事情归因于其国家领导人；所有坏的、令人沮丧的事情则被归结为国外的敌人。这种情况都假设了邪恶统治者和明智统治者的全能。这种诡辩术在国内的使用则比较复杂，当人们说起他们自己的政党或集团时，他们和其领导者当然是无权的；只有人民才是无所不能的；但是当他们说到其对手的政党或集团时，他们就认为是全能的，“人民”毫无权力。

更一般地说，美国当权人物会依据传统否认他们的强大权力，没有一个美国人是为了统治甚或管理进入政府部门工作，他们只是服务于政府；他们不会变成官僚甚或官员，他们是大众服务者。正如我指出的，现在这种姿态成为当权人物公关策划的典型特征。它作为权力行使方式的一部分是如此成功，以至于保守主义者们很容易错误地将其理解为一种“不定型权力格局”（a-

morphous power situation)的发展趋势。

但是美国今天的权力格局并不像那些把它作为一种浪漫混合体的人所认为的那样，相反它更多地是定型的；它不是一种平稳的、暂时的状况，而是一种等级化的、持续性的结构。并且，占有最高地位的人即使不是全能的，他们也不是无能的。如果我们要理解精英所掌握、执行权力的程度，我们就必须考察权力等级化的形式及程

度 (height)。

如果决定国家大事的权力是以绝对平均的方式分享的话，就不存在权力精英，就不会存在权力的等级化，只有强烈的同质性；同样在另一个极端上，如果决定问题的权力完全被一个小群体垄断，就会形成权力的等级化，这个小群体就处于统治地位，在其之下是未分化的被统治的大众，今天的美国社会并不在两个极端上，但是这个极端的概念是非常有用的，它让我们清楚地认识到美国社会权力结构的问题和权力精英在其中的位置。

在现代社会每一个权力强大的机构秩序中，都会有权力的等级化。路边水果摊摊主在社会、经济或政治的任何方面不会与拥有千万美元资产的水果公司老板拥有同样的权力；在前沿阵地的少尉军官不会像五角大楼的参谋指挥官一样有那么大的权力；没有一个警官拥有美国总统一样的权力。因此，在界定精英问题时，最重要的是划清我们所关注问题层次间的界线。通过降低问题层次，我们可以根据现实定义精英；通过提高问题层次，我们可以使精英成为一个小圈子。就像用炭笔素描一样，我们粗略地初步勾画出权力精英：权力精英是指那些政治、经济和军事集团，这些集团作为互相依存的集团所做出的决策具有全国性影响。权力精英就是指对国家事务做出决策的人。……

6

我的论题并不是说，在人类历史的所有时期，在所有国家都存在有创造力的少数人，统治阶级和全能的精英，是他们塑造了历史事件。这样的论述经过仔细的检验很可能会成为同义反复，⁶即使并非如此也过于笼统，对理解当前历史是毫无用处的。权力精英的最起码定义，即精英是决定重要事件的人，并不表明精英成员必定是历史的创造者，但也不表明他们从来不是历史创造者。在用关于角色的理论来将精英定义为“他们是我们时代历史的创造者”时，我们不能使精英概念模糊

化。诸如“那些统治美国的人”不能定义一个概念，只能表述一种关于精英角色和权力的假设。无论我们如何定义精英，其成员权力的范围都受到历史变化的影响。如果用一种教条的形式把多样性纳入到一般定义中，那么我们就愚蠢地限制了必要概念的使用。如果我们强调精英应该作为一个严格的、持续的、绝对行使统治的、协调一致的阶级，那么我们的观点就缺乏弹性，本来使用更加中肯的定义可以使我们的观察视野更加开阔。简而言之，我们对权力精英的定义不可能教条化地包含每个地方统治群体权力的程度和类型。权力精英概念很少能使我们进入到历史理论讨论中去。

在大部分人类历史中，历史变化对生活于其中的人来说是不可见的，甚至对那些在历史发展中扮演重要角色的人来说也是如此。例如，古埃及和美索不达米亚延续了四百多代，但是其基本结构只有很小的变化，它们是整个基督教时代的六点五倍长，后者占统治地位的时间只有六十代；它们是仅有五代人的美国的八十倍。但是，现在的变化节奏是那么快，观察手段是那么接近现实，如果我们只选择一个十分有利的角度细心观察，那么历史事件与决策的相互作用是非常明显的。

当聪明的记者告诉我们，“是事件而不是人塑造了重大决策”时，他们是对把历史看成“幸运”、“机会”、“命运”或“看不见的手作用”理论的一种附和。事件对那些古老观念来说是一个现代词语，所有这些观点把人与历史缔造过程割裂开来；它们都试图引导我们相信，历史都是在人类行动之外延续的；历史过程中只有

行动而不是功绩（deed），历史只是一些事件，并且它不以任何人的意志为转移。¹

我们时代事件的进程更多地取决于一系列的人类决策，而不是任何不可回避的命运。“命运”的社会学意义简单地说就是：当无数决策的重要性都很小时，这些决策用一种无意识的方式构成了作为命运的历史，但是并非所有历史时期都是命中注定的。随着决策圈的缩小，决策方式日益集中化，决策的结果变得意义重大，那么重大事件的过程通常取决于有决定权的集团的决策。这并不是说，此集团的人控制着一个又一个的历史事件，精英的权力并不必然表明历史不是由一系列的小的、未加深思熟虑的决策所塑造的。它并不表明一百个小安排、妥协和适应不会形成持久的政策和有生命力的事件。权力精英的观点仅仅表明做出决策的过程是这样的：它是一种界定社会领域的努力，在这种社会领域内，无论过程有何特征，过程仍然会持续。它是

一个有关什么人卷入此过程的概念。

卷入决策的那些人的眼界和能力可能相异。权力精英观点并不意味着决策依据的评估和计算不会经常出错，结果也往往出乎意料。决策者经常被自己的不足困扰，被自己的错误阻碍。

然而在我们的时代，由小圈子做决策或不 做决策的关键时刻已经到来。在这两种情况下，小圈子的人都是权力精英。在日本上空投下原子弹是这样的时刻；在朝鲜问题上的决策也是这样的时刻；把金门和马祖混淆，以及在奠边府战役中的犹豫不决也是这样的时刻；第二次世界大战美国士兵的调遣也是这样一个时刻。我们时代的历史不是由这样的时刻构成的吗？难道这不意味着我们生活在一个重大决策权高度

集中的时代吗？

我们中的大多数人不会通过相信希腊式的永恒循环，也不会通过信仰基督教救世主的到

t

即使我们对这些问题没有反应，我们也会相信 Burdchaixlt所说的，我们生活在事件的连续体

中，绝对的连续性是历史的唯一原则，历史只是一个事件接着另一个事件；历史是没有意义的，因为它不是重要图谋所实现的结果。当然，我们对所处时代历史的感觉也是受危机影响的，但是我们很少能看到当下的或以前的危机。我们不想相信命运或天命。虽然我们不谈及它，但是作为一个民族，我们能够塑造未来，但是我们作为个人可能做不到这一点。

历史所具有的任何意义都是我们通过行动所赋予的，然而事实上，虽然我们在历史当中，但是我们并不拥有同样的创造历史的权力，假装做出这种样子，则是社会学上的无知和政治上的不负责任。因为群体或个人同样都是受到限制的，首先在权力技术和制度手段上；其次，并不是所有人都有机会接近现存权力，在使用权力上也有不同的影响力。假装我们都是历史的创造者是政治上不负责任的行为，它会使确定重要决策人责任范围的努力变得黯淡，而正是这些人有权使用

权力手段。

从对西方历史最表层的检验中我们可以了解到：决策者的权力首先受技术水平限制，受特定社会里占优势的权力手段、暴力和组织的限制，从这种联系中我们可以得出西方历史发展的线索•.剥削和压迫方式，暴力和破坏的手段以及生产和再生产的方式，正在日益扩大和集中。

随着权力制度化手段和将其联系在一起 的沟通方式效率的提高，现在那些控制了权力手段的人已经掌握了人类历史上从未有过的统治方式。我们现在并没有处于权力发展的最高点，我们无法从以往统治阶级的浮沉中获得依靠和舒适，在这种意义上，黑格尔是正确的：我们从历史中学到的，就是我们无法从历史中学习。

(翻译参考了王逸舟••《权力精英》，桂冠图书，1994)

*

(张传良北京大学社会学系)

3释. •

1- Jacob Burckhardt, *Force and Freedom* (New York: Pantheon Books, 1943), 页 303 ff.

2. Cf Hans Gerth and C Wright Mills, *Character and Social Structure* (New York: Harcourt, Brace,

1953), 页 457 ff.

3. 在现代社会，挑选出某种价值并称拥有最多 价值的人为精英的统计学观念，来自意大利 经济学家帕累托。其中心意思是：“我们假设 在人类行动的各个领域赋予每个人一个指数， 用它来代表其能力。这很像在学校考试中不同课程所得分数。例如，最优秀的律师得到 10分，没有一个客户的律师得1分，0分是 给傻瓜保留的。能够赚百万美元的人，不论 他是否诚实，都得到10分；能赚到几千元的人得6分；只能维持温饱的人得到1分，0分 是那些.....。然后我们把在其行动领域拥有

最高得分的人分为一类，我们称他们为精英。” Vilfredo Pareto, /Tie MiW

ami Soc

(New York: Harcourt, Brace, 1935), 尤其黄 2027和2031.用这样的方法所得到的可能并不是一个精英,而是一组由数值所代表的价值。像许多其他抽象推论一样,这个方法的一个好处就是迫使人们采用比较清晰的方法进行思考。对这种方法的熟练运用请参考

Harold D. Lasswell, **Politics: Who Gets What[^] When, How** (New York : McGraw - Hill, 1936);

对这种方法更系统的运用请参见H. D. Lass-

well and Abraham Kaplan, **Power and Society** (New Haven: Yale University Press, 1950)。

4•把精英作为最高社会阶层的成员,这种概念与分层研究中的一般观点是一致的。从学术上说,它类似于“地位群体”(status group)而不是“阶级”(class),对此熊彼特有详细的论述,见 Joseph A. Schumpeters, 'Social Classes in an Ethically Homogeneous Environment, , **Imperialism and Social Classes** (New York: Augustus M. Kelley, Inc., 1951), 页 133 ff., 尤其是页134 -147;也可参见Joseph

A. Schumpeter, **Capitalism, Socialism and De-mocracy**, 3rd (New York: Harper, 1950), 第

2部分。对阶级和地位群体的区别,参见 **From Max Weber: Essays in Sociology** (trans* and ed* by Gerth and Mills; New York: Oxford University Press, 1946)。有关帕累托精英和马

克思阶级概念的比较分析以及法国的资料,参见 Raymond Aron, ⁴ 'Social Structure and Rul* ing Class,' **British Journal of Soicology[^]** Vol. I, nos. 1 and 2 (1950) ○

5. 近年来,最受欢迎的论文是根据道德评价的特征类型来定义精英的,如Jose Ortegay Gas-set, **The Revolt of Masses[^]** 1932 (New York; New American Library, Mentor Edition, 1950), 特别是页91 ff。

6. 最明显的例子是Gaetano Mosca,

(New York: McGraw-Hill, 1939)。对莫斯卡的分析，参见 Fritz Morstein Marx, 'The Bureaucratic State, * *Review of Politics*, vol I. 1939, 页 457 ff., 也可见 Mills, 'On Intellectual Craftsmanship, ' April 1952, 单行本, Columbia College, February 1955。

7. 有关于主要历史哲学的精确深入分析参见

Karl Lowith, *Meaning in History* (Chicago: University of Chicago Press, 1949), 页 125 ff。

Anthony Giddens

精英和权力

马克思主义的理论洞见有一个典型特点，即政治领域从属于经济领域，在资本主义制度中尤其是如此（从一般意义上说在阶级体系的早期类型中亦是如此）。但是马克思主义对这种从属的具体形式，以及它怎样在统治阶级统治中具体地表现出来仍然相对模糊。¹ 这一点的意义并不局限于对资本主义社会结构的分析，而且与社会主义的无阶级特征有直接关系。此外，那些处于世纪之交的“精英理论家”提出了一些对马克思主义的批评，这些批评使许多问题成为讨论的中心，上述情况与此也有关。在帕累托和莫斯卡的著作中，批评的主旨可以表达为一种改变马克思主义阶级概念的企图，马克思主义的阶级概念是建立在生产关系基础之上的，而帕累托和莫斯卡试图将它变成在统治者和被统治者之间必要的政治分化。由于马克思主义不能以一种系统化方式详细说明资本家阶级的经济霸权何以变成统治阶级的政治统治这一规则，因此这种改变的企图在一定程度上变得可能。经济控制直接产生政治权力确实是事实，社会主义社会与资本主义社会（实际上就像在任何其他可能的复杂社会类型中）一样，那些控制着生产手段的人作为统治阶级取得政治统治权。正如古典精英理论所讲的那样，从资本主义到社会主义的历史运动仅仅是“统治阶级”（即精英）的演替，或者如伯恩汉姆（Brenham）在著作中更具体地描写的那样，在此历史运动中出现了一种管理或专家政治（technocratic）阶

级，最近各种形式的专家政治社会理论也经常有此论述。²

精英理论的概念使用存在种种问题，最近几年马克思主义观点和精英

理论之间的争论变得非常复杂，比如说“权力精英”的概念与“统治阶级”的概念是同义的。因此，澄清“统治阶级”、“精英”、“权力精英”和“管理阶级”(governing class)等概念是非常有用的，这些概念

在上层阶级结构化(structuration)图景中更为相似。

在接下来的分析中，我首先详细、明确阐述概念的区别，而不再使用惯常的术语——如果，尽管这一领域如此充满含混，可以说有惯常套路的话。³我认为，虽然有区别，但是仍然存在着“管理阶级”，他们不必成为“统治阶级”；存在“权力精英”，他们不必成为“统治阶级”或“管理阶级”；存在我所称谓的“领导群体”，他们既不构成“统治阶级”、“管理阶级”，也不构成“权力精英”；所有这些社会构型(formation)

原则上可以和谐地存在于以“资本主义”为组织方式的社会。首先，有必要对“精英”概念做一些初步评论，因为“精英”概念有时可以被用于指涉在任何类型的行动中起领导作用的人：对普通行动者或运动员、对政治领导人或经济领导人来说都是如此。然而在第一和第二个之间也存在明显的不同，前一个“领导”指“名声”或“成就”的某种维度；第二个指的是具体的在内部有权威结构的社会组织(国家、经济组织等)中占据首要地位的人。我在后一种意义上使用“精英群体”的概念，来描述那些在社会组织或社会机构中占据正式权威地位的人；而用“精英”概念更一般地指涉某一精英

招募新成员模式 开放 封闭

整合® 程度低

团结的精英	统一的精英
抽象的精英	确定的精英

群体或一些精英群体。

使用这些术语描述上层阶级结构化，我认为主要包括以下几个方面。首先是通过社会流动或招募新成员(recruitment)进入精英位置的

过程，其次是精英群体内部及群体之间的社会团结程度。间接结构化（mediate structuration）

关注通过招募新成员进入精英位置的过程是否有利于那些有财产背景的人以及这种关系的紧

密程度。直接结构化（proximate structuration）

主要取决于精英群体成员之间社会交往的频率和本质。它们都可能采取不同的形式，包括婚姻关系及其他亲属关系，个人结识的朋友关系等。如果精英群体社会整合程度很高，同时精英作为整体有较高的道德团结程度，那么在精英群体之间，潜在的或明显的冲突的发生率就很低。从来没有精英是空前团结且没有冲突和斗争的；但是公开冲突的程度和张力会有所不同，因此说精英群体团结中存在很大差异是合理的。

把结构化的这两方面结合起来，我们就可以对精英形成方式进行分类。

“统一的精英”指拥有这样特征的人：吸收新成员的方式与形成相对紧密的统一体的方式都受到限制。他不需要强调分类包含了所有的特征。在传统的贵族统治时代也没有完全封闭的招募新成员的模式，印度的种姓制度——在某种程度上，所有精英对较低等级开放他们的阶级，这样可以提高其稳定性。然而，一个相对封闭的招

9

募新成员的模式可以提供一种连贯的社会化过程，此过程可以使精英群体之间（或之内）产生较高程度的团结。事实上，“统一的精英”与“确定的精英”是非常接近的，我们必须正视这个事实，后者也有一个相对封闭的招募新成员的方式，但是精英群体间只有很低的整合度。“团结的精英”正如在分类中所定义的那样，可能涉及要素间未必有的组合，因为由不同阶级背景的成员组成的精英群体之间很难获得一种很高的整合度。在资本主义社会里这种社会组织类型很少，而某些社会主义国家则非常适合这种类型：共产党是取得精英地位的主要途径，它也为较低层阶级的人们提供了流动途径，同时，它确保了精英群体间较高的团结程度。“抽象的精英”，包含了相对开放的招募新成员模式和较低程度的精英团结，无论实际情况如何，就像在所谓

的“多元民主”理论家的著作中所论述的一样，它非常接近于当前资本主义社会的情况。

精英形成方式不同类型的区别不会自然地使我们对权力现象概念化，就像阶级结构化一样，我们可以区分出社会权力关系媒介的两种形式。第一种我称之为“权力的制度媒介”（institutional mediation），另一种称为“权力的控制媒介”。通过权力的制度媒介，我想说明在国家、经济的一般形式中精英群体成员被招募进来，精英群体被结构化。这涉及经济生活中所有组织的财产的角色，规定经济和政治权力、责任的法律体系的本质，以及国家的制度结构本身。权力的控制媒介指涉特定精英群体所持有的制定政策及决策的实际（有效）权力。例如，经济领导者在多大程度上能够影响政治家的决策等。换一种方式，我们可以说权力包含两方面：“集体”的方面，在这种意义上，任何具体类型的权力关系随着社会组织整个体系的变化而变化；“个体”的方面，在这种意义上，某些群体能够在损害他人意愿的情况下施加自己的意志。⁴因此权力的控制媒介可以用“有效的”权力来表示，通过获得决策权或影

问题强度

宽泛的 限定的

统一的权力 分散的权力

专制的	寡头政治的
霸权的	民主的

响决策权表现出来，这种决策不同程度地影响了两个或更多的集团的利益。

我们在分析有效权力（就是说与“正式权威”不同的权力）时，根据精英形成方式的不同类型可以从概念上区分出两种变化因素。第一个是精英群体会将这种权力“统一”到何种程度；第二个是精英控制权力的“问题强度”（i_s-sue-strength）。前者描述了对有效权力的限制，

即对“下面”的限制；后者关注权力是在多大程度上被限制的，因为权力只是在与问题有关的狭隘范围内行使。因此，现代资本主义社会特点之一，即将问题限定在非常狭隘的范围内，在此范围内精英群体行使其控制权。⁵将有效权力的这两方面结合起来，我们可以建立一个关于权力结构形式的分类。（见附图）

正如前一个分类，它建立了一种可能的抽象组合；它仅仅是关于非常复杂现象的基本分类，这里所应用的分类没有穷尽特征的多样性，这些特征常常包含于以上术语中。

根据这个阐述，如果有效权力没有被限定于清楚界定的横向范围内（即宽泛的“问题强度”），并且当集中于精英或精英群体手中时，那么它的统一性最强。当精英群体掌握权力的集中化程度非常高，但是权力的“问题强度”则是有限时，权力占有的类型是寡头统治而不是专制。在霸权统治的情况下，那些占据精英位置的人控制着权力，如果权力的范围没有被清楚地界定，或者权力没有被限定在问题的有限范围之内，那么权力就是“表面的”。民主秩序是这样一种情况：精英群体的有效权力在两个方面都受到限制。

最后，把上面所述的两个分类结合起来，我们可以建立一个在阶级结构中精英形成和权力占有的总分类（见下表）。这使我们上面已经提到的四个概念的分类成为可能——“统治阶级”、“管理阶级”、“权力精英”和“领导群体”。必须强调这种分类在一定程度上横切了 (cross-cut) 现存的一些阶级和精英理论文献中

这些术语的使用。帕累托意义上的“管理阶级”在这里与帕累托文献里“管理阶级”是不同的，前者不是对马克思主义“统治阶级”的取代；在这个表中，管理阶级在精英形成和权力占有方面相对于“统治阶级”是“低一个层次的”。

	精英的形成方式	权力的占有
统治阶级	统一的/确定的精英专制的/寡头的	
管理阶级	统一的/确定的精英霸权的/民主的	

权力精英	团结的精英	专制的/寡头的
领导群体	抽象的精英	霸权的/民主的

在这个表中，统一的精英掌握“专制”权力时，统治阶级最强大；确定的精英掌握寡头权力时，统治阶级最弱小。相对封闭的招募模式与对精英群体的有效权力普遍限制相联系时，存在的是管理阶级，而不是统治阶级。管理阶级在统一的精英拥有“霸权的”权力时与统治阶级相似；在确定的精英掌握“民主的”权力时接近于领导群体体系。当管理阶级包含一种确定的精英和霸权权力的结合时，它与权力精英接近。权力精英与统治阶级在招募模式方面不同，就像管理阶级与领导群体体系的差异一样。精英群体只拥有有限的权力时，存在领导群体，此外，精英的招募模式也较为开放。

在权力的控制媒介方面，这个分类没有确定

任何一个精英群体与其他群体相比较时权力的相对首要地位

(**primacy**)。从概念上可以将其归因于精英群体存在不同等级的本质。只要一个精英群体比另一个所掌握权力具有更宽泛的问题强度，并因此能够对群体内他人的决策施加一定程度的控制，那么等级就存在于精英群体中。因此经济精英或经济精英的某一部分能够通过“影响”、“诱导”，或直接控制政治位置而有效地调控政治决策。例如，如果经济精英成员同时也是政治职位的现任者，那么他就可以对政治决策进行调控。我们可能会涉及在精英群体间作为交换媒介的获取、斗争和控制的所有的方式(**code**)。为了确定存在何种精英层级制度，必须考察在特定社会精英群体中起作用交换媒介，这是精英形成分析的主要任务之一。

(张传良北京大学社会学系)

3释：

1.许多后来的马克思主义学者或者同意关于此

问题的一般主张；或者强调资本主义由实际上并不行使统治职能的统治阶级控制，他们想论述这个问题来获取学术成就，参见Nicos

Polantzas, *Pouvoir politiques et classes sociales de l'état capitaliste* (Paris, 1970), 页 361 -362 E

2* James Burnham, *The Managerial Revolution* (New York, 1941)。

3. 本章这一部分我用了自己的文章“Elites in

the British class structure”，*Sociological Review* 20, 1972。

4. Talcott Parsons, “On the concept of political power”，*Proceedings of the American Philosophi-*

m/Soc(四)r, 1973, 页107。帕森斯分析的错误是没有对下述事实予以足够的重视：权力的“集体”方面在结果上对不同社会群体来说是不相称的。

5* 如 Keller, “strategic elites”，参见 Suzanne Keller, *Bye-orwf t/ie* (四) C/ O55 (New York, 1963)。

Edward A. Shils

大众社会时代的政治阶层：集体化自由主义和社会民主

精英研究的主题之一是对反精英主义 (anti-elitists) 的批评。莫斯卡和帕累托经常被怀疑为进步主义者、集体自由主义者或激进主义分子，某种程度上是因为他们被怀疑曾是法西斯主义者 (Fascists)，是因为一些法西斯主义分子曾要求他们为其寡头政治的理念提供证据，并对其残酷、野蛮行径表示赞颂。但实际上，精英研究是可评价的中性主题，因为其研究范围只限定于描述两代或更多代人之间所发生的事情，它不能回答诸如机会和报酬分配不平等是否是社会的固有本质这样的问题。精英研究中描述的性论述与下列观点是一致的：不平等是不可避免的；不平等是必要的、有用的，或者说至少其优点可以弥补其缺陷；不平等揭示了社会分配既有优点也有缺点。

莫斯卡确定无疑地认为，他在研究中所发现

的各种不平等都是不可避免的。他认为如果没有精英就没有社会，精英执行的功能对社会运作来说是非常重要的。他还认为精英是必要的，而且精英的恶不可避免地与他们相伴随。对莫斯卡来说，上述观点是无须争论的，更不是他理论的中心，他更关心政治精英发生作用的条件。对我来说这一点才是精英研究的恰当问题。人口统计学或“精英招募”研究的知识可以用于解释精英如何维持他们对社会的统治，以及用于解释在他们任期内如何避免暴力的破坏。莫斯卡没有考虑这些人的任期，他把任期作为个人生命或政治生涯之外的东西，他只考虑个人，而把精英的成功作为政治世系或政治阶级的胜利。统治阶级或政治阶级并不是所有参与政治生活个体的集合；也不是参与政治生活的人们各个部分的集合。统治阶级或政治阶级比后者的范围狭隘，比前者的集体性更强。根据莫斯卡的观点，政治阶级是以一种政治使命感为标志的，这种感觉被其个体成员分享，同时个体成员在其阶级的其他成员那里也能认识到这种使命感。此基础上，就会出现人与人之间的团结感，即使政治阶级作为一个总体由于竞争而被分化。

政治阶级概念指的是某些家族，或某些职业和机构的集合，属于这个阶级的是那些掌握着政府重要的选举、任命权力的人。家族世系的成员资格、职业的成员资格以及作为某个学校、学院或大学学生的事实都会让成员感到自己属于自由集体的一部分，这些集体的任务是统治社会。政治阶级概念所指涉的不仅包括家庭、职业和学校这些出现政治家和政治组织的地方，它所指涉的远比这些要多，它还指对共享统治权力和责任的认同感，也指观点和技能累积的传统。这种传统为家族世系、职业或学校的新一代群体及这些群体成员提供保持权力的知识和技能，如果没有权力就去争取，在行使权力时要保持充分的有效性，从而使集体继续存活，使被统治者的边界保持在某个重要地方。必须充分满足这些条件，如果不能满足，那么统治阶级就会变得软弱无力，并且不能居于社会的中心地位。

莫斯卡和熊彼特（Mosca and Schumpeter）认为这些统治传统提供了有效统治所需要的气质和态度，面对统治决策时的自信，权衡和算计成功机会的能力，以及关于行动中合作者和反对者的知识。他们认为政治经验是政治艺术的最好老师，代际累积的经验集中于某些制度的传统之中，比如家族世系、职业、学校、学院和大学都是政治阶级成功的知识源泉。政治阶级思想与理解政治是相关的，因为它表明某些态度和知识对有效统治来说是必要的，并且新成员的来源与导致统治有效或无效的特征是联系在一起的。

莫斯卡在一个世纪之前写了他的大作，并以此回顾了整个人类历史，他完成了在他所生活时代的意大利一个受过教育的，对经典著作和历史都非常有研究的人所能够做的一切。他是在政治和社会发展的边缘时期从事研究写作的，这种发展状况使得他思想中的那种政治阶级的存在更加困难。莫斯卡意义上的政治阶级在西方大大削弱，政治阶级所面临的任务以及其继任者在20世纪的后半期所面临的任务使得统治者功效的实现更加困难.....

无论现在的“大众民主”、“集体自由主义”、“社会民主”所展示的情形多么复杂，无论它们之间的区别是什么，现在是这样一种情形：需要政府权力的高度集中以集合并安排资源来应对不同地区人们高层次的需求。

当前的西方政府已经开始担负起以下事务的责任：充分就业和经济发展，市场不能提供的

商品和服务的供给，个人幸福和个人发展的培养，健康的照顾和自然保护，科学知识的进步和科技创新的发展，艺术的良好发展、文化的质量和社会公平（不仅是法律规则上的），还有对过去错误的改正。这与19世纪德国和20世纪早期美国和英国的人道主义的改革家所构想的福利国家差距甚远。现代政府几乎进入了一切生活领域，因为政府把这作为自身的责任，政府对人们生活的不完美非常敏感，它需要满足不同地区选民的需求；知识分子关于政府应该做什么和怎么做的主流观点也是原因之一。

当政治阶级仍然作为政府政治精英的储备时，没有“政治阶级”曾不得不处理过下述这种情况。这种情况是全新的；人们给予政府的任务和政府接受或政府所探寻的任务实质上是全新的，当然就是史无前例的。此外，任务变化非常快，它经常需要重新界定。失败必须通过更新、更详尽的方法加以补救，政府的工作那么多，其责任又那么广泛——这些责任是公众所要求的，或者是政府声明承担的——因此出现了新的任务：协调前所未有的复杂性。政府很长时间以来不把治理当成头等大事和唯一的任务；每个政府在接任时都有一个积极行动计划，力图把过去的成就向前推进，扩大并提高这种成就。（人们自己责任的失误经常被忽视。）当一个有较少扩张性的政府接任时，很少情况下，废除有较多扩张性的前任者制度安排的计划如同废除积极的计划一样复杂。此外，废除前任政府制度安排的计划从不会像前任更加积极管理的计划那样全面。

这与任务的预先安排非常不同，当政治阶级仍然存在时，他们接受并被期望接受这种安排！甚至在古代制度（ancient regime)的绝对垄断中，政府与公众的期望并不相称，而且政府与当前西方政府所接受的目标之间也存在张力。

政治阶级的最大优点就是它对政治和统治技巧传统的继承。这种传统所产生的知识是智慧而不是技术性知识。由政治阶级组成的政府并不用太多的技术性知识，他们所应用的实际上不是我们现在所称的科学知识和科学技术。修路的细节，排水沟的维修，财产名称的注册，征税，还有国家收入和支出的记录都可以留给官员去做；政府最高层次的决策，必须在这些知识的基础上才能做出，政治阶级可以通过权威代表团或自己控制这些“专家智囊”来实现决策。杜尔哥（Turgot，路易十六的财政大臣，曾废除国内关卡，实行粮食自由买卖，减轻赋税，因触犯了贵族和僧侣的特权，被解职）和科尔伯特（Colbert，路易十四的大臣）所掌握的经济科学知识，与那个时候法国任何人都一样多。事实是只有很少的“科学”与国家事务有关；了解它并把它与运用于决策对“政治精英”来说并不是不可承受的负担，这种负担是当前的政治家必须承受的。

政府所处理问题的种类并没有超出政治阶级的认知范围，一个政治阶级的失败并不能归结于他不能掌握和使用现存的科学知识，政治阶级面对的问题并没有超出对传统政治和管理智慧同化而得到的权力之外，而所有政治阶级成员依靠其经验都可得到传统的政治和管理智慧。

为了完成人们要求做的事和他们自己想要做的事，本世纪的立法者们创造了一种庞大的科层体制。无论科层制是否能控制这些任务，它一定能使立法者——西方社会制度化的统治者，控制自身的任务，无论它们是由拥有统治权政党的领导组成的内阁控制的议会制政府，还是规定独立立法权和行政权的总统制政府，都是如此。很久以前马克斯·韦伯就指出科层制会成为政府的主导性力量，除非竞争性政党通过选举和议会

中的竞争，从而涌现出科林斯玛式领导人。美国国会不知道如何产生个人魅力型政治家，于是通过增加国会成员来反对这种科层制。现在他们变得依赖于科层制，科层制控制了国会领导人正如科层制控制了公共服务一样。总统一方面处理公共事务，另一方面与立法机构周

旋，他越来越依靠科层制的力量进行创新，他已经在 总统府行政机构（Executive Office of the President）中建立了自己庞大的科层结构。

现代西方国家完全没有具有政治阶级特色的组织和文化特征。现代自由主义强调个人成就、现代征税和在农业技术及组织上的变化，因此注定会成为政治体系的支柱之一，也就是大地所有者家族，在许多社会中他们提供了互动的文化中心，并为政治阶级提供了大部分成员。

教会及宗教秩序产生了超越教会的组织，这种组织一度成了政治阶级的一套附属物，尤其是在古代罗马天主教国家，新教国家在很大程度上也是如此。在罗马天主教国家里，这种情况由于反教权主义的兴起和教士的激进主义而发生改变。拉丁语系国家的牧师已经成了政治阶级的敌人，在新教国家中同样有牧师从政治精英中退出。

政治精英自我封闭的程度正在降低。与形成一个政治阶级时相比，政治精英的不同和敌对部分之间有较少的调和性。在荷兰流行了一个多世纪的扶苏灵（versniling）体系的命运可以

解释这个过程，在荷兰社会，由于不同“垂直”部分的政治精英通过与其拥护者的妥协来维持他们的统治，他们能够更容易地与其他“垂直”部分的对手或竞争者合作。当不同政党的成员的要求变得更加苛刻、更加有意识地自尊自重，并且更加坚持不懈地要求其领导者注意他们时，荷兰的政治阶级失去了自我封闭性以及对新成员的控制和自信。类似的发展状况也出现在其他西方国家，虽然在细节上可能有些变动。教会对与社会中心的联系感到不适，他们否认参与世俗中心活动，以此来表明对理想的信奉，寻求社会边界（periphery）的承认，由此证明他们与所有存在的超越宇宙的中心相联系。

家族世系对个人的自我意识和对其成员的合法性的影响不再是非常重要的了，教会一定程度上与社会中心分离——或者通过教会与国家的制度化分离，或者通过教会的自愿退出和否定来实现这种分离。

英国和法国是少数几个教育制度有助于政治阶级形成和团结（rally）的国家。在英国，大的公立学校——比较重要的是伊顿公学（Eton）、哈罗公学（Harrow）、拉格比公学（Rugby），其他还有牛津大学（一定程度上剑桥大学也是）——提供了教授政治阶级观点的地方，并且产生了一种团结感，即校友关系（old school ties）；而且提供了进入政治阶级

的地点。在法国 巴黎的一些大的国立高等学校，如lyceekmis、Ecole libre des sciences politique 和一战时期的 Ecole normale superieure都扮演了同样的角色○ 近来，巴黎行政学院（Ecole d'administration）已经成为法国政治精英形成的机构。（虽然综合理工大学在国家管理中非常重要，但在当前法国社会里，它的这种作用不如在政治精英的形成和 维系方面的作用更加重要，虽然它所提供的技术和科学的训练能使它取代更具人文主义精神的 巴黎高等师范学院。这对当前的国立政治学院运 动来说同样适用。）

美国 and 德国没有任何高等教育制度执行这 样的功能，没有一个德国大学——不管那些德国 教授们的学术成就以及对国家的贡献有多大（有时是过多的）——扮演了这种角色，美国大 学大体上也是如此。在美国的一些州，州立大学

对本州范围政治精英的形成中起到了某些重要 作用（我想特别是威斯康星大学，明尼苏达大 学一度程度上也是）。哈佛大学在美国政治生活中的地位远比不上牛津或法国的著名学府。她 好像经常处于边缘地位，例如，在西奥多·罗斯福、富兰克林·罗斯福和约翰·肯尼迪当政时期就是如此。哈佛大学的许多成员想要起到这 种作用，最近肯尼迪国家事务学院力图行使这 样一个机构的部分功能：通过为新当选的国会议员开设课程从而对政治阶级的形成起到重要 作用。然而，虽然哈佛大学有这种渴望并且偶尔 闪光，但依然没有取得那种地位，美国的其他教 育机构也没有更接近这种地位。

美国太大了，虽然国家中心近来有所强化， 但是对政治阶级的出现来说，整个国家在利益、功能和忠诚上还是分散的，平民主义

（populism）会阻碍它的形成。但是即使美国不存在民粹主义和社会的多样性，地方利益以及政府系 统的地方和联邦结构也会阻碍它的形成。地方

•f

的和州的政治机器没有产生政治阶级的组成要素，但是在两个主要政党之间进行总统选举的 缺陷同样阻碍了他们结合形成一个全国性的政 治阶级。

美国社会存在政治阶级，但只处于发展的 早期阶段，只是一种部分的政治阶级形式，只有 通过全国性法律实体才能形成。其中，到目前

为止参议院在这个方面是最重要的。美国的参议院和英国的众议院声称是“世界上最好的俱乐部”的代表。俱乐部拥有自己的氛围和规则；它有自己的独特文化，其成员必须掌握此种文化，由此他们可以获得“政治艺术”。然而，另一个问题是，“世界上最好的俱乐部”是否能够产生和维持熟练掌握问题所必需的技能、知识、团结和自信，这些问题包括选民和他们之中的不同利益所要求的问题，他们对政府公正范围的个人观点，这些问题只能由现代政治家来解答。

西方社会主要中心的政治文化张力由于苛刻的、无休止的批判性监督审查而不断加重。一方面是当前的知识机构，另一方面人民大众声称权利受到越来越多的、严重的不法侵害，都将矛头指向了政治精英。

当莫斯卡讨论一个封闭的或部分封闭的政治阶级时，他首先考虑的是新的精英成员的储备，这种储备在多大程度上对重要政治家族、机构和圈子之外的人开放。在大众民主条件下，现代政治生活对精英阶级的产生和维持是非常开放的。莫斯卡强调，吸纳新成员时的部分封闭作为政治阶级的存续条件可能已经被扩展了，现在应当扩展到包括外部监督审查的封闭。

边沁（Bemham）把“公众的眼光”作为“政治家的优点”，但是他从没有想到有如此深度洞察力、如此聪慧、如此坚定不移的眼光，就像那些以大众传播媒介职员为代表的大众的眼光。像许多对18、19世纪的封闭政治阶级的批评，批评者们想要一个对待大众批评态度更加开明的政府，他们没有想象到大众眼光会变得如此有想象力、如此强大、如此详尽和无所不在。

通过开放的和封闭的招募方式成长起来的政治精英，很难反对那些一以贯之的观点，尤其是当这些观点要求不妥协的、强烈的思想和发言权时更是如此。西方社会使用政治态度的样本调查，通过这些调查的频次，他们试图发现态度分布的研究目的都意味着政治精英必须不停地思考他们的措施是否受人欢迎。在措施有机会变得有效之前，其受欢迎程度就成了衡量一个措施是否成功的标准。有效性和受欢迎程度不是一回事，它们的分歧使莫斯卡意义上的政治阶级的形成变得不可能。莫斯卡意义上的政治阶级不必一直担心其措施的受欢迎程度，

因为它不愿意像当前那些被集体自由主义和社会民主信念主导的政治精英一样做那么多事，其措施非常容易变得很有效。但是现在这两

个条件都不存在。

(张传良北京大学社会学系)

注释：

1, Albert Thibauder 在他的 *La classe professionnelle* (Paris: Grasset, 1927)中明确地提出了这个论点。

Michael Useem

核心圈子

关于大商业政治 (politics of big business)

的新近研究在下述观点的认识上存在较大分歧，即法人共同体 (community)在全社会上是团结一致的，它们能够认识到共同的阶级利益，并且在政治领域采取一致行动。在一些早期的研究中，如威廉·多姆霍夫 (G. William Domhoff)

发现了“具有社会内聚力的全国性上层阶级存在的有说服力的证据”¹。这些“高层圈子”主要由公司经理、重要的业主及其后代组成，即美国的“管理阶级”。这些商业人士和他们的家族控制了政府机构的最高地位、政治党派及非营利组织的管理董事会。在对美国、英国及其他一些地方进行研究之后，拉尔夫·米利班德 (Ralph Miliband)得出了类似的结论，“精英的多重性 (pluralism)并不能阻碍资本主义社会分散的精英形成一个支配性经济阶层，他们有很高程度的凝聚力和团结感，他们有共同的利益和目标，这使他们超越了他们具体的不同和分歧”²。

然而其他一些研究得出了几乎相反的结论，在一个对商业研究的详细评论中，博格和查德 (Ivar Berg and Mayer Zald)认为，“商人成为具有凝聚力的、自负的自主精英这一状况正在逐渐减少；越来越多的商业领导人因他们异质性的利益而逐渐分化，他们发现把他们自己紧密地结合成一个团结的群体是非常困难的”³。同样，丹尼尔·贝尔 (Bell)认

为，美国家庭资本主义的分散性阻碍了全国范围“统治阶级”的出现，并且因此“政治问题变得比较少了，使得管理精英很少由此联合起来”⁴。斯尔科和沃格尔

(Leonard Silk and David Vogel)根据他们与工业经理之间私人交谈的观察发现，“法人企业庞大的规模和多样性使得一个单独的群体很难代表整个商业共同体来与具有权威的公众和政府进行对话”⁵。

英国法人共同体的观察家们表达了不同的观点，虽然他们的观点更倾向于能够辨识的团结

(discerning cohesion)而不是组织的解体 (disorganization)。利用他们在过去一个世纪里对商业领导者的研究，斯塔诺沃斯和吉登斯 (Philip

Stanworlh and Anthony Giddens) 得出这样的结

论，即“在世纪之交，我们可以准确地说，在工业高度发达的英国，一个团结、统一的‘上层阶级’已经出现了”⁶。最近以来，威斯特格德和雷斯勒 (John Westergaard and Henrietta Resler)的研究认为，“有权势、权力强大的人的‘核心’部分是那些拥有和控制大规模资本的人，在这种情况下最高企业经理与食利者没什么不同，不论他们之间有什么分歧，不管这种分歧是潜在的还是显在的，他们都有共同致力于一个高于一切的事业：使社会的运行规则保持资本主义方式。”⁷校友关系独特的方格工作 (latticework)、排外的城市居住地和贵族统治的传统巩固了这种一致性，在美国生活中没有真正类似英国贵族统治的传统。因此另外一位分析家写道，“社会化的共同背景和方式，通过通婚、俱乐部成员关系等加以强化，从而在有产阶级中产生了共同体感，这种感觉被那些阶级中最活跃的成员说成是一种阶级意识。”⁸

产生于英国的“当权派” (the establishment)

概念用于描述处于最高权力位置的天衣无缝的网，对人们来说这张网显而易见；但是许多观察家仍然不能认识到英国的商业是如何贴上这样一个标签的。审视20世纪60年代早期的英国公司的发展前景可以发现一些问题，如奈特 (J.P.Nettl)发现“商业共同体”存在于“与有

组织的劳动或职业相比较来说力量弱小、分散化的国家之中”，因为英国的商业缺乏“对不同身份感的坚定认识和对不同目标的信念”。⁹这

些年来，英国商业完全没有统一，根据格兰德 (Wyn Grand)的观点，“商业既没有在经济组成要素上同质化，也没有实现恰当战略或技巧的统一以提高其利益”。因此，英国商业没有被强烈的共同政治目的感束缚。^W

学术研究对这个问题存在分歧，这并不令人惊讶，分歧在大学所用的社会科学课程教科书里面有所反映。每年美国的研究生都会学习这样的课程，其教科书上宣称那些商业领导人 有“作为一个阶级的强烈认同感和对他们共同利益非常成熟的理解，并且为了共同利益他们倾向于采取集体行动”但是，其他学校的学生发现在他们学习的教科书上是完全不同的结论，老师会教导他们说资产阶级已经完全不存在了，一般公认的学识认为资产阶级的团结程度也是不可知的。在这些课程上需要读的书都认为，“上层阶级是否形成了一个统一的、团结的、统治性群体仍是悬而未决的争论主题”^U。按照其他课程的指定教材，正确的观点是，“在收集到足够的数据之前，国家权力是否控制在权力精英或者具有否决权的群体手中这一问题是没有实际意义的”¹³。还有一些学生，特别是学习管理课程的学生，他们被告知现在占主导地位的是分裂而不是联合。某一商学院的课本主张，“有大量证据表明我们的社会正倾向于多元化模型”而不是“权力精英”模型。“很少还有关于‘当权派’方面的书，这一点表明确实存在过这样一个组织，而现在它要么已经消失了，要么就是其影响力不足以引起我们的担心。”¹⁴按照另外一本广泛使用的商业和社会方面教科书的观点，“权力精英”理论是对事实的重大歪曲，从这种理论得出的结论大部分都是错误的。¹⁵

社会理论本身是依据这些界限划分的。传统的多元主义思想以及新马克思主义被称为“结构主义”，这种观点认为，与共同的集体性商业利益相比，个人公司的狭隘利益可以在政治过程中得到更多的表达，经理和领导对自己公司的认同抑制了阶级意识的形成，更不用说什么提高他们共同利益的组织化工具了；这种观点还认为，商业组织的解体很普遍。虽然都认同不团结，但多元主义论和结构马克思主义从中得出的引申却截然有别。对多元主义者说，公司精英是分化的，在对政府施加影响，以使政府避免占有商业特权时，他们不如其他利益群体更有效。但是对结构马克思主义来说，由于它主张大的商业组织

已经解体，因此国家能够也确实（由于其他原因）承担了保护主要公司共同利益的角色。

“工具主义”的新马克思主义者和许多非马克思主义者提出了与上述两个理论观点相对立的我们同样熟悉的论点：政府更容易对大商业的观点而不是其他部门或阶级当然包括劳工的观点做出反应，这种反应在一定程度上是企业精英的社会团结或政治联合的结果，通过这种联合或合作，商业领域能够认识并提高这种大公司所分享的共同优先权。¹⁶

如果我们想理解商业如何影响以及以何种影响进入政治过程，或者按照吉登斯更加抽象的构想，我们应该如何理解“经济霸权转变成政治统治的模型”，¹⁷坚持那些对商业共同体内部组织的相反观点是必要的。但是，这里所说的解

决办法并不是说这些竞争性观点，就像我们所

看到的，哪一个更正确，哪一个不正确；两种描述都以有限的、具体的方式表明它们在某种程

度上都是正确的。

核七、圈子

我将讨论在两种工业民主制即美国和英国两个国家里，一些大公司所具有的政治领导优势在确定和提高大公司的共同需要时扮演了重要角色。在这两个国家里，大公司之间通过共同的所有权和管理建立了根植于公司之间的关系网络，政治上活跃的领导者 and 最高管理者群体会增加商业政治的凝聚力并加以指导。大多数商业领导人不属于我所谓的“核心圈子”的一部分。他们的利益很少超出自己公司的直接福利之外，但是有少数一些人，他们的地位使其对范围更广的公司的福利感到敏感，这些人代表整个商业共同体发表意见。

核心圈子的核心成员指那些不同环境下的

大公司的最高官员和其他大企业的管理者。虽然在公司的地位会限制他们，但是核心圈子的成员组成了独特的、半自主性的关系网络，这种关系网络超越了公司共同体内的企业、地域、部门和其他政治上错误划分的界限。

核心圈子处于商业活动的最前线，超出了政府、非营利性组织和公众范围之外。无论他是否支持政治候选人、是否向国家管理最高层提供

咨询、是否保护“自由的市场系统”或是否管理基金或大学，公司共同体中这一政治上的主导部分都承担了领导者角色，并且那些领导权包含在总的公司关系网络中的公司也同样担当了独特的政治角色。在促进对所有大公司都有利的立法和要求在公共事务（涉及从慈善事业到地方社区服务等一系列事务）中发挥更显著作用时，与最高圈子结盟的大公司比其他公司更加积极。

核心圈子在过去几十年中充当了特别重要的角色，70年代和80年代是公司政治活动前所未有的扩张时期，主要是通过对候选人的直接的补助金，与政府最高层的非正式疏通，或者通过大量的为政府机构和部长们提供建议的商业专门研究小组正式地进入政府决策等方式实现扩张。这种商业的政治流动可以回溯到两国公司利润下降的时候，以及美国提高政府的规则和英国劳工对管理特权进行挑战的时候。因为大公司试图影响政治过程，核心圈子帮助它们将行动指向政治目标，它可以使所有公司而不是那些最积极的公司受益。经过选择的领导者 and 高级管理者的群体增加了对商业政治参与权的一致性和有效性，而以前是没有这样明显的。关注商业意见的政府权力正在增长，如果不是对商业的具体建议做出反应，在一定程度上，这种现象是在过去几十年中公司政治流动以及核心圈子将一种新的能量注入到一定范围组织工具的结果。

核心圈子及其在确定整个商业共同体的政

治利益上越来越重要，其重要程度是大公司和商业共同体组织方式影响深远的变迁之不可预测的结果。现代公司出现早期，自力更生的企业家被组织控制，其所有权被亲属和后代分享，家族合并成一个独特的、互通婚姻的上层阶级。这是家庭资本主义时期，上层阶级关注精明的商业政治活动，然而，不久家族资本主义虽然缓慢但无情地被新型公司组织和控制方式——管理资本主义取代了。商业政治活动越来越多地开始强调公司，而不是上层阶级、议程，公司本身变成了中心的组织力量。如果家族资本主义在19世纪末期处于其发展的最高阶段，管理资本主义在20世纪上半期处于上升时期，那么现在二者都在这个时期产生出制度化资本主义，这种发展可以追溯到战后时期并且在最近几十年迅速地获取发展动力。在制度化资本主义时期，不仅家庭或个人公司利益有助于确定商业政治活动是需要组织和表达的，而且涉及到更加广泛的阶级范围——所有大公司的共同利益和需要，共同的公司意识塑造了公司政治活动的内容。

英国和美国的大商业共同体完善了扩大和

提高共同利益的手段，而这在很大程度上没有经过有意识的设计。然而政府机构将进一步的一致性加入到政策的探索中，核心圈子正在寻找一种方式，虽然可能仍然是一种非常不完美的方式，公共政策的要素已经满足了整个公司共同体的广泛需要。这个结论与主流观点是不一致的，与下面我要充分描述的商业-政府关系理论也不一致。这些观点中的大部分分属于一两个对立的学派。公司关系或者根据第一个观点，被假设为在政治行动中的组织化程度较低；或者像第二个观点，作为一个单一的政治统一整体是完全组织化的。这篇论文否定了这两个派的观点，支持一种新的解释，提出了一个关于目前英美社会中商业集团政治活动本质的

理论

需要一种对商业公司的新的理解，大多数公司的商业决策被看成是公司内部逻辑运作的结果，然而当决定如何把公司的资金分配给政治候选人，公司进行慈善事业活动以及超出政治范围的其他活动时，外部逻辑也是非常重要的。这就是阶级利益逻辑，包括了使公司决策对所有大公司有益的考虑，甚至当对个别的公司没有可以看得到的、直接的收益时也是如此。核心圈子是这种超越公司逻辑的载体；其成员在大公司管理位置上的战略性存在使得公司行动能为整个公司

共同体服务。

超出公司关系网络的权力扩展到公司高级经理的选拔上，在考虑一个经理是否能晋升到公司的最高位置上时，经理在公司内的声望是非常重要的，但这不是必须考虑的唯一声望。经理在较大范围的公司共同体的声望——通过在其他大公司董事会的成功服务，在主要商业协会的领导力以及承担公民和公众的责任来形成——越来越成为一个重要因素。因此被核心圈子接受对取得许多国家最大公司的管理职位几乎成了一个先决条件。我们对公司的传统理解必须相应地改变，大公司不再完全是一个独立的行动者，不再仅仅考虑自身的利润而不关心其行动对其他公司的影响。虽然公司决策在许多方面保留着独立性，但是它的自主性是具有妥协性的，这对那些把改善政治环境作为目标的公司行动来说是特别正确的。由于核心圈子所起的作用，大公司现在都受制于一种其公司同胞们制定的新的集体性政治纪律……

社会组织的原则

社会组织有一些独特的结构化原则，其中有三个原则是最重要的。¹⁸在商业进入政治领域方

式上，每一个原则的意义都有重要差异。

上层阶级原则主张首要的规定性要素包括：已建立的富有家庭的社会关系网络，共享的独特文化，共同的社会地位，通过联姻和管理背景上的共同经验而形成的团结。此原则的涉及范围从董事会到私人俱乐部。这个原则与英国“当权派”研究的观点不同，或者说偏离了被称为“伟大和善”的群体观点。¹⁹然而在美国，人们很少能够看到异质性很低的“当权派”，但是这没有阻碍学者们将美国的圈子用类似于英国上层阶级的那些词语来论述，这是非常明显的，比如巴尔茨尔（E. Digby Baltzell）的《商业贵族政治》，多姆霍夫（G. William Domhoff）对美国上层社会阶级的研究，柯林斯（Randall Collins）对美国上层文化统治（dominance）的论述，以及伦纳德和斯尔科（Leonard and Mark Silk）对所谓“美国当权派”的研究都是如此。²⁰

许多上层阶级的成员也占据着大公司的职

I

位，但是按照这个原则的观点来看，公司地位很有用但不是规定性要素，并不是根据以下因素来确定个人地位：家庭声望、亲属关系、学院谱系、社会知名度和显贵关系。当上层阶级参与政治活动时，这种原则支持了下述结论：上层阶级的主要目标是保护其社会边界、代际地位流动和属于特权地位的私人占有的权力。对大公司的控制是达到这一目的的唯一手段，在美国这已经成了唯一的最重要的手段。因此，巴尔茨尔说，“上层阶级团结的功能之一就是保持家族首属群体，最终决策权存在于社会结构之中。正如美国20世纪上半期，影响社会结构目标的最终决策主要是由金融和商业共同体的成员做出的

其他分析家提出了英国工业中的一个类似运动。一位观察家说，贵族、准男爵、男爵和乡绅取得城市、银行、大公司甚至国有化的行业的

领导权时，不存在污名。但是，金融和政治的现

b

实需要进入商业，并不是以同化为代价的，因为上层阶级以同样的自信转向控制商业，他们的自信是一种长期以来监督土地、政治及国家的特殊使命感。贵族的身份影响深远，甚至允许资本主义颠覆传统价值观：“继承、家庭关系、同上一所学校，同属一个俱乐部、同样的社会集团，加入同一政党，这些就是使‘令人着迷的圈子’历经经济、政治、宗教、文化变迁而丝毫不受损伤的原因。”²²商业企业是维系上层阶级的最好手段。

法人原则表明相比较而言首要的定义要素是公司本身。地位不是由贵族世系决定的，而是由个人在公司中的责任和公司在经济中的责任决定的。与后者（公司在经济中的责任）同等的包括公司规模、市场支配力、部门、组织复杂性以及财政绩效等等。上层阶级的忠诚对地位的定义来说大致上是不重要的，因为无论需要维系何种家庭忠诚，经理都受制于由公司决定的优先权。这就是出发点，因为大多数记者报道的是商业、公司的自我形象，分析家也是在传统的组织行为范式下工作。^B不仅上层阶级的行为被看成很大程度上是偶然的，而且与经理一心一意推动其公司的利益以超过竞争者相比，对公司精英的忠诚也变得黯淡了。含蓄地说，公司领导参与政治主要是为了改善有利于公司利润的条件。为保护上层阶级地位或大公司长期的集体利益而设计的政策最多作用微弱。人们可能这样描述资本主义竞争及伴随而来的政治副作用：它是少有的几个可以说明霍布斯意义上的、一切人反对一切人战争的、声名狼藉的国家的例子。

阶级原则建立在一些不同的假设之上，这些假设认为定义作为法人共同体的社会组织的要素是不同的。在这个框架中，地位首先是由一系列互相联系的、半自主的关系网络决定的，这些

关系网络实际上包括了所有大公司、熟人圈子以及互相联系的董事会，公司间的所有权关系网，包括主要的商业协会都处于关系网络的中心地位。进入公司间的关系网络随着是否成功地接近大公司的经理位置而改变，并且可以通

过校友关系和有正确教养的家族标识得到进一步推进，但是公司的许可证（credential）和上

层阶级的来源在这里从属于一个独特的阶级组织原则。

社会组织上层阶级、法人和阶级原则有区分地塑造了商业政治活动的基本推动力，因此，其相对重要性对理解当前的公司行动非常有意义——从代表“再工业化”的大众舆论的和谐（orchestration），到复兴的对组织化劳工和

政府规章的攻击。现在分析的潜在主题是很久以前美国从上层阶级原则到法人原则转变的相对平衡，美国商业现在仍在经历另一个变迁，这次是从组织的法人原则到阶级原则的转变。直到本世纪中期，家族资本主义还在很大程度上让步于管理资本主义的发展，近几十年来，管理资本主义的发展又让步于制度化资本主义，把我们带入了一个阶级原则越来越起主导作用的时期。在英国法人原则从没有这样充分地超越上层阶级原则，但是这两种逻辑促进了商业共同体内部阶级组织的出现。这个变迁对于两国大商业的影响力和意识形态具有重要意义……

权力精英

商业、军事和政府——这就是怀特·米尔斯（C. Wright Mills）著名的美国《权力精英》

一书中所说的三大支柱，²⁴这个经典的研究发表于1956年，几代大学生都需要掌握其基本点，可能是因为很快他们自己就会变成这三大支柱的一部分，虽然米尔斯的观点是有争议的，但是它还是被运用到人们对大多数受过良好教育圈子的理解中去了，成了讨论社会如何管理自身的标准，虽然他的观点没有被事实证明。翻开对第一批权力精英出现之后的四五十年里美国最大公司的总裁简介的文章，《财富》杂志社设计了一个问题，其读者肯定都能理解这个问题：“我们经常认为总裁在商业世界之外，他们是米尔斯所谓的权力精英中的最优秀者吗？”²⁵

相比米尔斯这个一般的主题，我们很少记得对理解公司政治活动更重要的一个观点：为什么商业变成了“当权派”的一个支柱。他认为，美国资本主义以其持续的中心化和集中化为特征，按照米尔斯的观点，在这个过程出现了一群新的公司经理，他们致力于关注超出自己公司范围的利益。此外，这些经理中的一部分人对商业问题采取了一种更为宽泛的观点：“他们从行业的利益和观点转移到将所有大公司财产作为一个整体的阶级的利益和观点。”²⁶

米尔斯确定了商业组织的两个主要特征作为这种观点转变的主要原因。第一，最高经理人员和所有者的个人和家庭在一些公司中的投资变得分散化，因此，他写道：“支持这种财产阶级的经理和所有者不能仅仅增加每个人财产的狭隘利益；他们的利益变成了整个公司阶级的一部分。”²⁷

第二，主要大公司之间互相联系的管理权也意味着经理们已经承担了许多公司繁荣的责任，那些占据着多种管理职位的经理现在组成了一个更加成熟的经理精英，他们拥有对具体财产利益的某些自主权。它的权力是整个阶级范围财产的权力”²⁸。就是这种权力成为了美国权力精英的支配性支柱。

其他的分析家提出了类似假设，假设表达了类似的观点。莫里斯·蔡特林（Maurice Zeitlin）

认为类似于米尔斯所讨论的中心化趋势在商业

会共同管理职位

mu

共同体内部导致产生了一种重要的团结与统一。最显著的趋势是“交叉（interlocking）管理权的

有效组织手段的建立”跨越了金融和工业部门。交叉管理权可能在维持“资产阶级的团结、共同行动及统一的政策”上非常重要。²⁹投资于不同公司的所有者和管理者被蔡特林和米尔斯看成是商业共同体中潜在的控制政治的部分，他们能够根据自己的观点施加影响，并且能把自己纳入全国性关系网络。

关系网络中经济权力的集中化在官员圈子中已经得到公认，这使得一些人很镇定，另一些人则很慌张。一项关于美

预警（shared directorship warns）的研究表明，

“交叉管理手段”会导致出现一种对商业主要部门过度控制的情形，从而使权力集中在少数人手中，产生一个核心群体并最终由他们来控制美国商业的命运。³⁰

这些分析的中心在于掌握不同公司关系的最高经理所扮演的潜在政治角色。与其他一些不同公司有联系的经理有必要关心其他公司的共同福利，他们通过交叉管理职位与其他公司有着间接联系，从而进一步加大了他们的利益范围。一些分析家写道，“不仅那些大公司的经理，那些在交叉管理职位中心的管理者必须有这样一种管理观念和管理政策：在满足特殊、狭隘利益的同时要与公司共同体和其中主要所有者一*般利益相一*致³。简而目之，核心圈子形成了一个独特的、政治化的商业部分，这种分割的部分被定义为阶级成员的小集团，虽然存在着各自不同的利益，但是他们居于同样特殊的社会地位。³²虽然核心圈子成员与其他公司的经理都有提高公司利润的共同责任，相比只关注自己公司利润的经理来说，他们对商业利益的高度敏感性更加普遍，二者也因此分离开来。

权力机构的商业支柱确实是一大支柱，但是像那些处于支柱底部位置的公司一样，它们也处于自己大公司本身范围之内。处于商业支柱底部的公司缺少制定涉及阶级范围政策的手段和动力，处于顶部的公司则不存在这样的问题。处于顶部的公司有权在公司之间关系的庇护下行动，可以根据共享的社会联系团结起来行动。当选择行动时，上层阶级的关系会为它大开方便之门，当有正式的要求时，商业团体可以由它任意使用。

然而核心圈子的权力并不都是强大的，它也不是天衣无缝的。上层阶级的信任是偏狭的，对团体的控制也是不完全的。然而在这样的方面与其他个人或公司管理者领导者相比，他们对行动的准备更加充分。多元论和结构主义者认为精英组织正在解体，当用于大部分的公司共同体研究时，这种观点确实把握住了一个相对事实，然而对核心圈子来说分裂是不太适用的。

尽管如此，核心圈子并不是作为一个整体机构行动的，政治行动不是核心圈子做出的，而是由其内部的组织实体实施的，资源实际上通过以下途径流动：（1）将核心圈子联系起来的公司间的非正式关系。（2）核心集团施加实质性影响的正式团体。某一阶级范围内公司政治的真正统一，不是商业精英作为一个整体的统一，甚至也不是经过选择的精英的阶级的统一。作为为某种共同目的而采取一致行动的集团，商业及核心圈子的行动不能代表任何东西，但是在核心圈子内部，一系列水平组织的关系网络和垂直结构组织确实在起作用，它们是商业政治行动的主要动力。核心圈子所指的不仅是具有其成员资格的公司行

政管理者，而且也指组成内部结构的关系网络。正是内部关系网络推动着核心圈子的成员进入代表整个公司共同体利益的领导者角色。

(张传良北京大学社会学系)

2释：

1 * Domhoff, G, William. *Who Rules America ?* N. J. : Prentice-Hall, 1967; *The Higher Circles: The Governing Class in America* ^ N. Y. ; Random House, 1970; *Fat Cats and Democrats: The Role of the Big Rich in the Party of the Common Man*. N. J. : Prentice-Hall, 1972; *The Bohemian Grove and Other Retreats ; A Study of Ruling Class Consciousness*. New York: Harper and Row, 1974, 第 109 页; *The Powers That Be: Processes of Ruling-class Domination in America*, N. Y.: Random House, 1979。

2, Miliband, Ralph. *The State in Capitalist Society*^ 1969, 第 47 页。

3, Berg and Zald, ^ Business and Society^ , *Annual*

/2從^ 4: 1978, 第 137 页。

4, Bell, Daniel, *The End of Ideology*, New York; Free Press, 1962, 62-63。

5, Silk and Vogel, *Ethics and Profit: The Crisis of Confidence in American Business*. New York: Simon and Schuster, 1976, 第 181 页。

6, Stanworth and Giddens, "An economic elite: a demographic profile of company chairmen/" In *Elites and Power in British Society*. London : Cambridge University Press, 1974, 第 100 页。

7, Westergaard and Resler, *Class in Capitalist Society: A Study of Contemporary Britain*. London ;

Heinemann, 1975, 第 346 页。

8, Scott, John, *Corporations, Classes and Capitalism*, London:

Hutchison, 1979, 125 -126○

9, Nettl, J, P_, “Consensus or elite domination: the case of business”,
Political Studies, 1965,

8: 22-44, 第 23 页。

10, Grant, Wyn_ “Business interests and the British

Consevative Party^M, ***Government and Opposition***, 1980, 15: 143 ~161,
第 146 页。

11. Szymanski, Albert ***The Capitalist State and the Po/^cs ^fC/oss***,
1978, 第 39 页。

12. Rothman, Robert A, ***inequality and Stratification in the United States-***
Englewood Cliffs, N, J, : Prentice-Hall, 1978, 第 89 页。

13. Duberman, Lucile, ***Social Inequality: Class and Caste in America.***
New York; Lippincott, 1976,

第74页。

14. Buchholz, Rogene A, ***Business Envionment and Public Policy:***
Implication for Management. N.J, : Prentice-Hall, 1982, 58 -59。

15. Steiner and Steiner, ***Business, Government and Society: A***
Managerial Perspective. New York; Random House, 1980, 第 9 页。

16. Alford综合了各种视角的不同观点, 见 ** Paradigms of relations
between state and society^M, In ***Stress and Contradiction in Modem Capi-ia***
仏m, Lexington, Ma : Heath, 1975。

17. Giddens, Anthony. ^u Preface^M, In ***Elites and Power in British***
Society[^] London; Cambridge U-niversity Press, 1974, xi。

18•另请参见 Useem, Michael, “Corporations and the corporate elite ^ , In
Annual Review of Sociol-ogy, Palo Alto, Ca, : Annual Reviews, 1980。

19•参见 *Cole, G. J. L., Studies in Class Structure*, London: Routledge and Kegan Paul, 1955, 101 - 123; Guttsman, *The British Political Elite* f London; MacGibbon and Kee, 1963; Perrott» *The Aristocrats*. London; Weidenfeld and Nicolson, 1968; Sampson, *The New Anatomy of Britian*, London; Hodder and Stoughton, 1971; Johnson, R. W., "The British Political elite, 1955 - 1972, *European Journal of Sod-*

ology, 1973, 14: 35 - 77; Giddens, "The Rich", *New Society*, 1976 年 10 月, 38: 63 — 66。

20, Baltzell, E. Digby. *Philadelphia Gentleman \ The Making of a National Upper Class* ^ New York: Free Press, 1958; *The Protestant Estab^lishment : Aristocracy and Caste in America*. New York; Random House, 1964; ^u * Who's Who in America ' and ' The Social Register ': elite and upper class indexes in metropolitan America, ', 见 C/oss, Sfafi w, am/ Power, New York: Free Press 5 266 -275; *Puritan Boston and Quaker Philadelphia*^ New York: Free Press, 1979○ 又见 Collins, Randall, "Functional and unflict theories of educational stratification", *American*

Sociological Review ^ 1971 7 36: 1002 - 1019; *The Credential Soliety: An Historical Sociology of Education and Stratification*^ New York: Academic Press, 1979。

21. Baltzell, 1966, 第 273 页。

22. Bedardia, Francois, *A Social History of England*^ 1851 - 1975₉ London: Methuer, 1979,

202 - 204。

23. Westhues 提供了一个方法。见 "Class and organization as paradigms in social science", *The American Sociologist*, 1976, 11: 38 -49。

24. Mills, C. Wright *The Power Elite*. New York: Oxford University Press, 1956。

25* Burck, Charles G* group profile of the For-tune 500 chief executive”, Fortune, 1976 年 5 月, 第173页。

26, Mills, 1956, 第 121 页。

27. 同上, 第121页。

28•同上, 第122页。

29. Zeitlin 等, “The Inner Group”, 美国社会学 协会年会发言稿, 1974,第1、 112页。

30. U. S. House Committee on the Judiciary, 1965, Antitrust Subcommittee, 页 225 -226。

31. Zehlin, 1974, 第 4 页。

32. 有关商业组织内部阶级碎片化现象的概念 化, 参见 Zeitlin 等, “Class segments: agrarian property and political leadership in the capitalist class in Chile”, *American Sociological Re-view*, 1976, 41: 1006-1029。

Gil Eyal, Ivan Szelenyi and Eleanor Townsley

转型中的中欧社会管理

在中欧国家，资本主义经济形态重又产生，这一过程的独特特点是没有出现攫取财富的资产阶级。另外一些地方，在资本主义产生发展的历史中，某些私人财产的形式以及私人财产所有者阶级——不论它们是处于萌芽期，不论它们距离现代资本主义企业家有多远——已经存在了。在古典时期社会变迁中，封建土地所有者逐渐地把他们的财产变成私人占有，从而成为大资产阶级（*grand bourgeoisie*）。城市工匠和商

人忙于积累资本，准备着从封建秩序的第三等级转变成资本主义生产方式下新的统治阶级的一部分。转型后的中欧国家面临的情况是，财产的集体所有制正在转变为私人所有。此外，另一个教养阶级（*Bildungsbürgertum*）-以前的政

府官员、技术专家、经理与以前的左翼批评家以及持不同政见知识分子之间的不稳定联合也促进了这个目标的实现。简而言之，资本主义是通过无财产的行动者之间的联合形成的，这些无财产者不久之前在反资本主义过程中还互相利用。

此领域的最重要的两个社会学家，斯坦尼

鐳

斯基（*Jadwiga Staniszkis*）和汉吉斯（*Elemer Hankiss*）于1988年提出了一个引发争论的假设，可以称之为政治资本主义理论。¹按照斯坦尼斯基和汉吉斯的观点，中欧国家的社会精英在1988年之前预感到面临的严重社会危机，于是他们便利用政治职务积累私人财富，试图使自己变成新的大资产阶级。实际上，中欧社会变迁的评论家们认为1989年之后发生了这样的事情：政府官员利用政治职务之便，将公共产品转化成了个人的私有产品——事实上他们窃取了国家财产，使国家变成了一种盗贼政治……

第二个理论是萨拉（*Erzsebet Szalai*）的“技术专家革命”（*technocratic revolution*）理论，这个理论在某种程度上可以看成一般的政治资本主义观点。²萨拉认为晚期社会主义国家的社会精英是高度分化的，社会变

化的动力应该理解 成旧秩序里科层制和技术专家统治间的激烈冲 突。按照这种观点，1989年的苏东剧变在某种 程度上是技术专家反对科层制的成功革命，即不 是社会精英作为一个整体掌握了权力，而是社会精英的一部分——技术专家、管理精英——成了 新的有产阶级.....

1990年我们在俄罗斯、波兰、捷克斯洛伐 克共和国、斯洛文尼亚、匈牙利和保加利亚六个 东欧和中欧国家进行了一项调查，以评估经验事实对上述预测的支持程度。1993年我们在每个 国家访问了 1000位 1988之前是社会精英成员的人，这1000人在当时是经济、政治和文化精英;我们从总体中随机选出5000人进行了个人生活 史的访问。在本章中我将展示来自捷克斯洛伐克 共和国、匈牙利和波兰三个中欧国家的数据，我们的问题是：原来的社会精英发生了怎样的变化？是否有证据表明1993年前存在富有的资产阶级？如果有的话，这种新有产者是 如何构成的？他们拥有什么，又拥有多少？

社会精英发生了怎样的变化？

政治资本主义理论期望发现，原来的社会精

表1 1988年占据社会精英地位的人在1933年的职业

1外3年的职业 捷克斯洛伐克共和国 匈牙利 波兰

处于权威地位	51.7	43.1	5L2
高的政治职位	3.0	6.4	9.0
高级经理（国有企业）	16.2	1K2	13_4
高级经理（私营企业）	12.8	2,4	9. 1
高的文化职务	L 1	4.4	7. 1

低层经理	12.6	13,0	8.6
企业家	6,0	5.7	4.0
专家	12.2	19.9	13.9
工人	12.6	5.5	9.5
提前退休（低于65岁）	15_4	19. 1	17,2
其他退休的和失业的	8-1	12.6	8.2
总计	100%	100%	100%
(样本数)	(468)	(803)	(849)

说明：由于四舍五入可能加总不到100%

英已经把自己变成了转型后社会的新的有产阶级，其一般观点是1989年之前处于社会精英地位的人能够通过把个人资本转化成私人财富而保留他们的权力和特权。我们的数据将对这些预测提出质疑。

表1描述了1988年在匈牙利、捷克斯洛伐克共和国和波兰处于社会精英地位的人在1993年社会转型时期中的最终职业。³虽然各个国家有所变化，最重要的发现是社会精英成员在社会转型时期前五年里出现大规模地向下流动，只有半数1988年处于社会精英地位的人在1993年也占据着权威地位。实际上，以前的社会精英成员在1993年占据着权威地位的比例是非常小的；并且非常奇怪的是，以转型时期最深层次的市

场变革自居的匈牙利，以前的社会精英成员 权威地位的消失比其他国家更为显著：只有 43.1%的匈牙利社会精英继续着拥有下属的

工作。

如果我们深入分析数据，政治资本主义观点 的问题就会变得更加严重，在它的最初表述中， 这个理论认为在中欧国家政治职务成为私人资 本积累的手段。为了检验这种说法的精确性，我 们需要进一步地分解社会精英的类型。转型前社 会系统中社会精英地位有不同的种类，有充分的 理由认为它们是各自不同的。由此，要公平检验 政治资本主义，就需要研究社会精英的某一部分 是否在社会转型中做了正确的安排，从而变成私 人有产者。毕竟，1988年的一些社会精英成员 是大公司的最高经理，因此他们是技术专家，或 者是我们所谓的经济精英。在他们的例子中，成

表2 1988年的经济、文化和政治精英在1993年的职业（捷克斯洛伐克共和国、匈 牙利和波兰）

1993年的职业 经济精英(1988)政治精英 (1988)文化精英 (1988)

处于权威地位	70.7	39.3	44.2
高的政治职位	1_5	10.8	L3
高级经理（国有企业）	33.4	5.9	7.8
高级经理（私有企业）	19.2	4_0	L4
高级文化职位	0.4	1_8	19.3
低层经理	10.8	11.0	11.8

企业家	5.4	5, 8	2.5
专家	4,7	16,9	27.4
工人	2.2	13.4	3.3
提前退休	14,7	20.9	11. 1
其他退休和失业者	7.6	9.4	14. 1
总计	100%	100%	100%
(n)	(536)	(1, 186)	(398)

说明：由于四舍五入可能加总不到100%

为私有企业的经理就是政治资本到私人财富的一种转变，这一点并不明显。因为经理和技术专家可能仅仅使用了他们的人力资本和管理经验来维持他们较高的经济地位以适应社会转型。 其他的社会精英成员属于文化精英，他们是大学校长、科学院成员或报纸编辑，这些工作并不使人们处于从中可以得到大量私人财富的地位。因此，政治资本主义理论没有必要认为社会转型前的文化精英成员最能够将政治职位转化为私人财富。然而，可以讨论的是，政治资本主义观点应该适用于“政治精英”成员，他们控制着组织机构和政府部门，处于利用职务通过自发的私有化机制使自己变得富裕的最佳位置。⁴随着统治阶级分化成经济、文化和政治各个部分，我们可以问：在何种程度上统治阶级的“官僚”部分——“政治精英”——在这种社会转型中从经济上获益？通过这样的问题，我们可以检验斯坦尼斯基和汉吉斯的政治资本主义理论。

表2记录了那些前社会精英每一个组成部分(经济、文化和政治)成员1993年的最终职业,此表说明了,首先,社会精英的政治部分是社会转型过程中最不成功的,只有39.3%的政治精英在1988年到1993年间获得了权威地位,相比之下,文化精英中有44.2%、经济精英中有70.7%获得了权威地位。其次,提前退休在精英的政治部分(20.9%)比在文化部分(14.7%)和经济部分中(5.1%)更加普遍,这表明了政治资本在调控社会资本的能力上不如文化资本,尤其是管理形式的文化资本更有用。第三,表2说明了以前的政党和国家官员组成了1988年社会精英的主要部分,与以前的经理们相比,他们在进入私人领域地位方面很少能够获得成功。在以前的社会精英的经济成员中,24.6%(5.4%加19.2%)的人在1993年或拥有或管理着私人企业,相比之下,社会精英的政治成员只有9.8%(5.8%加4%)。这些结果表明,如果

一个人想进入转型后社会经济精英的行列,作为一个经理比作为一个政党或国家的官员要容易³此外,这些结果直接驳斥了斯坦尼斯基和汉吉斯的观点,即转型前的政治精英处于利用转型后市场化改革的最佳位置;而且,我们发现在转型中经济精英比政治精英获益更多。

作为管理控制背景的财产关系扩散

然而,我们的发现在一个方面与萨拉的预测有分歧。斯坦尼斯基和汉吉斯认为以前的社会精英会利用他们的权力变成转型后社会新企业的所有者,然而,萨拉具体地讨论了专家管理

者精英(technocratic-managerial elites)最可能

达到这个目标,我们的数据表明这两个预测都忽略了一个重要的地方。国有企业的管理所有权,或者说管理所有权的购买在转型后社会不是主要的问题。实际上,大多数企业管理者没有取得任何公司财产(详见Eyal, Szelenyi and Tcmnsley⁵; ^此外,至少一半拥有自己公司的人不仅仅持有他管理公司的股票,而且持有与其公司有转包合同的小公司的股票。最后,我们发现那些持有公司股份的管理者大多是小公司的管理者,他们通常只拥有这些公司的一小部分资产。换句话说,转型前的技术专家并不是所有者,他们没有最终的经济决策权;而且,他们像专家和管理者一样行使权力。

我们在大公司能得到的关于所有权关系的数据是不完全的,可能不具

有充分的代表性，我们所得到的证据支持斯塔克和金（David Stark and Larry King）基于民族志（ethnographic）观

察所提出的假设。⁶斯塔克发现，中欧国家公司的所有权是“重组体”（recombinant），即它不是私有的也不是国有的。金也发现了拥有重组财产的企业，但是他也界定了一些私有化的策略，大多数都没有通过确定的个人而产生所有权，我们关于财产的数据同样记录了中欧国家转型后所有权的分散类型，外国公司是例外（外国公司在波兰不是太重要），很难说到底谁是真正的所有者。直接的或间接的国家所有权、制度化的联合所有权、（政府或国家私有化机构拥有的）银行的所有权和个人所有权（大公司拥有小公司）都是典型的所有权形式。同时，这也产生了实质的自主性物质基础，也产生了那些没有财产的技术专家和管理者所行使的权力。

最后，虽然社会转型中最大的获益者是转型前的技术专家，但是我们发现他们不能自我控制，他们被迫创造出一个支配性权力集团：新的政治统治和知识分子谏议精英。这两个群体大部分是由以前的知识分子组成。⁷随着中欧社会转型，新的政治统治和知识分子谏议精英努力将以前的专家从权力机构中排挤出去。然而，他们很快发现，知识分子精英都不能自我控制，在第二期的选举过程中，许多以前的精英在政治统治中的力量逐渐减弱，临近转型时的实用主义者加入到新的精英中来。他们实际上是陌生的同盟者，他们形成了转型社会中的“不合理的联盟”……

管理资本主义理论概要

基于上面和其他一些地方的分析，⁸我们将

管理资本主义理论总结为以下六点：

1. 中欧转型经济的特征是分散性的财产关系。现在不可能界定出这样的个人或由个人组成的群体：他们拥有充足的财产，能够发挥甚至不像所有者对经济决策控制那样的作用。
2. 具有讽刺意味的是，所谓的“私有化”产生了这种分散性的财产关系。私有化破坏了对国有企业再分配的控制，但是还未产生可以确认的所有者。

3. 财产所有权的分散是一个普遍现象,但是在拥有一个确定的财产等级秩序的市 场资本主义经济中,它会面对在转型社会 中所不存在的严格界限。转型社会的管理 者不得不与一些强有力的资产所有者进行 竞争;因此,管理的权力和决策对新的权力 集团的声望及特点的形成影响作用显著。

4.由于财产权的分散,中欧国家管理 权力最重要的代表不是工业企业的管理者, 而是金融管理者。转型时期权力最大的是 银行管理者、投资管理者、金融专家、财政 部长、国际货币基金组织 (IMF)和世界银行 的顾问、在外国和跨国金融机构工作的 专家。如果没有这些大私有者,金融管理者 的权力就不会影响他在所管理的银行中持 有多少股份或者在他们的银行管理的公司 持有多少股份。而且,他们的权力是“文化资本”的一种形式;是他们运用关于世 界资本主义体系著作中的神圣知识的能力。

5.尽管中欧的管理者没有被财产的等级 体系权力所限制,我们也应该强调他们不是 在真空中行使权力的,更准确一点说,他们 有着一种具有历史特色的阶级背景,这种阶 级背景通过与私有化和新形成的阶级行 动者 的斗争而形成。第一种情况是,在权力集团

——管理者、技术专家和知识分子中的成员 中发生的斗争;第二种情况是在权力集团和 以前的官僚之间发生的斗争。就像我们已经 (或者在其他地方)讨论过的,⁹没有一个单 独的阶级部分成为这些斗争中决定性的胜利 者,因此,管理权力和控制半公有 (semi -public)财产的能力自然被他们掌握了。

6.管理策略反映出,他们认识到了目 前阶级力量平衡是不稳定的,他们认为他们 是通过默认 (default)来行使其权力的。因 此,为了生存,管理者们发展出各种策略来 驾驭转型后政治和经济的不确定性。也许 最流行的管理策略不是管理的“所有权购 买”,而是站在“尽可能多的鸡蛋”上的企 图。在私有化的过程中,大部分管理者都获 得了一定的财产,但是这只是相对较小的一 部分,甚至在他们管理的企业里面都不是 必需的。实际上,早在20世纪80年代晚期,

管理团队的一些成员就开始忙于建立一些 转包契约企业 (subcontracting firms),归他

们自己或其家庭所有。他们将自己管理的企 业经济活动中最赚钱的部

分转包给这些公司，甚至以较低的价格把母公司很有价值的财产卖给这些转包单位。并且，这些管理者们一起离开他们的主公司，跳槽去管理归他们拥有的转包公司，这一点很可能是规则中的例外。他们不愿意这样做的理由很明确：为什么他们要将重要的管理工作与只雇用很少人的次要所有者——管理者工作相交换？另一方面，管理者不仅仅是一个管理者，他有自己的利益。在转型社会中，管理精英与政治家统治是互相联系的；因此，转型社会的管理者比西方的资本主义的管理者更加依赖政治家。东欧和中欧国家的官僚体系通过直接或间接的公司所有权，任命和

罢免管理者而拥有权力。只要他们的地位被政治精英威胁，对管理者来说暗地里拥有他们自己的私人公司是明智的。

(张传良北京大学社会学系)

1 • Jadwiga Staniszkis, *The Dynamics of Breakthrough*. Berkely ; University of California Press, 1991; Elemér Hankiss, *East European Alternatives*-Oxford: Clarendon Press, 1990。

2. Erzsébet Szalai (1989) 'The New Elite' *Across*

5 (Fall - Winter) : 25 - 31 [In Hungarian: Beszélgetések, 1989 。]

3. 成员被定义为1988年在这些国家中占据着最高的3000到5000个位置的人。

4. 1988年，在匈牙利和波兰，政府发起了一项被称为“自发的私有化”的计划。社会精英认识到改变财产所有权和将公有财产私有化的必要性，但是他们以一种毫无节制的方式开始了这一过程。在自发的私有化情况下，企业可以开始他们自己的私有化进程，可以就他们自己的条款与国家组织（1988年这还意味着政党）谈判。实际上，斯坦尼斯基和汉吉斯所提出的政治资本主义的最初假设与这些自发的私有化

的计划是相悖的。

5- Gil Eyal, Iván Szécsényi and Eleanor Townsley, *Making Capitalism without Capitalists: The New Ruling Elites in Eastern Europe*. London ;

Verso, 1998。

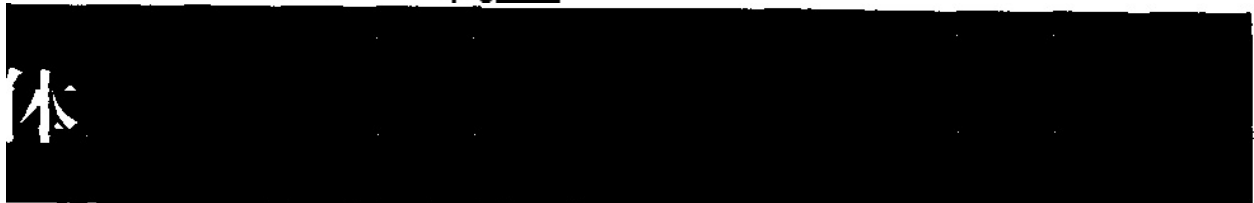
6* David Stark, ⁴ Recombinant Property in East European Capitalism [^] .
American Journal of Sociology 101 (4) : 993 - 1027, 1996; Larry King,
*Pathways from Socialism: The Transformation of Firms in Hungary^ the
Czech Republic and Slovakia*. Ph* D dissertation Department of
Sociology, UCLA, 1997。

7. Erzs^bet Szalai, * The Power Structure in Hungary after the Political
Transition[#] , pp- 120 - 143 in *The New Great Transformation*, ed*
Christopher G. A. Bryant and Edmund Mokrzycki. London and New York:
Routledge, 1994; Erzs^bet Szalai, *Utela gazds. Hatalom 4s ^rtelmis^g
az dllamszocializmus utdn* (At the crossroads ; power and intellectuals
after state socialism) . Budapest: Pesti Szalon Kiad6, 1994○

8. Eyal, Szel^nyi and Townsley, *Making Capitalism*

Capitafets。

9. 同上。



► 名声、尊重和声望

W. Lloyd Warner, Marchia Meeker and Kenneth Eells

美国的社会阶级

我们的重要政府文件，伟人演讲，政治家声明都告诉我们人人生而平等，每个学生都学习这种知识，但是大多数人通过经验和间接论述可以了解到“路线 (track) 的错误方面”，“金海岸和贫民窟”，“社会的上层和底层”。我们对美国生活中符合我们所受教育内容的那些事实感到自豪，但是对那些表明社会阶级依然存在的社会事实感到惭愧。因此我们应该否定这些社会事实，或者更严重一点说，应该谴责这些社会事实，以此来否定社会阶级的存在，并使社会阶级从我们的意识中神奇地 (magically) 消失。我们使用类似“大众的世纪”的表述来强调我们的民主信念，但我们知道，一般说来，大众作为一个阶层而存在，不同寻常的等级较高者和较低者也同样存在。我们知道美国的每一个城镇都有“乡村俱乐部”，这个群体居住在美国的黄金海岸、主干道、北部海岸或者落基山，他们是这些社区中等级较高的社会阶层.....

新英格兰美国人的阶级状况

新英格兰的社区研究清楚地证明了社会阶级体系的存在J处于社会顶层的是贵族和富豪，这就是所谓的“古老的名门望族” (old family) 阶级。北方城市的人说，属于这一阶级的家族已经在这个社区存在了很长时间——至少三代或更多。“古老的名门望族”不仅对社区而且对这个阶级来说都是时间久远的。此阶级现在的成员都是生来就属于这个阶级；成员的家族世系，可以从多代典型的上层生活方式一直追溯到标志家族产生初期较低阶层的那一代。这一层次的人工作获益丰厚，他们通常是大商人，金融家或高级职业者。家庭财富，从丈夫或妻子一方家族继承而来（通常是从两方继承），这种现象在家庭中已经存在很久了，这些家庭的财富源自北方城市的商人和船长通过海上贸易攫取巨额财富的时候，他们在两边都是榆树的希尔道 (elm-lined Hill Street) 建了乔治亚风格的房屋，并且用恰当的象征较高社会地位的东西来点缀他们的房屋和花园。他们变成了 400 位贵族，令他人尊敬的希尔道居民；不管自己行为方式好坏，他们都歧视别人，他们把自己看成与塞伦 (Sa-lem)、波士顿、普罗维登斯 (Providence) 和其他北部城

市居民同样的人 (equals), 其他人也这么认为。他们的儿子和女儿与这些城镇的名门望族联姻, 通常是这样的情况: 当他们的家庭财富很少而爱情很重要时, 他们与低于其阶级层次的新富者的儿子和女儿联姻, 这对那些处于上层阶级地位较低地位的、幸运的年轻人们的父

母来说是一桩值得高兴的事, 一件值得宣扬的事。这些事情有时候被上层地位较低者的孩子们所夸大, 这些古老名门望族的母亲把这作为浪漫爱情的精神需要来解释, 他们的朋友则把这作为一项成功的买卖, 对所有相关人来说都是公平的交换。

新家族, 上层阶级地位较低的层级, 随着新兴工业——制鞋、纺织、银器制造——和金融业的发展而产生。他们的父亲们开创了新英格兰的贸易, 控制了全美国的金融。当美国华尔街开始掌权的时候, 他们将其活动转移到新的统治中心, 他们渴望名门望族地位, 不管是为了他们自己还是为了他们的孩子, 这些人和他们的家庭都有一个类似于名门望族群体生活的设计, 但是他们很清楚他们的钱太新了, 都是最近才赚的, 没有那种从祖先那里继承的财富所具有的神圣不可侵犯的性质, 他们知道, 虽然一定数量的财富是必需的, 出身和名门世家才是真正重要的。他们中的每一个人都可以举出重要的例子来证明某人一点钱都没有, 但仍属于上层阶级, 因为他们有恰当的血统和恰当的姓名。他们认识到了出身的价值和重要性, 与那些生来就坐享其成的人相比他们居于次要地位, 但是他们认为就其家庭成就来说应得到更好的报答。

名门望族阶级在一个社区的存在迫使新富者等待他们的机会, 如果他们期望“较高等级”的话。同时, 他们必须学会如何行动, 在生活中多行善事, 把钱花在人们认可的慈善事业上, 把他们的傲慢自大减少到可以控制的程度。

上上层和下上层组成了各种社会集团和高级俱乐部, 男人们每两周在就餐俱乐部里聚会一次, 谈论他们关心的问题, 属于小俱乐部或园艺俱乐部 (Garden Club) 的女人们则对代表她们较高社会地位和激发她们每个人维系阶级地位所需的情感的主题感兴趣。男人和女人都加入

慈善组织, 他们所做的善事对社区来说是一笔财富, 表明了社会上层对下层的控制和重要性, 他们是圣公会 (Episcopalian) 和一神教或者公理教会和长老会的成员。

在他们X上上层和下上层)之下是稳固的、比较受人尊敬的上中层，他们为比其地位高的社会阶级做事，并且在民政事务(civil affairs)方面

表现积极。他们渴望成为上层阶级，希望他们的善行、民政事务和较高的道德准则远远不是普通的赞美，他们希望能被邀请进入上层阶级集团和高级俱乐部的亲密关系中，这样的认识可能会提高他们的社会地位，从而使他们成为下上层中的一员。事实上，这种事情很少发生，但这并没有妨碍此阶层的人，他们一旦行动起来就会继续尝试。这些人往往是商店所有者，属于大所有者和专业人员层次。他们的平均收入比下上层要低，下上层群体比其他阶层拥有更多的财富，包括名门望族。

这三个社会阶级——两个上层阶级和上中层阶级，组成了在大众阶层之上的层级，他们与在他们等级之下的人们之间有相当大的距离，他们组成了现在社会中六个阶级中的三个。虽然在一定程度上他们构成了整个社会的一半，在人口上他们不到大众阶级总数的1/6,有时甚至更少，这三个层次总共大约占据了总人口13%。

下中层，大众阶级的上层，由职员、其他白领工人、小零售商和一部分技术工人组成。他们的小房屋在沿着希尔道往下的小巷里，希尔道住着上层和一些上中层的人，与上中层聚集的较好郊区有显著的不同。在其社会层级之上的人用“边巷居民”(side Streeters)来表不他们那种下

等的生活方式和次要的社会等级，他们所积聚的

财产很少，但通常是家庭所有者。一些族群的比較成功的成员，如意大利人、爱尔兰人和法裔加拿大人已经达到了这个层次，这些文化少数派中只有很少成员已经超出了这个层次，他们中没有人达到名门望族的层次。

与新家族阶层(下上层)相比，名门望族阶层(上上层)的人口规模较小。上上层占总人口的1.4%,而下上层占总人口的1.6%;上中层占人口的10%，下中层占28%,上下层是

人口最多的层级，占34%,下下层占城镇人口的25%。

上中层孩子接受高等教育的前景不如上层的孩子好，上层阶级两个阶

层100%的孩子在当地高中学习，为上大学做着准备；88%上中层孩子有这样的机会，下中层孩子只有44%，上下层孩子只有28%，下下层孩子只有26%能接受这样的教育。这些百分数是下中层地位的很好的指标，在三个较高层级之下，又在上下层和下下层之上。²

上下层与邻近阶层的区别不太明显，很难在等级体系中辨识出来，但是它的存在是很明显的，是由“贫穷但诚实的工人组成”的，通常是半技术或非技术工人。他们在阶级体系中，的相对位置可以通过与高于他们的阶层和低于他们阶层的下下层消费模式的比较描绘出来。

浏览一下每个阶层用于10件物品（包括吃、穿、住和教育）的花费占他们收入的比例，就会了解到诸如，上下层用于食物消费的支出占第二位，下下层占第一位，其他阶层的顺序依据其社会等级依次排在在下中层之后。上下层用于房租和住所的花费也是在下下层之后排第二位，其他阶级在这个体系中的次序与其社会等级一致。我们可以浏览一下上下层阶级花钱的方式，下面列举的每个物品后面括号里的数字是上下层用于一般重要物品方面预算的百分

数的次序：食物（2），房租（2），衣服（4），汽车（5），纳税（5），医疗（5），教育（4）、娱乐（4-5）。此阶级消费的主要物品以及预算中消费的数额完全与他们在社会等级中的位置相一致，上下层在主要的必需品如食物和住房的花费排在下下层之后居于第二位；在用于可以减少食物和住房支出的东西上的花销排在较高层级之后居于第四或第五位。他们恰当行事，期望让人尊敬，培养他们的孩子比他们做得更好，同时他们收入有限，这在他们如何选择或拒绝商品上都有所反映。³

下下层，被称为“溪边人（riverbrookeiB）”或者“住在蜗居（clam flab）里身份卑微的北方人”，他们在高于其社会等级高的人中声名狼藉，这些评价包括认为他们很懒、无能，不会工作，中层良好德行的所有要素都与基督教道德的本质有关。他们被认为是没有远见，不愿意也不会未雨绸缪，因此他们经常依赖私人或公共机构的慈善捐助和贫穷救济。他们经常被认为是“像动物一样活着”，因为他们的性观念不够严肃，婚前性行为、婚后通奸，还有私生子的比率较高，有时候出现公然地乱伦，这就是他们私人和家庭生活的特点，当然，他们完全应得此名声的一部分。研究表明他们中一些人对贫穷自觉有愧，缺乏进取的愿望，后一特点在以上特点中很普通，由于以上这些及其他一些原因，这个阶级在北方城市中的等级位于大众阶级（下中层和上下

层)之下,其地位通常排在第六或最后一位。

民主的中西部与西部边区的阶级状况

美国阿勒格尼 (Alleghenies)以西大大小小城市的阶级体系通常没有名门望族阶层,移民时

间对名门望族阶层的形成来说是不充足的,名门望族形成基于出身保证和财富继承,他们以此来使自己处于有利地位。一般地,对名门望族阶层来说需要几代的时间取得和保持其声望和权力,这种声望和权力足以给社区中的其他人留下这样的印象:他们的“繁衍”能够赋予他们家出生的人以最高地位。这个家族的族姓、血统历史必须足够久远以使大众能认识到他们高于普通人的社会地位。

这样的认识对名门望族阶层(上上层)的形成是必要的,对于社区规模的增大以实行排他性原则也是必要的。例如,名门望族群体的人必须足够多,以使各种各样的社会参与在没有新家族成员的情况下也成为可能;家族的族姓历史必须足够久远,人们能很容易辨识出来;最重要的是处于婚龄期的年轻人应该总是与同阶层的成员联姻,应该有足够多的孩子让他们的妈妈可以在同阶层的孩子中间为自己的孩子寻找玩伴。

当一个新建地区的社区规模足够大,当它缓慢地以一种平均速率发展时,出现名门望族的可能性就越高,如果缺少任何一个因素,包括规模、社会与经济复杂性以及稳定正常的发展,名门望族是不可能发展起来的。

名门望族阶层存在的最好的检验方法之一就是确定一下新家族成员是勉强地、羡慕地接受,还是存有敌意地评论以下事实:名门望族阶层轻视他们;进入名门望族阶层,被邀请参加名门望族的家庭和社会事务是他们优越性和声望的标志。当一个新家族的成员说:“我们到这儿才两代人,我们还不是名门望族”,“名门望族阶层认为他们自己比我们要强而这里贫穷的傻瓜则侥幸逃脱此评价。”这些都表明名门望族群体的存在,并且他们能够将其较高社会地位的认识强加于那些富有进攻性和敌意的竞争者——下上层或新家族阶层一之上。

当人们并不认为名门望族比新家族的地位高时,两者倾向于互相视为

同等人。名门望族善于让人们知道他们的财富不仅仅是物质财产，还包括名门望族的血统；新家族显示其财富，强调其权力，使他们的孩子为未来世系发展做好准备，给与他们恰当的训练，把他们送到恰当学校并与恰当的家族联姻。

这样的社区通常是五个阶层的金字塔，包括上层，两个中层和两个下层。⁴.....

美国山区州和太平洋沿岸社区，他们中的许多人已经改变了其经济形式，从采矿转变到其他企业；因此，他们的阶级秩序与中西部社区的阶级秩序是一致的。历史悠久、面积广大、人口持续稳定增长的西部社区没有破坏原来的群体，这些社区在其上层有名门望族阶层；新的小社区被大量人口破坏了原来的阶级结构，很少有一个在其他阶层之上的名门望族阶层。圣弗兰西斯科是一个拥有名门望族阶层的典型；洛杉矶是具有无定型、较少组织性的阶级结构的典型。

南方地区的阶级状况

对南部地区的研究表明：历史比较久的地区，直到最近变化还较慢，社会秩序很少遭到破坏，大多数人口在几千人之上的城市都有六个层次的阶级体系，其中名门望族阶层精英在社会上占统治地位。

例如，在一个密西西比社区（这个市镇周围是棉花种植区）的研究中，戴维斯和伽登斯 (Davis and Gardens)发现了一个六阶层的社会

阶级体系。⁵南方阶级状况用表1可以很好地描述出来，表1给出了这个社区的人对每个阶层的称呼并简明地介绍了每个阶层是怎样看待自己和其他阶层的。

表1社会各阶级的社会观

上上层		下上层
名门望族	上上层	名门望族

贵族但历史不太久远 ¹	下上层	贵族但历史不太久远
有教养受尊敬的人	上中层	有教养受尊敬的人
好人但没甚名气	下中层	好人但没甚名气
贫困的白人	上下层 下下层	贫困的白人
上中层		下中层
上流社会名门望族	上上层	旧贵族 破落贵族
上流社会并非名门望族	下上层	(较古老) (较年轻)
应该是上层的人	上中层	认为自己是“人物”的人
钱不多的人	下中层	我们是贫苦大众
	上下层	比我们更穷的人
没统计的人	下下层	没统计的人
上下层		下下层

	上上层	
	下上层	
上流社会或有钱人	上中层	上流社会或有钱人
有地位的人因为他们有钱	下中层	有地位的人但非上流社会
贫穷但诚实的人	上下层	力图向上攀的势力小人
得过且过的人	下下层	普通人

* Allison Davis, B. Gardner and Mary R. Gardner, *Deep South* (Chicago: University of Chicago Press, 1941), 第 65 页。

上层（包括上上层和下上层）的人很容易区分，一个是历史悠久的贵族，一个是新产生的贵族。无疑前者比后者社会地位要高；上中层把上上层和下上层看成上层，这一点与上层做得一样，但是上中层把上层看成是一个包含两部分的阶层，上上层的地位在下上层之上；下中层

能将他们分类但是认为他们是同等的；两个底层，与其他阶层相比社会距离更大，他们把在大众之上的所有阶层看成上流社会即一个阶层。考察一个阶层的人评价其他阶层时所用词语，可以发现类似的原则在起作用。

南方大多数社区的地位体系因为肤色等级制

(color-caste system)的存在而变得更加复杂，这种等级制度控制了黑人和白人之间的关系。

虽然美国的肤色等级制是一个独特的问题，本文也没有对这种身份体制加以研究，但是有必要简单地描述一下以把它和社会阶级区分开来。肤色等级制是一种价值和行为体系，它将白人置于更高的社会地位，把黑人置于较低的社会地位.....

如果黑人和白人群体成员之间通婚，他们就会被正式或非正式的社会准则惩罚；当他们打破“同族婚配等级制”的规则时，等级体系就会把他们置于较低的肤色等级来惩罚他们的孩子。此外，这种体系的规则与阶层体系不一样，它禁止较低等级的人向上流动，他们的身份和他们孩子的身份是永远连在一起的。无论他们赚多少钱，积累的声望和权力有多大，其行为举止是多么优雅，都是如此。没有从较低等级向较高等级的社会流动。（当然在黑人和白人群体内部肯定存在阶级流动。）在美国，等级制的刚性随着地区的变化而有所不同。⁶

墨西哥人、西班牙裔美国人和东方人与黑人的身份稍有不同，但是他们在美国的社会地位的许多特点都是类似的。⁷

社会阶级和肤色等级制的假设被归纳为理解美国社会的指导性原则，在《美国城市》（Cobb）、《南方》（Deep South）、《一个南方城镇的等级和阶级》（Caste and Class in the South）

发表的许多研究发展了这种假设，并且使这种观点被更多的非专业的美国人所了解。⁸

美国社会阶级的一般性

现在应该问一下，美国所有地区的社区中人们社会地位的共同特点是什么呢？一旦我们回答了此问题，我们就会去探寻这几种制度体系的变化。经济因素对确定家庭或个人的地位是非常重要的，它会影响任何一个阶级的行为方式，影响目前地位体系的形式。但是，虽然经济因素是重要的、必需的，但它在预测特殊家庭和个人地位方面是不充分的，因此不能完全解释社会阶级现象。丰厚收入之外的一些因素对较高的社会地位是必要的，金钱必须转化为社会认可的行为和财富，而这些行为和财富必须落实到 (translate into) 与较高社会阶级的密切交往中，

并被他们接受。

恰当的房屋类型，恰当的邻居，恰当的家具，正确的行为，所有这些象征符号最终会得到足够的财富，以及比他们社会地位更高的那些人的接受和赞同。

在美国社会阶级体系中，家庭或个人属于某一特殊层次意味着同属此阶级的人接受他们为同等人，此阶级的行为以及其他加入此阶级必须由本社区的其他人评价，以确定他们从社会尺度上看是否在一个特殊地位。

虽然我们的民主传统会使我们反对下述观点，即阶级秩序有助于行使一些重要功能，但是根据人们的等级把社会阶级划分为高低不同的部分本身就是不平等的表现。我们的婚姻规则与阶级规则是一致的，因为大多数的婚姻发生在阶级内部，阶级体系没有严厉到禁止与高于或低于自己社会阶级的人进行婚配的程度；此外，我们社会的开放的阶级体系允许一个人在其一生中从他出生的阶级向上或向下流动，个人或家庭的垂直流动是阶级体系的一大特点。美国社会流动的主要是通过金钱的使用、教育、职业、才能、技能、慈善事业、性和婚姻的形式，虽然经济流动仍然是很重要的，现在好像更多的人是通过教育而不是其他途径达到更高的社会地位。我们在这之前已经说明金钱对取得和维持较高的社会地位是不充分的，这对社会流动的所有其他形式

来说也是如此，在每一种情况中都必须有社会接受和赞同。

每个社区的社会阶级都有所不同，新建立的城市与历史较久的城市相比，较少存在组织完善的阶级体系；发展迅速的城市与那些没有被来自其他地区或国家巨大的人口增长所影响，或者没有被产业的迅速更新换代所影响的城市相比，同样较少存在组织完善的阶级体系。制造业城市的地位等级与制造业的职业等级是一致的，与参与市镇活动或各种各种各样的工业活动的评价无关。大都市郊区经常对将阶层的数量减少到一两个的选择性因素做出反应，但这些因素并不能代表，也不能说明组成一个普通城市社会类型的所有文化因素。

然而系统化研究在东西海岸地区有所变化，在各种类型的大小城市也有所区别，这表明尽管存在变动和多样性，阶级层次确实存在着并且符合组织的特定类型。

(张传良北京大学社会学系)

1. 参见 W. Lloyd Warner and Paul S. Lunt, 77ie ***Social Life of a Modern Community***[^] Vol. I, "Yankee City Series" (New Haven; Yale University Press, 1941); W. Lloyd Warner and Paul S. Lunt, ***The Status System of a Modern Community***[^] Vol. II, "Yankee City Series" (New Haven: Yale University Press, 1942)。

2, 参见 ***The Social Life of a Modern Community***, 5S

- 72。

3•本段的证据可参见 ***Social Life of a Modern Community***[^] 287 -300○

4•可以想象的是, 在较小的社区, 通常只有两

到三个阶级。

5. Allison Davis, Burleigh B. Gardner, and Mary R. Gardner, ***Deep South*** (Chicago: University of

Chicago Press, 1942)。也可以参见 John Dollard, ***Caste and Class in a Southern Town*** (New Haven; Yale University Press, 1937); Mozell Hill, "The All - Negro Society in Oklaho' ma" (Unpublished Ph. D. dissertation, University of Chicago, 1936); Harry J_t Walker, "Changes in Race Accommodation in a Southern Com-munity"^T (Unpublished Ph. D. dissertation, Uni-versity of Chicago, 1945)。

6, 参加 St. Clair Drake and Horace R. Cayton_t ***Black Metropolis*** (New York: Harcourt, Brace and

Co., 1945), 关于两个冲突性种姓秩序的研究,

参见 "Methodological Note" (Warner, ***Black***

Metropofe)中关于两个系统差异的分析○ 7■参见 W Lloyd Warner and Leo Srole, 77ie Socia/ ***Systems of American Ethnic Groups***, Vol* III. [^]Yankee City Series[^] (New Haven; Yale Univer*

sity Press, 1945)。第十章讨论了相似性、相异性, 列出了一个趋同发展

的表，并提供了治理这些现象的一些原则。

8. Gunnar Myrdal, *An American Dilemma* (New York: Harper & Bros., 1914)。早期关于有色种姓的著作，参见W. Lloyd Warner, “ American Caste and Class , ” /ouma/ y

ology, XLIL No. 2 (September, 1936), 234 -237;以及 “ Formal Education and the Social Structure ?*Journal of Educational Sociology* y IX (May, 1936), 574 -531。

Edward Shils

遵从

人们之间的行为互动包含对行动“对象”的欣赏或贬损。欣赏或贬损的程度在不同行动中有所不同，某些行动中包含很少，而有些行动 几乎完全是欣赏或贬损。在大多数行动中，欣赏 或贬损要素与其他权威、强迫、协作、交易、喜 爱等要素融合在一起。

欣赏和贬损是对“行动对象”、行动对象所扮演的角色、他所归属的群体、他与第三个行动者或其群体关系特性的反应，行动者以这些特性及自我形象作为行动的参照。这种欣赏或贬损要素与对“行动对象”过去或预期的行为的反应是不同的，这些行为包括命令、顺从、商品和服务的供应、强加的伤害*—如拒绝交付商品和服务，还有爱或恨。

我把这些欣赏或贬损行为称为“遵从”(deference), “遵从”这个术语既指积极的高度遵从，也指消极的低度遵从或贬损。当我说一个人遵从另一个人时，我表示他承认了此人的价值和尊严；但是当我说到一个人的“遵从地位”时，它指的是较高或较低的遵从地位。这里所谓的遵从，其他作者有时候称为“地位”(status)。除非“遵从”与我要修正的关于某个现象的概念发生关联，那种指称没有什么错误。“遵从”这个术语指一个人遵从他人，在我看来，近几年关于这个主题的研究工作并没有使“遵从”概念足够明确化.....

遵从的基础

在个人和个人组成的阶级中，遵从意向和遵从行为是由对行动者的角

色或行为某些特点 或特性的理解而引发的，这些特点或特性我称之为遵从特性（deference entitling properties)或资格条件（emhlement)，它们不会自动地引起遵从判断，人们想当然地认为它们因遵从而存在。

遵从特性包括：职业角色和成就、财富（包括财富类型）、收入及获得方式、教育水平、政治和 社团权力（corporate power)、与行使政治或社团 权力人的密切关系、亲属关系、种族划分、代表 本社区或社会与外部社E和社会的关系以及遵从的客观认可指标如头衔和等级。

在理解这些资格条件的基础上，个人和阶级 以及那些或多或少自主化的个人——人们认为 他们拥有这些资格条件——具有人们认同的遵从特性；在拥有这些特征的基础上，他们拥有遵从并且要求从他人那里得到遵从，他们同时评估 自己和其他人的遵从特性以规范对他人的行为， 并期望得到他人的遵从反应。

为什么要挑选出这些与遵从有关的特性呢？是什么使它们与遵从相关的呢？为什么是它们而 不是仁慈、友善、幽默、刚毅、男子气或其他生

活中所重视的性情品质与遵从相关呢？

人类对世界的认知图式（cognitive map)包

括对社会团体的认知，这个认知图式包括确定成 员积极的首属群体或社团结体；同时确定包括这 些群体的规模较大的社会团体，但是需要说明的是这些群体与团体很少有积极联系。认知图式描 绘了团体的状况，并赋予此群体一种成员资格， 描述了这种成员资格的主要特征。即使个人反抗 这种团体，他也不能完全使自己摆脱团体成员的 资格感。这种团体不仅仅是一种生态现实或一 种环境；它有一种内在的活力，社会团体成员资 格使团体中的人具有了一定程度的活力。社会 团体是一个重要的系统，从中成员获得一些自 己和他人的价值。这种价值是个人魅力型价值， 例如，它表明了最终决定性价值的存在和作用。

如果我们考察每一个与遵从相关的个人魅力特性，比如在何种程度上存在超凡的个人魅力，我们会看到其中的每一个特性作为遵从的 资格条件主要依据这些理由获得其价值。

职业角色通常被认为是最重要的遵从特性 之一，根据调查数据或印象中的数据，社会中最 受尊崇的职业是那些其内部结构和功能最接近核

心地位的职业，社会核心是行使世俗权力的位置，在人际关系与现存秩序之间起媒介作用，包括精神力量、无上的权力、价值和规范，它们使来自于世俗权力、主导世俗存在的合理性变得合法化或者受到抑制。社会的最高权威——政府官员、法官、总理、总统和基础学科的科学 家——这样一些人，他们的角色能使他们控制社会，能够将其力量渗透至国家的根本法之中，并能影响控制世界和生活的力量。职业角色按一定的顺序排列，此顺序与每个角色所具有的 这些特性的程度近似地一致。一个特定职业角色的个人魅力性特征会随着它在其中发生作用的法人实体或部门的中心化程度的变化而变化，与那些处于更加核心地位的法人实体中同样类型的角色相比，处于边缘的法人实体中最具权威性的角色具有更少的个人魅力。不行使权威的角色、与最高权力联系最少的角色产生的遵从最少。

当然，由于具有与遵从特性高度相关的特征，职业角色及在职者也会被遵从，这些特性包括从事职业所获得的收入、从业人员的教育程度、职业道德品质等等。反过来说，某些职业角色没有丰厚报酬，其从业者教育程度很低、有着受贬损的种族血统，由于以上这些特征，这些职业角色就很少能得到遵从；另一个原因是职业角色自身的本质和功能。然而，职业角色对遵从来说是一个独立的资格条件。

遵从行动

“地位”这个术语，当用来指称遵从地位时，言外之意是根据性别和年龄所拥有的稳定性、持续性和普遍性。处于特定地位上的人，只要他的地位没有被另一个地位所取代，在其生存的每一分钟他都占有这种地位。我用“遵从地位”（deference position）代替“地位”的原因之

一是，很明显地位不是行动者的一种真实特性，它不会由于拥有某些资格条件而自动产生出来；实际上，地位是一种遵从者与被遵从者之间关系的要素，对他人的遵从是一种可以通过行为中表现出来的态度。

遵从判断的技巧是对自我和他人的评估性

分类（evaluative classification），因为在这些分类

参考中，他们超越了这种分类。行动者根据建立在职业基础上的遵从

行动进行评估、分类，甚至 当他不执行其职业角色时也在此分类中。由于这 种分类的遵从判断具有一般性特点，因此可以对 资格间断的独立性进行测量，这种分类本身也有 间断，没有必要与资格的分类取得同步。

公开、集中的遵从行为，像祝贺和赠送，常 常是时间短暂的，它们持续很短时间，然后“消失”，直到下次恰当的时间才出现。集中的 遵从行为再现的时机是有规则的，例如是一年一 次、一周一次或每天一 次，但存在某些例外的遵 从性职业，这些职业并不需要在延长期里高 频率、高密度地进行工作。但是遵从不包括集中性 遵从行动吗？当集中性遵从行动不发生时，存在

“遵从真空”吗？当遵从不以一种真实的行动表 达时，遵从会向什么方向发展？

为了回答这些问题，需要仔细地考察程度 较弱的遵从行动的特征。存在集中的、排他性的 遵从行动，仅仅是遵从性行动，因为还存在排 他 性权力、生活方式或职业行动，这与其他行动的 方式不同。职业行动是真实的；在特定时空里行 动者的努力都致力于职业行动，行动者和观察 者很明显地将这些努力作为职业行动；权威的 行使有许多职业行动特征，尤其当它作为一种 权威性的职业角色来行使时。金钱花费持续时 间较短，但是很容易界定，消费和快乐行为构成了生活方式，其持续时间较长但也很容易确定。另 一方面，教育程度、亲属关系、种族不是实际 行动，它们是一种分类，在这种分类中，虽然行 动者没有做任何事情来表明或证实他属于某种 类别，但是归属于某类别的行动者还是不断“客观地”表现出来。

但是遵从行动——对自我和他人的遵从， 即从自己和他人那里获取遵从——是一系列的 行为。行动者的行为产生分类并依据这些类别 实施行动，行为规模并不总是很大，持续时间也 不是很长。此外，遵从行动主要产生于其他类型 行动的边缘，自发的遵从行动持续时间通常 很 短暂；遵从行动开启了一种互动次序又将它关 闭。从开始到结束，遵从行动与非遵从行动是结 合在一起进行的。经过互动过程，它们之间关 系的实质受到削弱，在这种关系中，任务绩效合 乎 法人实体的角色、公民角色和个人关系等等。遵 从行动很大程度上总是其他行动的组成部分；遵 从行动是与同事、权威等级化的社团群体里的 上级或下级讲话方式的一部分，是与民众讲 话的一部分，是在一定的距离之外对他人行动 的一部分。换句话说，遵从行动很少单单作为遵 从而出现，

大多数情况下尤其是在美国，那些只作为遵从出现的遵从行动，没有被看成互动的重 要部分；但是，人们需要遵从并以一种较弱的形 式接受它。

这就是当遵从不再集中表现时，遵从会向何 方发展这一问题的答案；遵从在衰减中幸存下 来，通过说话的语调、行为举止，讲话的优先 权、反驳的频率和模式等等形式，以一种普遍 的、无形的方式而成为各种各样关系的一部分。

遵从的分布状态

长期以来，遵从和遵从地位的研究特点是， 遵从的分布与资格条件分布如职业角色和权力、收入、财富、生活方式、教育程度等等在许多重 要方面都很相似。资格条件都是相对“真实”的东西，是“客观的”而不是主观的评价，是 或多或少可以计量的，这样的资格条件和特征可 以构成单阶连续分布（**univalent and continuous**

distribution），每个人在特定时期或具体时间段 都有一两个职业；如果权力可以度量的话，每个 人在具体的时期都有平均数量的权力。每个人都 有自己的生活方式，生活方式的某些组成部分至少是持久的、可观察的——一个人可能拥有或不拥有这些组成部分。也有这样的事情，在同样有限的时间里人们有两种非常不同的职业角色（即 从事第二职业），在特定时期里人们有非常不同的收入，但是这些和其他反常现象可以轻易地通 过具体的数据收集、统计处理来解决。

目前社会学遵从概念（地位、尊重、声望、荣誉等等）的发展与社会分层的“客观”¹概念 结合了起来。一方面是为了研究方便，另一方面也是因为将分层体系划分为中、上、下等层级的一般方法，²研究者和理论家试图创建一种复合 指标，这种指标可以将每个人在许多分布（尤其是职业角色和教育程度的分布）上的地位合

并成这三个阶层分布上的一些变量。合并的结果被称为“社会经济地位”。

社会分层的主观层面重视遵从的评价性特征，但是为了研究的方便，并且由于存在关于社 会分层的传统论述，因此“主观因素”倾向于 实体化，其变化形式也呈单阶分布。³有时就像 美国的爱德华（Edward）分层

方荣或英国的总注册署分层方案，由研究人员凭印象进行评价的主观因素与“客观因素”结合而得出地位的单一指标。地位被当成一种完全地位（total status），包括遵从地位和资格条件，是由外部观察者（而不是分层体系的参与者）建构的。但是这个概念很难立足，因为，很明显它并不令人满意。遵从地位或尊重，声望或地位与职业分布、收入和财富分布等等相比，确实属于事物的不同状态，它属于价值领域，是客观特征分布地位的评估性判断的结果。

社区研究中田野工作技术和抽样调查技术不断发展，相对系统地收集数据成为可能，包括小社区里对每个人评价的数据或对名单所列每种职业评价的数据都可以收集到。研究技术的发展使一个基本的概念错误变得模糊化。结果，由于每个人都占据某种地位（或遵从地位），因此他们可以归入一种单维的地位分布，这种分布只有在特定条件下才能出现，这些条件包括：

(1)全社会在确定遵从标准上的一致性。(2)全社会在每种分布的地位特征和资格条件分布特征认识上的一致性。(3)全社会对不同类型遵从资格特性所分配权重的一致性。⁴(4)社会阶级的每个成员对与自己关系较近和较远的社会阶级都有同等的关注和区分。⁵(5)全社会对遵从判断同样清晰。(6)所有的遵从判断都是单维的。

如果这些条件能得到满足，那么社会中遵从地位的分布与客观资格条件的分布就具有同

样的形式。然而，有许多理由可以说明为什么遵从地位或地位的分布于不同于这种形式，这些理由包括以下几点：(1)可能存在意见一致的资格条件评价标准，但像其他共识一样，它肯定是不完全一致的。并且这些标准理解起来很模糊，以至于任何共识实际上只包含了这些标准内容的一部分。(2)全社会对资格特性及其分布特征的认识未必取得一致性，因为人们都普遍忽视了诸如个人的职业角色、收入、教育程度和社会阶级这些因素。(3)不同标准的权重不仅是模棱两可的，而且会根据不同阶级的遵从地位和在不同分布中地位的变化而变化；每个阶级都会给予下述分布较高的权重：在这种分布状态中个人的地位更高，有更多的机会提高地位或保护自己不受“入侵者”侵犯。(4)每个人对自己阶级和相近阶级的理解更精确，包含更多辅助性标准，这与对关系较远社会阶级的理解非常不同。因此即使它们能够相容，不同的阶级在等级划分上也不能取得一致性。(5)一些人比其他人对遵

从更加敏感，这种在遵从显著性上的不同在社会阶级中也存在，一些人经常按照遵从地位的方式进行思考，其他人很少采用这种方式。因此，在特定社会中，在个人、社会各阶级、各种宗教和各代之间，他人和自我的评价会非常不同，他们倾向于有区别地做出反应而不是充满感情地、按照事实或工具性地做出反应。如果每个人都有 一种确定数量的称为遵从（或地位、声望）等类似的东西，那么社会成员在阶级分布中的安排会歪曲遵从与遵从地位的本质；进而会使晦涩的事实变得更加模糊。在每个部分的判断上都有可能出现分歧——认知性或评价性的——形成了一种遵从判断，这种分歧可能被掩盖，因为所建构的测量方法并不考虑分散化的不同意见。如果将人们之间所有的分歧仅仅是特定社会各阶级等级排列的不同，这种方法可能会被人们接受。

但是，如果80%的人认为某些人属于第I阶层，20%的人认为这些人属于第n阶层，那么说这些人属于第I阶层有意义吗？

上述分歧导致人们之间不一致的等级排列，这对构建单维遵从分布而后再将其分开构造社会阶级的方法是一个挑战，即使对遵从阶级间的界线取得一致，这种困境仍会存在。但是，不能确定是否对遵从阶级间的界线存在一致意见，假设存在一致意见，或创建一种方法利用数据创造出一致意见，都不能适合现实理解的目的.....

遵从系统

遵从系统分散存在于地方系统之中，地方系统和国家系统对参与其中的人来说是非常不同的，这并不意味着两者是互相冲突的，实际上它们可能具有很强的一致性。地方系统不能离开处于核心地位的人、角色和象征符号而建立起来；在离核心较远的不同边缘地区或部门，核心的形象仍然是遵从系统的一部分，地方系统把核心当作行为参考，地方差别则是对此的不同理解和评价造成的。例如，与边缘或核心的遵从判断相比，地方的遵从判断在职业角色和权威、收入和生活方式方面会产生更加细微的内部差别。这些差别是因为地方标准与那些在核心地位得到最大程度执行的标准之间存在差别，任何社会都不可能存在完全的核心自区（center

* blindness) ○

然而，不同的系统都有其自身的生活。尽管作为整个社会变得更加整合，与地方社会的一体化程度越来越高，国家遵从系统也变得更加频繁而且更加积极，但是地方遵从系统在运行中可能比国家遵从系统连续性更强，且更加频繁。

在所有社会中，遵从系统在社会核心位置的张力和连续性最强，权力和财富的高度集中以及生活方式的精致化都证明了这一点并使其产生。遵从制度在核心位置发挥作用，这使人们更加关注遵从行为，也促进了遵从行为的发生。核心位置使遵从引发的中心化权力充满了地方遵从系统的生动性。在每一个地方遵从系统中，存在一些理由可以说明为什么一些人比另一些人对核心更加敏感，他们将对核心的认识和敏感性注入到地方系统中。

有时候个人主要关注地方遵从系统——在此范围内他们关注遵从一将他们自己置于宏观社会遵从的图景之中。在宏观社会层面上，人们将自己置于遵从分布的类似地位上，这些人之间有一种亲和力，而人们进行自我定位的观念是这种亲和力存在的前提条件。其他人自我定位的过程基于职业角色、生活方式的碎片化证据，他们之间的亲和力是不牢固的，因此自我定位就非常模糊，也表达不清楚，只是一种近似估计。遵从（或地位）阶级就这样形成，它们没有明确的边界，其成员资格也不能得到证实和详细说明。成员资格很大程度上是一种感觉，由其他人认定某人是哪个阶级的成员，他们之外的领域无限自动地延伸，这与模糊的认知分层图式和关于“平均人”的不完全认识相一致；在每个阶级内部，“平均人”在重要的遵从资格分布上拥有恰当的地位组合。

因此遵从阶级的形成是一个地方遵从系统与国家遵从系统互化的过程，通过阶级意识遵从阶级得以形成。

在自我构建的过程中，遵从阶级以一种更加模糊的方式界定社会中其他遵从阶级，虽然它划定了界线，但除非它也划定了自身的界线，否则这种界线就是不重要的。边界划线主要对那些受边界位置影响的人来说是重要的，比如那些生活

在界线一边或另一边的人。有些人害怕自己有

被驱逐出阶级的危险，或者被拒绝成为某特定

阶级的成员，他们把自己与这个阶级的人作为
同等人看待，也想成为与他们相同的人，他们认
为此阶级比其他的阶级更加令人满意。主要是

%-

这些人认为遵从分布界线的位置非常重要。遵从阶级的成员可能会忽视远离他们的遵从阶级界限的位置，即使他们没有忽视，对此也是不太关心。

地方遵从系统的不同遵从阶级通过偶然的面对面互动而联系起来，它们存在于人们互相的想象中，这些遵从的存在成为各种交换、冲突和权威等非遵从行为的一部分。

国家遵从系统的遵从阶级也是互相联系的，但不是通过面对面互动而是通过遵从阶级在人们互相想象中的存在而联系起来。这种存在表明了对与核心之间距离的认识，表明了对核心的中心性和更高尊严的接受，它含蓄地表达了这样的认识：核心使评价一个人及其阶级的标准具体化。

从某种意义上说，核心就是标准，这源于对核心行为举止的正确或不正确的理解。这些组成中心的人和阶级也会遵从别人，或者在讲话中被谴责，他们的行为举止及观念的类型等等可能被仿效或回避。“客观的存在”归因于从中心到其他阶级边缘的等级秩序，在这种等级秩序中可以找到某个人所属的阶级。实体性、非经验性事实归因于遵从分布的地位，这与纯粹的评价是不同的，有时候甚至与它相反。

在一个更加现实的层次上，不同遵从阶级以各种形式发生联系，尤其是通过劳动分工和在市场上和法人实体内部的劳动合作的形式，或者通过争取政治权力的形式而发生联系。这并不意味着社会阶级都是一种共同组织的形式，⁶或者说当法人实体中存在阶级间的联系时，这些实体包含了他们各自阶级的所有或大部分的成员。阶级间的联系大多经由调节者发生，调节者作为代理人接受遵从，这种遵从是对他们自身的遵从特性和他们委托人遵从特性所做出的反应。那些代表这些法人实体的人这样做是由于他们有这样的信念：他们代表了他们所属的或同类的遵从阶级。

社会拥有这样的遵从系统，在遵从系统中存在着相对来说能够自我辨识和自我建构的遵从阶级，各阶级之间存在着各种各样的关系。这种情形与不存在客观遵从分布类型是一致的，上文对此也进行了否定。每一个遵从阶级都以模糊的形式，拥有社会层面上遵从分布的形象，但是这种形象与客观的遵从分布并不符合，这些形象事实上可能存在也可能不存在。

(张传良北京大学社会学系)

注释：

这篇文章是我早期论著的进一步发展。参见

‘Charisma, order and status’^y, *American Sociological Review*, vol, 30 (April 1965), 页 199 - 213; ‘Centre and periphery’, in *The Logic of Personal Knowledge \ Essays in Honour of Michael Polanyi* (London: Routledge, Kegan Paul, 1961), 页 117 -130; “The concentration and dispersion of charisma”, *Journal of Political Economy*, vol. XI, 1, 页 1 - 19; and ⁴ ‘Metropolis and province in the intellectual community’ in N. V. Sovani and V. M. Dandekar (eds.), *Changing India' Essays in Honour of Professor D. D. Cadgil* (Bombay: Asia Publishing House, 1961), 页 275 -294。

1. “客观的”概念与相对真实的资格要素有关，“主观的”概念与评价性要素有关。

2. 流行的（社会阶级）三分法和它的变化形式

224 第三篇当代社会分层的结构

参

可能来源于亚里士多德学派（Aristotelian）。没有明显的理由说明为什么对经验和观察的反思会产生三个阶级，这是一个自然具有自我复制能力的例子。

3. 19世纪的思考方式很可能深深地受到19世纪对“古代制度”和继之以后的资产阶级社会秩序进行批判时所用的社会阶级概念的影响。在古代

制度下，权力最大的等级被指定为拥有法律上允许的权力，这成为拥有最高权力者及与他们相关的、尊敬他们的人自我意识的一部分。被指定的东西不是物质的或客观的，它们不属于社会的次结构。因此它们是主观的，但它们不是模棱两可的。它们可以按照对待“客观特征”一样的方式来处理，推而广之，同样的方法可以应用于其他阶层。

4. 如果这三个条件存在，某个人对自己遵从地位判断和他人对其地位的判断之间就存在一致性。

5. 这里也假设了社会所有成员对其他成员有同样的认识。

6. 法人组织的成员资格由遵从地位和其他分布地位的亲和力所决定，法人组织很少会使得此阶级所有成员或者甚至所有成年男人拥有其成员资格。没有法人实体成员资格的人，被认为缺少与他们阶级其他成员的亲和力。在这种意义上，“阶级意识”意义宽泛。这种意义上的“阶层意识”距离马克思意义上的阶级意识还很远，马克思主义学说预测阶级意识将会传遍工业劳动工人阶级，马克思主义者的宣传鼓动也试图要培养这种阶级意识。

► 职业等级

Peter M. Blau, Otis Dudley Duncan and Andrea Tyree

职业地位测量

社会分层研究者们研究职业等级的方法主要有两种，第一种方法是发展职业的社会经济分层方案，这方面最有影响的工作来自于人口统计学家阿尔巴·爱德华（Alba M. Edwards）他的职业“社会经济群体”（socioeconomic grouping）概念在社会分层和社会流动研究中得

到了广泛应用，将其做某些改动就成为“主要职业群体”（major occupation groups），国家统计

局自1940年以来一直使用此术语。为了表明“社会经济群体”提供了一种“测量尺度”，爱德华通过几类工人在教育和收入平均水平上的差异说明：“教育是决定工人社会地位的一个重要因素，工资或薪水收入是

决定工人经济地位 的一个重要因素。”²

这一领域的最近发展产生了对人口普查详细职业的评分，这些职业名称 (title)代表了每一个职业中工人教育和收入水平的复合指标，这种具体技术可能最早由加拿大社会科学家使用，³加拿大一个独立的研究工作者首先采取了这种方法。⁴后来，美国国家统计局官方出版物也采用了这种方法。⁵

职业分层的第二种研究方法是从或多或少 具有代表性的样本中获得关于职业的“一般地位”和“声望”的等级划分，这种等级划分并不随着某一等级成员样本的组成和规模、等级 测量形式的具体建构和回答者对“一般地位”概念解释的变化而变化；它也不会随着时间的推移而发生变化。⁶声望等级证明了这种方法高度的可信性和稳定性，它应用于测量样本中全体工人所从事职业的社会距离方面的问题，但是存在这样一个事实：迄今为止等级划分只对较少的职业有用。许多研究工作者采用精致的方案将对问题的判断与等级化的职业序列结合起来，但是此问题并没有一个为人们广泛接受的解决方案。

全国民意研究中心目前进行的工作有希望通过提供综合职业名录中职业的声望等级来解决此困境。代内职业变迁调查研究中缺少这种职业等级，我们可以求助于职业地位的“社会经济指数” (socioeconomic index)。我们使用这种指数目

的是为了最理想地再现声望等级，在其他地方有研究者给出了建构这种指数的完整论述，⁷在说明职业尺度的意义之前，还有几点需要说明。

职业地位的社会经济指数的产生是以1947年美国大规模抽样调查得出的声望等级划分作为标准的。有45种职业，其名称与调查详细名录基本吻合。1950年人口调查数据转换成两种概括性的测量方法：1949年拥有高中及以上文化程度的男性工人的百分比，收入在3500美元及以上工人的百分比（这两个变量在年龄上都是标准化的）。对“很好”或“好”的声望等级与教育、收入作多元回归计算分析，包括45个职业的观察单位的多元相关结果是0.91，表明两个社会经济变量结合起来大约可以解释总的声望等级变化的5/6。回归分析计算得出回归权

和上面提到的美

数，根据职业的教育和收入水平分布将所有调查的职业赋值，这些值可以解释为对（未知）声望等级的估计，也可以解释为对职业的社会经济地位等级（简单地说就是职业地位）的估计。这种量度（scale）用从0到96的数来表示，

非常类似于比利申（Blishen）、博格（Bogue）家统计局所使用的方法，虽然四种测量的分数在细节上存在各种各样的不同。

在社会流动研究中，职业地位指数使用的最严重的问题之一与“暂时稳定性”问题有关……幸运的是我们对职业声望等级的稳定性进行了详细研究，结果对大部分漫不经心地思考此问题的社会学家来说是非常震惊的。1925年的等级划分与最近1963年得到的等级划分的相关程度达0.93，分析家总结道：“美国自1925年以来在职业声望方面没有实质性的变化。”⁸虽然很少有完全的理由支持我们指数的社会经济要素，但是1940、1950、1960年的调查得到的

信息表明了相对来说较高程度的暂时稳定性，⁹尽管美元的价值出现重要变化，教育水平也得到了提高。

446种详细的职业名称都有最多两位数的地位评分，其中，270种是具体的职业类别；剩下的建立在行业或工人阶层基础上，隶属于3种一般的职业类别，读者可以在原始出版物中找到自己感兴趣的特殊职业的评分。¹⁰这里我们只通过列举一些职业来说明评分的变化，而不是说明其重要性（见表1）。

表1 一些职业在职业地位指数上的不同分数⁺

分数间距职业名称

(圆括号中表示1960年10000个男子中有经验的民用劳动力人数)

90 - 96

建筑师（7）；牙科医生（8）；化学工程师（9）；律师和法官（45）；内科医生和外科医生（47）

85-89

80-84

75-79

70-74

60-64

55-59

航空工程师 (U);工业工程师 (21);拿薪金的银行和金融行业经理、
(30);银 行和金融行业的独立经营者 (5)

校长、教授和讲师 (31);编辑和记者 (M);电力工程师 (⁴O);药剂师
(19); 官员、联邦管理与邮政服务 (13);拿薪金的商业部门经理 (11)

会计师和审计员 (87);化学家 (17);兽医 (3);拿薪金的制造业经理
(133); 保险和房地产业的独立经营者 (9)

贅

设计师 (12);教师 (105);商店采购员和部门头头 (⁴O);信用调查员 (8);
拿 薪水的零售业经理 (41);机动车及零件零售商 (12);股票和债券销售
商 (6)

艺术家和艺术教师 (15);制图员 (奶) ; 衣物零售 (8);未分类代理商
(²9); 告代理商和销售商 (7);制造业销售商 (93);交通工具制造业领班
(18)

闺书管理员 (3);体育教师和官员 (12);拿薪水的建筑业经理 (31);制造
业的 独立经营者 (35);速记员、打字员和秘书 (18);票务和快递代理商
(12);

殡葬管理者和尸体防腐者 (8);铁路管理者 (10);独立经营的批发商
(²8);电 版和铅版印刷工 (2);交通、公共事业和环境服务领班人员
(12);火车司机 (13)



表1 一些职业在职业地位指数上的不同分数（续}

分数间距职业名称（圆括号中表示年10个男子中有经验的民用劳动力人数}

牧师（43);音乐家和音乐教师（19);地方公共事务管理者和官员（15);食品及 50 -54日常用品店拿薪金的经理（21);建筑业的独立经营者（50);簿记员（33);邮递员

(43);金属冶炼业领班、制模工和排字人员（4】）

勘测员（10);汽车修车厂拿薪金的经理（4);办公机器操作人员（18);电话、 45 - 49 电报、电力巡线员和维护员（60);机车司炉工（9);飞机机修工（26);固定式发动

机工（60)

运输与交通业的独立经营者（8);个体服务业的独立经营者（19);出纳员（23); 40 - 44 办事员和未分类的kindred workers (269);电工（77);建筑业领班（22);电影放映员

(4);图片处理工（5);铁路扳道岔工（13);政府警察和侦探（51)

35-39 饮食业独立经营者和拿薪水的工人（43);零售业的销售及办事人员（274);图书

一 装订工（3);收音机和电视修理工（²3);救火队员（³0);私家警察和侦探（3)

建筑业经理及负责人（7);汽油供应站独立经营者（32);锅炉制造工（6);机械安 30-34 装修理工（111);装配工（15);水管工（⁷2);建筑金属工（14);白铁匠、铜匠和金属

片工（31);运货员和推销员（93);印刷、出版及相关行业技工（13);州长和镇长（5)

送信员和办公室勤杂工（11）；报童（⁴ | ）；砌砖工、石匠titles setters
(⁴⁵)；未分 25 -29 类的机械及修理工（266）；泥瓦匠（12）；医药制造工（2）；
娱乐业招待员（2）；石油

冶炼工（3）

电报信息员（1）；送货员（59）；面包工（21）；细工木匠（15）；挖掘机和道路
修 20-24 理车司机（49）；道路和汽车厂机械及修理工（9）；裁缝（⁷）；装饰
工（12）；公共汽

车司机（36）；金属过滤工、磨工及抛光工（33）；电焊工（81）

黑铁工（5）；木匠（202）；汽车机修工（153）；油漆匠（118）；汽车停放服务
人 ^₁₀ 员（81）；洗衣工和干洗工（25）；卡车和拖拉机驾驶员（362）；固定
消防人员（20）；

Ij 1 _

金属业（103）；批发和零售业工人（35）；理发师（38）；酒吧侍者（36）；厨师
（私人家庭除外）（47）；

农民（所有者、佃农）（521）；鞋匠和修理工（工厂除外）（153）；染工
（4）；出 10-14 租车及汽车司机（36）；医生及其他机构服务者（24）；电梯操
作员（11）；捕鱼及采牡

蛎者（9）；园艺工（⁴⁶）；码头装卸工（13）；机器制造工（10）

小商小贩（5）；锯木工（20）；纺织工（8）；鞋类制造工（胶鞋除外）（16）；
看门人和 ^{5"9} 教堂执事（118）；农场工人（241）；鼓风炉、钢铁厂和轧钢
厂工人（31）；建筑工（163）

0-4 钢厂技工和工人（31）；纺纱厂技工（30）；行李搬运工（33）；木料加工
厂工人（21）¹

表1很清楚地表明不同特征的职业有着近似 相同的地位分数，尤其是在
主要职业群体中，其 职业分数有相当程度的一致性，实际上，“专业工
人、技术工人和有亲属关系的工人”群体中的 最低层职业与“除了农场工

人和矿工之外的劳动者”群体中最高层职业的区别只有5分。然而，主要职业群体分层可以解释所有职业评分变化的3/4。地位评分是对粗糙分类的有用的改进，而不是一种非常不同的等级划分类型。

表1可能没有充分地说明行业次级类别所带来的变化，这些次级类别的职业包括“没有归入其他类的技工”和“没有归入其他类的劳工”，这种变化是真实的。我们必须理解，特别是在抽样调查的分类方案层次上，虽然人们认为这些群体在其表现所需的技能和经验上大体上相似，但是职业-行业分类代表了非常不同的类属群体的工作。没有人曾面临这样的问题：如果事先没有划分群体，而对职业名称词典中所有的2000多个或更多的职业名称进行编码，职业流动研究会变成什么样子。

职业地位评分的使用有一种理论意义，我们假设，职业结构中职业地位等级或多或少是连续的，而不是一组离散的地位等级。判断这样的假设并不困难，只需要看看每一个具体职业中人们的社会、经济特征表格（无论对职业命名法体系改进到达何种程度）就能了解。我们发现职业——在或大或小程度上——在其收入、教育程度、消费花销、智力、政治取向、居住位置分布上（只列举了很少一部分）是重叠的。人们也可以找到证据说明在这样的分布中存在着“自然断裂”（natural breaks）。这种解释在其

他地方论及农业和非农业工人、白领和体力职业者的分界线时曾提出过，“但是这些证据并不赞成职业分类是完全分离的。分析表明，可以辨识出三种群体的边界，但同时也表明这些清楚

的界线不可能没有重合。

如果我们认为职业地位表现了连续的变化，

恰当的分析模型是将地位当作一种定量变量，这

种观点对社会流动过程的概念化有着深远的意

义，对描述这个过程数据的分析和操作来说也有

深远的意义。

(张传良北京大学社会学系)

迁释：

1. Alba M. Edwards, ***Comparative Occupation Statistics for the United States^ 1870 to 1940***, Wash' ington : Government Printing Office, 1943○
2. 同上, 第180页。
3. Enid Charles, ***The Changing Size of the Family in Canada***, Census Monograph No, One, Eighth Census of Canada, 1941, Ottawa: The Kings Printer and Controller of Stationery, 1948; Bernard R, Blishen, "The Construction and Use of an Occupational Class Scale," ***Canadian Journal of Economics and Political Science*** , 24 (1958), 第 519-531 页。
- 4- Donald J, Bogue, ***Skid Row in American Cities^*** Chicago: ***Community and Family Study Center***, University of Chicago, 1963, 第 4 章, 附录 B。
5. U. S. Bureau of the Census, ***Methodology and Scores of Socioeconomic Status***, Working Paper, No. 15 (1963) ; IL S. Bureau of the Census, "Socioeconomic Characteristics of the Population: 1960," ***Current Population Reports***, Series P -23, No. 12 (July 31, 1964)。
- 6¹ Albert J. Reiss, Jr, , ***et aL , Occupations and Social Status*** , New York; Free Press of Glencoe, 1961; Robert W¹ Hodge, Paul M. Siegel, and Peter H, Rossi, " Occupational Prestige in the U, nited States, 1925 - 1963, " < Soc^o/ogy, 70 (1964), 第 286 -302 页。
- 7, Otis Dudley Duncan, "A Socioeconomic Index for All Occupations, " in Resiss, 前引书, 第 109 -138 页。
8. Hodge, Siegel, and Rossi, 前引书, 第 296 页。

9. Reiss, 前引书, 第 152 页。Hodge 和 Treiman

的著作进一步支持了这一点。

10_Duncan, 前引书, 表 B-1, 第 263 -275 页。

11. Peter M, Blau and Otis Dudley Duncan, *The A-merican Occupational Structure*^ New Yoric: The Free Press, 1967, 第 2 章。

Donald J. Treiman

比较观中的职业声望

二战后的三十多年里, 全世界六十多个国家进行了多达85项关于职业声望的研究, 从像美国这样高度工业化的社会到像印度、泰国、尼日利亚、新几内亚这样的传统社会都在进行这方面的研究。虽然这种研究在具体的细节上有很多不同, 它们都使用了同样的基本方法: 从总体中抽出一定的样本, 让被访者根据一系列职业的声望和社会地位对这些职业进行分等排列。然后将这种等级划分汇总算出平均数(或其他 的集中趋势测量值), 把这个数值作为评价职业 相对声望的指标。

这些研究的一个非常重要的特点是, 不管 问卷的措辞如何, 它们会产生相同的结果。无论 回答者被问及特定职业的“声望”、“社会地位”还是“尊敬度”, 或者在一个尺度上进行排列还是用另外一种方式进行排列都无关紧要, 结果 都是一样的。第二个鲜明的特征是, 受过教育的 和未受过教育的人、富人和穷人、城里人和乡下 人、年长者和年轻人, 一般说来都有对声望等级 的同样理解。在工作的相对等级排列中, 没有系 统性的次级群体的变化, 这是非常重要的, 因为 这允许我们使用那些从规模较小的样本中得来 的数据——比如说学生、志愿组织成员、特殊亚 文化的代表——而不用害怕我们从不同的样本 中得出不同的回答。第三个显著的特征是, 虽然 不同职业劳动力的分布在各个地方有实质性的 不同, 但是同样种类的职业好像在各个地方都存在着。即使某个国家没有许多飞行员或教授, 也 会有一些的, 而且人们普遍地知道这些工作在 做什么。一般说来, 做具体工作的组织在各个社 会中惊人地一致, 几乎每个地方都存在织布者 和裁缝, 木匠、漆工和水管工的区分。各个社会在职业上的一致性通过声望研究中职业名称

的一致性反映出来。因此，各个国家职业名称取得一致并不像想象中那样是非常艰巨的任务。

这三个特征——无论何种测量方法都会取得一致的结果，最低限度的次级群体变化和职业名称的类似性——使得在国家之间系统地比较职业声望等级成为可能。基本的程序是，首先在不同国家里找到相同的职业，比如，表示“医生”，美国用“physician”，澳大利亚用“doctor”，毛里塔尼亚用“medecin”，阿根廷用“medico”，丹麦用“laege”；然后，计算每对国家间名称匹配的职业在声望分数上的相关系数，得出的相关系数可以用于测量两个国家间职业声望评价是否类似。根据计算得出基本结论如下，全世界职业评价存在着实质的一致性：国家间的平均相关系数是0.81。¹这个数字充分说明了，某个国家的职业声望等级很大程度上反映了世界范围内的职业声望等级。在此基础上，由于需要标准的职业测量方法，因此，建立一个可用于所有国家的标准职业声望尺度是非常有必要的。

为了使各国职业名称取得一致，有必要对综合性的职业分类方案加以修正。为了完成这件事，我利用了一个已经存在的方案：国际标准职业分类（ISCO）的修正版。²此分类是一个“嵌套”（nested）方案，将职业分为9个主要类别，83个次要类别，284个单位类别和1506种具体职业。国际劳工机构（ILO）发展了这种方案，以此作为国家统计机构促进职业统计可比性的依据。实际上，许多国外的统计机构确实使用了ISCO的方案，并根据其大纲来发布职业统计数据。

然而，因为包含1506种职业的ISCO并没有与我所进行的声望等级划分的职业名称取得很好的一致，在单位类别（units of group）以下层次，我遵循ISCO的方案（有较小改动），在这个层次之内，当具体职业符合我的声望数据时，就对各种具体职业加以区分。最后的分类包括了509种不同的职业名称。

为了取得每一个职业的一般声望分数，我将所有的数据转换成标准单位（standard met-

ric），而后就可以得到所有国家关于某一职业名称的平均分数。较高层次的集体（单位群体、次要群体和主要群体）分数通过不同的平均方法得到。³

这种方法产生的声望尺度到底有多么好？答案是——非常好，当前社会

中的证据非常有说服力。55个国家所报告的关于声望等级新标准尺度的平均相关程度是0.91，只有7种相关程度低于0.87。因此一般来说，标准尺度是目前社会职业声望的最好预测尺度。⁴

声望决定因素理论

普遍共享的职业声望等级分析表明，声望高的职业是那些需要较高技术水平，可以对别的个体施加权威或可以对资本进行控制的职业，此外，职业专门化的本质是具体职业的特征不因时间和空间的变化而变化，因此具体职业的声望也是相对不变的。实际上，单一的职业声望尺度抓住了每一个社会的职业等级的基本特征，这一点在所有社会都是一致的。

不同职业角色功能的专门化导致各种职业在技术、权威和对资本控制上的不同。一些职业，根据其定义来说，需要具体技术。例如，读写能力对秘书来说是必需的，因为如果一个人没有文化，他是成不了秘书的。同样地，一些职业需要对资本的控制和对他人的权威，以此作为其功能的本质界定。例如，管理工作包含了“计划、指导、控制和协作”⁵；另外，它不仅仅是一种管理工作，而且包含了其他许多东西，这些在本质方面不同的例子可以在声望等级中找到。

技术、权威和经济控制被挑选出来作为区分职业的基本方法，因为它们是权力的基本方面——它们提供了实现理想目标的重要方法和途径。但是职业的权力越大，做好它就越重要，因为能够胜任和不能胜任职业所表现出来的结果对这种职业来说是非常明显的。例如，如果一个垃圾收集工做工作很糟糕，损失是很少的；但是如果一个外科医生不能胜任其工作，可能会因此使他人失去生命。同样地，如果一个连锁店的经理做出了一个糟糕的商业决策，可能会使一个公

司付出几百或几千美元的代价；但是由主管做出的糟糕决策可以使公司损失上百万。因此，职业权力越大，对有能力的人的激励就越大。并且由于促使人们进行工作的基本机制是对他们进行奖励，所以权力最大的职位获得的报酬也最多。

其他因素也成为了报酬决定因素的一部分，因此权力和特权之间的关系并不是完美无缺的 (perfect)。在特殊时期社会的需要不同，因此更需要一些功能而不是其他功能。例如，在采集和狩猎社会，更加需要狩

猎而不是农业工作，因此狩猎所获得的报酬更多。在商业经济社会，法律非常重要，因此法律工作所获得的报酬较多。但是，与内在于工作定义的职业的必要条件和先决条件差异相比较来说，这些差异是相对次要的，因此职业在时间和空间上是稳定的。

从本质上来说，不仅整个社会与职业相关的权力和特权都是类似的，职业声望也是如此，因为声望是对权力和特权承认。声望是对“道德价值”的量度，地位的道德价值反映了人们对具有社会意义的资源和报酬的控制，也即他们的权力和特权。⁶由于职业在权力上是不同的，所以职业的特权和声望就有所不同。因此，如果这个声望决定因素理论是正确的，这些职业特征在各个社会就会有很高的相关性。⁷特别是技术、权威、经济权力、财富、收入和声望之间会 有很高的相关性，在各个国家之间这些因素也 存在很强的相关性。

在对当前社会职业声望的研究中，我收集了 15个国家和地区职业的教育水平方面的数据(作为对“技术”测量的代替)，11个国家和地区职业的收入水平方面的数据，但是没有进行权威或资本控制方面的比较性测量。这些数据表明了在职 业等级上惊人的一致性，像职业声望评价，教育和收入方面的职业变化在各个社会 中有着高度的相似性。对美国、阿根廷、加拿大、西德、加纳、英国、印度、以色列、日本和荷兰、挪威、台湾地区、前苏联、前南斯拉夫、赞比亚这些国家里每个职业中成员平均教育水平进行测量和计算，测量结果都是相关的，平均的相关系数为0.76,与上面所说的平均的职业声望相关系数0.81几乎一样高；对美国、加拿大、斯里兰卡、哥斯达黎加、印度、新西兰、巴基斯坦、苏里南、瑞典、台湾地区和前南斯拉夫这些国家里每个职业中成员平均收入水平进行测量，这些测量结果也是相关的，平均的相关系数是0.65,也是一种重要的相关。此外，教育、收入和职业的声望水平在每个国家里都是高度相关的，教育和收入相关系数是0.77,教育和声望相关系数是0.72,教育和声望的相关系数是0.69;标准尺度与教育的平均相关系数为

0.79，与收入的平均相关系数为0.70。⁸

简而言之，研究所得到的数据表明在当今世界中，各个地方职业等级在实质上是 没有变化的，即使在工业化水平差距很大的国家之间也是如此，这个发现给上面所提出的理论观点提供了重要的实证性支持。

(张传良北京大学社会学系)

注释:

这篇文章是1972年在“社会流动国际比较 会议”上提交论文的修改版, 论文写作过程中 得到了哥伦比亚大学国家科学基金会的支持 (28050号)。我对下列研究人员表示感谢, 他们 提供了一些尚未发表的材料, 对我的工作有指导

作用, 他们是 Peter Decker, Sigmund Diamond, Clyde Gritfen, James Henretta, David Herlihy, Theodore Hershberg, Richard Hopkins, Michael Katz^ William Sewell, Jr, James Smith, and Stephan Th-emstrom。我还要感谢 Vincent Covello, Theodore Riicardi, Jr., Rose M. Cascio, Michael Freeman,

John Hammond, Jr. , Herbert Klein, and Jane Fer-

rar。会议上的评论者, 尤其是Griffen对我论文 的修改有很大帮助。

1. 两个国家间的平均相关计算至少是在10种等 '级排列相同的职业名称间进行的。

2. 国际劳工机构 (日内瓦, 1969)。

3* 在 Danald J, Treiman, ***Occupational Prestige in Comparative Perspeltive*** (New York; 1968) 一

书中有详细的描述。

4.我已经说明了标准尺度在预测一个国家中的职 业声望等级方面比职业流动研究中产生的具体 的职业地位尺度作用更好。见Donald J.

Treiman, ^Problems of Coulept and Measurement in the Comparative Study of Occupational, Mobility, , , ***Social Science Research***^ IV (1975) t 183-230 5* 1. h 0•, ***International Standard Classification***, 95。 6•参见 Edward Shils, “ Deference, ” in John A. Jackson (ed.), ***Social Stratification*** (Cambridge, 1968), 104-132 〇

7. 一些读者可能会发现此理论与金斯利·戴维斯 (Kingsley Davis) 和威尔伯特·摩尔

(Wilbert E. Moore) 的理论有类似之处, 见 *Some Principles of Stratification, American Socio-*

logy (第 10 期), 1945 年, 第 242 -

249 页。这两个理论的主要不同在于, 戴维斯和摩尔认为声望是社会赋予的, 以激励有能力的人完成其工作。我主张, 职业收入可以看成这样一种激励, 但是声望只能看成一种对道德价值的量度, 就是说, 职业包含了一种被社会成员尊重的东西。因为权力和特权是被普遍尊重的, 权力和特权等级相对来说是不变的, 声望因此也是相对不变的。

8. 教育方面的数据主要来源于每个国家的值得怀疑的人口普查。收入方面的数据也主要来源于人口普查, 但是在一些案例中使用的是来自企业调查的数据。一般来说使用的是年收入, 在一些案例中得到的是周收入或月收入而不是年收入。实际上, 职业群体的相对收入的各种测量方法倾向于高度相关, 尽管在兼职职业和季节性就业率上存在差别。特雷曼《职业声望》一书第五章里表 5.1 和 5.2 只罗列了 5 个国家和地区关于教育和收入的数据, 它们是美国、加拿大、印度、台湾地区和前南斯拉夫。

John H. Goldthorpe and Keith Hope

职业等级和职业声望

导言

在过去的四十多年里, 社会学和社会心理学已经积累了大量的关于被访者对一些选择出来的职业按照层级方式进行等级排列的研究文献, 人们很习惯地称这种研究是对“职业声望”的研究。实际上, 当我们考虑职业声望问题时, 总是以这种方式进行研究是值得质疑的, 此外, 这些由询问所得到的数据在理论讨论上, 在进行社会分层和社会流动一般问题领域的实证调查研究方面都起着重要作用。然而, 非常奇怪的是, “职业声望”除了从一种技术观点角度进行研究以外, 很少得到批判性检验.....

声望的含义

迄今为止，对声望研究进行更加完全评价的恰当出发点是“声望”概念本身。我们认为，在社会学背景当中，把声望作为社会优越性和权力的特殊形式，并且与角色责任和行动的成员资格联系起来理解会更加有效，特别是优越性和权力的本质是象征性的而不是经济性或政治性的。也就是说，这样的优越性和权力意味着行动者在追求其目标的过程中有能力探寻意义和价值，而不是追求更好的物质资源、权威或不可抗拒力量的地位。

根据这个概念可以得出以下结论：声望等级是由行动者主体间的交流构建的，在态度和关系方面是有特色的。声望等级的特征并不是这样一种分布：在这种分布中，不同的单位有不同数量的特殊物质或性质，除非想误导别人。作为一种临时性表述，声望等级可能是这样的，在声望等级中行动者：

i) 遵从比他们等级高的人——就是说，行动者通过语言或行动承认他们较低的社会地位——并且追求或者至少欣赏与等级较高者的交往；

ii) 在亲密的社会互动如娱乐、友谊、

求爱、婚姻等中，接受与他们同等的人成为其伙伴； ■

iii) 贬损¹比他们等级低的人，接受他们的遵从，避免与他们交往，以证实其较高的社会地位。

在声望方面能区分出行动者的角色和行动的特征是很多的，其共同的特征是一些象征性的意义即一些一般认可的意义，它们与流行的价值观结合起来，构成了较高社会等级的特征，或者较低社会等级的标志。例如，医生的角色，即在一家医院或诊所工作，意味着拥有和掌握他人最终生死利害关系的知识。出生于贵族家庭，拥有大量地产意味着有杰出祖先的血统，分享他们历史性的、有特色的、排他性的生活方式。作为一家银行的职员，应该拥有以下一般认可的特征：诚实、可信、信誉、有辨别力、可靠，并且与某些重要特征，在本例中，就是金融方面的问题有关。所有这些例子中都存在所谓的“遵从资格” (Shils, 1968)，至少在某些情境中医生、贵族、银行职员会得到一些行动者的尊重。相反，一个贩卖废金属的吉卡赛小商人或者一个西印度的垃圾收购者好像就意味着经常遭受贬低，这是由于他们种族成

员资格被质疑，并且其职业联系意味着坏的、废弃的、脏的职业。²换句话说，声望地位不是直接来源于客观意义上的角色和行动特征，而是来源于理解这些特征，以及在特定文化下评价这些特征的方式……

职业声望

假设采用了与阶级分析一致的声望概念，那么“职业声望”紧接着就出现了，即在职业行动中与职业角色、成员资格结合在一起的遵从、接受、贬损的可能性。这种声望与客观的职业特征，如他们的报酬、必要资格，工作任务，工作环境等有联系，但这种联系是非直接的，也就是说，这些特征有种象征性意义——表明了与其互动结果相一致的较高或较低的社会地位。

因此，我们可能会继续问这样的问题：（1）传统的职业声望研究者是否都有这样一个职业声望的概念呢？（2）这样的研究结果是否提供了此种意义上声望的有效指标是可以质疑的；

（3）结果的使用又是否恰当呢？

职业声望等级解释

对职业声望等级的评价，就像传统上所进行的评价一样，包含认知性和评价性过程。然而，很少有人对这个过程的对象是什么做出解释。举例来说，如果确实是此种意义上的职业声望，我们应该赞成别人的评价，他人对我们的认识和评价包含了职业某种特征的象征意义，表明了某一职业的人在与他人关系中表现出来的遵从、接受或贬损。例如，人们对于煤矿矿工职业激励要素可能会做出如下回答：

肮脏的，不体面的工作 粗野的，没有受过教育的人 可能大部分群体都会瞧不起他们

或者，另一种选择可能是：

艰苦的、危险的工作 有能力的、有勇气的人 可能许多群体都尊敬他们

但事实是这样的吗？回答者会对影响其等级的主要因素加以论述，当我们受到这种论述影响时，我们没有理由认为这是事实。³而且，我们

认为，大部分回答者所进行的操作（可能与最少努力的原则相一致）是非常明显的、简单的，即在他们所了解的事情的基础上对职业进行等级划分，或者根据他们所知道的客观特征进行思考，按照工作一般优点进行评价。换句话说，与他们的论述相一致，在职业声望研究中，回答者不是在特别的声望框架中行动。对较高社会地位和较低社会地位象征指标的敏感性不是由对他们划分等级的任务引起的，这个任务使他们以一种不太具体的方式对职业进行评价，这些评价是由对这些或多或少令人满意特征的综合判断引起的。⁴

这种对什么是“职业声望”等级的解释，与我们知道的一种等级的变化形式更加匹配，严格意义上与声望相关概念并不一致。这种变化形式的基本特征是：个人之间存在相当多的不一致，在年龄、性别、宗教、职业和其他方面表现出的行动上也有很大不同。如果假设在进行判断时，回答者会或多或少自觉地做以下事情：（1）将许多他们自己拥有的不同职业特征作为决定一个职业好坏的特征；（2）把这些特征每一个都加上一定的权重；（3）对每个职业来说，他们会将其“等级准则”应用到他们对此职业了解的一些方面；（4）由此得出关于此职业的总

评价。然后，人们就有充分的理由预测在个体层次上等级划分的重要变化。个人所熟悉的特殊工作可能会有不同，判断“好”工作优先考虑的因素也有所不同。然而，人们并不认为这样的差异会以一种非常显¥的方式变成社会结构化要素，但是在某些特殊的、有局限性的案例则有所不同。⁵关于非秘密性职业的一般特征的了解是相对公开的，并且，一个工作中被人们认可的好 的方面在等级划分中不会造成系统性差异，尤其是在一些事例中这些好的方面有相匹配的趋势。以芝加哥大学全国民意研究中心的数据为例，人们常常反对建筑承包商同福利工人（welfare-worker）的等级划分；同时也不同意在年

龄、性别、宗教、职业或其他特征方面，建筑承包商的工作总是有较高的平均等级（Reiss 1955: 55-56, 225-228）⁶

另一方面，如果我们认为职业声望分数确实是声望关系结构的有效指标，那么不同社会群体意见一致的程度就是非常重要的，至少在下述社会中是非常重要的：其他研究已经说明了在价值系统，尤其是在不同的社会阶层间存在重要的多样性。因为在这种情况下，不仅仅是对组成一个“好”工作特征一致性评价的问题，而且是他们的态度和行为所

包含的象征他们较高社会地位和较低社会地位标准方面的问题。正如希尔斯所说，实际上不应该苛求完整的内

在一贯的声望秩序（integrated prestige order)存

在的必要条件。因此，似乎最保险的说法是，在现代工业社会中，这种条件的存在是地方性、暂时的、不完全的，因此声望秩序只能以一种间断的、不连续的方式出现。在可得到的实证数据基础上，人们可能认为贬损是非常明显的，例如它会以各种排他性团体或地位群体的方式表现出来，一个较高社会地位群体的要求没必要得到地位较低者的承认；就是说，后者并不经常表现出遵从J这种拒绝可能会被动地表现出来，如通过忽视较高地位的要求，对地位较高者没有表现出特殊的尊重，很少关注减少与地位较高者的距离；或者，在其真正利益受到威胁时就会出现对地位较高者要求的直接挑战，比如通过在住宅区、礼仪使用（amenity)上的排他性表现出来。

“职业声望”等级划分的应用

在职业声望等级研究中，数据的使用是值得怀疑的，主要是因为如下事实：在过去二十年里，许多不同经济发展水平的国家进行了职业声望研究，并且从事这项研究的国家的数量正在稳步增加。因此有机会进行跨国比较研究，从而弄清价值观念系统和社会结构特征的关系，这与随奢侈工业化的发展，社会的趋同发展的主题是相关的。例如，英克尔斯和罗斯（Inkels and Rossi，

1956)进行了六个工业国职业声望等级的比较研究，研究表明存在着高度的相似性。在此基础上，他们得出结论，认为与文化传统上的差异相比，社会共同的结构特征在职业评价上有更大的影响力。因此，低度工业化国家的职业声望等级与经济发达国家（在进行比较国家的范围内）的职业声望等级在很大程度上是一致的。这个结果又导致了一种修正观点的出现（Hodge, Treiman and Rossi），认为声望等级主要反映了复杂程度不同的社会所共有的结构特征，包括行使政治、宗教和经济功能的特殊机构和为人们的健康、教育和福利服务的社会机构。这些社会机构最上层的职业由于其功能的重要性和需要最多的训练及能力而得到人们的高度尊重，给予他们最多报酬就是自然而然的事了。因此，任何重要声望的错位（inversion)都会在分层体系中产生大量的矛盾（第310页）。

因此，职业声望数据进而会用于证明结构功

能观点关于社会分层的一般理论，这种应用在 Barber 的研究工作中非常明确，巴伯（Barber）

采用了帕森斯的理论方法，将英克尔斯-罗斯 (Inkels-Rossi) 的研究结果作为主要的实证基

础，因为事实上现代社会分层的秩序与占统治地位的规范秩序是一致的。社会报酬和社会关系的不平等与功能性的“需要”一样是结构化的，这种安排被认为得到了一般的道德支持：“功能重要的角色与价值观念体系是一致的，并在部分程度上决定了价值观念体系。”（第6页）很明显，因为以这种方式使用职业声望数据是值得怀疑的，所以有必要假设这样的数据反映了特定社会占统治地位的价值和规范，它们属于现存社会优越性和权力分布中公平或公正意义上好的方面。然而，根据我们当前的讨论，把这样的假设作为有效假设很困难，我们也很难以理解为什么会做出这样的假设。即使我们假设共同认可的职业等级确实表明了一种接近于传统概念的职业声望秩序，我们还是不能认为这些数据证明了分层的客观事实在道德上是合理的。虽然声望关系确实需要一定范围的共同理解，但是不需要对分布公正原则观点理解的一致。⁸此外，就像我们所讨论的，似乎最合理的解释是：职业声望等级反映了较低抽象层次上流行的观念，即在这种意义上“好”的方面就是职业中令人满意的方面。如果事实是这样的话，那么共识的存在就没有很大的道德及合理性意义。在下面问题上存在不太令人惊奇的一致性：高报酬比低报酬，更多的安全性比较少的安全性，有资格比缺少资格更好。这里所表现出的共识是认知性、概念性的而不是评价性的。所有的群体和阶级都认为某些职业应该处于比其他职业更高的等级，这一事实没有表明有代表性的职业等级应该存在。在结构功能理论家所提出的公众认可的等级范围内，这只是表明了那些类似的等级标准被人们使用，如职业报酬和职业必要条件。⁹

因此，至于职业声望数据的使用对分层理论发展的作用，我们的观点是这个问题从根本上来说是误导性的，那么在研究中职业声望等级又是如何应用的呢？当然，首先职业声望等级在社会流动研究中得到使用，这种研究在对生活流动的环境因素进行评价的基础上，建构了一种层级化的或者说类别化的等级体系。对声望等级评价的假设应该包含在对流动方式的解释中，所出现的关键性问题又是“有效性”问题。

现在我们关注此问题：在社会流动研究当中，职业声望等级会被当作什么用来解释问题呢？有三种主要观点，下面我们来看一下它们的含义及存在的问题。

i) 声望等级次序可以被当作声望等级中某一职业地位的指标，即从事此职业的人在其生活中所遇到的遵从、接受和贬损的可能性指标。因此在这种情况下，不同职业层次间的流动，除了边缘层次的职业流动，可以认为与亚文化及关系非连续性有关。这样的观点并不必然意味着社会被不连续的阶层所分割，它表明社会流动并不只是个人取得更多资格 (qualification)、更多收入、更

多有意义工作的问题，也是进一步的经历生活方式和社交方式变化的问题。然而，就像我们已经说过的，问题是用这种方式进行解释的职业声望等级的有效性还没有确立起来，并且有很多理由来质疑其有效性。换句话说，职业声望等级并没有令人满意的精确性和确定性，不能用来推断由职业声望等级测量的社会流动的典型后果是什么，因为实际社会声望等级也是流动的。

ii) 声望等级可以被作为一般意义上职业地位的指标，可以与社会经济地位的复合

性测量进行比较，即从收入、教育、住房、财产等方面的数据得出的职业地位。这种地位存在的理由包括两个方面：首先，在里斯的声望等级研究中 (Reiss, 1961)，回答

者强调了社会学家们用以测量社会经济地位指标的适当性[•]，其次，如邓肯的研究所表明的，根据职业收入和教育的调查数据可以比较准确地预测声望等级，至少在美国是如此。虽然以此方式理解职业声望是值得讨论的，但是其中合理的部分可以解释用职业测量的社会流动，主要是测量由职业报酬和必要条件决定的不同等级职业间的流动。同时，虽然在这种情况下没有充分的证据解释严格意义上的声望，也没有什么可以解释分层的一种形式与另一种形式之间的差异程度。正是由于社会经济地位的不可避免的“综合性”特征 (Ossowski,

1963)，由于通过声望分数进行表示，因此流动分析必须是严格意义上单维度的。这些局限会使人们认为，如果承认职业声望等级是声望等级的有效量度，但只用它来表示社会经济地位，那么如果有可能的话，直接地测量后者而不用关注各个成分的组合就会得到与声望分数

很好的一致性。在这种情况下，完全抛弃声望概念意味着减少了术语混淆的可能性，并能发展出职业收入、教育等各自的指标；并且一些复合性测量允许以多维度的方式进行流动分析。简而言之，并没有充分的理由将流动研究建立在职业声望等级的基础上，除非缺乏职业的社会经济特征方面的数据，因此这种方法只是不得已而使用的权宜之计（Pis

aller) ○

iii) 声望等级可以被当作人们根据流行的标准对职业相对“好”的方面进行评价

的指标。在这种情况下，关于流动方面的数据被用来解释在既定的职业等级条件下，个人进入令人满意的职业等级的可能性。在整个流动研究过程很少对数据的使用是否前后一致做出解释，+其有效性可以使它得到最好的支持。首先，我们已经讨论过，在职业声望研究中回答者根据一般意义上“好”的概念对职业进行等级划分；其次，关于对声望分数的理解，就像邓肯、阿提斯和里斯 (Duncan, Artis and Reiss) 所说的那样，其

有效性取决于所出现的共识的程度，尽管使用了不同的评价准则。一旦人们认识到对声望等级的共识意味着什么，这种关于“存在职业声望的潜在、一致结构”的共识就很难维系。但是广泛认可的根据“好”的方面确定的职业等级得到了更加明显的支持，虽然其理由值得怀疑。此外，如果声望等级被当作这种职业等级体系的指标，那么它代表了一种综合性的判断而且是不能分解的，这一问题就不再是流动方式分析中的问题。因为如果流动被认为只是在总体意义上不同等级的职业之间进行，那么单一维度的方法就是最恰当的。然而，从具体的职业流动解释转移到根据地位群体、收入阶层或其他任何意义上的社会阶层的稳定性进行判断得出结论（一般意义的社会流动的结论）的过程中，需要考虑不确定的、潜在的危险步骤。实际上，这种本质的转移在最近许多大规模流动研究中已经出现了，但是，只要关注社会流动的“总”类型，这样的策略就不太可能具有太多误导性；难点是（除了单维度局限性之外）我们没有办法知道这种策略会在什么程度，以何种方式变得非常不真实，因此有效性的问题再一次出现了。

最后可以得出一个概括性的但是比较悲观

的结论：职业声望等级在其意义上得到了很好的分析解释，但作为经典社会学意义上的流动研究的基础并不是太有效。

(张传良北京大学社会学系)

1. 我们在希尔斯的意义上使用“derogation”一

词。如果其经常使用的内涵没有超出其严格意义的范围，那么“disparage”-字面的

意思是“使变得不平等”——可能是更可取的一个词。

2. “象征标志”(stigma symbols)是“声望标志”的正面说法，见 E. Goffman, Prentice Hall, Englewood Cliffs, 1963○

3. 参见 A. J. T. Reiss, *Occupation and Social Status*. New York: Free Press of Glencoe, 1961。

4. 关于NORC的研究，有必要回忆一下我们经常忘记的东西：至少在那些设计者看来，这个研究事实上目标是找出人们所认为的最好、最满意意义上的工作。在最初的研究报告中使用的“声望”和“地位”很明显是与“愿望”一样的。参见N.O.R.C (1947), *Class, Status and Power*, ed. R. Bendix and

S. M. Lipset, New York: Free Press of Glencoe○

5. 回答者在自己的地位或地位范围内对职业进行等级排列。参见○ 61^1&11(1€!○11611, “0 | 83611-

sus, Situs and Egocentrism in Occupational Rank-ing^M, *Brit J. SocioL*, 15, 254-61, 1964₀

6. 我们对“职业声望”等级的解释与下述事实是一致的，任务中的某些变化使回答者开始对所得到的结果作出变化。例如，回答者是否被要求根据他们的“社会声望”、“社会地位”、“社会阶层”、“共同愿望

(generalde-simbilhy)”进行等级排列，或者他们是被要求根据自己的观点还是根据一般流行的观点进行等级排列。有理由认为如果回答者根据任何不精确的标准进行等级排列，他们会使结果变得令人怀疑；并

且，在这方面共识的程度是个人观点和一般观点的区别，这一点不是太重要，因为不需要规范性的判断，就是说，根据工作进行判断是最好的。

7. 譬如 Goldthorpe, Lockwood, Bechhofer and Platt, *The Affluent Worker in the Class Structure*. Cambridge University Press, 1969, 第 4、5 章。

8. 实际上，人们应该提出这样的假设：在这种社会里，能够发现一个整合性、稳定性的声望等级，实际的分层等级不是根据分布的公正性进行评价，实际上它被认为与本来面目有实质性差异。

关于声望认识和公正分配的差别之前已经有人说过了，上一段中就有几点。加斯菲尔德和舒瓦茨（Gusfield and Schwartz, ^{<4}*The Meaning of Occupational Prestige: Reconsidering of the NORC Scale*[^] - *Amen SocioL Rev.*, 28, 265 -71, 1963)在一篇论文中有所说明，但是后来的职业等级研究者们忽视了这一研究成果。

9-很难发现职业角色功能重要性的其他准则，使用值得怀疑的两种标准导致了对观点的循环论证。这是关于分层的结构功能主义理论存在的众所周知的问题。

David L. Featherman and Robert M* Hauser

[1](#)

表示无法继续分类。

资料来源：表B-1。联邦调查局1960年全国人口普查最终报告，PC(1)-1D，表201。

、业成就研究——声望尺度还是社会经济尺度？

源于社会出身（如分层或地位获得的过程）的教育和职业地位的配置过程具有很强的社会

经济特征，至少在美国和澳大利亚如此 (Featherman, Jones and Hauser, 1975)。人们在

不同职业之间的代内流动或在自己与父母的教育和职业类别之间的代际流动，是由不同职业群体间的“社会经济”距离规定的社会空间维度决定的，而并不是由职业间的“声望距离”决定的。美国和澳大利亚的研究同时提供了这种解释的证据，根据“地位获得”模型和职业可以建立一个结构方程，职业的测量方法有两种，一种用邓肯的社会经济指数为单位进行测量，另一种用全国民意研究中心 (NORC) 的声望指数或特雷曼的国际声望指数为单位测量，用前一种方法测量职业所建立的结构方程得出的多元确定系数 (R^2) 更高。此外，美国和澳大利亚社会代内、代际职业流动的典型结构更类似于社会经济“距离”，职业类别的典型权数 (canonical weights) 与职业的社会经济指数的平

均分数相关程度较高，但与塞尔吉或特雷曼 (Siegel or Treiman) 平均声望分数的相关程度

较低。

在解释这些数据时，我们认为与社会经济分数 (socioeconomic score) 相比，职业声望分

数不能成为工业社会职业流动和地位获得过程的有效指标。根据美国 (Reiss, 1961; Siegel, 1971) 和英国 (Goldthorpe and Hope, 1974) 研

究的证据可以认为，职业声望分数代表了某些显著维度或职业特征。例如，英国关于职业“社会地位”的等级划分是以下四种间接 (oblique) 维度的线性组合（解释了 97% 的方差）：

生活标准，对他人的权力和影响，资格水平 (levels of qualifications) 和对社会的价值 (Goldthorpe and Hope, 1974 : 14)。某一等级中

的任何两个人等级排列的相关性最多是适中的 ($r = 0.4$)，这与不同声望等级间离散程度较高的观点是一致的。与之相反，对于从社会和人口统计上界定的群体来说，相同职业的平均等级相关程度在0.8到0.9之间。共同的方差 (variance) 是社会经济因素；就是说，高于3/4的声望分数变化是职业的教育和经济特征的反映。因此，当美国和英国某一等级的人使用许多异质性职业特征对他们的相对社会地位进行评价时，很明显，他们了解职业的社会经济“特点”，在进行决策时也能够很好的利用它。

职业的社会经济特征在个人、群体和社会之间非常重要，这种重要性是根据功能相似的经济系统（如工业资本主义）中那些相关的职业的社会组织得出的。但是对于地位获得过程中声望维度和社会经济维度哪一个处于中心地位来说，我们认为声望等级以及职业的社会经济地位等级的共性表明了大众对社会中类似的地位配置过程的理解（进一步的比较研究可以证明此点）。在澳大利亚和美国的例子中，模仿布劳和邓肯（Blau and Duncan, 1967）的社会经济模型

包含了实质上同样的对影响参数的估计。此外，根据不同职业结构的结果对流动矩阵进行对数线性模型调整（即表边所给出的数字），它可以揭示表内大致类似的互动（在两个国家里，代内、代际流入或流出的常态类型）。

我们可以得出一个临时性结论：声望分数是对职业社会经济特征的有误差的估计，声望

分数尺度——不是指遵从/贬损意义上的声望 (Goldthorpe and Hope, 1972)-与社会经济地

位有实质性差异。另外，我们建议研究者最好使用能够准确地抓住职业特征的尺度，这对社会过程的研究来说非常有用。在职业流动和地位配置过程的例子中，职业的社会经济尺度和社会经济分数是处于中心地位的，所以比声望分数更加可取。

(张传良北京大学社会学系)

注释：

本研究得到了国家自然科学基金会 (NSF) 和威斯康星-麦迪逊大学农业与生

命科学学院的支持。所有的观点、发现、结论或建议都由作者负责，与国家科学基金会无关。

Robert W. Hodge

职业地位的测量

自布劳和邓肯对“美国职业结构” (Blau and Duncan, 1967)进行了有重要价值的调查研

究以来，我们已经学到了很多关于代内、代际职业流动的知识。实际上，对地位获得过程的研究不断增加，这种研究很多都是建立在信息简化的基础上，将个人所从事的职业简化为单一的连续性变量，这种转变是通过使用邓肯的职业社会经济指数，将父亲和儿子在职业生涯不同时间点的职业赋予地位分数而完成的 (Blmi and Duncan, 1967; Hauser and Featherman, 1977) ○ 尽管大部分对于地位获得过程的调查研究都依赖邓肯的社会经济指数测量法，但是使用者们很少对指数的特点和特征进行讨论 (Duncan, 1961 b; Hauser and Featherman, 1976)。本文的

目的是讨论邓肯的社会经济指数测量法的特点，以及它在职业流动研究的应用中所遇到的困难

和问题

关于邓肯指数的解释

邓肯的 SEI (Socioeconomic Index 社会经济指数) 测量法的概念意义是非常不清楚的；至少有三种可选择性解释，但是没有一个是令人满意的，所有的这些解释都建立在邓肯指数的建构特征及指数各组成部分估计权数特征的基础上。

对邓肯指数的最明显的解释是根据指数各组成部分权数的获得技术所做出的，读者会想到权数是这样获得的：North-Hatt研究中一方面得到了“极好”和“好”的职业等级百分比，另一方面得到了以年龄进行标准化的职业的教育和收入指标，‘对二者进行回归就可以得到这些权数。此尺度在所有职业上的值可以通过将调查数据中可得到的所有职业的教育和收入测量值代入到结果方程 (resulting equation) 中而得出。因

此，邓肯的SEI测量法被解释为：在North-

Hatt类型声望研究中某一职业能够得到“极好”或“好”的等级的期望百分比。

这种解释主要有两个缺陷。首先，声望指数的预测方程不太令人满意，它只解释了声望等级的4/5多一点。当然可以把误差当作随机项，因为声望等级只是职业的教育和收入水平的有误差的代表。然而，这种观点无法解释在某一等级的次级群体（subgroup of raters)中存在的实

质性共识。不同职业的教育层次和收入水平不能解释这种在职业、性别、种族等方面都不相同的某一等级的次级群体间形成的共识。不仅在某一等级的次级群体中存在共识，在不能由成员的收人和教育水平解释的职业声望间也存在共识，这个事实使人们开始怀疑“声望分数只是职业的社会经济水平的有误差指标”这一观点，费泽曼和豪泽（Featherman and Hauser,

1976: 405)认为：“我们得出一个临时性结论，声望分数只是职业的社会经济特征的有误差的估计。”在代际职业地位流动研究中这种主张是正确的。然而，考虑到某一等级次级群体之间的共识，“误差”就会变成涂尔干意义上的“社会事实”，而不只是没有生命力的随机干扰因素。因此，将邓肯的SEI测量法作为预测性声望分数就面临着什么是职业声望的问题。

自邓肯的SEI测量法发表以来，所有职业就可以纯粹用声望进行测度（Siegel, Treiman, 1977)。在地位获得研究中将这些测量法与邓肯的指标进行比较我们会发现：父亲与他们儿子职业间的关系通过他们各自的邓肯指数值完全反映了出来，但是塞吉尔或特雷曼的声望测量法却不能完全反映出来（Duncan, 1976; Featherman and Hauser, 1976; Stevens and

Featherman, 1981)。这也是将邓肯的测量法解

释为预测性声望分数是令人怀疑的另一原因。邓肯SEI测量法的第二个解释没有关注其建

构方法而只关注了其组成部分。社会学家们没有详细说明“社会地

位”和“经济地位”的确切意义，而只是做了一般性的区分。[这些概念不能与韦伯的“声望”和“阶级”概念相混淆，后两者都有具体的意义，它们是分析性的，而不具有统计性，不能用于“社会地位”和“经济地位”的一般测量。]教育经常被当作“社会地位”的测量指标，当前的收入经常被当作“经济地位”的测量指标。因为职业成员教育和收入水平的总体性量度成为邓肯指数计算中的一部分，很自然把它们结合起来称作“职业地位的社会经济指数”。

这种对邓肯SEI测量法的解释很明显是文献中最常见的。指数的命名方法表明了邓肯对这种解释的偏爱，布劳与邓肯职业流动研究中包含了对邓肯SEI测量法的社会经济解释（1967），豪泽和费泽曼也对此做出了回应（Hauser and Featherman, 1977），他们对职业地位的社会经济指标和声望指标进行了重要讨论（Hauser, and Featherman, 1977）。邓肯指标的大多数使用者接受了这种解释，而没有认真思考其替代者。尽管已发表的文献在邓肯测量法解释上取得压倒性的共识，但是很有意思的是，在最初介绍这一测量法时，邓肯自己对其恰当解释有些模棱两可。他曾说过：

我们的问题就是获得1950年人口普查详细分类中每个职业的社会经济指数。这个指数的要素变量必须具有有效性，同时，在预测全国民意研究中心（NORC）的职业声望等级上必须有充分的预测效率，因为当有些职业没有列在NORC的名录上，但是有必要对职业进行等级划分时，NORC的职业声望等级可以替代这些指标。

这段引语表明了邓肯想从两个方面表达其

观点：此指数是社会经济指数，但是它也可以代替声望等级测量。因此，邓肯没有将其指数当作纯粹的声望尺度，他说：“应该弄清楚，社会经济指数并不意味着像声望等级研究中确定职业的声望等级一样，是对NORC名录之外类似职业声望等级的预测。”后来的研究清楚地表明了邓肯的判断是完全正确的，他的测量法和声望测量法完全不是一回事。但是，如何解释他的测量法尚无定论。

把邓肯的SEI测量法作为社会经济指数的解释从表面上看是适合的，与它的要素指标在个体层次上进行测量这一点也相一致。然而，对邓肯和类似测量法的解释不无问题，按照我们的观点，在工作的社会结构中进行职业测量的社会经济指数主要有两大困难。第一，社会指标（教育）和经济指标（收入）结合为复合性社会经济指数避开了下面的问

题：这些因素的作用是与它们在复合指数中的权数成比例的吗？无论什么时候此指数应该用于实证研究，这都是一个关键的、必要的假设。在个体层次上有充分的证据证明教育和收入对某些因变量比如生育率有反向作用；将二者与个体职业水平结合起来，形成个体社会经济水平的总体性指标，这种做法假定了指数的单维性（进一步的讨论，更多的例子见Hodge, 1970）。但是，如果实际的情况是，在个体层次上如教育和收入这样的变量是分离的，人们就可以质疑为什么能在职业的集体层次上将这些变量结合起来。有充分的理由认为职业的集体性特征不仅仅是某一等级体系职业地位的可供选择的指标之一，而且反映了在职业成员及其行为中起作用的不同力量。

SEI测量法的社会经济解释所存在的更大困难源自“社会经济”水平概念的分析地位。就我们所看到的而言，它毫无地位。它与分层理论中的定义明确但很难测量的概念如“阶级”、“地位”、“权力”之间的关系是含糊不清的、不准确的。社会经济地位概念在分层理论中没有独立的分析地位。在职业的个体层次上，通过个人的教育、职业、收入所测量的结果大同小异；在职业的集体层次上，仅仅是将职业技能结合在一起，考察特定的市场结构中某一时点从事这个职业的报酬。社会经济地位是SEI法测量的，然而我们没有潜在的分析性概念用以分析社会经济地位指数，以判定它是否能被正确的理解，或者应对它如何改进以利于评价。例如，选择概要统

4

计来表示职业的教育和收入分布状况，根据不同职业间年龄的差异对统计进行调整。邓肯认为，“很容易就可以提出不同于自己指标建构方式的、完成这两个步骤的合理方法（1961a: 119）当然，理论上并没有理由认为，一个与总结要素指标的合理方法相反的选择和任何一个替代性选择，建立在同样假设基础之上：它们以类似的方式测量了同样的事物。正如邓肯所说的（1961a: 119），“使用另一个选择会使最后的结

果发生重大改变，这一点是值得怀疑的。”我们不能肯定是否确实是这样，因为地位获得方面的研究者在坚持不懈地指出职业流动研究中纯粹声望尺度的弊端，他们将有限的精力投入到检验替代性社会经济尺度特征的研究工作中去，揭示这些尺度要素变量的作用方式，使这些尺度与他们的研究相关，用史蒂文斯和费泽曼（Stevens and Featherman）工作中使用的重要测量方法对

其缺陷进行修正。

现在我们提出第三个也是最后一个对邓肯 SEI测量法的解释，在邓肯的社会经济指数中，教育和收入变量的权重差不多相等，截距接近零。我们发现常数k使邓肯SEI测量法中的收入和教育变量系数集中于0.5左右，计算0.50-

0.55k, 0.59k-0.50可知二者是相等的，因为k

$= 1/1.14 = 0.8772$ 。1将邓肯的SEI测量尺度值(D)乘以k，然后再加上6k ($= 6 * 0.8772 = 5.26$)以消去常数项即得到：

$$D^* = k(D) + 6(k) = 0.8772(D) + 5.26 = 0.4825(E) + 0.5175(1)$$

这是SEI测量法的变换式(=D')，在这个变换式中教育(=E)和收入(=1)指标根据实用目的求其平均水平。只有当声望与职业的教育和收入分布的概要测量值进行回归，得到的权重相等时，邓肯SEI测量法的变换式才可能成立。我们有能力实现这种转换，这表明了对邓肯SEI测量法数值的另一种解释，也就是一种线性转换，如果知道某一职业以年龄进行标准化的男性成员中高中学历的人数百分比或1949年收入人不少于3500美元的人数百分比，据此进行的估计就是最佳估计。实际上，以这种方式解释未经转换的SEI测量值也不会出错，因为实现这种解释所需的转换大致是一种恒等运算。

我们认为这种关于邓肯SEI测量法的解释是创新性的，尽管凯恩(Cain, 1974: 1501)也做

出了类似的解释，但是如果说这种解释没有缺陷就很可笑了。应该关注邓肯SEI测量法的必要特征，以了解它是以何种方式将教育和收入结合在一起以形成“社会经济”地位的。除此之外，应用邓肯SEI测量法所得到的结果有内在的不确定性，没有办法知道观察结果是由职业的经济报酬产生的还是由从事这种职业所需的技能引起的。因此，必须根据职业的“社会经济地位”对结果进行修正，社会经济地位是更像一个为了方便而设计的概念，不是涂尔干社会事实意义上的概念。为了与大量的地位获得方面的文献保持一致，我们在本文中接受邓肯SEI测量法的社会经济解释，但是根据其他解释提出的问题使得基于此种解释的结论变得有问题，这一点也是很明显的。

作为情境变量的职业

近些年来，大量的社会学调查研究探索情境因素对个体行为的影响，在这种研究传统中，个体行为在一定程度上被当作拥有同样群体成员资格的个体其他特征的函数（Blau, 1957, 1967; Davis, Spaeth and Huson, 1961; Tannen-

baum, Bachman, 1964; Farkas, 1974)。这种研究少不了批评者，其中豪泽（Hauser, 1970a, 1970b, 1974)是最直言不讳的一个。

有几种研究策略研究所谓的群体、情境和结构因素对个人行为的影响，这里我们不需要对其详述，但是我们应该注意到最一般的模型是内嵌于协方差分析中的模型。当前情境里值得注意的特殊策略是：个体是社会群体或人口总体中的一员，个体行为结果通过下面所述指标进行概括，这种指标反映了个体成员特征集中趋势的平均值或其他测量指标。这种研究策略的一个例子是通过学校少数民族群体成员的比例来描述学生的特征，对个体的这种描述与学校的结构特征毫无关系，就像按照人数分配的图书。它只与个体伙伴、同学的个体特征有关。

这种策略在分析情境或成分影响（contextual or compositional effect)时最根本的困难是，在

逻辑上研究者不可能通过实验法检验任何可观察的影响。这就是所有成分影响分析中最根本的缺陷；豪泽（Hauser, 1970a)论述了类似的原

则，但是没有使它变得非常明确。为了说明这个原则，我们应该继续分析前面那个例子。假设我们需要进行一项实验来检验少数民族学生对白人学生学习成绩的影响，很明显，我们第一步的任务是把白人学生随机分配到学校中，这样做就可以使每个学校的白人学生在除了实验控制以

外的所有特征上具有相同的平均数和方差；这是实验所得到的优势，到现在为止，一直都还不错。现在我们开始构造实验变量，将少数民族学生随机分配到各个学校，使不同的学校在所有变量上都有相同的期望均值和方差。我们必须以不同的数量对他们进行分配，如果做不到这一点，那么不同学校之间在少数民族组成上就不会有所差别，并且在我们的实验变量上就不存在学校间的方差。然而，不同学校白人

学生与少数民族学生的比率是不同的，从根本上来说这对进行实验是必要的。

少数民族学生与白人学生的差异并不仅仅在于他们的少数民族地位，在社会经济背景、兄弟姐妹的数量、经历的特点甚至在态度和价值观上他们都存在不同。因为各个学校的少数民族组成部分都有差异，所以他们在少数民族地位相关的个体层次上是不同的。因此，少数民族组成部分的任何可观察结果都被与少数民族地位相关的个体特征所混淆，没有一种逻辑上可能的方式将这些混合性因素区分开来。发现少数民族组成部分的一种影响，我们就可以通过总体影响得到其他组成部分的影响。我们需要做的是推及与少数民族地位相关的个体层次。此外，虽然以上所述对这里提出的观点来说并不是必要的，但是任何将混合性因素分离开来的努力都会因多重共线性的阻碍而举步维艰，因为不同实验单位——本例中指学校——之间

存在生态相关（ecological correlation），而且相关

程度非常高。

上述观点需要一些解释，首先，没有什么可以否定情境或组成部分的影响。实际上，这些因素有很大的实质性影响，但是上述观点鲜明地指出在逻辑上没有一种可能的方法将它们分离开来。其次，说实话大多数社会科学的发现不能通过实验法得到验证，研究者最多在逻辑上想象一种实验来验证它们。情境性因素的影响与社会科学的其他发现还有所不同，不能通过设计一项实验来检验它们。应该暂时停止一下这种研究，因为社会科学研究有限资料能否用于发现那些其原因不能在实验中分离开来的影响因素尚未明确。最后，虽然在技术上看，发现一般性的情境因素是可能的，实际上上述实验就可以完成这项任务，但是具体说明产生这些影响的明确原因则是不可能的，这表明了情境因素分析是非常复杂的，并且从根本上说不是明智的决策。任何试图在假设基础上阐述具体情境因素的做法都是有勇无谋之举，因为没办法知道这种影响是由确定的具体因素还是由混合的相关因素引起的。

职业并不是一种固有的情境变量，虽然其他的理由表明这一点是成立的，至少可以将职业群体作为工作的集群，工作成员之间是可以互相代替的。因此，工作职位所要求的工作过程的相似性形成了职业群体，而不是成员个人特征的相似性将一个职业与另一个职业区分开

来。然而，一旦职业信息通过类似于邓肯的社会经济指标进行赋值，职业就变成了一种情境变量。所有关于情境因素分析的疑惑以此种方式应用于职业信息的分析。可以从逻辑上设计一种实验来检验这种职业的影响；虽然这样的实验可能不是切实可行的，但是至少在逻辑上人们可以设想将不同的研究主题分配到各个群体中。邓肯的SEI测量法将成员的收入和教育水平作为因素，如果将研究主题随机地分配到职业中来进行实验，那么不同职业在教育水平和收入水平上就会有相同的期望均值和方差，通过社会经济指标测量法测量的社会经济地位就不存在差异了。为了使社会经济指标测量法测量的不同职业分数有所不同，需要将较多的高中毕业生和较高收入者分配到一些职业中。但是这样做会丧失实验法的全部优点，使实

验和与教育程度和收入水平相关的个体因素相混淆。在逻辑上没有一种可能的方式通过实验法再现通过社会经济指标测量法测量的职业分数；这个事实使研究者暂不使用此种测量法，尤其是在分析特征的原因而不只是描述时。

让我们吃惊的是，邓肯指标在教育组成部分这点上最有问题。收入组成部分指的是个人收入和总收入，而不是来自于主要职业的收入，可以认为邓肯指标的收入组成部分是工作而不是人的特征。研究者可以继续进行实验，将研究对象随机分配到实验情境中的职位（post）而不会破坏职业收入的差异。但是教育则不同，它是与人而不是与职位联系在一起的，这个事实决定了社会经济指标教育组成部分的使用，无论是在概念上还是在实际使用上，都将“职业”

变为“情境变量”。非常具有讽刺意味的是，对情境分析（Hauser, 1970a, 1970b, 1974）的批评也是邓肯SEI测量法的一部分

（Featherman, Jones and Hauser, 1975; Featherman and Hauser, 1976）
.....

声望与社会经济地位

在地位获得及相关现象的研究中声望分数与社会经济指标相比有两个优点和一个缺点。声望分数的最明显优点是没有将职业变成情境变量，而社会经济指标则是来自于职业成员的特征。因为声望分数在操作上是独立于职业成员的，因此从逻辑上可以设计一项实验，将研究主题随机分配到根据大众所得到的具有不同声望的职业中去。当

然，有充分的理由认为职业成员的个体特征是他们声望的来源，在这种情况下实验结果能够减少职业间声望分数的方差，因为不同职业在其成员特征上不再有差异。然而，如果职业成员的社会经济特征只是与职业声望等级相关而不是它的原因，那么在声望等级上就没有可观察的变化，如果职业声望来自于所从事职业的工作愿望，不管是哪个成员，他的工作背景有何特征，权威都会成为其职业地位的一部分。

职业分层研究中应用声望分数的另一个优点来自于它的地位：它是分层理论中明确的分析性概念。虽然费泽曼和豪泽（Featherman and Hauser, 1976: 404）总结道：“职业声望分数代表了一些显著维度或职业特征，”对职业声望的这样一种界定与在分层理论中使用的概念没有太大关系。我们冒昧地说，职业声望的恰当定义与韦伯的权力定义在分析作用上是类似的。按照这种观点，两种职业的相对声望应该被定义为一些人对另一些人遵从的预期（expectation）。预

期或可能性概念是声望概念的关键，对韦伯的权力概念来说也是如此，因为它允许这种可能性的存在：某种职业的一些成员可能得到另一个职业成员的遵从，同时这一职业的其他人遵从于同一职业的另外一些成员。为了与两种职业相对声望观点保持一致，我们可以将某种职业的所有声望看做此职业中某一成员得到其他职业中某一成员遵从的预期。

前述职业声望的定义表明了它有一个正式的和非正式的组成部分，一个组成部分通过与其他职业的正式的权威关系成为构成职业的一部分；一个组成部分通过其成员在非权威关系情形中的表现转移到某一职业中。按照这种观点，声望与权力是不同的，但它确实代表了一个重要来源，即要求他人的尊重，在面对竞争性替代者时努力获得所渴望的结果，通过这种努力可以使声望产生流动。实际上，无论声望的测量尺度是什么，以这种方式所构想的职业声望是另外一个问题。应用职业声望尺度优点的基础是，研究者提出的问题必须很容易被人理解。因为研究者知

道声望是什么，所以研究者能够质疑声望的测量是否令人满意。社会经济指标不可能引起类似的问题，因为无论是否通过职业的社会经济指标进行测量，我们都可以断定（tell）职业的社会经济地位。

但是，在实证研究中相对于社会经济测量法，职业地位的声望测量法的分析性优势很大程度上因其效果而减少。就像我们已经指出的，不管

怎样，与声望测量法所反映的职业差异相比，职业地位的社会经济指数测量法几乎控制了代际职业流动和地位获得过程的研究，这是研究者们更喜欢社会经济测量法而非声望测量法的理由，即使社会经济指数在分析社会经济尺度的测量对象上不是太清楚。当然，声望测量法表现不好是因为它不能很好地测量基础的分析性概念。我们设想了一个例子可以粗略地勾画出这种影响，但是在这里我们就不继续分析下去了。

(张传良北京大学社会学系)

3释：

这是因为邓肯的SEI测量法是通过下面的回归方程建立起来的， $P = 0.55(E) + 0.59(I)$

-6.0, E表示以年龄进行标准化的拥有4年高中学历或更高教育水平的人数的百分比，I表示以年龄进行标准化的1949年拥有3500美元或更高收入的人数的百分比。

Robert M. Hauser, John Robert Warren

职业的社会经济指数：回顾、修正和评论

有许多理由表明研究者应该将更多的注意力集中到职业数据的收集、测量和分析上来，而不是像最近研究者们所做的那样。首先，工作职位是成年人在家庭或家族之外最重要的社会角色，当我们遇到陌生人时，我们的第一个问题经常是：“你做什么工作？”这是一个非常恰当的问题。工作规定了我们如何安排时间，也强烈暗示了我们的行动及行动环境。其次，工作表明了我们进入劳动力市场的技术和技能，对大多数人来说，工作规定了现在的和未来的经济前景。因此，甚至对那些不依附于劳动力市场的人来说，过去的工作或家庭中其他成员所从事的工作提供了经济和社会地位的信息。第三，在市场中流动在成年男女中间已经非常普遍了，根据他们过去或目前的工作来描绘个人的特征变得越来越不可能了。第四，一旦我们在工作描述上有了很好的把握，将工作进行分类和测量就成为可能。第五，对工作和职业的测量并不像收入或财富测量一样出现拒答、回忆、可靠性和稳定性等类似的问题。工作描述——当前的或者是回想的，来自于他本人还是

他的家人——都是不完美的，但就那些悉心收集的数据而言，其可靠性和有效性是非常高的，能够使分析继续下去（Hauser, Sewell and Warren, 1994）。因此，即使我们会受到回忆性问题的限制，我们也很有信心描绘出他们成年时期的职业轨迹。同样我们也可以描绘出收入轨迹，更不用说个人及家庭收入或财富的其他组成部分了。

概念问题

将工作和职业区分开来是很重要的。工作是一种具体的有时是独特的行为的集合，人们进行工作是为了获得经济报酬；职业是一种抽象的范畴，用以对类似的工作进行分门别类。这些抽象范畴的建构经常是特殊的、异质性的，但是在典型的行动中，如在从事工作的地点上，在工作占有的形式上，在工作所需的技能上，还有在工作所生产的产品或服务上都经常包含了相似性的决定因素。存在多种工作分类方法，职业分类和行业分类之间存在较大的互倚性。社会科学所使用的职业数据主要基于：（1）美国人口普查统计局的分类体系，每十年进行人口普查时都要修改一次；（2）职业名录辞典，是由美国劳工部就业和培训管理部门编纂的。

社会阶层的测量反映了工作或个人特征，然而其他的测量则依赖于职业。例如，看一下两个使用广泛的“社会阶级”概念。怀特的阶级类型学综合了所有权、权威和技能这些概念（Wright, 1985: 88）。它需要关于个人教育的信

息，也需要关于所有权、权威、管理和职业分类

的怡息。另一方面，艾瑞克森和戈德索普（Erikson and Goldthorpe, 1992: 38 -39）的“阶

级分类方案”完全是基于戈德索普和霍普对英国职业声望研究的职业分类（Goldthorpe,

1980）。两位作者将这个方案看成是理论上辨识真正不同的社会阶级成员资格的重要基础。怀特新马克思主义分类的目标是确定生产关系中劳动剥削的模式，而在艾瑞克森和戈德索普新韦伯主义的分类中，阶级类别是为了确定职业功能和地位不同的结合方式。

按照我们的观点，这两个阶级概念的差别以及它与我们的职业地位量

度方法的差别更多地存在于工作和个人组成要素的相似性上，而这两个概念的作者们则认为是理论和概念上的差别。我们希望一定程度上基于个人和工作特征的分类的影响力更加直接、更加强大，而不希望分类仅仅建立在职业特征的基础上。不同于依靠职业和其他社会经济特征的先定结合（predetermined combination）方式，我们建议研究者使用

个体层次的教育、收入、其他工作特征及职业地位方面的数据
（Jencks, Perman and Rainwater,

1988)○

在进行职业社会地位测量中，我们强调职业结构的社会经济等级，而不是提前建构不同的社会阶级。人们不仅通过从事这项工作，而且通过与从事这项工作的人之间的关系而与工作发生关联。工作成为了标准职业分类的一部分，这些分类的类别与职业特征联系起来。通过研究这种关联，我们可以根据职业特征对个人进行描述。只有当职业是同质性的，而且中介性图式和关联

(intervening map and linkage)的存在也合理时，

这样的特征对工作描述来说才是有效的。这种测量社会经济特征的方式的显著特点并不在于它明显的误差倾向，而在于它较高的可靠性和有效性。这是一种社会事实，它建立在分类和编码的技巧和细心操作的基础上，同时建立在一致性很强的社会结构基础上。

职业声望与职业地位的社会经济指数

职业地位有何特征？分层系统研究中，许多关于职业的讨论都是从职业声望概念和职业成员社会地位的概括层面开始的。美国有三次重要的关于职业声望的全国性调查，最近的一次是全国民意研究中心（NORC; Nakao and Treas,

1974)所进行的1989年综合社会调查（GSS），

所有职业声望等级存在的主要问题是标准的有效性差。声望与职业社会地位的变量相关程度不高，具体地说就是职业的社会经济地位尺度，即由职业成员的平均教育程度和收入所表示的变量。

邓肯创立了第一个职业地位的社会经济指数（SEI），对于45个所调查的职业，他将

“好”或“很好”的等级与职业的教育程度和收入水平作线性回归分析（Duncan, 1961），回归

得出了这两个回归变量的权数大致相同，这个结果促使一些社会学家将“社会地位”（职业教育程度）和“经济地位”的混合体（hybrid）作为社会经济指数的特征。

研究者以不同的方式对邓肯社会经济指标进行修正或详细说明，研究者在使用这些修正性概念时应该谨慎，因为它们可能缺乏可比性。更近一些时候，作为1989年全国综合社会调查

所获得的声望分数研究工作的一部分，拿高和特里阿斯（Nakao and Treas, 1994）通过将声望

等级与1980人口普查中男女职业成员的特征作回归分析，创立了以1980年人口普查为基础的职业的 socioeconomic 分数。很明显，下一步是创立另外一组 socioeconomic 分数，使用1989年的声望分数

b

作为标准，以1990年人口普查的劳动力特征为基础。

在较早的一篇论文中（Hauser and Warren,

1997），我们已经根据1990年人口普查5%的公众样本（public use sample）对职业教育和收入

进行了摘要分析。在分析中，我们使用了与中尾和特里斯职业教育水平一样的定义（Nakao and Treas, 1994），即在某一职业中有一年及以上大学学历人数的百分比。在检验了收入和水平的其他处理方法之后，我们使用职业工资等级建构了新的社会经济指数，邓肯（Duncan, 1961）使用的是职业成员中收入在3500美元及以上的人数的百分比。我们的声望标准是在固定的临界值之上的声望等级百分比。由于需要作统计分析，我们对每个职业的声望等级、教育水平和工资等级进行了对数线性转换（Hauser and Warren, 1997: 203-217）○

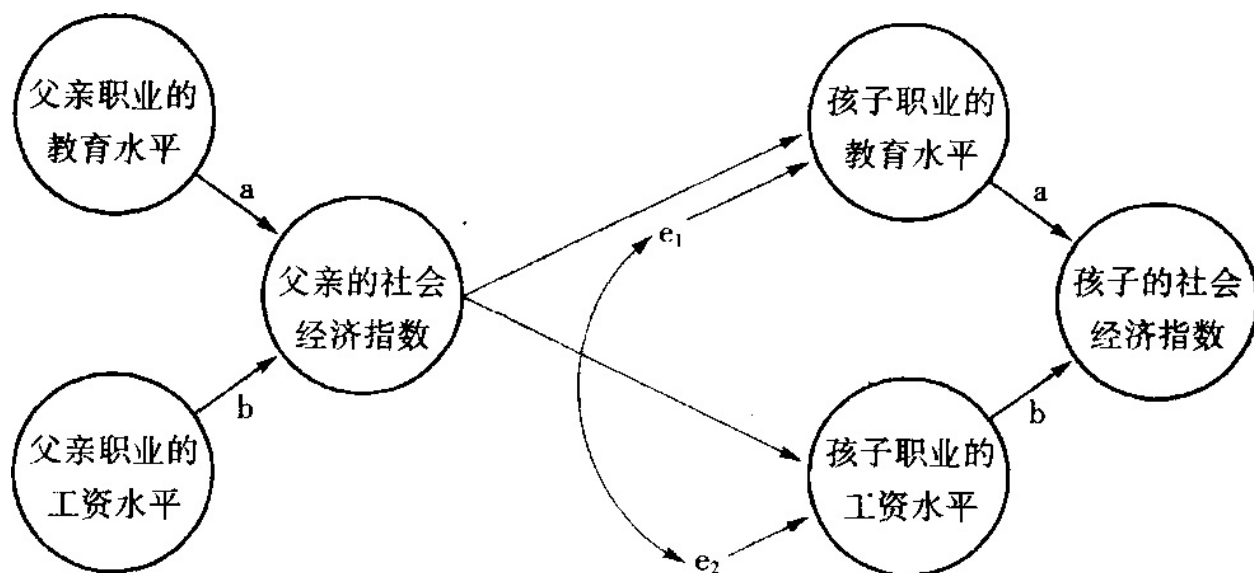
我们建立了全部劳动力的社会经济指数，并且分别建立了男性和女性的社会经济指数。我们建立具体的不同性别的指数，目的是为了比较男性和女性职业特征，尤其是有关职业声望的特征。虽然全部劳动力（包括男性和女性）的指数有大体相同的范围（range）和单位（metric），

但是它们的统计性质是不同的。基于总体指数、男性指数和女性指数所得出的结果严格意义上是不能进行比较的（Warren, Sheridan and Hauser, 1998），如果研究者选用复合性社会经济指数，我们推荐使用基于所有劳动力的总体性指数。

经过福克斯（FOX, 1991）例子的推敲、说明和弗兰德利（Friendly, 1991）对邓肯数据的重新分析，我们也将大量的注意力集中到匹配和功能形式问题上来。在最后一组回归分析中，我们使用了几种余差统计图来确定是否存在有影响的特异案例，基于这些研究结果，我们在回归分析中删除了几种职业。职业的教育程度、工资等级和声望的典型关系中最重要例外发生于一般的、可见的工作中，如商店所有者、农场主、神职人员、秘书、教师、服务员、门卫和卡车司机的工作。这个发现提醒我们职业声望绝不等同于职业的社会经济地位，我们应该考虑它们之间的理论和经验差异。

根据我们所偏好的模型得出估计值，使用这些估计值，我们分别计算了所有职业基于总体、男性和女性的社会经济分数，三组分数都在0到100之间。我们以1990年和1980年人口普查为基础的所有职业的总体性社会经济分数、男性社会

图1职业社会经济地位的代际分层模型图示



经济分数、女性社会经济分数，那些分数的 社会经济组成部分及1989年中尾-特里斯声 望分数和等级可以在其他地方找到（Hauser and Warren, 1997 ; [http://www.ssc.wisc.edu/cde/cdewp/1996papers, htm](http://www.ssc.wisc.edu/cde/cdewp/1996papers.htm)）。

社会经济指标的结构模型

下面的分析-豪泽和沃伦（Hauser and

Warren, 1997)进行了详细阐述——表明了职业 社会经济地位的社会经济尺度有三个潜在的缺陷。第一，性别差异在职业地位的社会经济尺度、声望尺度与职业成员的社会经济特征关系 中都存在。第二，与职业教育水平相比，职业工 资等级在代内和代际间都不存在高度相关。第三，第二个发现使我们怀疑对声望有效的 (prestige - validated)社会经济指数可能高估了

分层过程中职业经济地位的重要性。因此，我们 发展出了结构平衡模型，其中社会经济指数内 嵌于分层过程之中，这些模型由1994年全国综 合调查中男性和女性的数据进行评价。

举例来说，我们的一个模型考察父亲的职

业地位、男性或女性第一个职业的地位、他 (她) 现在或上一个职业的地位三者如的关系， 在这个初步的模型中，我们认为第一个职业的地

位依赖于父亲职业的地位，现在或上一个职业的地位依赖于父亲职业的地位及自己第一个职业的地位。当然，这不是分层过程的完整模型，但是它已经可以得出对社会经济指标组成部分权数的估计。在这个模型的三个层面——父亲的职业、第一个职业、现在或上一个职业，我们假设社会经济指数组成部分完全是由职业的教育水平和工资等级的量度决定的（Hauser and Warren, 1997: 236）。图1通过对父亲和孩

子职业的教育和工资水平的测量，进而对这一模型进行了部分阐述。父亲对孩子的影响与社会经济指标中的职业教育水平权数和工资水平权数有关。令我们吃惊的是，我们发现工资等级权数是可以忽略的，即因此，在综合社会调查数据中，职业分层的过程是通过职业的教育水平各种量度（measures）间的关系来描述，而不是通过将职业的教育水平和工资等级二者结合起来描述。我们的社会经济模型研究把教育水平作为分层过程的中心特征，从而

指出了职业间的差异。

结论

因此，我们开始质疑职业地位的传统社会经济指数，包括我们建立的那些指数。1994年全国综合调查数据是可信的，通过教育水平来表示职业，而不是通过将教育水平和收入结合起来表示职业，在分层过程的研究中我们会做得更好。然而，如果对具体模型在职业地位的相关性上的差异存在适度的敏感性，那么我们就不会建议将太多的努力用于重新评估以前职业分层研究中关于层次、趋势和差异的研究结果。我们认为，有充分的理由表明以前的相关程度估计水平过于低了。最后，我们必须谨慎地说，职业的教育和工资等级的相对重要性是对具体的分层过程模型而言的，如职业的教育水平和工资等级在声望测量法和社会经济测量法结果中的相对权数就不同，因此在其他结果中它们也很可能不同（如：健康、福利、社会参与或政治选择）。我们分析的概括性结论是：评价职业特征对社会、社会心理、经济、政治、健康的影响，应该转向更加具体和个体化层次的分析。虽然职业地位的复合指数测量可能有启发意义，但是职业地位的综合性概念在科学上已经过时了。

（张传良北京大学社会学系）

序论

Aage B. Sorensen

分层研究中的基本概念：阶级、地位和权力

有价值的观念来自三个方面：上帝、孟德斯鸠关于现代民主国家的概念以及社会结构的重要维度。所有的社会学研究者都知道分层研究的主要变量是阶级、地位和权力。韦伯的简短论文，英译本名为《阶级、地位和政党》（Weber, 1946）是一本所有社会学者都需要的教科书。大多数研究者都认为这三个变量是社会学者们研究社会结构和社会过程所用的主要变量，大家很少对其他变量有一致的认同。但是对这三个变量的相对重要性并没有取得广泛的认同，对变量背后的概念认识也有分歧。本文试图找出这些分歧，并希望使之条理化。

除了存在认识上的分歧，对这三个变量的关注程度也有差别。在分层的经验研究中，权力从未成为经常使用的变量，权力变量的使用主要存在于精英研究中，也存在于政治科学和政治社会学研究中。精英研究对权力的分配做了一些假定，并且只考察权力分配的一部分——精英。我们没有一致的测量方法来检验权力分配假定，在分层研究中也很少有人从经验上描述社会权力的结构特征。关于权力分配的假设没有得到检验，因此关于精英研究有效性的争论往往是针对这种未经检验的假设进行的。

对韦伯来说，研究阶级或地位就是对权力基础的研究，阶级或地位被看做是影响他人行动的因素。然而，在分层研究中问题很少以此种方式提出。社会学者们研究阶级和地位是因为他们对此感兴趣，尤其是马克思主义者，他们往往把阶级结构作为社会结构中最重要的一部分，其他的一切包括权力结构都源于此。关于此种主张有效性的讨论出现在阶级和国家关系的争论中，这些争论经常在政治社会学中出现。分层研究中权力概念的主要应用在于，研究者经常使用“权威”概念作为阶级概念的一个要素。

在这篇论文中我主要关注阶级和地位，考察它们的主要差异及在文献

中表达清晰的、占主导地位的概念特点。社会学中很少有概念像这两个一样存在那么多冗余含义，对大多数社会学家来说，在地位和阶级之间的选择是一个关于社会本质不同的基本假设之间的选择。实际上，某些情况下这种选择反映了不同的基本意识形态立场。与其他主张相比，我的主要结论是地位和阶级之间的选择是比较容易的，概念的冗余含义也比较少。本文将大部分注意力放到了阶级概念上，在分层研究领域它是最复杂、最模棱两可的概念，虽然在整个社会学领域它并不如此。

基本思路

考察地位和阶级概念的不同层次是很有意义的，不同的层次表明概念与不平等理论关联的紧密程度有所不同，大部分对地位的测量抓

I ■

住了不平等维度中的总体福利 (overall welfare)

概念，但不包含不平等理论。并不是所有的地位概念都是如此，韦伯最初的地位群体概念抓住了有更多理论含义的单维性声望或尊重概念。除了地位的社会经济或福利概念和声望概念，我还区分了三种关于阶级的概念。第一种是阶级的“社会阶层概念”。与社会经济地位概念不同，它所表示的是各不平等维度中的同质性群体。与社会阶级地位概念一样，此概念也没有提出关于不平等是如何出现的理论。另外两个概念，我称之为市场或韦伯（主义）阶级概念和马克思（主义）阶级概念，它们都有关于不平等的理论。马克思主义阶级概念认为不同阶级之间存在对抗性利益，而韦伯阶级概念对此论述不太明确。

理论的力量是与概念的经验性需要相关的，马克思主义阶级概念对其理论来说是非常重要的。马克思主义认为，阶级的存在取决于处于社会结构中某一地位的人拥有固定财产；特别是，此地位的利益与其他地位的利益是相互冲突的。地位的声望概念也意味着在经验上需要各种形式的排他性策略，但这不是社会经济地位概念和社会阶级概念的必要条件；它们只是对人或地位的名义分类，因此在应用于经验研究时非常简单。本文的主要任务对那些在经验上满足这些概念必要条件的研究进行评论性回顾，特别要分析经典的马克思主义阶级概念。

为了进行回顾，将社会地位与占据这些地位的人区别开来很重要。两者的区别是不平等社会学理论的主要贡献，这个区别与经济理论完全不同。关于不平等的结构理论认为社会不平等主要是由不同地位之间的关系引起的，结构理论可能是完善的，比如在马克思剥削理论

中就是如此；而关于人的特征与地位特征互动的理论则是有失偏颇的，最明显的例子是戴维斯和

摩尔。

摩尔（Davis and Moore, 1945）的功能主义理论

及关于不平等的组织理论，后者强调了组织激励因素的重要性，比如内部劳动力市场（Stinchcombe, 1974；Sorensen, 1983；Lazear and Rosen,

1973）。

在下面的讨论中，我将详细阐述地位和阶级概念。我试图表明基本的选择不是在地位和阶级之间进行选择，而是在对不同类型的研究任务不同有用概念之间进行选择。

社会地位：福利还是荣誉？

社会学研究者都知道韦伯关于地位群体的讨论是地位概念的最初来源，这是非常奇怪的。韦伯没有使用地位（status）或地位群体

（status group），他在描述这些群体时使用的是stand和ehre，应该翻译为地位（estate）和尊重（honor）。这使我们回忆起封建主义和中世纪时期的社会，那个社会距离威廉敏娜时代德国（Wilhelminian Germany）的时间不如距离当前美国社会的时间更加久远。尽管韦伯关于地位的观点与社会经济地位概念没有太大关系，但是社会经济地位概念提出了所有地位获得研究的标准变量，并且为其他社会学研究，尤其是为多种调查研究提供了标准的自变量。

索罗金关于分层基本概念的讨论，是以“社会地位”为名义所进行的现代分层研究中主导性概念和变量的更加准确的出发点。索罗金（Sorokin, 1927）明确地采用了一种社会水平维

度和垂直维度的空间比喻，垂直或地位维度有三个组成部分：经济地位、政治地位和职业地位，这些维度之间存在距离和流动（以社会流动的形式）。垂直维度是测量社会不平等的标尺；它

能告诉我们何谓较高地位，何谓较低地位，并且能够告诉我们二者之间以及居于较高地位者和较低地位者之间的距离。

索罗金的地位概念使我们讨论方向和距离变得有意义，韦伯的尊重概念却不行。尊重间的区别取决于谁来区分，对地主来说农民都是一样不名誉的，但是对农民来说，他们自己是值得尊敬的。如果测量距离和流动，这种不平衡的概念是无用的。与韦伯相比，索罗金很少得到现代社会学家的尊重，因此韦伯成为了关于地位知识的最初来源，尽管此观点使得他对这一问题的评论和经验研究中最常用的一些概念的特点产生混淆。这是具有索罗金描述特点的财产的社会经济地位概念。

将ehre翻译为“声望”更有意义，例如古德和希尔斯（Goode, 1978; Shils, 1970)所使用的“声望”概念就类似于ehre。声望是一个非常意思的变量，在某些领域如学术界、艺术界和军队是极其重要的变量。与社会经济地位相比，声望概念有更多的理论含义。高声望引起遵从，低声望导致蔑视。声望群体的行为具有排他性或封闭性，如在婚姻方面。如果声望群体等同于韦伯的地位群体，那么他们必须被当作分散性群体对待。

在经验层面，声望群体应该通过排他性或封闭性行动进行定义，并非所有的职业群体或拥有相同社会经济地位的群体都会表现出明确的排他性行动。因此，声望群体的定义与后面将要谈到的高层阶级（higher-level class)概念定

义都有同样的经验性问题。在封闭和排他问题上有一些理论工作（Parkin, 1979),但是很不

幸，对声望的测量和声望群体的经验性定义被忽视了，原因是对韦伯的误导性翻译造成了概念的混淆，而且索罗金的理论被忽视了。关于这方面的最好的研究是定性研究（Goode, 1978;

Shils, 1970) ○

对声望的经验研究脱离了原来轨道 (derailed), 其原因还有: 声望概念由于在经验研究中的不严谨使用而受到损害, 随着现代调查技术的出现, 可以根据从“极好”到“差”几种评价对全国范围调查的职业进行等级划分。这被认为是对职业声望的测量, 然而, 职业等级所测量的并不是尊重或遵从意义上的声望, 关于此观点有经验性证据。戈德索普和霍普 (Goldthorpe and Hope, 1974) 直接问及回答者在对职业进行等级划分时所想的是什么, 他们回答是诸如收入、教育、工作稳定性等类似的人们关于好工作的想法。因此, 回答者好像是根据职业所能提供给在职者的一般福利水平对职业进行等级划分的。第二个证据是什么人进行等级划分并不重要, 这是社会学最好的研究成果之一。所有人在任何时间在任何地点都可以对职业进行等级划分。¹职业声望所测量的并不是关系概念。

邓肯 (Duncan, 1961) 应用职业声望等级

创立了社会经济指数。他的方法很简单, 将职业等级与在职者的集体性特征进行回归分析 (邓肯使用的是在职者的教育程度和收入水平), 然后利用回归方程计算出所有职业的分数 (score), 所得出的结果被称为“社会经济指数” (SEI)。因为 SEI 是基于职业声望分数得出的, 所以可以被看成是对声望分数的近似测量, 近似程度反映了预测的质量。虽然一般情况下这种近似程度很好, 但是对某些职业来说, SEI 分数和职业声望分数是不同的, 对农场主 (farmer) 来说这一点特别明显。农场主收入和受教育程度都很低, 但是却比具有同样收入水平和受教育程度的职业所处的等级高, 这也许是美国人对过去农业社会的怀旧感造成的, 或者仅仅是在对农场主的想象中, 人们高估了他们真实的收入水平和教育程

度。费泽曼和豪泽 (Featherman and Hauser,

1976) 发现与职业声望测量法相比, 社会经济指标解释了地位获得模型中更多的方差, 他们得出结论说社会经济指数是较好的测量方法。这确实是关于如何最好地测量农场主社会经济地位的结论; 但是它对声望和社会经济地位概念间的差别来说无关紧要。

社会经济地位和职业声望是职业的特征, 早期美国社会学 (Warner, 1949; Hoilingshead and Redlik, 1958) 通过教育、职业、居住类型、收入来源及其他一些个体特征对人们的社会经济地位进行测量。这些综合性测量方法在预测诸如选举、越轨、孩子的学习表现等个人行为时,

应该比职业层次的社会经济测量法预测效果更好。

社会经济地位在职业层次进行测量，其自变量却是各种个体行为及态度，这可能是为了使测量更加简便。在职业层次所测量的地位与阶层有很大的不同，使用地位这一概念需要假设职业结构比阶级结构重要（Wright, 1979），

然而在经验研究中，把职业作为社会结构基本维度的相对优点（merit）与经验研究中社会经济地位是否有关没有关系。是研究实践而不是理论将社会经济地位与职业结合在一起，人们可能同样有一个基于阶层类别等级的社会经济地位的测量。

格伦斯基和索伦森（Grusky and Sorensen,

1998)认为错综复杂的职业不能简化为名义上的社会经济地位尺度，因为劳动分工经常产生有机的社区群体（gemeinschaftlich），他们有严

密的防御边界和成熟的文化。这种论述表明了将复杂的职业作为韦伯意义上的地位群体，而不仅仅是垂直“社会地位”的指标。

因此，格伦斯基和索伦森的建议表明了一种从传统的社会经济指数测量的转向，近几年来，社会经济测量法受欢迎的程度已经下降，豪泽和沃伦（Hauser and Warren, 1997）认为：“职业地位的总体性概念在科学上已经过时了。”此结论的含义是传统的基于教育程度和工资等级的复合指数测量法在分层模型中已经不再使用，完全基于教育程度的职业测量已经取而代之。如果社会经济测量传统现在处于无序状态中，毫无疑问这是正确的，这在某种程度上是因为社会经济复合指数的理论原理发展缓慢，甚至在索罗金的研究中也是如此（Somkin, 1927; Hoge, 1981）。

阶级

大多数社会学者都认为阶级是最重要的概念之一，它是社会学的中心概念——社会结构概念最有影响力的表述。一些社会学者认为阶级概念的地位就如同重力在物理学中的地位，这种类比是有缺点的，没有重力概念的物理学是不可能的，然而在从事社会学研究时，有一些研究者就不使用阶级概念，他们认为不需要此概念。并且，那些使用此术语的人用它表示了非常不同的概念，这表明研究者们对于什么是

社会学的中心 概念存在着很明显的分歧。

在现代社会学中，阶级只表示相同社会地位 的群体，它与社会经济地位所规定的等级形成对比，在盖格和卡尔森（Geiger, 1951; Carlsson,

1958)的研究中可以发现这种强调社会地位同质性的详细论述。戈德索普很明确地提出阶级方案（Goldthorpe, 1984），阶级的“社会阶层”

概念与社会地位的福利或社会经济概念之间的 差异在于前者强调了影响个人福利的因素，而不 强调福利维度本身。这种方法产生的阶级方案与社会经济地位产生的阶级等级不完全一致，戈德索普的阶级方案是个很好的例子（Goldthorpe, 1987)。阶级的“社会阶层”方案在经验研究中

非常有用，它是名义类别，并且不包含不平等理论。我将集中讨论马克思主义阶级概念或市场 阶级概念，它们包含了不平等地位理论，特别是 剥削理论。

马克思主义阶级概念

马克思主义阶级概念的核心是剥削理论,它解释了阶级间的不平等和产生冲突的对抗性 利益。不幸的是，这个理论也存在缺陷，其概念 也不能解释我们所观察到的不平等中重要的一部分，即在劳动力市场上产生的不平等。在本部分中，我首先详细地说明这些观点，然后我将说明其缺陷是可以弥补的，当市场机制产生出不 平等时，我们认识到在这种情形下，一些人的利

在马克思自己的分析中，对生产手段的所有权使一个集团具有了在损害他人的情况下使 自己变得富裕的能力，所有权的两个组成部分——权威和法定所有权——是确立剥削关系的 手段。剥削关系定义了阶级，除了财产所有权， 如果还有其他手段维系剥削关系，阶级可能就会产生。

剥削是在社会关系中发生的，不管到底是谁控制这种关系，它总会发生。资本家剥削工人 是因为资本主义生产的逻辑迫使他们这样做，而不是因为他们道德败坏或守旧，或者因为他们是白人。聪明的资本家并不比愚笨的资本家 更善于剥削，聪明的资本家可能会获得更高的 利润，但是利润和剥削率之间的关系是复杂的， 马克思在资本论第三卷

中详细阐明了这一点。阶级关系就是剥削关系，它所产生的不平等独立于那些处于某一阶级地位的个人的特征，阶级地位是“空洞地位”（empty places, Simmel,

1908)。这对阶级结构和不平等结构关系来说非常重要，只有通过改变阶级结构才能改变不平等结构。因此，阶级冲突将会产生社会变革。

这并不意味着马克思没有认识到除阶级之外其他的不平等来源，他描述了但没有深入分析劳动力市场中存在的教育、技术和能力方面的不平等。这些不平等都与个人特征有关而与阶级地位无关，根据马克思的观点，随着资本主义的发展和工人阶级同质性的增加，许多不平等将会消失。由努力和能力造成的不平等在社会主义中继续存在着，这种不平等对马克思来说不太重要，对社会结构的调整修补不会消除这种不平等。

因为剥削根植于地位之中，所以阶级地位与对抗性利益联系了起来。那些处于剥削地位的人希望维持他们获得利益的能力，被剥削者则希望摧毁这种给他们带来损害的剥削关系。这个模式包含一个阶段，被称为革命阶级意识的形成，描述了结构性利益是如何转化为集体行动的，这些阶段包括阶级意识的形成，阶级冲突，阶级斗争，最后是破坏规定阶级的关系。

按照马克思的观点，剥削是在雇佣关系中产生的，但是他对雇佣劳动力中间可能产生层级这种雇佣关系的变异没有给予系统关注。实际上，马克思可能只想到了一种雇佣关系，至少在发达资本主义中的认识是如此。这是古典经济学和新古典经济学意义上的雇佣关系，不管最初的剥削理论是否有效，它对提出一种地位间（即工作间）不平等的结构理论毫无帮助，与对资本家和工人间的不平等和冲突分析相反，马克思主义概念对分析劳动力市场内部的不平等和冲突毫

还有更重要的理论问题，自发的雇佣关系产生了另一集团对此集团的强制性剥削，这是马克思的一大发现，剥削产生于资本家对工人创造的剩余价值的无偿占有。这个观点假设了劳动价值论的有效性，问题是，这个观点却不被一些人接

受。²劳动价值论创造了一系列无法观察的变量间的关系，它作为一种不公平理论比较有吸引力，但是作为经济理论则仍有待讨论。

抛弃劳动价值理论就会改变整个不平等和 社会变革理论的基础，除非能发展出其他的剥 削概念来解释与阶级地位相关的不平等，这个 概念应该在经验上能够满足劳动力市场结构分 析的要求，而下面的部分考察市场权力概念是 否能成为替代者。

阶级和市场权力

韦伯的作为市场权力的阶级概念提出了一个 简单的原理，说明了为什么阶级产生了不 平等。

在韦伯的概念中，阶级指控制着相同经济 资源的人的集合。市场产生了不平等，阶级代 表了 了 市场中产生不平等的变量，例如职业、技 能和财产。韦伯的阶级群体是根据人们所拥有 的资源数量以及在使用资源以获得福利的 方式来定义的，但是阶级关系并不作为不平 等的直接原因，市场机制是主要原因。

人们希望市场概念可以定义与利益相关的 社会地位，以及由拥有这些地位所引起的保 护 利益和减少损失的行为。然而，因为利益和损失 是在市场中产生的，不同群体利益的实现并不 必然是相互依赖的，在 市场中某些人的利益并 不必然减少别人的利益，只有当利益建立在市 场剥削机制基础上时，这种情况才会发生。对市 场概念来说，定义剥削 机制概念对于详细说明

冲突群体而非阶层的阶级概念非常重要。

罗默（Roemer, 19⁸²）对马克思剥削概念

的重新阐述是这种努力的重要开端，其基本概 念非常简单：存在私人财产和交易的市场经济 中，生产性资产的不平等会产生剥削。那些拥 有 较多资产的人只需要很少的工作就可以获得与 拥有较少资产的人同 样水平的福利，如果将这些 较多的资产分给资产较少的人，那么他们 就会富 裕起来。用财产的缺乏、对财产的占有以 及财产 的数量来定义阶级产生出一个阶级方案，这种方 案与剥削数量完美地联系起来了。

由罗默的剥削概念所产生的阶级概念认为 阶级间的不平等是在市场中产生的，是由市场 中 生产性资产的交易所引起的。阶级的市场概念 与 现代经济理论是一致的，然而，理论的发展主 要 取决于可转让性生 产资产即物质性财产所带来 的利润这一结果。在这里，问题是定义一

种基于 劳动力市场财产地位的剥削类型，这不是罗默所 研究的问题（Roemer, 1982），实际上，他并没

有强调人与地位间的区别。

我们可以将剥削看成是由经济租金产生的，从中可以认识到产生剥削的工作特征是什么，这种观点与罗默的论述是一致的。生产性资产的利润是生产性要素消耗的回报，有两种类型的生产性资产：固定资产和供给经常变化的“一般”资产/流动资产。对一般资产来说，它的利润及对其使用支付的增加会相应地提高这些资产的

I

供给；供给的增加会减少其利润，直到与其他生产性要素所获得的利润一样的水平。因此从长远看，这样的资产不会产生不平等，其拥有者的福利并不是在损害不拥有此种资产人福利的情况下获得的。所有的资产都会产生同样的利润，这些利润又弥补了过去投资的消费，投资利润所得的利益不会减少其他人的利益。

然而，有些资产如肥沃的土地和出众的能力，其供给就是固定不变的。这些资产产生了一种“地租”，即使用这些资产的额外支付。这些资产所产生的利益并不是帕累托最优的，与不支付给拥有固定资产的人地租相比，那些不占有地租的人情况更糟。罗默的剥削概念与可生成地租

性资产所导致的不平等概念是一致的，这些资产可以满足他对剥削的检验，检验是将资产在所有者和非所有者之间进行分割，这会使得非所有者富裕起来。³

为了建立一个关于劳动力市场中不平等的地位理论，有必要寻找那些与职业地位相关的可生成地租性资产，这种资产会使处于此地位的在职者获得利益，而不处于此地位的人则不会得到这种利益。在后面我会说明许多职业地位，包括最近学者们认识到的劳动力市场中的阶级类别，它们并不构成阶级地位。实际上，并不是所有雇佣关系中所产生的“地租”都会产生阶级地位。

阶级的形成

虽然阶级的市场权力概念确定了特定劳动力市场结构中对抗性利益的来源，但是剥削并不必然产生一种条件，在这种条件下潜在的对抗性利益产生显而易见的集体行动。实际上，罗默（Romer, 1985）抽象意义上的剥削会产生矛盾性结果，吉登斯、帕金和戈德索普关于阶级

形成的分析有利于定义剥削导致阶级行动产生的条件（Giddens, 1973; Parkin, 1979; Gold-thorpe, 1987）。

对阶级形成的分析建立在集体行动形成的一个简单理论的基础上，这个理论是，在阶级结构中拥有同样地位的人能够认识到他们的共同利益并且能够形成阶级行动。这是涂尔干的机械团结理论，强调了相似性及时间。如果阶级边界比较严格，阶级成员就会认同其阶级并且为了共同的阶级利益而行动。因此，关于社会流动模式的研究成了定义社会阶级的主要工具，社会阶级可能成为改变社会结构的行动者，这是韦伯在此问题研究上已经使用过的方法（Weber, 1968）。关于“阶级结构化”，虽然还存在诸如居住隔离等其他来源（Giddens, 1973），社

会流动过程分析是阶级形成观点的人所共知的经验性实例。

阶级形成研究假设某些理论解释了为什么阶级是不平等的，为什么他们有对抗性利益。阶级形成研究对这些理论的本质只字不提，关于阶级类别地位的定义增加了一个重要的必要条件，即处于这些地位的人必须在时间上有持久性。因此，为了在雇佣劳动力市场内部定义阶级，我们需要了解产生相应工作类别的雇佣关系的稳定性。本文剩余部分主要关注雇佣关系的这一维度。

劳动力市场内部群体的剥削来自于工作的可生成“地租”性特征，剥削的存在对阶级的形成来说是不充分的，阶级形成的观点表明对工作特征的认同产生了稳定的利益和稳定的成员关系。

雇佣关系及工作的阶级特性

在本部分，我简要地考察一下能够产生经济地租和稳定的成员关系的工作特性，然后分析劳动力市场内部定义阶级类别的不同观点是否满足这些必要条件。

工作是根据雇佣关系来定义的，雇主和雇员之间订立合约，雇员在一定时间里完成特定的任务并得到报酬。根据谁拥有终止合约的主动权来描述雇佣关系的特征是非常有用的，研究结果表明它是一个从完全开放（无论何时有了更佳人选，雇主都会辞退工人）到封闭（工人有主动权，因此有较高的工作稳定性）的雇佣关系的连续统。此观点的详尽细节以及关于开放、封闭工作在什么情况下出现的论述可以参考索伦森

(Sorensen, 1983)以及索伦森和科尔伯格 (Sorensen and Kalleberg, 1981)的研究。

开放与封闭关系

开放的雇佣关系假定雇主知道其他工人可以工作做得更好，并且假定辞退在职者的成本不高，竞争性劳动力市场的基本价格理论构成了关于工资等级的新古典经济学理论，在这个理论中，工资等级是个人劳动生产率的函数；劳动生产率相同的人，除非有短期的不均衡，他们将获得同样的工资。

开放的雇佣关系所规定的工作不能满足持久性必要条件，在劳动力市场内部需要持久性以产生不同的阶级类别，但是，开放的雇佣关系还是非常有意义的。首先，它确立了决定不平等的地位来源的基准线 (baseline)，此基准线是市场或竞争性工资。其次，在现在情境下，指出马克思认为开放的雇佣关系是发达资本主义的典型特征这一点非常有意义。

马克思通过把劳动力作为商品来认识资本主义社会的本质，与其他商品一样劳动力也可以在市场上进行买卖，这正是劳动力市场的新古典经济学理论的假设。新古典经济学理论对马克思来说是无用的，那时边际主义理论还没有创立。而且，马克思对劳动力市场中产生的劳动力不同价格的问题显然不感兴趣，因此我们找不到马克思关于工资不平等的分析与约翰·斯图亚特·密尔 (John Stuart Mill)的分析之间

有任何类似之处。然而，这并不表明马克思不会接受工资结构的现代标准。特别是，马克思对资本主义社会动力机制的分析预测了劳动力市场的发展，这满足了新古典劳动经济学的假设。罗默认为：“竞争经济的新古典模型对于马克思主义者进行理想化资本主义研究来说是一

个不错的场所。”（Roemer, 1988: 196）。

马克思关于劳动力市场过程的理论表明马克思主义理论在对雇员之间收入差异的概念化上与新古典理论是一致的，在劳动力市场中不存在次属阶级（subclass），这与马克思基本的同质性观点是一致的。资本主义的发展会逐渐消除那些早期生产模式保留下来的非正常的雇佣关系，比如技工。按照这种观点，其论题不是对工资不平等的预测，而是对均衡劳动力市场的预测，这种劳动力市场不存在由地位产生的利益，存在着由技术和能力所导致的不平等，这种不平等在社会主义中仍然存在，只有共产主义才能从根本上改变这种差异，这种不平等才会消失。

开放的雇佣关系可能会产生经济“地租”，能够控制“地租”的能力稀有且不同寻常，拥有这种罕见能力的人可以在损害别人福利的情况下获得利益。如果其他人拥有这种不寻常的能力，他也会变得富裕。这并没有产生阶级，能力是人的特征不是地位的特征，劳动力市场结构的重组不会改变这种先天、独特能力的分布。

由训练和经验所获得的技能产生了不平等，但他们并不必然控制着“地租”。关于技能获得的经济理论——人力资本理论——认为训练是需要一定成本的，它所产生的技能可以增加个人所得的报酬，如果收益超过了成本，会有更多的工人进行培训，这样使得技能的收益降低，所以说由技能导致的差异会通过训练成本来弥补，这样就会保持平衡。人们在一生中通过不同的技能所积聚的收入是相同的，除非在努力程度、能力及其他影响训练成本因素（如家庭背景）上的差异没有被弥补。劳动力市场上普遍有用的技能会产生不同部门间的不平等，然而，当训练的收益与成本相等时，技能就不会产生“地租”，因此不会成为剥削的基础。

如果社会对入学或成为学徒有限制，那么训练机会就是确定的、有限的，技能就会产生

“地租”，这种技能就会带来比想象中更高的回报率。有大量的这种情形的例子，如医师的训练；大多数的艺术和技能性职业；技工（artisans）及典型的小资产阶级自由职业。然而，在开放的雇佣关系中，这些“地租”不会在劳动力市场内部产生阶级类别。开放的工作并不是永久性的，而且不管技能是否会产生“地租”，技能也不是地位的特性。⁴劳动力市场之外产生的优势地位似乎很难维系，除非这些处于优势地位的

群体限制他人进入需要这些技能的职业 或其替代性职业。

封闭的雇佣关系满足永久性条件，并且封闭的雇佣关系所产生的地位有提供优势地位的 潜能，这种优势地位的获得独立于个人劳动生产率。然而，只有在一定时期里工作报酬与竞争性工资存在系统性差异时，这些特性才会变为 阶级特性。

关于封闭雇佣关系原因的研究有大量的文 献，具体的在职培训，雇主的资助（Becker，

1964)和交易成本（Williamson, 1975)是最重

要的原因。这些解释表明在特定的生产技术下， 封闭的雇佣关系比开放的雇佣关系更加有效, 如果是这样的话，封闭的雇佣关系不会产生“地租”，因此在劳动力市场内部也不会产生独立阶级的基础。

如果训练机会是限量的，雇佣关系是封闭 的，那么经济“地租”就会产生。在这种工作 结构中，保护利益的集体行动非常成功。当证书 的使用是由国家通过签发许可证的形式进行时, 社会组织如行业协会的作用就特别重要。这对 职业来说也是如此，比如医药业和法律业，在这些职业中对雇佣关系的限制不是在工作层次上 而是在职业层次上。对技能水平的测量如教育 程度，并没有完全提供关于技能是否会产生“地租”方面的信息，我们需要关于训练机会的 实际配额（rationing)信息。⁵ 这使得许多人提议

通过技能和教育来定义“新”阶级，但是其有 效性十分可疑。

内部劳动力市场中的阶级

权威和激励的应用是封闭雇佣关系的特征， 他们是雇主面临的主要问题的解决方案，问题是在缺少公开竞争的情况下如何使工资与劳动生产率尤其是努力程度相匹配。可以用权威和激励 这两种解决方案来说明劳动力市场内部存在不 同阶级类别。下面对最近研究者使用权威和激励 结构定义内部劳动力市场中不同阶级类别的研究进行简短评 价。

权威关系是雇佣关系的内在部分，马克思强 调了权威对雇佣合约的重要性；就是说，当工人 们出卖自己的劳动力时，他们同样出卖了对其

行动的控制。⁶实际上，权威经常被定义为不同阶级类别形成的基础（Dahrendorf, 1959; Wright,

1979)。在许多做劳动力市场研究的社会学者中，权威已经成为了“阶级”定义的一个特征

(Kalleberg and Berg, 1987)。

使用权威关系定义阶级的方案没有提供剥削机制的基本原理。人们很可能被认为达伦多夫的方案（Dahrendorf, 1959)是关于剥削的公平

理论，但实际上却不是这样的。很难提供关于剥削的经济理论解释。怀特（Wright, 1985)认为对生产组织的控制会引起权威优势的增长，组织自身被当作生产性资产，而权威被当作对这一资产的测量。组织资产的供给不是固定的，因而不会产生“地租”；并且在组织中掌握权威的人并不控制组织的生产，他们只是执行生产。最后，权威不只是对资产价值即组织生产有效性的衡量。没有一种激励观点的存在，很难形成一种具有说服力的理论来解释为什么拥有权威的人应

该比进行生产的人工资等级更高，怀特没有进行这项工作的研究。

激励系统提供了一种减少权威实施成本的方式，特别是管理者的工资成本。两种激励系统被认为产生了不同的阶级类别，“效率工资理论”（Akerlof and Yellen, 1986)的观点是，支

付高于市场水平的工资产生了一种追求高绩效的激励。怀特（Wright, 1979)也认识到这种

“半自主雇员”阶级类别的“忠诚”工资的存在。效率工资提高了工人的劳动生产率，因此它不需要偏离竞争性工资，即在开放的劳动力市场中通过同样的努力获得的工资。效率工资是解决封闭雇佣关系所导致的低效率的一个方法，如果这个解决方法起作用，就不会存在效率工资所导致的地位优势问题。

内部劳动力市场中的晋升系统是解决由封闭雇佣关系引发的激励问题的另一个方法，晋升系统对努力的产生来说是非常重要的，这是社会学中常见的、古老的观念（Weber, 1968; Stinchcombe, 1974)。在晋升系统中，不同部门间的不平等与职业地位是紧密联系在一起的，问题

是与地位相关的优势和劣势是否会形成“地租”，从而表明剥削的存在。

考察晋升系统对职业生涯的意义非常重要，工作阶梯会产生一种向上倾斜的轨迹，生产率上的年龄倾斜度比工资上的年龄倾斜度要低，老工人所得到的报酬比他们的劳动生产率要高。如果公司想最大化其利润，就应该根据工人职业生涯的总体劳动生产率来支付他们的工资，而且应该努力使总工资同等化⁷因此，年轻工人所得的报酬应该比他们的劳动生产率要低。

这种做法对职业优势地位及利益的重要性简单明了但是可能令人惊讶，在雇佣合约期里，结果可能是在一生中都没有有利条件进入内部劳动力市场，换句话说，处于内部劳动力市场并

不必然就有一种地位优势即“地租”。⁷这种情形与人力资本理论对训练回报的预测如出一辙，不同部门间的不平等误导人们，使人们认为总存在着总体优势。

这促使人们在对人和相应工作进行匹配时⁸使用限制性技能和文凭作为地位优势的主要来源，这种地位优势可以在内部劳动力市场中产生不同的阶级类别，这些地位构成了行业协会和职业群体的传统基础。然而在劳动力市场的最新研究中，很奇怪的一点是学者们在使用阶级分析时忽略了阶级的类别。

结论

上面我们主要讨论了分层研究中基本概念的选择，它是一个平衡理论力量与概念的具体经验条件的问题，马克思的阶级概念是最强有力的，但同时它也是分析现代工业社会大多数人中间存在的的社会不平等和冲突问题的最不让人满意的概念。阶级的社会阶层概念以及社会经济地位概念的经验性必要条件最少，它们所提供的关于不平等的原因和结果的信息也最少。

一些分析者认为阶级和地位这两个概念的选择是根本的，某些阶级概念确实比社会经济地位概念的理论意义要强一些（后者基本上没有理论意义）。除非认为马克思理论解释了一切，这并不意味着阶级概念更有用，要取决于研究对象是什么。马克思的阶级概念在政治过程和社会运动研究中比较有用，因为它论述了冲突与社会变革的来源。然而，在成就获得研究和在根据个人获得的福利对行为和态度进行预测

的分析中，马克思主义的阶级概念或市场概念就不如社会经济地位概念有用。与社会经济地位类别相比，不同的阶级类别间的异质性更强。此外，因为社会经济指标及相关的指标是连续性变量，社会经

济地位用于个人线性回归模型估计更加方便，阶级的社会阶层概念也强调了同质性，然而其离散的形式使它在成就获得研究中极不方便。然而，当强调某些结果如关于社会流动的研究，或者当用于研究工业结构变化所导致的福利分配结果时，这种离散的形式就变得非常有用。

我试图表明“地租”经济理论能够用于定义可能形成阶级行动者的阶级类别，韦伯意义上的声望或地位群体概念认为这样的群体行动有排他性。这表明地位群体确定了保护其优势地位的策略，因为其优势地位是在损害他人利益的情况下获得的。阶级的市场概念可以作为韦伯意义上地位群体的潜在基础。有这样一个困难，人们认为市场所产生的阶级类别是以“地租”和财产为基础而形成的，然而地位群体却与尊重或声望 (honor or prestige) 有关，因此

从“地租”到尊重的转变需要分析。

过去二十年里社会学存在许多矛盾，在基本概念的选择上，到底是使用意识形态涵义还是使用认识论的涵义？这种混乱对于研究和理论发展来说毫无意义。本文的主旨是，基本概念只是对实现某些目的来说有用的工具，但是它不必对每一个目的都有用。

(张传良北京大学社会学系)

注释：

我要感谢 Patricia Chang, Liah Greenfeld, An-nemette Sorensen 以及 Jesper B. Sorensen 对我的

文章有价值的评论和建议。

1. 当然会存在一些差异，但是这些差异不是非常重要。特雷曼提出了一种综合性观点。见

D* J. Treiman, *Occupational Prestige in Comparative Perspective*. New

York: Academic Press, 1977○

2. 马克思劳动价值让渡 (demise)理论始于一

百年前德国经济学家.....。许多人回顾了这

个争论的历史,可以参考戈登的评论,其中

包含了通过所谓的分析马克思主义 (G. A. Cohen, Jon Elster and John Roemer)修

正马克思主义理论基础的努力。见David Gor-don, ***Resurrecting Marx: The Analytical Marxists on Freedom, Exploitation, and Justice.*** New Brunswick, N.J. : Transaction Books, 1990。

3. 按照我的观点,部门间的不平等并不必然表 明剥削的存在,当个人因为早期投资的回报 而取得较高收入时,他们就会弥补以前进行 投资所放弃的消费。那些没有得到回报的人, 因为早先他们没有进行投资,因此他们很高 兴能够分享这些回报,但是当它们选择消费 这些投资时,他们也应该偿还这种增加的报 酬。只有当资产的供给是固定的,资产的 “地租”被抽取出来时,这种假设交换才对那 些拥有这些资产的人有利。当定义剥削时需 要考虑人一生的收入,这对我后来批评最近 一些关于内部劳动力市场的阶级概念的论述 来说非常重要。

4. 罗默将“技能资产”作为剥削的基础,在对

此论述中他没有讨论人力资本理论的涵义。 见 J. Roemer, >1
Genera/ (10)

and Class. Cambridge, Mass: Havard University

Press, 1982。实际上,他并没有给出技能的精

确定义,在一个地方他似乎认为任何类型的 禀赋 (endowment)都会导致不平等的劳动生 产率 (1982: 11);在另一个地方,他明确地 说:“我们应该把技能作为具体的和先天的。” (1982: 24),只有后者能产生“地 租”,怀特 是使用了前一解释因此将报酬与“地租”混 淆了,怀特试图通过定义工作的“技能必要 条件”来把技能变成一种地位特性。见^{Erik}

Wright, *Classes*. London: Verso, 1985○

5. 怀特 (Wright, 1985)违反了此原则, 他将技

能资产操作化为教育程度, 他定义了所谓的技能必要条件。然而, 技能必要条件概念没有区分能够产生“地租”的技能和其收入回报仅仅是对训练成本弥补的技能。

6. 马克思理论中权威的重要性似乎与马克思之前所表达的观点——他接受新古典观点认为

劳动力市场中权威是不存在的-是矛盾的。

毫无疑问马克思认为资本家所实施的权威对阶级的形成来说是非常重要的, 然而, 权威的重要性来自于马克思劳动价值理论。这个理论认为付给工人的工资是独立于劳动生产率的——它表示了再生产工人的成本。因此, 剩余价值的数量就依赖于雇主从所购买的劳动力中榨取了多少, 然而, 如果抛弃劳动价值理论, 对权威的需要就消失了。在现代边际生产率理论所假设的开放雇佣关系中, 工人们根据其劳动生产率包括努力程度获得工资。因此, 努力程度对公司来说是很重要的, 不努力工作的工人所得到的报酬少于努力工作的工人。

7.内部劳动力市场也导致阶级分析出现了其他一些问题; 可参考 A. B. S0rensen, “On the

Usefulness of class Analysis in the Research on Social Mobility and Socio-econowic Inequality. Acta Sociologica 34, 1991: 71 -87。

第 4 篇



不平等的形成

社会流动 古典的观点 阶级流动的现代分析 收入变动和贫困发生的现代分析

地位和收入获得 基本模型 社会心理的模型 新结构论

社会资本、网络和成就 针对流动与成就的理性行为视角

结论性评论

社会流动

► 古典的观点

Pitirim A. Sorokin

社会流动和文化流动

社会流动的概念及其形式

社会流动可以被理解成个人或社会对象或 价值——被人类活动创造的或修改的任何变化——从一个社会位置到另一个位置的任何转变。社会流动有两种基本类型：水平流动（horizontal）和垂直流动（vertical；

^ 水平的社会流动或移动意指个体或社会对象从一个社会集团向另一个相同水平的集团的转换。像从浸信会教徒转向卫理公会派教徒，从一个国家的公民变成另一国家的公民，通过离婚和再婚从一个家庭（作为丈夫或妻子）进入另一个家庭，以同样的职业地位从一个工厂转到另一个工厂等，这些个体层面的流动都是社会流动的例子。社会对象的变迁也是这样，收音机、汽车、时尚、共产主义、达尔文的理论等在同一社会阶层内变动，比如从爱荷华州到加利福尼亚州，或者从任何一个地方到另一个地方。在所有这些例子中，“移动”发生在个人或社会对象的社会位置在垂直方向上没有明显变化的情况下。垂直的社会流动的意思是个体（或社会对象）从一个社会阶层向另一个社会阶层的变化。根据变化的方向，存在两种类型的垂直社会流动：向上流动

(ascending)和向下流动（descending),或者称

为，社会上升（social climbing）或社会下沉（social sinking）。根据分层的特征，可分为经济的、政治的和职业的向上和向下流动，没有提及 其他不太重要的类型。向上流动存在两种基本的形式：个体从一个较低的社会阶层渗透进入一个原有的较高阶层；由这些个体创造一个新的社会群体，并且这个群体进入一个较高的社会阶层，取代这个阶层的原有群体或者成为与这个阶层的原有群体相平行的群体。相应地，向下流动也有两种基本的形式：第一种是个体从较高的社会位置下降到原有的较低位置，但他们所属的较高群体并没有下降或解体；第二种情况体现为一个社会集团整体性的地位下降，比如作为一个社会单位与其他群体相比它的位置的降低或者解体。形象地讲，第一种情况的“下沉”指的是个人从船上掉下来；第二种情况指的是船本身和船上所有的人都下沉了，或者说因为失事，船本身变成了碎片……

层级社会的不流动和流动类型

从理论上说，可能存在这样的层级化社会，在其内部，垂直的社会流动是不发生的。这意味

着在其中没有向上或向下的流动，没有社会成员的循环更替；每一个人永远属于他所出身的那个社会阶层；分隔阶层间的壁垒是绝对不可渗透的，没有任何穿越它的“缝隙”，也没有任何阶梯——不同阶层的人凭借它可以改变自己的等级。这种类型的社会分层可以称为是绝

对封闭的、刚性的、难以渗透的或不流动的。在同等规模的层级化社会的内部结构中，另一种相反的理论类型是在其中垂直社会流动相当剧烈和普遍，在这里阶层间的壁垒非常薄弱并且有非常大的缝隙，社会成员可以从一个阶层流向另一个阶层。因此，尽管这种社会的结构和不流动社会一样是有层级的，然而不同阶层上的居民是可以不断变化的；他们不会在同一个“社会阶层”待很长时间，在阶梯的帮助下他们可以“向上或向下”流动。这种社会分层将是开放的、有弹性的、可渗透的或流动的。在这两种极端的类型之间有许多中间的或过渡的类型。

垂直流动的一般原理

就相应的历史的和其他能看到的材料而言，在垂直流动的领域，看上去流动的强度和广度的上升或下降没有确定的永久性的趋势。这被认为对一个国家的历史，一个大的社会群体的历史，乃至对整个人类的历史都是有效的。

在这些充满活力的时代，随着选举体制的胜利，工业革命特别是交通革命的胜利，这个主张可能看起来是奇怪的和不可能的。我们这个时代的动力机制使我们更加相信历史是有趋势的，并且在未来趋向于垂直流动的不断地和“永久性”地增加。不言而喻，很多社会思想家都有这样的观点。¹然而，如果研究它的基础和原因，就会发现这些观点远不是能令人信服的。

一方面，认为流动加速和增多的支持者经常指出在现代社会没有阻碍流动的司法和宗教障碍，这些障碍存在于种姓社会或封建社会。暂时假定这种看法是正确的，我们的回答是：首先，仅仅根据130年的经历来推断“永久的历史趋势”是不可能的；与人类历史的上千万年的过程相比，这段时间太短了，不能为推断永久趋势的存在提供坚实的基础。另一方面，即使在这130年的时期里，也没有明显的趋势表明人类普遍进入了更高的历史阶段。在亚洲和非洲广大的社会里，情况仍然是不确定的；在印度种姓制度依然存在；在很多其他国家的人们那里，情况不但没有改变，而且像很久以前发生的情况一样。根据这些考虑，将封建主义与现代“自由”社会相比较就没有太大意义。

假定司法和宗教的障碍的去除有利于增加流动。即使这样，这种观点也是有问题的。如果它是正确的，那是因为没有引入其他一些障碍

取代去除的障碍。实际上，那些新的障碍被引入进来了。如果在种姓社会，除非生在贵族家庭，否则很少可能成为贵族，然而没有财富也是可能成为贵族或有权力的人。在现代社会不是出身显赫的人也可能成为贵族，但是，一般来说，富裕是必须的。² 一个障碍没有了，另一个障碍取而代之。理论上说，在美国每一个公民都有成为总统的可能性。实际上，99.9%的公民是很少有机会成为总统的，就像在君主政体下99.9%的国民有很少的可能性成为君主。一种类型的障碍铲除了，其他的又建立起来了。这意味着阻碍垂直流动的障碍的废除，通常是在种姓社会和封建社会，不意味着障碍的绝对清除，而仅仅是一种类型的障碍取代另一种类型的障碍。并且哪种类型的障碍——旧的或新的——在束缚社会流动上是更有效的，仍然是不清楚的。

职业分布和招聘

在目前的西方社会，不同的职业群体是大量地相互交织在一起的，并且它们之间的分裂在相当的程度上是被掩盖的，或者更精确地说，是有些模糊和不能明确做出区分的。实际上，如果一个家庭的一个儿子是熟练工人，另一个是商人，第三个是一个内科医师，那么确定这个家庭属于哪个群体是很难的。另一方面，如果同一家庭的后代或者同一职业地位的许多家庭的后代进入非常不同的职业，那么职业间的差距相当程度上被掩盖了，它们相互间的“陌生”被减弱；它们的异质性和差距消失了。结果，职业群体间的落差比子辈（他们的父辈属于同一职业群体）的职业差异不会发生的社会要小的多，或者说是一个非常稀少的现象。这意味着在许多持阶级斗争意见的理论家的陈述中存在错误，他们继续谈论当前的社会阶级好像它们仍然是种姓社会。他们完全忽略了当前职业群体中的流动成分。然而，在他们的陈述中仍有部分是正确的。它是什么呢？答案将在下文中给出。

尽管上文显示了不同职业间的离散分布，但是职业的世袭传递依然是存在的，并且平均来说，仍然是相当高的。父辈的职业以相当高的比例由自己的孩子而不是其他人来继承，这也是可能的。这意味着一部分人口在一代、两代或更多代之间，仍然保持着像种姓制度那样的体制。因此，我们应该想象这部分人口在习惯上、传统上、标准上、道德上、心理上和行为上与种姓社会的情况是相似的吗？我们应该想象在这些每一种人群的“刚性”部分之间的裂缝——在经济上、社会上、精神上、道德上甚至生物学上是截然分开的吗？在特定条件下，这样一部分人口为阶级心理和阶级对抗的存在提供了一个真实的基

础。在这个意义上，阶级斗争的支持者可能为他们的理论和热望获得了理由。作为这种情况的一个例子，要提及下面的事实。在德国工人阶级中，狭隘的工人阶级的心理和意识形态——以参加社会民主和共产主义的形式——已经存在于基本上是那些“继承性的工人阶级”或终生处在这个阶级内的人中。³任何人群的任何“继承的和不流动的部分”可以说也是这样的。

阶级理论的赞成者的热望的另一个基础可以用下面被一般化表述的事实给出：职业间的关系越密切，它们之间的成员的交替越强烈；反之亦然，职业间的不同越大，从一个群体流向另一群体的个体数量越少。如果情况是这样的话，很自然，狭义上的职业群体间的分裂不像发生在沿着“相关”和“不相关”职业分化基础上的更大的社会分化那样大。在一个全部由相关职业群体构成的阶级中（例如，包括不熟练和半熟练工人的不同群体）明显存在着一个利益、习惯、道德、传统和意识形态上的共同体，这个共同体明显不同于由其他相关职业群体（例如，不同的专业和商业群体）构成的阶级。这些不同被这些阶级在经济地位上的不同所强化，为现在所谓的阶级分化以及阶级对抗和阶级摩擦创造了基础。这样，阶级斗争的鼓吹者对他们的活动和宣传可能有了基础。

流动促进团结和对抗的原子化和扩散

在一个不流动的社会，它的成员的社会团结集中于他们所属的社会团体之内。它很少超出它的界限，因为个人与其他不同社会“团体”成员的联系是很弱且很少的。在这种情况下，不同群体的成员可能是相互陌生的，或者处于相当

中立的关系中。但是在每一个团体内部，成员的团结纽带是非常紧密的；同样的原因，老式家庭成员间的团结是强烈的。他们有完整的理解，完整的利益共同体，或者说，完整的相似的思想，整个一生处于最亲密的面对面的关系中。敌视和对抗也可以说是同样的。所有的这些社会心理现象都“局限”在一个确定的社会团体和以一个确定的社会团体“为中心”。在一个流动的社会里，倾向于发生“去局部化”、“原子化”和扩散。因为一个人属于不同的社会群体，并且从一个群体转移到另一个群体，他的团结“领域”不局限于一个群体。他的团结领域变得更大。它包含着许多不同群体的个体。它不再“集中”在一个群体之内。它变得“个体化”，并且选择的不是“群体”，而是个人或社会原子。憎恨

和 对抗的特征也变得如此。与此同时，团结和对抗 的现象可能失去它们的强度。它们变得更冷淡 更中性。出现这种情况的原因如下：个体现在不 必终生隔离在他的小群体里。他在每一个群体 里只停留很短的时间；他和每一个群体的成员 面对面的联系减少了，与之“生活在一起”的人的数量更多了。通俗地讲，他变得像一个一夫 多妻者，他不必尽义务，并且不用把他的全部的 爱集中在一个妻子身上，而是将它分散在很多 女人身上。在这种情况下，依赖变得不那么强 烈；感情的强度较少集中了。

这在社会领域引发了两个重要的变化。首先，比起不流动的社会，在流动的社会里团结和 对抗的情形变得更加复杂和曲折。在一个不流 动的社会它是相当明确的。它沿着一个等级、秩 序或泾渭分明的阶层，与另一个相区分。垂直和 水平的流动趋势总体上是简单和明显的。在社 会斗争时期，奴隶对抗他们的主人，农奴对抗他 们的领主，平民对抗贵族，农民对抗地主。在流 动社会里的团结和对抗情形更为复杂。因为群 体之间不那么泾渭分明，并且它们每一个都是由 来自不同阶层的流动人口所构成，团结和对抗的 界限变得更加反复无常，并且呈现出最扑朔迷 离的特征。在世界大战期间，美国的公民对交战 国的态度表现出了相当大的差异。盎格鲁-撒克 逊人、法国裔和斯拉夫裔同情同盟国；德国-美 国人同情轴心国。裔民的联合没有阻止这种分 裂。如果进一步考虑宗教、政治热情、经济和职业地位，支持和反对战争的团结和对抗界限表现得更加复杂。同一民族或同一宗教、职业地位、经济地位的人或同一家庭的孩子经常站在相反的立 场上。

其次，在流动社会团结和对抗的界限变得更 加灵活更加易变。一个昨天是某种举措的反对 者的人，今天可能变成它的支持者，因为他的社 会地位发生了变化。从一个社会位置变为另一个 社会位置引发了利益和团结的相应变化。社会群 体的流动性加剧了同样的结果。因此，当我们看 到昨天的敌人变成了今天的朋友是不足为怪的。去 年是要消灭的敌人的群体，今天变成了同盟者。 在当代的群体和整个国家的相互关系中，这种团 结和对抗情形的灵活性是显而易见的。

流动促进个体主义的增加，伴随着 模糊的世界主义和集体主义

流动促进了个体主义的增加，因为它破坏 了以不流动社会为典型的“终生在一个社会团 体里的隔离”状态。当一个人终生固定在他的“团 体”里，关于这个团体的知识足够认识这个人的特征。另一方面，这个

人感觉到他没有很强的个性，仅仅是他所属群体的一个细胞或成分。⁴在这种情形下，“团体”而不是个人是社会的要素或单位。当“团体”不太明确和不太严格的时候，当它们的人口是流动的时候，当个人从一

种位置变换为另一种位置并且属于几个重叠的群体的时候，他对群体的依附就变得不那么强烈了，他的个性不能根据当前的位置来决定；为了了解他，必须把他当成一个个体并且研究他的个性。对多个群体的参与、从一个群向另一个群体的转移，区分任何群体的不可能性使个人从群体中分离出来、唤醒了他的个性、把他从群体的成分转变成成为个体的人。当他从一个群体转向另一个群体，他现在必须为自己获得权利和权力，而不是为了一个特定的群体，因为他不知道他明天将在哪个群体里。因此，是“人权宣言”而不是群体权利的宣言。因此，对言论、信教、自由、自我实现等权利的需求是对个人而言的，而不是对群体而言的。因此，应该说，法律面前人人平等；个体责任而不是像在不流动社会里那样的群体责任。流动的社会一定要“赋予”所有的权利和责任在个体身上而不是群体身上。

对大多数人来说，完全的社会隔离和孤独是不可忍受的。我们已经提到流动促进了这种孤独。从单一亲密群体中分离出来，失去了对抗孤独的家庭庇护，现代社会的个人尽力依附于某一社会肌体避免这种孤独。家庭越解体，这种

需要越强烈。一些人加入劳工或职业协会；一些

八•

人通过加入政党力图摆脱他们的孤独；一些人加入不同的社团、俱乐部和教会；一些人疯狂地从一个舞厅奔向另一个舞厅。所有这些“集体主义倾向”只是由流动所造成的个体主义和孤独的另一面。他们尽力用一些与以前的失去的“群体”相似的群体来代替它们。在某种程度上所有这些联合会、俱乐部、社团等等都是为了这个目的，但仅仅在某种程度上。变动不居不允许个人对这些群体的依附过于强烈。因此，加剧了向这个方向努力的趋势。这种趋势在革命工团主义者和协会社团主义者的社会纲领里得到了明确的表达。它们希望个体完全融入社区、工团或重建的行会里面去。他们无意重建不流动社会的“逝去的天堂”，并且再次使个人仅仅成为社会肌体上的即“掌上的手指”。孤独越强烈，这种需要就越紧迫。然而，恐怕直到社会流动消失了，

甚至这样的努力变成了现实，也不能给出他们所需要的东西。在最好的情况下，他们可能创造一种强制性的“社会群体”，对它的成员来说感觉像是监狱。在社会流动的情况下，这样一个单元将会被它的囚犯所破坏。为了实现这个计划，减少流动是必要的。如果我们进入这样一个时期，这些蓝图会以某种形式实现。我们会进入这样的社会吗？我不敢信心十足地做出回答。一些迹象证明了这种假设。但它们仍然相当不明显，这个题目太大了，不能简单化地讨论，而且作者非常喜欢流动的社会，不愿预见它的灭亡；因此，他愿意在这里完成结论。无论在将来发生什么，我们的流动时期远没有结束。如果我们的贵族阶层尽力是一个真正的贵族，在权利和责任上是强大的，在成就上是有创造力的，在偏好上较少世俗和远离寄生；如果将提高社会的富饶；如果升迁的渠道对较低阶层中的每一个有潜力者是开放的；如果社会的考核和选拔机制得到良好的组织；如果较低阶层能升迁到尽可能高的阶层；如果我们不被错误的伤感的意识形态和“人道主义者的无能”所腐蚀，当前的流动社会的长期和辉煌存在的可能性是很大的。让历史做它必须做的，让我们做我们应该做的，不要徘徊不要犹豫。

(李国武中央财经大学社会学系)

注释：

1.参见 Fahlbeck, “Les classes sociales” ; “La nobleness de Suede” “La decadence et la chute des

peupXesin Bull, de V Inst. Int. de Stat. ,Vols.

XU, X V, and X VIIt; D ' Aeth, F. G•, “Present

Tendencies of Class Differentiation, ^ *The Sociological Review*, 269 - 272, sep. ,1910.

2.这是一个人包含在美国“社会名单”里的必要条件。

3, 参见 Pro/etor—a, 第9页；也可以

参见 “Auslese und Anpassung der Arbeiter-schaft, ^ *Schrijten des Vereins*

fur Sozialpolitik ○

4. Durkheim, E. , La **division du travail social**, and Bougie t Charles, ^u Reure
g6n6rale des theories r^centes sur La divisien du travail,^M **DAnn^e So-**
ciologique, VoL VI ; Palant, Les antinomies entre V individu et soci^t^y
passim ○

S. M. Lipest, R, Bendis and hi I. Zetterberg

工业社会中的社会流动

普遍的社会流动已经成为工业化的伴生物 并且是现代工业社会的一个基本特征。在每一个工业国家，很大比例的人口找到的职业与他们的父母是相当不同的。在十九世纪，在城市工 作的劳动力的比例迅速增加，而在农业部门工 作的比例则下降了。

在20世纪，西方社会以贸易和服务业的飞 速发展为特征，在工业组织 和政府组织中科层 制也迅速发展；更多的人已参加白领工作，并且 与以前相比农业人口更为迅速地下降。¹代际职 业分布的这些变化意味着没有一个工业社会能 被看成是封闭的或静止的。

这些看似简化的陈述与广泛持有的关于美 国和西欧社会有不同的社会结构的印象背道而 驰。根据这些印象，美国是一个有着相当多的社会流动的“开放社会”，而西欧国家（尤其是英 国、法国、意大利、德国、低地国家和斯堪的纳 维亚国家）是“封闭”的社会，意思是工人的 子弟被迫维持在他们父母的社会地位上。这种 判断反映了早期欧洲的信条。在法国大革命时 期，美国明显是一块脱离了传统制度和历史遗产 的土地：黑格尔称其为未来的国家，在那里每个 人都是他自己命运的主人，就像美国的民主本身 是人类理性的产物。这种观点已经被很多分析一 再强调，都把美国和欧洲社会作为对照。

在很大程度上，这些讨论是在处理民主制度 和独裁制度之间的不同；但是它们也表达了比较 社会流动模式的假设。有时比较美国和欧洲之 间的政治和社会方面已经被联系成因果关系：在政 治制度和政治价值上的不同已经被援引为断言 美国社会是“开放的”，欧洲社会是“封闭的” 的证据；并且想象中的美国社会更大比例的社会 流动被视为是美国民主成功的主要原因。例如， 大约五十年前，沃纳•桑巴特

(Werner Sombart)

提到美国丰富的机会是美国工人拒绝马克思主义观念——在资本主义体制下工人很少有市场的主要原因，而欧洲工人接受它是因为他们的机会受到严格限制。²然而，像桑巴特这样的判断仅仅是基于一般比较的推论，认为美国的传统是宣称机会向所有人开放，而欧洲强调社会稳定和阶级差异。³事实上，美国和欧洲工人的不同政治定位是否反映了社会流动上的不同机会或仅仅是他们气质（ethos）上的差异并不是真正清楚的！

隐含在这些不同解释中的问题今天能得到更好的回答，因为社会流动研究的最新进展，回答这些问题比二十年前可能更有把握一些。在本章我们试图总结从许多国家获得的发现。因为我们的目标是汇集大量的经验证据，它对一开始陈述社会流动的总模式在不同西方国家的工业社会中明显是大致相同的是有用的。这是令人吃惊的——即使我们对这种错误的努力留有余地，这种努力通过参考美国和西欧社会流动的不同程度解释它们政治制度上的不同。而且，尽管很明显社会流动在很多方面和工业社会的经济扩张是有关的，但认为流动的比率和扩张的比率是相关的至少是可疑的。因为我们拥有其数据的大量国家在经济发展上有不同的比率，但在社会流动上却显示出可比较的比率，我们尝试性的解释是：一个社会开始工业化时社会流动的比率相对很高，随着它们的经济发展，它达到一个确定的水平。

职业流动

在二战以前，社会流动的研究通常局限于不同职业群体的社会出身、单一工厂的雇员或单一社区的居民的调查。二战以来，在十一个国家至少有十五个不同的全国性调查，从人口的代表性样本中获得了被调查者的职业和他们父亲职业的关系的信息。此外，在许多国家的不同城市开展了大量的研究。总体来说，经过这些调查的积累，已具备条件对职业流动当前的变化进行比较，也可以对过去半个世纪以来的不同做些估计。

做这些比较和估计是困难的。很少有研究有意地促进不同国家发现结果的比较。它们中很多使用的职业分类体系是不能相互比较的，并且关于被调查者及其父亲的职业的问题很少是相同的。为了使这些结果可以用来做比较分析，我们将大部分国家的职业分类目录简化为最粗

略的 职业划分：体力劳动者、非体力劳动者和农民。 在展现这些资料时，我们假设从体力向非体力职业的变化构成在男性中的向上流动。

在关于社会流动的国家范围内的调查中可比较的 分类的缺乏使得研究超出一般描述是很难的。而且，我们一定要有这样的想法，在这里我们只用一个指标来处理复杂的和相当不同的社会，因此推断只能部分地支持我们，并且应该谨慎地进行推断。然而，对社会流动的比较研究方法的 价值变得很明显，当我们逐个排列每个国家的数字的时候，它最清楚地指示出在中产阶级和工人阶级之间的向上、向下和总体流动（表1）。因为印度不同的职业分类，它的数据不能和任何其他国家比较，英国和丹麦的数据只能二者相互比较。然而，其他国家的 数据是可以适当地比较的。

第一列数据给出了体力工人的所有儿子现在是中产阶级的比例。第二列数据显示的是中产阶级的所有儿子现在从事体力职业的比例。为了得出社会中总体流动的一个指标，第三列的数据是计算出来的：除了在城市工作的所有儿子——他们的父亲本身也在城市从事工作之外，那些在不同方向（向上和向下）流动的加在一起得出这个数据，这个数据表示一个总体的比例。例如，在美国非农人口中的这些人中，30%已经从他们父亲的 非体力职业降为体力工人或者从他们父辈的工人阶级升为中产阶级。尽管这确实是一个非常粗略的指标，它也能大致显示出城市职业结构的流动。它显示了以这种或另外一种方式发生了“阶级变动”的本土城市职业的比例。

表1向上和向下流动的比较性指标（百分比}

非农业人口

向上流动（父辈是体力 向下流动（父辈是非总体垂 直流动（非农业国家 劳动者，子辈是 体力劳动者，子辈是 人口在工人阶级和中

	非体力劳动者）	体力劳动者）	产阶级之间的流动）
美国 ^a	33	26	30

德国 ^b	29	32	31
瑞典	31	24	29
日本	36	22	27
法国	39	20	27
瑞士	45	13	23

农村和城市的职业分类在一起的人口^a

章

国家	父辈是低声望职业， 子辈是高声望职业	父辈是高声望职业， 子辈是低声望职业	在高低声望职业 之间流动的比例
丹麦	22	44	31
英国	20	49	29
意大利	8	34	16

资料来源：美国：三个研究的平均值[Natalie Rogoff, "Jobs and Occupations," *Veiw*, September 1 (1947):

3-33: Survey Research Center, University of Michigan, 1932 Presidential Election Survey; R. Centers, "Occupational mobility of Urban Occupational Strata," 13 (1948): 203. 德国：三个研究的平均值[Erich

Reigratski, *Soziale Verflechtungen in der Bundesrepublik* (Tübingen: Mohr-Siebeck, 1956); Institut für Demoskopie, Allensbach Germany; DIVO, Frankfurt A. M.]. 瑞典：资料来源于 R. L. Zetterberg, 部分参见 "Sveriges fem rangklasser," *Fedto-i(t)ran/e/i*, 48 (1957): 40。日本：Research Committee on Stratification and Social Mobility of The Japanese Sociological Association, *ami AfociZ 办* (Tolofyot 1936, mimeographed), 130 法国：Bresard, "Mobilitesociale

et dimension de la famille," *Pcpu/o/ion*, 5 (1950): 553-566。瑞士：根据 Roger Girod 提供的资料重新计算。丹麦：根据 Svalastoga 提供的资料重新计算。英国：根据 David V. Glass, *Soda/ 办 in* (London: Routledge

and Kegan Paul, 1944)。意大利：L. Livi, "Sur la mesure de la mobilité sociale," 5 (1950): 65-76。

&除了意大利的高声望职业数据，它包括所有的非体力职业和富裕的农民，高声望的职业是高水平非体力职业和农场所有者。除了意大利的低声望职业数据，它仅包括体力职业（包括农场工人）和贫穷的农民，低声望的职业包括常规的非体力职业、体力职业和农场职业。

从表1得到的第一个印象是被研究的所有国家都有很高的流动程度。在代际之间，1/4到1/3的非农人口从工人阶级变为中产阶级或反之亦然。第二，在前六个国家中，总体流动率有高度的相似性。总体范围在23%-31%之间，并且六个国家中有五个（美国、德国、瑞典、日本和法国）在27%-31%之间。这样小的差异迅速得出一种解释：在这些国家的流动率实际上是相同的。

当然，这种相同并不意味着，父亲职业和儿子职业之间的关系既可以根据向上的流动也可以根据向下的流动，而不是根据流动的总数量进行比较。它表明在不同的国家之间父亲的职业是资产或障碍的程度是相当不同的。因此，我们注意到在美国和德国比在日本、法国或

瑞士中?%级父亲的儿子更有可能在地位上下降。工人阶级家庭背景阻碍一个人获得非体力地位的程度有较少的不同；只有瑞士例外地比其他国家允许高比例的向上流动。考虑到在收集资料方法上的差异，太相信这些不同为时尚早。

流动趋势和社会结构

内在于现代社会结构的一些不同的过程对社会流动的比率有直接的影响，并且有助于解释不同国家在比率上的相同性：（1）可获得的空缺职位数量上的变化；（2）不同的生育率；

（3）与职业相对应的声望排序的变化；（4）可继承的身份-地位的数量上的变化；（5）关于潜在机会的法律限制的变化。

通过分析在不同国家社会结构的这些特征与流动趋势的关系，我们也许能解释在这些趋势上的相似和差异之处。

1.在特定阶层上的空缺职位数量并不总是或者甚至通常不是恒定的。例如，在每一个已经

工业化或正在工业化的国家，专业人员、行政人员、管理人员和白领职位的所占比例的增加和非熟练劳动力工作的下降造就了一个向上流动的高潮——假设这些职位保持着它们的相对地位和收入。需要越来越多的人管理工业、销售商品、提供个人服务和管理日益增长的国家官僚机构。比较过去半个世纪美国、英国和瑞典在制造业领域管理（白领）阶层对生产工人的比例，就会发现在趋势上的相应变化是巨大的。在1899年的美国，每100个生产工人有8个管理者，在1947年，每100个生产工人有22个管理者，在1957年每100个生产工人有30个管理者。⁴在英国，1907年-1948年间每100个生产工人对应的管理者从9个增加到20个；在瑞典，这个数字从1915年的7个增加到1950年的21个。这些国家在城市职业中那些自我经营者所占的比例都没有下降。

2.向上流动的一个重要的决定因素是在生育率上的不同。在所有的我们有数据的已工业化国家中，生育率趋向于与收入呈反向变化。尽管在社会经济结构上的变化增加了从事高水平职业的人口比例，但现在从事这些职业的人的家庭没有增加他们的人口比例份额。因此，即使高地位父亲的每一个儿子都将要保持那种地位，对*其他人来说仍有上

升的空间。

相同的考虑也适用于城市化过程。在所有的已工业化国家，城市中心继续扩张，需要移民填充新的职位或者取代城市居民，他们一般不能再生产自己。尽管城市的出生率低于再生产水平，生活在大城市（100万人及以上）的人口比例增加了，在英国从1871年的26%增加到1951年的38%；在法国从1870年的9%增加到1946年的17%；在美国从1870年的11%增加到1950年的30%。并且，[像在其他地方所表明的，⁶]移民到城市中心的过程允许在大城市中心成长起来

的工人的儿子大比例地填充到新创造的或有人离职的中产阶级职位，同时空缺的体力工作由从小城镇或农村地区来的移民填充。

3. 在我们这个迅速变化的世界，有些职位失去声望，有些则获得声望。于是，在社会的心目中一个人没有变换工作可能也是流动的。无可否认，这些失去或获得大部分几乎不能在一代人之内可以感觉到。例如，在1925年排列的25个职业的等级与1947年的排名相比，相关系数是0.97,表明实际上没有变化。⁷然而，同一时期另外一项研究已经表明在美国的政府职业从20年代起已提高了它们的声望。⁸而且，新增加的职业可能有时不经注意地变换着特定等级的声望；例如，在过去二三十年里，飞行员职业的出现使船长和火车司机这样的职业失去了光泽。像受二战期间原子弹研究项目影响的那些物理学家、数学家或其他人在一个特定职业的重要变化也可能是提高（或降低）了它的声望。然而，我们没有用研究来检验这样的猜测。

4. 在现代社会结构中可继承的职位的数量相对有所下降。⁹除了良好的教育和激励孩子获得高地位的职业，许多身处中产阶级靠薪水生活的父辈给予他们孩子的东西很少。一旦因为某些原因，像父亲的早故或家庭不稳定，中产阶级的孩子不会完成他的高等教育，就就业前景来说，他明显比完成大学教育的体力工人的儿子处于更差的位置。很明显，中产阶级的孩子有些是残疾人，有些简直不能完成大学教育或者继续在官僚机构的科层组织里，他们之中有许多降到比他们的父亲要低的地位上。无论什么原因，中产阶级出身但在地位上下降的人为处于更低阶级的其他人的上升留下了空间。

工人阶级在教育水平上的急剧上升强化了 这个因素的重要性。在来自工人阶级的大学生 的数量方面没有一个国家赶得上美国。在美国 甚至

黑人工人阶级的儿子比欧洲工人的儿子更有可能上大学。¹⁰¹当然，工人之间在上大学方面的不同对两个大陆的影响程度被这样的事实降低：与美国相比，欧洲的高等教育更是获得特权地位的一种特定方式。

5.许多对个人有权利为他们自己创造新的和更高的职业地位的早期的法律限制已经改变了。行会体制的废除是这种情况的一个经典例子。在本章我们所讨论的所有国家都对职业选择的自由有法律保护。这种保证的一个特别结果是在大萧条期间出现了“增加的向上流动”现象。在这些时期许多体力工人被解雇并且不能在他们的正常职业中找到工作。为了生存，他们中有许多成为小企业主，因此根据通常的分类，他们在社会阶梯上发生了向上的社会流动。

社会流动的结果

尽管很明显很大程度上社会流动的数量或多或少地由统一的工业化社会的结构变化所决定，因此在所有工业化社会，社会流动的数量很大程度上是相同的，但是应该强调那些流动的后果是有着非常大的不同的。看一个极端的例子：假设一个南非的黑人获得一个非体力的职位，他就是领导激进的抗议运动的现成的候选人。但是如果一个美国白人从工人阶级家庭升到同样的位置，他通常在政治上和社会上变得保守。也许解释跨越体力职业和非体力职业的社会流动的这种不同结果的最重要的解答是地位不一致这一概念。可以认为每个社会都是由大量分离的等级序列构成的——如社会、经济、教育、种族等等——每一个序列都有它自己的地位结构，有它自己的在这种结构里获得有声望的职位的条件。每一个人同时占有的不同等级序列的位置之间可能存在大量的差异，像乔治·齐美尔（Georg

Simmel)指出的，因为每个人维持着一种独特的群体加入模式。流动通过创造或强化在一个等级上的高位置和另一个等级上的低位置的结合仅仅增加了这些不一致；例如，高地位的职业结合低的种族地位或者在社会阶级上（基于人们所属于的身份）的高位置结合低收入人。

心理学维度对这个问题的少量分析已经指出地位不一致可能会造成在个人调适上的困难，因为在一个生活领域高的自我评价和在另一个领域的低评价相冲突。例如，涂尔干指出向上和向下的流动通过增加发现自己处在失范状态的人的数量都会导致自杀率的上升，所谓失范状

态就是人们处在不知如何应付所要求的规范的位置上。"精神病的研究已经指出，在美国向上流动的人比不流动的人更可能患有精神病。¹²

因为初级群体关系给个体提供心理支持以“保护”他们出现自杀和精神病，由詹诺维兹和

库提斯 (Janowitz and Curtis)提出的关于职业流

动的社会后果的假设可能有助于解释上述发现。他们认为社会流动可能对初级群体，像家庭、小圈子和朋友关系有分裂性的后果，但是次级群

.备

体结构的整合很少有可能受到影响。他们进一步指出，初级群体的紧张对急剧向上或向下流动的家庭来说是最多的，对稳定和适度向上流动的家庭来说是最少的；初级群体的紧张在代内流动中比代际流动中要多。¹³

对这个问题更大的兴趣是那些将注意力集中在对地位不一致的结构性根源的研究，而不是对主要由这些不一致造成的经历的心理调适。例如，一个在工人阶级和中产阶级的消费模式上存在明显差异的社会比这方面相同的社会，更有可能产生地位不一致。¹⁴不幸的是，在我们拥有的比较性资料中，关于社会流动的不同后果仅仅表现在政治价值领域。来源于大量欧洲和美国研究的资料（表2）表明，在美国成功流动的中产阶级的成员比那些处于与父母相同的社会地位的阶级成员更保守（也就是说，大多是共和党人）。相反，在德国、芬兰、挪威和瑞典前一个群体更激进（也就是说，通常是社会民主党分子）。

来自这五个国家的资料表明北欧的个体在职业上的向上流动，在这里从一个阶级转变为另一个阶级要求在生活方式上做出重大调整，他们比同等成功的美国人更可能与他们出身的阶级保持联系。在美国大部分中产阶级大概也很少与他们的个人背景相联系，更可能发生的是，成功的个人只是需要变化他的居住社区，把他的经济和社会身份带进来。这些发现看起来与工人阶级在选举上的不同是有关的。在德国和瑞典，熟练技术工人比半熟练技术工人和非熟练技术工人更激进；在美国、英国和澳大利亚，熟练技术工人更保守。¹⁵这使我们做出这样的假设，熟练技术工人在这些北欧国家经历更多的地位拒绝，以致他

们较高的经济地位导致挫折，而在所提及的 其他国家可能给予薪水较高的熟练技术工人以 更多的向往中产阶级身份的真实机会。在工人阶 级和中产阶级之间生活方式上的不同可能也是一个重要的因素，因 为在美国大概较容易接纳中 产阶级的消费方式。一个有启发的暗示是 向上流 动的个体对工人阶级政治价值观的保持是与他 们生活方式中其 他的工人阶级成分有关的，来自 瑞典的表3的数据显示了这一点：除非 他们改 变他们的消费方式（在这里的标志是汽车）， 否则从工人阶级 背景上升到白领阶层的工人一 般继续投工人阶级政党的选票；一旦接 受中产 阶级的消费方式，他们也接受中产阶级的投票 模式。

关于不同文化下向土流动的后果我们拥有 较少的资料，这种解释的尝 试建立在这样的不可 证明的假设之上：在欧洲，在经济地位上向上流

表2德国、芬兰、瑞典和美国的中产阶级者与他们的社会出身相关的政 党选择

	父辈的职业					
国家和政党选择	体力劳动者		非体力劳动者		农民	
	比例	样本数	比例	样本数	比例	样本数
德国• 1953	32	200	20	142	22	58
社会民主党						
芬兰： 1949	23	357	6	356	10	183
社会民主党和共产党						
瑞典： 1950	47	135	20	315		
社会民主党	49	61	29	73	24	46

挪威：1957						
劳工党和共产党						
美国：1952	22	67	30	79	34	59
民主党						

资料来源：德国的数据来自于由联合国教科文组织（UNESCO)在德国科隆的机构进行的一项研究；芬兰的数据 由ErikAUerdt提供，是由芬兰盖洛普民意测验公司收集的；瑞典的数据来自H. L. Zetterberg^OvemgesErlander?”

48 (1957): 18 and36;挪威的数据是根据Oslo社会研究机构提供的数据重新计算的；美国的数据来 自于密执根大学调查中心提供的资料。

表3瑞典男性的社会出身、消费模式和选举行为之间的关系（百分比)

	来自体力劳动者		来自体力劳动者		来自非体力劳动者	
选举	家庭的体力劳动者		家庭的非体力劳动者		家庭的非体力劳动者	
	没车的	有车的	没车的	有车的	没车的	有车的
非国家社会主义者	15	14	38	74	79	83
国家社会主义者	85	86	63	26	21	17

样本数	221	72	78	55	170	145
-----	-----	----	----	----	-----	-----

资料来源：来自 H. L* Zetterberg, “Overages Eflander?”

动的人发现他们适应较高水平的生活方式是很难的，而在美国，人们能比较容易地完成与他们的经济成功相适应的社会地位的要求。

意识形态上的平均主义

前文展示的资料对关于被广泛接受的美国

是充满机会的土地的信念的有效性提出了质疑。然而，我们怎样解释对这个假设的坚持，即在这个国家比在欧洲，个人家庭的地位较少可能决定个人的社会和经济命运？并且这个假设如何与社会流动的模式相互关联？

当我们试图评估在美国没有封建历史的影响时，我们只能推测。很明显，这并不意味着美

国没有身份E分——这一点在大西洋的这一边经常很少像另一边那样被看成是不公平的，尽管它更经常被秘密地引进来。但是在其他事情中它导致了意识形态上的平均主义，它不是不重要的，因为身份差异的存在使它在每一边是相互矛盾的。也许没有法案像托马斯·杰斐逊下面的命令可以作为这种意识形态的象征，他命令在白宫用圆桌子取代方桌子，因为这将使他在官方接待会上规定的优先顺序的必要性中解脱出来。这个法案不是否定在阶层和权威上现存的差异；它只是证明这个信条，这些只是人的附属的而不是基本的特征。在人的平等价值中坚持用非本质方面的不同来区分他们是不得体的。

这些意识形态上的平均主义在美国的社会流动中已经扮演了并且将继续扮演重要的角色。它能使出身微贱的人认为向上的社会流动对自己或他的孩子来说是可以达到的。如果他在经济上获得了成功，这将促使他相信社会平等。它将减轻不同社会阶层的人之间在情感上的距离。并且它在任何现存的精英中培养这样的信念（尽管这可能是错误的），他的显赫是个人努力的结果，因此是短暂的。强调的重点不是这些信条经常和持有它们的人的经验相矛盾，而是在与它相矛盾的

现实面前这种平均主义的意识形态已经持续存在。我们将指出世袭的贵族的缺失很大程度上培育了这种坚忍不拔的精神。美国人很少有人在他的行为上显示出他相信天生的和上帝给予的优越性，并且要求其他人表现出（通过恭敬的行为）对这种优越性的认知。

在美国，平均主义的意识形态的存在通常是被承认的，但是对它的意义的解释却有很大的不同。在这些解释中，有一种认为这种意识形态是一种错觉，它一定会被展现给人们的身分差异的残酷现实所驱散。因而，沃纳（W. Lloyd

Warner）呼吁进行系统的明确的训练以对抗一知半解和混乱的情感，以便使成年学生获悉，“他对我们的身分等级需要知道什么，它是怎样运转的，他怎样适应这个体制和他应该做什么以提高他的位置或使他现在的位置更可忍受”。¹⁶无论如何强调这些研究的有用性，我们发现，很难相信美国人中的重要人士没有意识到身分差异的存在。我们怀疑由沃纳所正视的那种教育会对机会平等的信念有任何有意义的影响。所有得到的证据都指明这个事实，尽管他们非常清楚经济上的不平等和身分差异，人们宁愿继续相信美国社会的“平均主义”。

意识形态上的平均主义的另一种解释采取了更为乐观的观点。在缪尔达尔（Gunnar Myrdal）关于美国黑人的伟大著作中，他描绘了这样一种尴尬，对每一个美国白人来说这种尴尬产生于权利平等的理论和种族隔离的实践之间的深刻矛盾。¹⁷就在这种被深深的道德冲突所驱使的行动中，缪尔达尔发现了能被用来产生进步的社会变迁的杠杆。我们发现这太让人难以接受了。我们相信这种分析方法过于强调了道德冲突的紧迫性。我们并不否认冲突是存在的，并且它经常从平均主义理论走向平均主义实践。实际上，这种冲突和伴生的社会骚动是美国自由主义传统的主流。然而，得到的证据表明，大的种族上隔离的等级制度的持续存在有助于白种成年人中“平均主义”理论和实践的发展。也就是说，相信这种体制得以维持的一个原因是提高社会和经济地位的机会对“大多数美国人”都是可获得的，而贫困、失业、疾病和所有形式的被剥夺感以不成比例的份额只是落在了少数群体，尤其是1500万美国黑人头上。

我们自己对“意识形态上的平均主义”的解释不同于这些过分悲观和过分乐观的观点。我们认为行为的平均主义不仅仅是信仰的问题，而

是现实：在身分和权力上的差异对为日常人类关系定调的偶然的社会

联系是没有什么很大的影响的。这和下面这个事实相连，这些差异没有像在欧洲那样在意识形态上得到详细阐述。的确这没有减少身份和权力的差异，但是它有助于组织利益和身份群体在意识形态上的固化，以致集体利益的表现和国家的知识分子的生活是相分离的事情。结果，美国人经常认为身份和权力的差异，不是它们真正所是的那种情况，而是在物质商品分配上的差异。美国社会这种著名的物质主义也能被认为是一种意识形态——这种意识形态意味着用物质上的成功作为衡量人们的唯一准绳。欧洲的阶级和身份的意识形态与此不同；它实际包含着对平等的相当理想主义的信仰，因为它强调在物质地位上的所有不同。

这样的意识形态上的平均主义包含着一种理想，它最好用为人熟知的短语来表达——“机会平等”。它可以想象为一个人为了职业上的升迁甚至在面临下降的机会时也能坚持这样的理想。关于对大萧条经历的反应，一些材料表明，把美国看成是充满机会的土地的传统信仰给人们以达观的精神，它有助于支持他们渡过重大的不幸。¹⁸然而，我们的猜测是对于职业升迁而言的，在机会上的急剧的和持续的下降将会危害这些信念并且导致在价值体系上的变化。那样的下降至今还没有发生。

(李国武中央财经大学社会学系)

注释：

1•参见 Colin Clark, r/ie

Progress, 3rd, (London; Macmillan, 1957), 490-520。

2. Wener Sombart, *Warum gibt es in den Vereinigten Staaten heinen Sozialismus?* (Tuebingen: C

B. Mohr, 1906), 第 135 页。

3•然而可能需要指出，桑巴特也强调主观因素：“也应该考虑较少受到注意的工人，他在任何时候都可能变成独立的农业生产者。这种意识肯定给美国工人一种安全和和平的感觉，而欧洲工人是意识不到的。如果一个人至少有能逃脱这种更加恶化的环境的幻想的话，一个人可以更容易地容忍任何残酷的环境。”同上，第140页。在桑巴特的观点

中，这样一种意识是相对独立于利用向上流动的机会 的工人的实际数量的，尽管他没有进一步发展这一点。

4. Reinhard Bendix, ***Work and Authority in Industry***

(New York: Wiley, 1956), 211 -226。

5. 在这个世纪的早期的瑞典的大城市是个例外。然而，1935年普查的数据表明在那时不同的

生育率是整个国家的一个特征。

6. Seymour M* Lipset and Reinhard Bendix, ***Social***

Mobility in Industrial Society (Berkeley and Los Angeles; University of California Press, 1964), 第8章。

7. Martha E. Deeg and Donald G, Paterson,

^u "Changes in the Social Status of Occupational,"

25 (1974) : 205 -208。

8. M. Janowitz and Deil Wright, "The Prestige of

Public Employment : 1929 and 1954, ***Public Administration Review*** , 16 (1956) : 15 -21 ○

9. 参见 Seymour M. Lipset and Reinhard Bendix, ***Social Mobility in Industrial Society***, 第3、4章。

10* C, Arnold Anderson, ^u"The Social status of University Student in Relation to Type of Economy: An International Comparison, " in ***Transaltums of the Third World Congress of Sociology***[^] 第5卷 (London, 1956), 第57页。

11E. Durkheim, ***Suicide*** (Glencoe: The Free Press, 1951), 246—254。

12. A* B, Hollingshead, R. Ellis and E, Kirby, ^uSo

cial Mobility and Mental Illness, *American Sociological Review*, 19 (1954) ; 557 - 584。 A. B. Hollingshead and R C, Redlich, ^u Schizophrenia and Social Structure,^M *American Journal* < 110 (1954): 695 - 701。导致

社会流动的相同因素导致精神病发生的可能性，由 Evelyn Ellis 提出，“ Social Psychological Correlates of Upward Social Mobility among Unmarried Career Women *American Sociological*

/2ei^u; , 17 (1952) : 558 -563。

13. Morris Janowitz and Richard Curtis, "Sociological Consequences of Occupational Mobility in a U, S_ Metropolitan Community.”（呈交给关于社会流动和社会分层的第四次工作会议的一篇工作论文，国际社会学学会，1957年11月）。

14•参见 Seymour M. Lipset and Reinhard Bendix, *Social Mobility in Industrial Society*, 第3章。

15.参见 S. M. Lipset and J. Linz, 77ie Soda/ *of Political Diversity* (Stanford : Center for Advanced Study in the Behavioral Science, 1956; mimeographed.)。有较高报酬和较高技术的

工人比报酬较低技术较差工人更有可能投左翼政党的票。

16. W* Lloyd Warner, et aL _t *Social Class in America* (Chicago; Science Research Associates, Inc., 1949), 第5页。一个强调相互地位评价的阶级理论仍然应该根据这些基础来证明其正当性也许是矛盾的。这些评价的模棱两可是证据的重要部分，并且以科学精确性的名义故意减少这种模糊性可能使这部分证据变得模糊。

17, 参见 G. Myrdal, *The American Dilemma*, (New York: Harper, 1942)。

18•参见 E. Wight Bakke, 77ie

(New Haven : Yale University Press, 1940) , 66

* 68。

Ralph H. Turner

担保型流动/竞争型流动和学校体制

这篇文章提供一个框架，将美国和英国教育体制之间的特定差异和在每个国家占主流的向上流动的规范联系起来。其他人已经指出教育体制的趋向支持主流的分层安排，但是这种讨论特别地关心已接受的向上流动的模式——直接或间接地通过它对实施社会控制的价值的影响——塑造学校体制的方式。

本文描述了向上流动的两个理想型式模式，并提出了在分层和社会控制的一般模式中的派生物。除了显示美国和英国学校教育之间大量差异之间的关系，理想型有比在本文提出的这些看法更广泛的含义：提出分层的一个重要维度，可能被有益地融进社会阶级的大量研究中；并且能很容易地被应用在未来对其他国家之间的比较研究中。

组织化规范的本质

许多调查者关心在特定国家或国际社会的向上流动比率，¹并且关心学校体制促进或阻碍这种流动的方式。²但是对流动程度的过分关注已经排除了对流动的主导模式的注意。隐含在本文的核心假设是，在提供大规模正式教育。开放的阶级体制内，定义可接受的向上流动的组织化的民间规范是塑造学校体制的一个关键因素，并且可能比向上流动的程度更为关键。在英国和美国，明显存在不同的组织化的民间规范，这里分别称为担保型的流动（sponsored mobility）和竞争型的流动（contest mobility），竞争型的流动是这样一种体制，在这里精英³地位是开放性竞争的战利品并且是有抱负者自己努力争取的。尽管“竞争”被一些公平的规则主导，竞争者在可能使用的策略上有很大的空间。因为成功的向上流动的“奖励”不是从已存在的精英的手中让出的，后者不能决定谁将获得它和谁不能得到它。在担保型的流动下精英新成员由已存在的精英或他们的代理人来选择，并且基于一些设定的优点的标准给予精英地位，它不能通过任何努力或策略获得。向上流动像进入一个私人俱乐部，在这里每一个候选人必须得到一个或多个成员的“担保”。根据这些成员判断候选人是否有他们所希望在同道成员身上看到的那些特质，最终这些成员准予或拒绝他向上流动。

社会控制和两种规范

每一个社会一定要处理维持对它的社会体制的忠诚问题，并且部分地通过规范和价值来做到这一点，而有一些规范和价值是随着阶级地位而改变的。在一定阶级内尤其是流行的规范和价值一定要引导行为进入支持整个体制的轨道，而那些超越社会阶层的人一定支持一般的阶级区分。向上流动发生的方式部分地决定规范和价值的种类，它们为在每个阶级和这个社会的社会控制提供指定的目的。

最明显的控制问题是确保弱势阶级对体制的忠诚，尽管在这个体制中他们所获得的社会性物品少于某种比例。在一个竞争型流动的体制中，通过未来主义的取向、有抱负的规范和精英成员的普遍感觉的结合来实现。每一个个体都受到这样激励，即为精英地位而竞争，以致在为竞争准备的过程中就培养了对体制的忠诚。在因袭的态度确立之前，通过推迟追求精英地位者的失败感染让他们保持对未来的憧憬是非常重要的。通过把自己想象在成功的未来中的精英，形成对精英分子的强有力的认同，如果想像这些精英是像他自己一样的普通人则有助于加强这种认同，也会有助于保持他自己某一天可能也以同样的方式取得成功的信念。为了防止受挫的大多数人的反抗，竞争型的体制一定要避免选择流动和不流动的绝对点，并且一定延迟人们对现实条件的明确认识直到个体忠诚于这个体制，以致不能激进地改变它。当然，未来主义的取向不能在所有的较低社会阶层成员中成功地反复灌输，但是抱负规范的充分内在化趋向于把没有野心的人当成不正常的人，并且阻止后者形成独特的亚文化群体，如果没有野心的人形成亚文化群体，就能对现存体制制造出集体的威胁。在这种社会控制体制有效运转的地方，很明显组织化的或群体的越轨更可能采取攻击传统的或道德的秩序而不是阶级体制本身。于是美国有它的“垮掉的一代”，⁴他们批判野心和大多数世俗的价值；有它的青少年犯罪和犯罪团伙，他们尽力逃避以常规手段强加的限制，⁵但是几乎没有积极的革命。

这些社会控制在担保型的体制中是不适合

的，因为精英新成员由上面来选取。对这种体制基本的威胁在于一个强势群体的存在，即强势群体成员自己寻求占据精英位置。通过训练“大众”使他们认为自己相当没有能力管理社会，通过限制接触精英的技术和行为方式，以及通过培养对精英出色能力的信任，在这种体

制下维持社会控制。精英新成员选择进行得越早，其他人能更快地被教导接受他们的次等地位并且更快地制定“现实主义”的计划而不是幻想计划。早的选择阻止提高大多数人的希望，否则他们可能变成一个挑战现存精英权力阶级的牢骚满腹的领导者。如果假定大众和精英之间能力上的差异并不足以说明各方的利益差异⁶，那么就需要人为地扩大大众与精英之间的能力差异，由此阻止大众获得成为精英的技能。因此，创造精英神话就成为破坏大众精英幻想的有力工具。

尽管精英主义者不太可能拒绝有利于他们的体制，但他们一定被制止利用他们赞成情况危及整个精英的生存。在担保型体制下精英的新成员——他们被及早地选择，免于竞争性斗争的紧张，并且处于在严密的监管之下——可能完全被精英文化所灌输。可能面向下层人士 (inferiors) 教导家长式作风的规范，可能培养对精英成员和精英新成员的良好评价的高度敏感，可能教授对艺术、文学、智力的和体育活动的更复杂内容的欣赏。在担保型体制下礼貌和利他主义的规范能容易地维持，因为没有精英新成员为他们的地位而竞争，也因为精英否定给那些采取“不适当”手段争取地位的人以高声望。赞助型体制为精英文化的发展提供了一套几乎完美的设置，这种文化以对“下层人士”和维持生命中“美好事物”的责任感为特征。

在竞争型体制下精英控制是更难的，因为没有控制性的引见和学徒制度。基本的规则看来在于精英地位的不安全性。在某种意义上，在这种体制中没有“最终到达者”，因为每个人在他的一生中可能被新来者所取代。来自上面的对高地位的有限控制阻止了在阶级体制中的明确界定，因此成功本身变成相对的：每一次成功而不是一项成就为参与者下次更高层次的竞争积累才能。⁷因此，对高地位者行为的限制主要是那些适用于一定不能冒其他竞争者“联合施压”的风险的竞争者，并且他一定要对经常处在对他施加惩罚位置的大众有所注意。但是任何父权主义的特殊规范是很难建立的，因为没有可依赖的程序检查一个人获得精英凭证的手段。尽管大众尊敬是阻止对地位过度搜取的有效手段，但它谨慎地奖励道德的和利他的行为明显少于对大众自身的同胞式的感情的现象。

在这两种体制下，若不是不同的原因，寡廉鲜耻的或声名狼藉的人可能成为或维持精英成员的身份。在竞争型流动中，对成功的新来者的小伎俩的通常的容忍，加上他没有经过老精英的严格审查的事实，为不道德的成功留下了相当大的通道。在担保型流动中，没前途的新

成员不利地反映了他的担保者的判断并且威胁精英全知全能的神话；因此他可能被容忍并且其他人可能为了保护精英对外界的统一战线“包装”他的不足。

在某种程度上，任何社会的一般的价值和规范都反映了大众对精英的效仿。在担保型流动体制下，大量的对古典学科的保护性态度和兴趣为大众所感知。然而，在竞争型流动体制下，将被效仿的道德的、美学的和智力的价值没有同等程度的同质性，以致精英的显著特征是它的高水平的物质消费——效仿本身遵循这种路线。精英分子没有兴趣提高艺术或文学修养，或继续维持他阶级出身的粗鲁举止和言谈方式，对这些问题既没有有效的激励，也没有有效的惩罚。精英有相

对较小的权力，大众有相对较大的权力来惩罚或奖励一个人接受或不顾任何特定的精英文化。在英国，要获得高地位，口音和文法具有相当的重要性，与之相对比，在美国精英中鼻音、懒洋洋地说话和文法上的拙劣，是这种不同的最让人印象深刻的例子。在一个竞争型体制中，阶级秩序不支持美学的、文学的和智力活动；只有那些精通此类事情的人有资格分清良莠去粗取精。除非那些声称在这些领域出色的人被迫屈服于精英来评价他们的资格，劣质会经常得到和高质同样的荣誉，并且阶级声望不会成为用来维持高品质的有效规范。

这不意味着在一个“竞争型”社会没有集团致力于保护和培养在艺术、音乐、文学和智力追求上的高标准，但是这些标准缺乏阶级体制的支持，而这在担保型流动占主导地位的情况下经常被发现。在加利福尼亚，官方接待委员会选择专唱伤感恋歌的女歌手招待来访的国王或王后和选择“康康舞蹈”演员招待赫鲁晓夫先生以表明美国精英们能设想高声望和流行品位如何相配的。

正式教育

回到组织化的理想规范概念，我们假设一种这样的向上流动的规范在一个社会里是普遍的，以致在将教育体制形塑为和那种规范相一致上存在持续的张力。这些张力以两种方式运作：直接地通过使人们对选择失去判断力并且粉饰他们对解决一再出现的教育问题的成功和不成功的办法的判断；间接地通过学校体制和阶级结构、社会控制体制和本文忽略的其他社会结构特征之间的功能上的相互关系。

担保型流动和竞争型流动区分的最明显的应用是对在英国和美国中学选拔学生的不同政策提供了部分的解释。尽管美国中学的学生选择不同的学习课程，并且很少有人参加专业学校，但是首要的教育问题是避免对优等生和次等生之间做出任何鲜明的社会区分，并且保持所学的课程之间的选择渠道尽可能开放。最近，对这种方式通常可能会因此阻碍优等生发展的批评还是受到下面这种坚持的限制，坚持这些学生一定不要从学生生活的主流中退出。⁸这样的区隔冒犯了隐含在竞争的规范里的公平感并且也引起精英和未来的精英将失去他们对大众的情感的恐惧。然而，也许最重要的一点是，学校教育提供了一个机会，对它的利用主要取决于学生自己的主动性和进取心。

在20世纪期间，英国的教育体制经历了一个自由化变化的演替，但是所有这些尽力保持在早期的教育项目中把有前途的和没前途的学生挑选出来，以便前者可能被隔离并且对他们进行特殊形式的培训以使他们适合在成年时的高地位。在1944年的教育法案下，通过一连串的考试，即众所周知的“升学考试”，它根据年级成绩和个人面试以不同等级进行，每年选拔少数的学生来参加文法学校。⁹其余的学生参加中等现代或技术学校，在那里准备考大学或训练获得较高声望的职业的机会是很小的。文法学校根据比较的标准所提供的是高质量的大学预备教育。当然，这样一个计划体现了担保型体制的逻辑，较早地选择谁注定是中产阶级和获得高地位职业，并且为准备每个群体的注定的阶级地位进行专门的训练。这种方案促进了可观的流动，并且最近的研究表明，令人吃惊的是，当根据测量的智力选拔进入文法学校时，对来自体力劳动阶级家庭的孩子有较少的偏见。¹⁰完全可能是这样的，充分的比较研究将表明，在英国比在美国学业有成和测量的智力有较密切的关系，学业有成和家庭背景之间有较少的关系。尽管在这样的体制

下，选择较优秀的学生有流动机会可能是更有效率的，但是对没有被如此选中而基于他们自己的主动性或进取心“取得成功”的人的阻碍可能相应地较大。

流动对个性的影响

需要简要地指出区分赞助型和竞争型流动的重要性的和向上流动对个性发展的特定影响的关系。我们对“流动个性”仍然所知甚少，对在流动经历中的个性的重要的独特特征也知之甚少，然而，今天这种经历的

三个重要特征被最经常地强调：第一，包含在为地位而努力中的压力或紧张要高于在比他们更困难的条件下的其他人的压力或紧张；第二，根据放弃较低层次的朋友赞同，不确定地接受较高层次的圈子的必要性，人际关系的复杂性被引进来，•第三，面对在有点不同或甚至相矛盾的价值体系为特征的阶级之间的变动时，设计出适当的个人价值体系的问题。¹²事实表明，这三个流动问题中的每一个的影响根据是竞争型还是赞助性流动模式而不同。在担保型体制下，新成员被较早地选择，从他们的阶级伙伴中隔离出来，和其他新成员及正进入这个阶级的年轻人在一起，并且进行成为这个阶级的成员资格的训练。因为选择较早地进行，流动的经历将相对免于一系列淘汰考试和成功的不确定性的漫长压力。在“公共”学校或文法学校的隔离和整合的群体生活将有助于分清流动者的社会关系。（调查者在大量文法学校的社会测量研究中不能发现在社会阶级的不同职业中的小集团的形成。¹³）当精英新成员将来自父母和同辈群体的价值置于范围广阔的学校时，价值体系的问题可能被大量地碰到，尽管对每天晚上返回他的工人阶级家庭的文法学校的孩子来说，这个问题可能并没有很好地搞清楚。毫无疑问，这后一种局限和观察到的工人阶级的孩子不能继续完成文法学校的最后一年学习并进入大学有一些关系。¹⁴一般说来，在向上流动中所强调的影响个性形成的因素可能对竞争型体制是相当准确的，而对赞助型体制是不完全起作用的。

（李国武中央财经大学社会学系）

迁释：

本文是提交给1959年第四届世界社会学大会论文的扩展版本，它编辑在大会会报里。在这里对Jean Floud和Hilde Himmelweit帮助作者熟

悉英国学校体制表示衷心感谢。

1.对这些研究的综合性总结可参见Seymour M. Lipset and Reinhard Bendix, ***Social Mobility in Industry*** Society, Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1964*

2•比较 C. Arnold Anderson, “The Social Status of University Students in Relation to Type of Economy ; An International Comparison,”^M ***Transactions of the Third World Congress of Sociology***, London, 1956,

第5卷: 51-63; | £.贝〇11(1, &-cial Class and Educational Opportunity^ London: Heinemann, 1956; W* L. Warner, R. J. Havi-ghurst and M, B. Loeb,TF/w? **Shall Be Educated**^ New York: Harper, 1944,

3.全文都提及“精英”和“大众”。然而,一般意 指将整个分层连续谱应用到特定阶级的成员 与某一阶级或在其之上的阶级的关系中。关于流动的陈述在总体上是指从体力劳动者向 中产阶级、下层中产阶级向上层中产阶级等等 的流动,也包含进入到等级森严的精英集团。简单化的表述避免了在其他情况下可能需要的累赘的和复杂的陈述。

4. 参见 Lawrence Lipton, 77ie //o/y New York: Messner, 1959。

5. 比较 Albert K. Cohen, Z)e/ iure Gan^, Glencoe, 111. :Free Press, 1955。

6* D* V. Glass, ed. , *Social Mobility in Britain*, Glencoe, 111. : Free Press, 1954,144-145,报告 的研究表明在职业级别之间的智力水平只有 较小的差异。

7. Geoffrey Gorer, *The American People*^ New York; Norton, 1948, 172 -187。

8-例如参见 77mes, May4, 1959, Part I, 第24页。

9. 在英国心理学协会委员会的一份报告中和对 选拔方法的适当性的广泛研究的报告中对“十 一加法”体系的本质和操作进行了全面的评 论。参见 P. E* Vemon, ed., *Secorkfa/y Sc/ioo/ *Selection : A British Psychological Inquiry*, London : Methuen, 1957; and Alfred Yates and D* A, Pidgeon, *Admission to Grammar Schools*, Lon-don:Newens Educational Publishing Co., 1957。

10, J, E* Floud, A, H. Halsey and F. M. Martin,

Social Class and Educational Opportunity, London; Heinemann, 1956*

11 •比较 Lipset and Bendix, 前引书, 250ff。

12. 参见 August, B, Holingshead and Frederick C_ Redlich, *Social Mobility and Mental Illness*^ New York; Wiley, 1958; W. Lloyd Warner and James C. Abegglen, *Big Business Leaders in America* _ New York; Harper, 1955; Warner et al- , *Who Shall Be Educated*^?; Peter M. Blau, ^ Social Mobility and Interpersonal Relations,” *American Sociological Review*, 21 (June, 1956) , 290 -300。

13. A. N. Oppenheim, Social Status and Clique Formation among Grammar School Boys, *British Journal of Sociological* ^6 (September _ 1955) , 228 -245。Oppenheim 的发现可以和 August B* Holingshead, *Elmtown* ^ s Youth (New York: Wiley, 1949, 204 - 242)相比较。也可以

m

参见 Joseph A. Kahl, 77i€ C/O5s

加re, New York:Rinehart, 1957, 129 - 138。

14 Floud 扣 d/*, 前引书, 115 ff_D

► 阶级流动的现代分析

David L. Featherman and Robert M. Hauser

职业流动的一个精炼模型

在本文, 我们描述和应用的是一个流动表 的对数线性模型。这个模型排除了每个出身 (origin)或最终 (destination)职业类别中的相

对数量及出身和最终分布之间相对数量变化的 复杂影响, 允许我们获得在分类表中具有相同 的流动或不流动机会的单元格的群体或集群。

通过以上的方式将流动表模型化，我们将对流动过程、流动过程中的变化以及流动过程与在一种、两种或更多的流动分类之间的职业结构的变化交互作用获得新的洞察。例如，在这样一些情况下：存在限制特定类型的流动的“阶级”界限，在职业层级之间向上和向下的流动存在差异，招募（recruitment）和供给（supply）的差量

在不同层级之间存在差异，我们对在几个职业层级中趋于不流动的不同倾向采取了新的观察。在这些研究中，我们的分析参考了布劳和邓肯 (Blau & Duncan) 对人力流动的处理方式 (1967: 第2章；也可以参见 Blau, 1965)。

最近一些社会学家已经将注意力集中在职业流动和阶级形成之间的关系上，例如，吉登斯 (Giddens, 1973)、帕金 (Parkin, 1971)，以及韦斯特歌德和莱斯勒 (Westergarrd and Resler, 1975)。高尔德霍普和李威林 (Goldthorpe and Llewellyn, 1977) 根据1972年收集的英国的流动数据资料对这些以及相关的著作进行了批评性的评论。可能很容易认为我们现在的分析兴趣和阶级理论家的分析兴趣是一致的，但是这

样的推论是站不住脚的。

尽管我们尽力描述一个独立于职业出身和最终职业分布的流动体制，但是我们相信高尔德霍普和李威林的看法，阶级理论家们正在试图解释的（可能）是被称为人力总流动的东西。就美国的例子而言，我们已经描述了这些流动 (见 Featherman and Hauser, 1978: 第3章)，并

且我们的兴趣现在集中在流动表中纯粹的或潜在的联合模式上。

在没有对职业层级中的密切关系做很强的理论预设的前提下，我们对流动表进行了处理。像布劳和邓肯一样，我们做了归纳性的工作，但是关于美国流动过程的主要特征，我们用更精炼的分析工具推导出了与他们截然不同的结论。

一些读者可能会发现下面的讨论是非常技术性的，但是我们已经尽量将方法上细节的表述降到最低。尽管我们相信从方法本身来说这些是很有意思的，但是我们尽量避免描述方法。通过这些方法，流动表的经验详析可能就会被探究。我们主要集中在我们模型的基本原理及其的解释上，包括与看起来可能阐明模型特征的观察流动表的其他方式的比较。

流动模型

社会学对流动研究的记录是与统计分析的

历史相对应的，在统计分析的历史中，职业流动经常充当促进因素、目标对象或统计思想的例证（例如，参见 Pearson, 1904; Chessa, 1911; Rogoff, 1953; Glass, 1954; Goodman, 1961,

1968, 1969a, 1972c; Tyree, 1973; White,

1963, 1970a; Singer and Spilerman, 1976)。实际上，这和社会学家被引导使用路径分析方法的历史模式是一致的。路径分析主要是通过职业流动中的成功应用而被引入的（Duncan and Hodge, 1963; Blau and Duncan, 1967)。处理流

动数据的统计分析技术包括从简单的描述测量到复杂的分析设计。我们没有对这些测量和模型做系统的评论，因为已经有一些最新的和综合的评论（Boudon, 1973; Pullum, 1975; Bib-

by, 1975[^]我们的注意力几乎完全集中在对职业流动表的乘法（对数线性）表达上。我们这样做，并不是认为其他的方法和分析手段较差，只是想探究对数线性模型的那些看起来有意思并且有成效的特性。

在一系列论文中，古德曼（Goodman, 1963, 1965, 1968, 1969a, 1969b, 1972c)发

展和阐明了分析列联表的方法（包括流动表），在那些方法中，有意义的交互作用被局部化在图表中特定的表格或一组表格里（也可以参见 Pullum, 1975)。例如，在高度聚合（aggregated)的流动表（3x3 或 5x5)中，古德曼指出了，大多数的交互作用发生在主要的对角线上或靠近对角线的表格中（当出身和最终的职业类别是根据上升的地位排列时）。怀特（White, 1963, 1970b)也基本出了同样的看法，但是他

的模型和方法在某些方面不够吸引人。古德曼 (1965, 1969a)建议分析家忽视或“取消”那些交互作用最大的表格（在那些表格里，一般认为频数尤其密集的或尤其分散的），并且试图使统计独立（称之为“准独立”）的修正的模型符合流动表中的其余频数。在流动表中，只有在对

角线上的表格被取消的情况下，古德曼才将模型称为“准完全流动”。这一概念的产生晚于“完全流动”概念，“完全流动”概念较早就被应用到流动表中的统计独立的模型中。将这个模型应用到大图表（17x17）中的一个较早例子见之于布劳和邓肯（1967: 64 -67）。古德曼（1965, 1968, 1969a）指出，准独立可能保持在

图表中的它们的条目没有被忽视的所有表格之上，或者可能保持在其内部，但是不会保持在它们的条目没有被忽视的表格的特定子集之间。

准独立模型对流动表的结构提供了重要的可洞察性。除了古德曼解释性的论文以外，它们

已经被应用到跨国、跨城市 and 跨时间的分析中 (Iutala et al., 1975; Featherman et al., 1975;

Pullum, 1975; Hauser et al., 1975; Ramsoy, 1977; Goldthorpe et al., 1978)。古德曼（1969a）也表明了相关的观点怎样能被用来检验关于流动表中联合模式的任何特定假设。

然而，准独立模型在流动分析中的应用在一些方面也不尽如人意。甚至在大量的单元格被遮挡的情况下，准独立模型也不能很好地拟合大表格（Pullum, 1975; Hauser et al., 1975）。也就

是说，当流动数据不是高度聚合的，很明显联系并不仅仅局限在主要的对角线之上或对角线附近的少量的单元格中。在获得好的拟合之前，条目被遮拦（或准确拟合）的数量越大，准独立模型实质上越不吸引人。而且，通过把在遮挡的或忽视的单元格中的对准独立的背离看成是流动的参数或指标，并且把对未遮挡的单元格的背离当成误差，准独立模型赋予职业继承相当高的理论重要性（Hope, 1976）。当然，职业继承一直根据一个给定的职业分类来定义，并且问题也被这样的事实恶化。当流动表基于广泛的职业群体时，准独立模型拟合得最好。模型最有效之处

在于对职业继承概念变得模糊的分类中的不流动性的测量。

对主要对角线上或其附近的拟合的关注遵循了传统社会学对职业继承的兴趣，但是它也使我们的注意力偏离了流动表中的联系的其他方

面。例如，有人可能假设流动的特定类型像流动或不流动的其他类型一样普遍。更一般地说，有人可能希望为整个流动表建构一个流动和不流动的参数模型，它将看到职业继承的多少有点武断的特征和整个流动表可能的关联等级。

古德曼（1972c）关于流动表的一般乘法模型和其他的交叉分类实质上提高了流动分析的复杂程度和精确程度。例如，古德曼建议并应用经典的英国和丹麦的流动数据提出了大量替代性的详析模式，除了两个详析模式——简单的独立模型和准完全流动模型——以外，所有的详析模式都假定职业类别中的顺序性。由于交叉边界的数量并且由于跨越特定职业类别边界的障碍，模型合并了向上和向下流动的参数的联合作用。许多这些模型——也包括在比较它们的拟合优度中的问题——都被比肖普等人评论过（Bishop, 1975:第5、8、9章），一些同

样的模型被哈伯曼（Haberman, 1974:第6章）讨论过。应用古德曼（1972c）的一般模型，我们在发展流动表的模型时采用了略微不同的分析方法。在别的地方，豪泽（Hauser, 1978）在

分析经典的英国流动表中应用了这种方法，还有，巴朗（Baron, 1977）在重新分析伯戈夫（Bogoff）的印第安纳波利斯（美国印第安纳州的首府）数据时也使用了这种方法。

流动表的精炼乘法模型¹

用 y 表示职业分类表里第 y 个表格观察到的频数，这个表根据人们自己的职业（ $y=1, 2, \dots$ ）乃和在早期他们自己的职业或他们父亲的

职业 $2, \dots, J$ 制定。在流动分析的上

下文中，同样的职业类别将 $i = 1$ 出现在行和列

中，并且图表将是正方形。若 $A_i = 1, 2, \dots$

K ，用表不依在公式

$$E[x_{t+1}] = m \cdot \quad (1)$$

中数对 (i, y) 相互排他和穷尽的部分，在这里，对于 $(i, y) \in \mathcal{I}$ ，服

从于标准化 $r_i A = n_i \% = n_i . n A = i$ 。参数的标准化是为了方便，并且我们选择这样的值，也是为了便于控制。应该指出，不像通常的结构，尽管边缘频数是固定的，但是交互效应的影响不限于在行或列之内。模型假定期望频数是总体效应 (a)、行效应 (A)、列效应 (%) 和交互效应 (') 的乘积。行和列的参数表示职业供给和需求的条件；它们反映人口替代过程以及过去与现在的技术和经济条件。单元格 (i, y) 被赋值为 k 个相互排斥和穷尽的级别，并且这些级别中的每一个分享一个共同交互作用的参数心。这样，除了总体、行和列效应，每一个期望频数仅由一个参数决定，它反映了在图表中在那个单元格中相对于其他单元格的流动或不流动水平。

模型中的交互作用参数直接对应着在观测数据的密度中的我们所研究的变化概念 (White, 1963: 26)。不像古德曼设计的一些模型 (1972c)，这个模型没有假定对职业的定序测量。‘当然，定序性的假设可能有助于我们解释结果，或我们的发现可能被用于探究我们的职业分类的测量特征。因为模型将提供丰富的信息，跨越图表的单元格的级别分布一定形成一个有意

义的模式，并且是一个能识别其中的参数的模式 (Mason *et al.* 1973; Haberman, 1974: 217) ○

此外，级别的数量 (I/O) 将大大少于图表中单元格的数目。后面的这些特征部分上是关于本质的和统计的解释与判断，而不是模型或数据的

表1从父亲（或其他家长）的职业到儿子第一份全职文职职业的流动表中的频数：1973年3月，20 - 64岁的美国人

儿子的职业

父亲的职业	上层非体力劳动者	下层非体力劳动者	上层体力劳动者	下层体力劳动者	求场劳动者	总计
上层非体力劳动者	1414	521	302	643	40	2930

下层非体力劳动者	724	524	254	703	48	2253
上层体力劳动者	798	648	856	1676	108	4086
下层体力劳动者	756	914	771	3325	237	6003
农场劳动者	409	357	441	1611	1832	4650
总计	4101	2964	2624	7958	2265	19912

注释：频数分布建立在对估计的人口数加权的观察的基础上，并且弥补了抽样设计对简单随机抽样原则的

偏离（见Felherman and Hauser，1978: Appendix B）。宽泛的职业群体分类是上层非体力劳动者：包括专业的和类似的工人、管理者和官员和非零售销售人员；下层体力劳动者：包括服务工人、操作和类似的工人和除了农场工人之外的劳动者；农场劳动者：包括农场主和农场管理者、农场劳动者和工头。

特征。我们发现，在级别的数量多于在职业分类中认识到的类别的数量的情况下是很难解释模型的。

流动到第一份工作：一个例证

表1给出了在儿子第一份全职文职（civilian）工作及其父亲（或其他家长）在儿子16岁生日时的职业的分类表中的频数，调查总体是在1973年年龄在20 - 64岁并且当时没有在上学的美国人。²表2给出了表1

的数据模型的设计 (design)矩阵。在表格主体中的每一个数字条 目给出了级别，它是频数表中对应的条目被赋 予的值。正式地说，这些条目只是标签，但是， 为了解释上的方便，数字的值与它们所指涉的单元 格中估计的流动或不流动的密度是相反的。

在这种理解下，上述设计表明除了供给与需 求的条件，不流动在农民职业中是最高的（级 别1），在上层非体力类别中是次高的（级别 2）。如果我们把职业群体看成是按着列出的顺 序从高到低的等级排列，我们可以说在地位分布 的每一端靠近峰值的地方存在高的和几乎相同 的密度区域。在两个非体力群体之间的向上或向 下流动和在下层非体力群体中的不流动都是高 密度区域。从下层向上层非体力职业（级别3） 的流动比从上层向下层的流动的可能性更大，后 者可能像在下层非体力职业中一样稳定（级别 4）。而且，在下层非体力类别中的不流动的密

表2从父亲的职业到第一份全职文职职业的5等级对称流动模型

	父亲的 职业	儿子的职业				
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1.	上层非体力劳动者	2	4	5	5	5
2.	下层非体力劳动者	3	4	5	5	5
3.	上层体力劳动者	5	5	5	5	5
4.	下层体力劳动者	5	5	5	4	4
5.	农场劳动者	5	5	5	4	1

	注释：宽泛的职业群体是上层非体力劳动者：包括专业的和类似的工人、管理者和官员和非零售销售人				
员；	下层体力劳动者：包括服务工人、操作和类似的工人和除了农场工人之外的劳动者；农场劳动者：包括农				
场主和农场管理者、农场劳动者和工头。					

度和向下流动的密度，是与那些发生在职业等级的较低一端的在相对高密度的第二个区域的密度是相同的。第二个区域包括从农民向下层体力群体的流动和在下层体力群体中的后退及不流动。最后，存在一个相对低密度的广阔区域 (级别5)，它包括在上层体力类别中的不流动、在体力阶层内的向上和向下流动、在上层体力和农民群体之间的流动和在非体力与体力或农民群体之间的所有流动。这个图示表明一个上层体力工人的儿子不流动或流向职业分布的底部或流向顶部的可能性是相同的；换句话说，它表示一个上层体力工人有同样的可能性来自职业等级中的任何位置，包括他自己的位置。另外值得注意的是，在模型中认识到的五个密度级别中的四个发生在主要的对角线附近，并且有两个（级别4和5）既被赋值在对角线上也被赋

值在远离对角线的单元格中。

除了唯一的例外，这个图表设计 (design) 是对称的。也就是说，在职业中的向上和向下流动被赋值同样的密度级别，除了从下层向上层非体力层级的流动（级别3）高于从上层向下层的非体力层级的流动（级别4）。图表中的这一点不对称是令人印象深刻的，因为它表明高级白领家庭拥有至少阻止一种类型的地位损失的力量，并且因为它是图案中唯一的不对称。就像布劳和邓肯（1967: 58 -67）指出的，存在分割白领、蓝领和农民职业的半透性的阶级边界，它允许向上的流动，但是阻止向下的流动。在现在的图案中唯一的不对称发生在布劳和邓肯所描绘的宽泛的阶级中。

总之，这个设计像一条河谷，在其中两片广阔的平原被两座高峰之间的一条狭窄的陆地所连接。两座高峰的轮廓是不同的，不同之处在于构成了河谷的两侧的其中一个既比另一侧高，也更趋于对称。这个

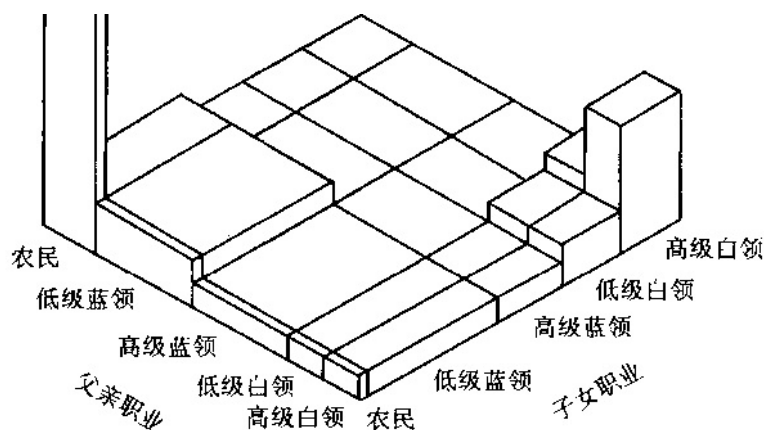
描绘见图1。

在一些方面，这个图形矩阵与列文（Levine, 1967:第4章）把英国的流动表的外表描绘成的马鞍状是一致的（也参见Levine, 1972）。然而，

我们的解释更极端，因为密度在表的中心达到绝对的最小值，而不仅是在对角线单元格中的最小值。用这种方式，我们针对美国人的5x5表的模型是更接近古德曼（1969a:38, 1969b:846)在英国的5x5表中表明在中间的类别中的“地位的非继承性”的结论。我们在别的地方已经指出了列文对英国数据的解释是基于边缘效应和交互作用的混淆，这个混淆对应的是使流动

图1从父亲的职业到第一份全职文职职业的流动最;在1973年3月份20-64岁的美国人。底部是一个单位平方，

在表面下的总最是1。长度和宽度可以看成是概率，离度是与概率成比例的。垂直刻度已经以 $\frac{1}{n_0}$ 为因子被压缩。



比率的使用变得必要，即使列文没有使用流动比率。

表1中对流动数据的描述要比表2模型更完整。在统计独立模型下，我们获得了一个似然比统计量， $G^2 = 6167.7$,它是接近于自由度为16的 χ^2 分布。在表2的模型中作为零假设，我们获得 $C^2 = 66.5$ ，自由度为12,因为在创造"的五个目录中我们失去了4个自由度。很明显如果我们采用与检验统计量关联的概率作为我们唯一的向导，模型不拟合。在另一方面，模型确实解释数据中关联的98.9%,也就是说， C^2 的值是独立的。在给定特别大的样本规模的情况下，我们期望被模型预测的频数

的较小的偏离在统

计上是显著的。

我们已经检查过的对拟合的测量一点也没有告诉我们关于模型的几个参数的信息。也就是说，我们没有表明我们提出的对图形矩阵（表 2）的解释是相当吸引人的，或者甚至没有表明 图形正确地把流动表的单元格排列进高密度和 低密度的区域。当然，我们想观察模型拟合和解释数据的方式以及模型对拟合值的偏离情况。

表3上面的格子表示根据流动表2的模型估计的行、列和级别的参数，表2反映的是1973 年的数据，从父亲（或家长）在儿子十六岁生日时的职业到儿子获得的第一份全职文职职业。参数以附加的形式表示，也就是说，它们是关于

表3在表2的模型中来自自主、行和列的效应的参数和残差（以附加的形式）：从父亲（或其他家长）的职业到儿子第一份全职文职职业的流动，在1973年3月20 - 64岁的美国人。

A.附加的参数					
		行、列和等级的类别			
设计因子	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
行（父亲的职业）	-.466	一.451	,495	.570	148
列（儿子的职业）	.209	,190	■ 240	1.020	-L660
等级（密度）	3.044	1,234	.549	,243	-.356

		总平均值=6.277			
B.等级参数加残差			儿子的职业		
父亲的职业	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1.上层非体力劳动者	L23	.25	-.34	-.36	-.45
1下层非体力劳动者	.55	.25	-.53	-.29	-.29
3•上层体力劳动者	-.30	-.49	-.26	-.37	-.43
4.上层体力劳动者	-.43	.22	-.44	.24	.28
5.农场劳动者	-.32	-.44	-.28	*24	3.04
注释：参见正文相关部分解释。					

在公式（1）模型下的频数的对数效应。行和列的参数明显表明了从农民职业的代际移出以及进入白领或较低的蓝领职业。当然，这些参数反映了大量的因素，包括在跨职业的劳动力分布中的时间变动、不同的生育水平和在职业地位上的生命周期的不同。级别参数表明在跨越职业分类的几个单元格的流动和不流动中有非常大的差异，并且这些差异非常接近我们对图形矩阵的解释。级别参数之间的不同可能很容易被解释为在频数对数、行和列的净效应上的不同。例如，表示农民职业的不流动的估计值是 $3.40 = 3.044 - (-.356)$ ，大于（用对数频数

来测量的）在图形矩阵赋值为级别5的单元格中估计的流动和不流动的

值。用乘数表示的话，农民职业中的不流动是在级别5中的流动或不流动的 $e^{3.40}$ 倍。对表3中报告的级别参数的标号赋予太高的重要性是不正确的，因为它们只是反映我们的标准化准则，即整个表格的单元格的级别参数加起来等于零（用对数频数测量）。例如，尽管级别4和5的每一个参数都反映了相对低的密度，但是每一个参数表示的在对角线上的单元格中的与它相关的“地位非继承性”是不明显的（参照 Goodman, 1969a, 1969b）。

在任何情况下，跨越图形的级别的参数确实

表现出明显的倾斜的密度。在级别3和4之间最小的不同显示出在级别3上的相对密度是在级别4上的 $e^{5.49 - 2.43} = e^{3.06} = 1.36$ 倍。级别5的异质

性显示在下列事实中，级别3和4之间密度的不同大约与在级别5内的剩余范围一样大。在农民职业和上层非体力职业中的不流动与其他级别上的密度是相当不同的，而且在农民职业中的不流动是上层非体力职业中的不流动的 $e^{3.12 - 1.23} = e^{1.89} = 6.11$ 倍。

我们可以把公式（1）的样本对应物写为：

我们将称 h 为新的流动比率，或者简单地称之为流动比率。在对角线的单元格中，是与古德曼提出的新的流动比率相等的 U^a ，b, 1972c；也可以参见 Pullum, 1975: 7-8），但

是我们建议把为图表中所有单元格计算的比率看成是对模型设计的实质解释和评价的一个辅助工具。

表3下面的格子给出了与流动到第一份工作 的分类相符合的表2的模型的新的流动比率的对数。尽管这个格子的条目依赖于我们对模型的详析，但是没有一个需要详析严格地主导我们对相对密度的解释。很显然，相对密度的模式确实实质上与我们先前对图表的描述一致。拟合是足够好的，以致在跨越图表中识别的级别的密度中没有重叠，并且在图表中的级别5中所有 负的条目被巧妙地隔离了。如果在熟练技术工人中的不流动——在单元格（3, 3）——与在级别5上的其他单元格的流动是高度相关的，很明显在那个类别中的不流动是大大少于在任何其他职业群体中的不流动的。

流动机会：一个新的视角

作为对布劳-邓肯观点的一个替代性解释，我们认为我们的乘法模型对美国人的职业流动 提供了一个既有说服力又简练的解释。不像这方面的先驱性工作，我们的解释没有反映出身的和 最终的职业分布的形成，只是解释了不流动以及 职业层级之间的流动的潜在模式。在这里对表现 在代际间和职业生涯之内的流动的主要特征做 出这种解释并加以评论是有意义的。当然为了这 样做，我们对前面分析报告的细节做了一些不适当的处理。

首先，在职业等级的顶端和底端存在大量的 不流动，这里分别用上层非体力职业和农民职业 代表。这些不流动是远比在此之前被处于流动过 程的大多数学者假定的不流动极端；它可能甚至 与更极端的批评家认为美国阶级结构是刚性的 信念是一致的。

第二，围绕着在顶端和底端的职业等级的极 端值的是过渡区域，在这 里面存在不流动和在相 近的极端层级间流动的相对相似的可能性。

第三，把职业等级中的极端和过渡区域总计 起来看成是相对接近于所有的向上和向下流动。 也就是说，在极端和过渡区域之内观察到的密 度和超出这些区域的流动的密度之间存在明显的 断裂。在这个意义上（而不是在其他意义上）我们可以说，数据表明跨越阶级边界的流动存在 着障碍。

第四，一旦过渡区域的边界被打通，看起来 没有社会距离梯度隐含在长距离流动可能性的

变化中。这些是令人吃惊地一致的，在它们中观 察到的变化表现出不一致的模式。

第五，如果在职业等级的极值上不流动是 非常大的，在等级的中间它几乎是不存在的。与 普遍的观念相反，上层蓝领出身的人落脚在职业等级中较高或较低的任何地方与停留在他们 自己出身的层级内的可能性大致是一样的。换 句话说，上层蓝领工人出身于职业等级分类中的任何较高或较低的职业的可能性与出身于蓝 领层级的可能性大致一样。那些关于“阶级” 刚性的信念的人将一定会顺从我们的发现，因为 他们的信念被我们对在职业等级分类的极值 上的不流动的估计所证实。上层体力职业代际 间的不流动和大多数的极端的、长距离的流

动类型一样普遍。没有明显的“阶级”界限限制流向熟练技术体力职业或流出熟练技术体力职业的机会。

第六，在职业层级之间流向一个方向或另一方向的倾向大致是相等的。这种对称性的流动模式存在一些例外，它们中的一些可能是相当重要的，但是没有表明跨阶级界限的或阶级之内的主导性趋势是相对于向下流动的向上流动。

最后，从方法论的角度看，我们对流动体制的描述是相当简单的。广义上说，在仅失去两个自由度的情况下，它可能适合于5x5表。除了没有使用的简单统计独立模型，我们对美国流动表的分析没有一个要求失去的自由度超过16个中的6个。

这里再次强调一下，对相对流动机会现在的描述无论如何与我们以前对职业流入和流出模式的描述方式（Featherman and Hauser, 1978:

第3章）是不冲突的。更确切地说，相对流动机会是由流入和流出构成的，但是后者可能也受职业出身和最终职业分布的影响。流入和流出表的主要特征在现在的解释中是缺席的，比如代际之间和职业生涯之内的向上流动的普遍性，因为它们是职业出身和最终职业变化着的分布的函数。

(李国武中央财经大学社会学系)

5 注释:

1. 我们假定读者熟悉针对频数数据的对数线性模型。Fienberg和Goodman给出有用的介绍，也可以参考Bishop et al (1975)的综合性论

文。我们主要依靠分析不完全表格的方法，它们主要由 Goodman, Bishop 和 Fienberg, Fienberg 和 Mantel 发展；此外，Bishop et al. (1975, 尤其是 206 -211, 225 - 228, 282 - 309, 320 -324 页) 是颇有价值的。我们的模型是 Goodman 一般模型的一个特例。M. M. Bishop, S. E. Fienberg and P. W. Holland, *Discrete Multivariate Analysis: Theory and Practice*. Cambridge: M. I. T. press, 1975

2. 报告的频数基于复杂的抽样设计并且以及被加权来估计人口总数，弥补了特定类型的调查没有作答的情况。估计的人口总数按比例缩减

到反映的潜在的样本频数，并且做了另外的向下的调整以弥补抽样设计对简单随机抽样的背离（参见Featherman and Hauser, *Opportunity and Change*. New York : Academic Press, 1978:附录B)。在表中的频数估计已经四舍五入到最接近的整数，但是我们的计算基于没有四舍五入的数字。我们把调整过的频数看成好像它们是在简单随机抽样下获得。

David B. Grusky and Robert M. Hauser

社会流动比较研究的再考察: 16个国家的趋同和离散模型

大多数关于流动研究的出发点是由：李普塞特和泽特伯格（Lipset and Zetterberg, 1959）

提出的命题，他们观察到，在所有的西方工业化社会中，流动比率是相当一致的。然而，更新近的和更详细的数据为这个观点只能提供很小的

支持(Hauser and Featherman, 1977; Erikson et al., 1979; Hope, 1982)，费德曼（Featherman et al., 1979）进一步提出，所观察到的流动比率的不同可能源于职业结构中的历史和文化的不同，而不是源于职业之间流动的不同。这个被爱里克森等人称为FJH修正的假说，推导出这样的预测，一旦出身和最终职业分布的变化被控制，流动机会是不变的。尽管FJH修正已经被每两个或三个国家之间的比较研究所支持

(Erikson et al., 1982; McRoberts and Selbee, 1981; Hope, 1982; Portocarero, 1983; Hauser

1983)，但是更大样本的国家级的研究已经趋向于强调国家之间的不同性（Tyree et al., 1979; Hazelrigg and Gamier, 1976; McClendon,

1980a)。¹从流动表的边缘上被反映出来的“结构性影响”是否能够通过所观察到的流动比率解释国家间的不同，对此还存在一些异议。FJH修正隐含着，所观察到的流动的不同一定归因于边际差异，然而麦克伦敦（McClendon, 1980b）

最近作的一个针对工业化国家的报告，却得出了与之相反的发现。

在“第二代”研究流动的学者中（例如 Treiman, 1970），长期存在着这样的主张，就是

即使在引入对阶级或职业分布的控制之后，流

动还会随着工业化而增加。这个通常被称为“工业主义命题”的主张，将和FJH修正相比较；后者承认职业分布对流动的初始发展的影响，但是它隐含着一旦达到一定的工业化水平，职业分布就没有进一步的影响了。可惜，关于工业主义命题的证据不再比提出FJH修正的证据

更有决定性。一些研究认为在工业化和流动之间存在正相关关系（Tyree et al., 1979; Hazelrigg, 1974; Cutright, 1968），但是其他学者认为二者之间没有显著的相关关系（Hazelrigg and Gamier, 1976; Hardy and Hazelrigg, 1978）。在一项调和这些发现的努力中，麦克伦敦（McClendon, 1980a）声称正相关仅发生在样本被限定在非农民出身的男性中。由于该论文对不同职业层级中的流动参数进行区分，他的研究就引导了一个富有成果的方向。

我们将要使用的数据来自一个3 x 3的分类表，它们由16个国家的儿子和父亲的职业构成；每一个表将职业分类为白领、蓝领工人或农民。流动表最先由哈泽里格和盖尼尔（Hazelrigg and Gamier, 1976）根据来自20世纪六七十年代的

流动调查汇总，但是它们已经被广泛地重新分析（Hardy and Hazelrigg, 1978; McClendon, 1980a,

1980b; Tyree et al., 1979; Heath, 1981; Urton,

1981; Raftery, 1983）。²我们不打算讨论关于这

些数据的效度和可比性问题，因为它们已经被哈泽里格和盖尼尔概略地描述过（Hazelrigg and Gamier, 1976: 500）。我们完全可以说，这个三层级的分类捕获了职业流动的重要障碍和其他在生活机会上的显著的差异（例如，参见Blmi and Duncan, 1979: 59）。

通过使用准完全的流动模型，我们研究了在流动或继承的机会上职业层级之间的差异。我们认为，在相对流动机会中的这些不同主要来源于与职业相对应的资源和意愿的不同。然而，我们重点强调经济资源

的不同，因为它们的传递也许是代际继承最有决定性和最可靠的机制（Goldthorpe, 1980: 100）。接下来会得出白

领的不流动应该是很强的，因为在这个层级上的父亲能通过商业企业、职业实践或特享的教育的形式传递资源。白领地位的意愿进一步强化了继承，因为白领的儿子希望保持他们父亲的职业。与之相反，来自蓝领阶层的儿子没有获得和他们父亲层级相连的经济资源，他们通常也没有发现如流向白领阶层那样可向往的继承；这些过程的缺乏对蓝领出身的儿子暗含着相当大的流动性。农民继承的结构与蓝领的这种流动形成相当强烈的反差。不仅土地是切实的经济物品，而且存在支持它代代相传的强烈的文化实践和传统。³农民的继承进一步被与城市劳动力市场空间上的隔离所强化（Hauser and Featherman, 1978: 188）。假定农民拥有特定的技能、土地使用的传统和空间上的隔离，可预期农民的继承甚至比白领阶层更强。

从这些关于继承的观察中可以得出两个含义。第一，特定阶层继承的相对强度可能在各国间是一致的，仅仅是因为在职业的经济资源和意愿上存在实质性的一致性（Treiman, 1977）。⁴通常也主张后者的一致性也解释了在职业声望继承上的不同国家之间的规则性（Treiman, 1977; Goldthorpe and Hope, 1974）。这样，在流

动过程上的不同可能是与分层中的其他恒久不变的因素密切相关。第二，不像源自工业主义的标准化逻辑，流动的惯常结构能应用到所有的社会，不管它们的发展水平如何。因为职业资源和意愿在所有的复杂社会是相同的，不管是工业化还是未工业化的，所以照这样FJH假设就能被进一步拓宽（Treiman, 1977）。

流动的跨国结构

在先前的研究中没有对李普塞特-泽特伯格假设进行直接检验。为了实施这个检验，在全部的16个国家中和9个工业化程度最高的非社会主义国家的流动分类之间，我们设置了一个全球平等的模型。在工业化程度更高的子样本内，这个模型得出一个高度显著的似然比卡方检验的统计量， $L^2 = 3,201$ ，自由度（df）为64，检验统计量的比率除以它的自由度是 $L^2/df = 50.0$ 。在全部样本中， $L^2 = 18,390$ ，自由度（df）为120，并且 $L^2/df = 153.3$ 。在工业化国家的子样本中的异质性的证据不比所有的16个国家中的少，因为在全部样本中的许多观察资料是工业化国家子

样本的3倍。于是，我们拒绝李普塞特-泽特伯格假设。不仅在工业化国家中观察到的流动比率存在高度显著的不同，而且这些国家之间的差异不少于工业化水平相差甚远的国家之间的差异D

我们分析的其余部分集中在李普塞特-泽特伯格假设的FJH修正上，也就是说，集中在测量和解释在社会流动性上不同社会之间的差异。⁵表1显示了流动和不流动的选择模型的拟合度。表的左边是关于所有被研究的国家的，而右边属于九个高度工业化国家。在A组，模型没有将任何跨国平等约束设在参数中，因此每一个模型的拟合统计量只是分别应用于每个国家的那个模型的拟合统计量的总和。B组报告了A组的一些模型的拟合度，每一个服从于这个附加的限制，那个模型所有的相互作用的参数（但不

表1带有和没有跨国平等约束的流动选择性模型：16个国家样本和已工业化国家的子样本⁸

	全部样本			工业化国家		
模型	L^2	df	$[LVL^2]$	$r L^2$	df	L^2_H/L^2_T
A.没有约束的模型						
1.独立	42970	64	100,0	12020	36	KW.O
2.准完全流动	150	16	0.3	77	9	0.6
3.统一继承	6222	48	14_5	2233	27	18.6
4.完全蓝领流动	841	32	2.0	206	18	1.7

5.对称	24636	48		6748	27	
B.有跨国约束的模型						
6.准完全流动	1500	61	3.5	513	33	4.3
7.统一继承	7069	63	16,5	2429	35	20.2
8,完全蓝领流动	1640	62	3.8	538	34	4.5
9,所有的双向互动	1329	60	3. 1	438	32	3.6
C.有约束和没有约束模型间的比较 10_ 2 vs, 6 1350		45	3. 1	436	24	3.6
11. 3 vs. 7	847	15	Z0	196	8	L6
12. 4 vs. 8	799	30	L9	332	16	2.8
全部样本包括澳大利亚、	比利时、法国、	匈牙利、意大利	、日本、	菲律宾、西班牙、	美国、西德、	马来西亚、

前南斯拉夫、丹麦、芬兰、挪威和瑞典。丁业化国家子样本包括澳大利亚、比利时、法国、美国、西德、丹麦、

芬兰、挪威和瑞典C

是边际效应）在每一个国家是相同的。c组显示了 A组和B组相应的模型之间的对比。

模型1到4在表1中是这种形式

$$E [^{ijk}] \text{ — } ^{a}kPik7jk^{ijk} (0$$

在这里 (D)对来说在这种情况下， 'jft在父亲的层级 ([)、儿子的层级 (y)和国 家a)的分类表中第单元格的观察到的频率， 并且好,,^是对数对 (D)的分割，它是相互排 他的、唯一的和跨国的不变量。服从于通常的标 准化，这个模型隐含着第国家的期望频率是总 的均值 (叫)、行效应 (ftd、列效应 (") 和 交互效应 (~) 的结果。根据交互作用结 构的 不同理论，模型1到4的不同只是由于分割数对 (" y)造成的。这些分割显不在图1中；在矩 阵中分享一个数值的单元格在相应的模型中 被 赋予相同的交互作用参数。需要指出的是，我们 已经把模型专门化 以对每个国家中的单元格实 行同样的区分，但是没有必要在每个国家 指定相 同的交互作用参数。因为这个一般模型已经在别 的地方详细讨 论过 (例如， Hauser， 1978,

2	4	4
4	3	4
4	4	1

准完全流动

2	3	3
3	3	3

3	3	1

完全蓝领流动

1979), 所以我们不打算进一步详细阐述它。

模型1指定了父亲和儿子的层级在条件上是相互独立的, 因此在所有的国家中对所有的数对 (i, j), $S_{ijk}=1$ 。尽管总的卡方统计量 $L^2 = 42, 970$, 表明独立显然是和这些数据不一致的, 但是这个模型提供了一个表示将被接下来的模型解释的关系的基准的统计量。模型2(准完全流动)使不同的继承参数落在每个对角线上的单元格中并且假定在远离对角线的其余单元格中是独立的。这个模型拟合得相当好, 解释了在独立的基准模型下的关系的99.7%。实际上, 模型在0.05的显著水平上, 十六个国家中有十个不能被拒绝, 并且在所有的国家中它解释了至少97.3%的关系。因为这是我们欣赏的模型之一, 所以我们将更详细地考虑它的含义。

首先, 准完全流动在3x3表格中包含着准对称, 在一个流动分类表中, 准对称意味着向上和向下流动在流行职业上的差异的净值有同样的可能。这样, 我们的结果就不支持由布劳和邓肯 (1967)提出的对美国社会半透性阶级边界的解释。费特曼和豪泽

(FeathemianandHmjser, 15T78: 18⁴_87)以及豪泽 (Hauser, 1兕1)在

图1流动的选择模型关联结构的参数显示

1	1	1
1	1	1
1	1	1

独立		
1	2	2
2	1	2
2	2	1

统一的继承

分解的美国流动表中的报告中有一个相同的发现，我们可以将这个发现扩展到更多的国家。⁶

交换流动表中的对称性与代际职业变化以及观察到的流入、流出分布之间的差异是完全一致的。通过比较准完全流动模型和完全对称模型 (模型5)——它假定每一个流动分类表中主要对角线之上和之下的相应的单元格中的频率是相等的， $E[X_{ijk}] = E$ 我们能看到这一

点。模型5的拟合度 $L^2 = 24,636$ ，表明观察到的频率是高度不对称的。然而，从准完全流动 (准对称) 的优良的拟合中，我们知道这种观察到的不对称来源于出身和最终职业分布之间的异质性，而不是职业层级之间交流的内在不对称性。

第二，准完全流动模型表示流动不遵循社会距离的梯度。那些从对角线流走的人有同等的可能到达其余两个层级的任何一个——不[^]距离和方向如何。隐含的意义是，在控制了边际效应后，长距离的流动在频率上决不低于短距离的流动。费特曼和豪泽 (Featherman and Hauser,

1978:第4章) 对分解的美国流动表提供了一个同样的解释。

第三，准完全流动模型的参数揭示了在继承力量下层级之间的广泛的差异。出于总结的目的，考虑模型六是有意义的，它限定了在十六个国家中参数估计是相同的。行和列效应的净值，农民继承的差不多比远离对角线流动的多12.3倍，白领继承的差不多比流动的多5.2倍，

蓝领继承的差不多仅比流动的多12倍。画面显示的是职业等级中两个极端上的严重的不流动和在中间上的相当大的流动性（比较 Featherman and Hauser, 1978:第4章）。实际上，美国和匈牙利表现出显著的蓝领非继承性。⁷蓝领阶层的纯粹流动倾向首先由古德曼（1965: 575, 1969a)在战后初期的经典的英国和丹麦的流动

表中指出；这里将他的发现扩展到其他国家。善意的批评家已经向我们指出蓝领的非继承性是难以令人相信的，并且，因此，应该引导我们拒

绝完全流动赞成其他的同等意义的模型 (Goodman, 1979; Hauser, 1979: 453 * 54,

1981; Macdonald, 1981)。根据我们先前对层级

继承性的机制的讨论，我们认为不可能排除蓝领阶层的非继承性（见 Featherman and Hauser, 1978: 179-89)。

在表中A组的其他模型帮助我们检验、详细阐述和验证这些解释。统一的继承模型（第3行）对主要的对角线设定了一个唯一涨浮因素；这个模型表示职业分层共享一个统一的继承倾向。这个模型的拟合性很差，证实了我们对继承参数中实质可变性的观察。完全蓝领流动模型（第4行）视蓝领出身或最终职业为蓝领的人的流动和不流动密度为相等（Goodman, 1965: 569-71)。边际效应的净值，这个模型表示蓝领工人来自所有三种职业层级的可能性是相同的，并且蓝领出身的人被选择进入所有三种层级的可能性是同等的。进一步说，这个模型表示蓝领的流动和不流动与白领和农民之间的流动的可能是一样的。这个模型的拟合性不太令人满意（自由度为32时 $L^2=841$ ），然而，在条件独立的情况下它确实解释了检验统计量的98%（比较第1行和第4行）。而且，模型4在六个国家中拟合得非常好：意大利、西马来西亚、南斯拉夫、丹麦、挪威和瑞典。模型2和4的对比检验了蓝领阶层继承还是不继承的显著性。尽管这些模型之间的总体比较是明显显著的（自由度为16时， $L^2=691$ ），但在澳大利亚与模型4

拟合其数据的其他六个国家之间的对比是不显著的。这为证实蓝领的继承性提供了进一步的证据；它是那样的微弱，以致蓝领流动和不流动的密度在我们数据中的几个国家中能被视为是等同的。

社会流动性上的趋同趋势

在准完全流动的拟合中，各国的一致性为在流动过程中的相同性提供了一些证据，但是我们仍然没有检验在这个模型下估计的参数中各国的差异。如果有相同的模型拟合，但是其系数在各国之间是变化的，那么趋同趋势只能在有限的意义上获得。表1的其余部分就是针对这个问题提出的。尽管A组中的每一个模型承认层级之间的相互作用在各国中是变化的，但是B组的每一个模型视这些相互作用是等同的。B组中的统计量反映了A组中模型拟合的缺乏也反映了在系数上各国差异的缺乏，然而，在A组和B组中的拟合统计量之间的对比仅反映了后一部分。像组C中所显示的，这些对比中的每一个在统计上都是高度显著的。与此同时在参数估计上也存在大量的跨国相似性；在条件独立情况下只有3.6%的卡方统计量可归因于在参数上的差异。同样的结论可以从所有双向交互作用的模型的拟合中得出来，而且对出身和最终的层级之间的相互作用它允许有4个自由度（B组的第9行）。

这些结果使得“跨国之间的相同元素大大多于各国之间的差异元素”（Erikson et al. , 1982:

12)的观点相当清楚。不仅一个简单的模型——准完全流动模型——能令人满意地符合所有这些数据，而且它的系数在各国之间也没有很大的变化。跨国不变性的这些发现支持李普塞特-泽特伯格假设的HH修正。

表1的结果意味着在我们的样本中工业化国家之间存在趋同趋势，但是它们也表明，不变性的结论同样也适用于所有样本。在表1中的每一个模型下，由于各国相互作用的效应（ $L^2_h/$

L^2_T)造成的联系的共享，实际上在所有样本中和在工业化国家的子样本中是相同的。这表明FJH假设的范围可以扩展到在所有复杂社会流动体制非常相同的国家——不管它们的经济发展水平如何。⁸

结论

通过分析一套标准的数据，我们已经对比较性社会流动的主要问题获得了新的洞察。尽管我们知道这些数据的局限，但是我们认为，我们

的结果为未来与“第二代”研究进行比较研究创造了一个临时的基础。我们期望我们的许多发现在未来的工作中将得到详细的阐述、挑战和指正。

前述的分析为李普塞特-泽特伯格假设的 FJH修正提供了相当大的支持，它暗指，历史和文化的变化影响职业结构的形成，而不是影响职业层级间的相互作用；这些不变性也许比在此之前假设的要强。我们也已经指出FJH修正 能在两个方面得到详细阐述。首先，我们指出流动体制的同一性不限于高度工业化社会而是能扩展至各种经济发展水平的社会。工业化国家 分享一个共同的流动模式，但是这个模式不能从“工业主义的逻辑”推导出来，如果这个模式同样地应用于低度发展社会的话。在二者都可能来源于在与职业相应的资源和愿望上在各国之间相一致意义上，流动模式上的这种同一性可能和特权等级的不变性是对应的。

第二，通过详细说明相同流动体制的结构，我们为FJH修正提供了更多的实质性内容。因为修正对这个结构保持着不可知论，我们通过拟合一系列模型归纳性地进行推进。最显著的是准对称（和等同的模型）在几乎所有国家提供了出色的拟合性。这个发现隐含着布劳和邓肯的（1967）半透性阶级边界的假设在美国得不到证实，也不能在我们样本中的其他国家得到证实。可是，一旦在边际分布上的代际流动被控制，在职业层级之间的交流上就存在着对称性。

在准完全流动模型下，我们发现白领的强继承性和农民的更强的继承性，这也许能和更极端的批评家认为阶级结构是刚性的信念产生共鸣。尽管在这些层级内的继承性的强度可能会留下明显的阶级边界的印象，但是这一定和蓝领层级中的极端的流动性达成和解。实际上，在一些国家确实存在蓝领不继承的纯粹倾向，这个发现扩展了古德曼（1965, 1969a, 1969b）关于经典的

英国和丹麦流动表的结果。

扩展和详细阐述我们的分析，需要被我们的这个发现所加强，在观察到的流动中的社会之间的差异主要来源于在流动表中边缘分布上的差异。这表明未来的研究应该探索经济和政治变量对社会等级形成的影响。大量同样的结论由豪泽等（1975）在他们对美国的流动分类表的纵向分析中首先提出。他们主张，如果它们是在观察到的流动率中历时性变化背后的驱动力量的话，未来的研究不能将边缘上的不同看成

是微不足道的因素。我们将补充一句，经济和政治变量对职业供给和需求的结构比对社会流动性可能有更大的影响。尽管这类问题可能在这里展示的一般性分析框架内被提出来了，但是我们仍将这个任务留给未来的研究。

(李国武中央财经大学社会学系)

迁释：

本文的早期草稿在中西部社会学学会第47届年会上宣读，堪萨斯市，1983年。计算的结果由儿童健康和人类发展国家研究所（HD-5876）对威斯康星-麦迪逊大学人口和生态研究中心给予支持。在本文的准备过程中，Grusky

得到国家科学基金的攻读博士学位助学金的支持，Hauser得到威斯康星-麦迪逊大学研究生院的支持。我们感谢Lawrence Hazelrigg提供流动的数据，还有Perter Smith对菲律宾表提供的样本数。我们从Michael Hout、O. D. Duncan、Clifford C. Clogg、Waler Mueller、Michael Sobel、Robert D. Mare 和 McKee J. McClendon 的评论以及O. D. Dimcan 提供给我们的未出版的备忘录以及他与Leo A. Goodman的通信中受益匪浅。但这里表达的都是作者自己的观点。

1. 当然，对FJH的任何评价都有主观因素；流动体制上多大程度的相似性对证实假设是必要的，这是不清楚的。

2. 根据McClendon,保加利亚从数据中清除出去了，因为它的样本既包含男性也包含女性。一些被引用的研究已经用来自其他国家的流动分类补充了这些数据。我们修正了美国、法国、匈牙利和菲律宾的数据以反映这些样本的规模和设计。见M.J. McClendon, "Occupational mobility and economics development: a cross-national analysis.", *Sociological Focus* 13, 1980: 331 -42; "Structural and exchange components of occupational mobility; a cross-national

analysis. *The Sociological Quarterly* 21, 1980: 493 - 509。

3•尽管在白领阶层中存在技术上的代际转移，我们认为在农业部门这一点更明显，因为在那里家庭更经常是生产的单位。

4■这个不一致的主张可能在社会主义社会地位的案例中需要前提条件，他们对蓝领职业给予更大的渴望和阻止经济资源的正式所有 (Parkin, 1971; Giddens, 1973)。

5. Goldthorpe (1980)用社会流动性的术语来表

示边际效应的流动和不流动净值。我们用它来总体性地指代交互作用，而不是用“流动”作为一个包含一切的术语。

6. Featherman 和 Hauser (1978: 184 - 87)讨论

了准对称和对社会流动解释的相关性。Featherman和Hauser确实在他们对当前职业代际流动的分析中发现了一些不对称，但是在现在分析的广大层级内大多数是适合流动的。

7. 根据要求，作者将对这十六个国家中的每一个提供在准完全流动模型下对层级继承的估计。至于正文中的统计显著性是建立在，双尾检验的基础上。

8. 因为数据主要来自西方发达国家，所以这些结果很大程度上是尝试性的。

Robert Erikson and John H. Goldthorpe

阶级流动的趋势：战后欧洲的经验

引目

工业社会阶级流动的趋势问题的一个特征

是存在广泛的异议，不幸的是，它扩大到不仅是一个事实问题，也是一个需要解释的问题。我们无意在这篇文章里解决所有明显的分歧。然而，

在利用比以前明显有更高质量的比较性流动数据的基础上，我们相信能够处理这个问题，并且我们报告的结果对大多数已经从事的竞争性职位而言有显著的意义——积极的或消极的。¹从20世纪60年代开始，流动趋势的主导观

点也许来源于我们将要提到的工业主义的“自由理论 (liberal theory)”，它由不同的美国作者提出 (Kerr 等, 1960, 1973; Kerr, 1969, 1983; Dunlop 等, 1975; 也可以见 Parsons, 1960:第 3、4 章; 1967:第 4、15 章; 1971)。这一理论是功能主义的, 它根据技术和经济理性基本的先决条件或必定的后果, 致力于建立工业社会的显著特征。这被看成是它们的规定性特征。就社会流动而言, 隐含的东西能以下面三个命题的形式提出来。

工业社会与前工业社会相比:

(1) 社会流动的绝对比例通常是高的, 并且向上流动——例如从低级职位流向更高级职位——明显多于向下流动;

(2) 流动的相对比例-或者说流动机会

——是更平等的, 不同社会出身的个体在更平等的条件上竞争获得 (或避免) 特定的最终归宿;

(3) 流动的绝对比例水平和在相对比例上的平等程度是随着时间而增加的。

为了解释前工业社会与工业社会之间这些差异发生的原因, 大量的争论通常是由赞同自由立场的作者们展开的, 而且这些争论在专业文献里已经得到详细地阐述和延伸 (参见Blau and Dimcan, 1967:第 12 章; Treiman, 1970)。

尽管这个问题的争论以功能主义的形式出现, 但是我们能在那些有关的三个不同类型的影响之间做出有用的区分——结构的、过程的和构成的。

首先, 我们认为在工业社会内, 理性发展的技术的动力机制要求在劳动的社会分工的结构上发生持续的并且通常是迅速的变化, 它也趋向于变得愈加分化。于是高比例的流动在代际和个体生命周期内发生, 职业人口的重新配置成为必要; 就是在经济部门中——首先是从农业向制造业, 其次是从制造业向服务业——接下来表现在产业和人口增长的差异上。而且总体趋势是要求更高的技术, 所以它升级了就业水平。尽管一些技术被认为是过时了, 但是总有新的技术被创造出来。最终的结果是不仅劳动和常规经济数量的减少, 以及对技术和专

业资格人员需要的增加，而且经济理性支配下的生产规模的增加和经济上服务部门的扩张，促进了大量科层组织的增长，与此同时管理性的和行政性的职位也增加了。工业社会变成了日益增长的“中产阶级”或至少是“中产大众”的社会，结果，从代际和工作周期两个角度看，向上流动比向下流动更可能发生。在工业制度下，成功的机会对所有人来说都平稳地提高了。

第二，像机会的客观结构的重塑，工业制度也转换了将独特的个体配置到劳动分工内不同职位上的过程。最根本的是，作为一个主导性规则，社会选择的理性程序要求从先赋性向自致性转变。起决定性作用的是个体能做什么，而不在于他是谁。而且，对高质量人员日益增长的需求促进了教育和培训的扩展，并且也促进了教育制度的变革，以致使所有不同社会出身的个人都能获得教育机会。人力资源不能被浪费，不管在哪里发现的人才一定要充分利用。于是，随着一个社会内教育提供的扩大，“精英选拔”占据支配性地位，个体的社会出身和他们最终职业间的关系稳步地趋于减弱，并且社会呈现出更加“开放”的特征。与此同时，工业制度的各种其他特征也有利于减少社会出身对个人将来生活的影响。例如，城市化和更大的地理上的流动松动

了亲属关系和共同体的联系。大众传播扩散了信息，扩大了视野并且刺激了欲望；并且一种更平等的条件——就是在收入和生活水平上——意味着实现抱负所需的资源是可以在更大的范围内获得了。

第三，前面讲到的后果之间的相互作用，对地位获得成就的强调，对成就作为社会选择基础的强调，在扩张的经济部门内是最强烈的——就是在技术上更先进的制造业和服务业——和在日益增加的大规模的科层组织的主导形式内。相反，先赋性倾向主要保留在日益下降的部门和组织形式内——例如，农业或小规模的家庭经营。换句话说，一旦一个社会开始工业化，就会在那里发现关流动的构成性后果，服从于工业制度的“流动型”特征的人口比例不仅随着那种体制的自身强化而增加，而且随着那些最抵制它的经济活动的范围和模式的深化，这个比例变得更加边缘化。

对于自由立场所表现出的支配性，一个可能暗含的原因是，潜在的理论是以粘在一起的方式被提出来的。另外一个原因是直接辩驳它的重大努力的明显失败。也就是马克思的无产阶级化理论的修正和拓展

（比较Braverman, 1974；Carchedi, 1977；Wright and Singelmann, 1982；Crompton 和 Jones, 1984）。它力图表明

晚期资本主义压迫下的劳动力体制性下降而不是上升的必然性和以集体方式大规模向下流动的结果。这种主张从一开始就缺乏安全的经验基础，结果和新理论不相容的累积导致它最终被抛弃，甚至是被那些资源最丰富的支持者们

抛弃（参见 Singelmann and Tienda, 1985; Wright and Martin, 1987）。然而，其他不同的观点仍能被认同，在或大或小的程度上，它和自由主义的观点形成冲突，并且值得继续认真对待。

首要的是，应该指出首先由李普塞特和泽特伯格

（Lipset and Zetterberg, 1956, 1959）提出的工业社会的流动理论，这一理论有时被简单地等同于自由理论（参见，例如 Kerr, 1983: 53），事实上在很多重要方面和自由理论是确实不同的。例如，李普塞特和泽特伯格没有试图主张流动随着工业发展而稳步增长。实际上，他们谈到工业社会的流动率和经济增长率之间没有明显的关系。而他们所主张的是（Lipset and Zetterberg, 1959: 13），某种类型的“门槛”效

应：“我们的尝试性解释是，一旦开始工业化，社会流动变得相对提高，并且随着它们的经济扩张，社会流动达到一个特定的水平。”并且尽管李普塞特和泽特伯格的主张，在工业社会绝对流动率一律都变得高了，现在通常仍被认为在经验上是站不住脚的。但是他们的主张，以这样的比例进行的历史性向上流动在工业化过程的某些阶段发生——也许是相当早的阶段，同样也没有被否定。再者，他们看成是工业社会特征的高的社会流动是趋向于更大的开放性的结果，不是他们理论的组成部分。而他们将重点坚定地放在结构变迁的后果上，并且接下来，他们尽力指出（1957: 27）一个国家比另一个国家有更高比例的流动个体的事实，不意味着这个国家是接近于机会更加平等的典范。

其次，对自由主义观点的一个更激进的挑战来源于索罗金的开创性著作（1927/1959）。采

取同样的观点，就像依赖历史的和人类学的证据一样，依赖当代社会研究，索罗金得出一个结论：在现代西方社会流动处于一个相对高的水平，并且他进一步地准备承认从18世纪开始，流动率基本上表现出上升趋势的可能性。然而，与此同时他非常强烈地拒绝这样的观点，这里所表明的是“历史的终结”和垂直流动“永久”和“永恒”增加的开始。索罗金而是主张，现在的情况仅仅代表了一个特定的历史

阶段；在一些社会的一些时期流动增加，而在其他时期流动下降。总之，没有确定的永久的趋势被看成是趋向于更大或更低的流动，而仅仅是“无趋势的波动”。那些对现代社会的显著特征印象更深刻的人对历史上的社会和它们的多样性知之甚少；“正在发生的事情仅仅是一个变更——更大流动的波动被更大的不流动的周期所取代——并且这就是所有的情况” (1959: 152 -4)。

从前述来看，很明显索罗金的立场仅仅是消极的。但是，实际上，暗含在他对流动的发展趋势的否定和他对周期循环的观点的倾向中，至少理论的基本要素能被识别。在反对现代的流动率是相当前所未有的假设的主张中，索罗金最强调的一点是尽管流动的特定障碍已经被去除——例如，司法的和宗教的障碍——更重要的是认识到其他的障碍已经变得更加严重或者被重新引入，例如，那些以教育选择体制和职业资格面目呈现的 (1959: 153 -4; 169 -79)。

而且，这一定是一直所期望的，提供流动情境的社会分层形式本身是表达分化的权力和优势的结构，并且拥有重要的自我维持的特征。那些持有特权立场的人不会轻易放弃它们，并且理所当然地，他们在他们的防卫中能吸引更好的资源。实际上，索罗金谈到如果他必须相信流动中永久性趋势的存在，它将是持续下降的趋势，因为，随着那些在优势地位上的人运用他们的权力和优势严格限制来自下层社会的进入的累积性结果是社会分层通常是随着时间变得更加“刚性” (1959: 158 -60)。然而，变得封闭的这种倾向——我们可以理解为对分层的所有形式是内生的——不是对流动率的唯一影响。索罗金进一步指出的几点是 (1959: 141 _ 152, 466

-72)在政治和经济都上升的时期——就是说和革命或战争或迅速的商业、工业和技术变革联系起来——在流动上以突然增加为特征，是总体上的社会结构典型地产生的，包括先前存在的权力和优势分配的中断。换句话说，这里增加的流动来源于外在于分层秩序的因素的冲击。

最后，有人可能会指出最近提出的一个观点，然而，它和索罗金的观点有明显的联系。费特曼、琼斯和豪泽 (Featherman、Jones and

Hauser, 1975)致力于对李普塞特和泽特伯格不同工业社会的社会流动表现出基本相似的假设进行重新表述。这个假设如果用绝对比例来表示是站不住脚的，但他们主张，如果采用相对比例则会变得更加似是

而非。当在绝对流动率的“现象类型 (phenotypical)”的层次上考虑流动时，几乎不能期望跨国的相似性。这是因为这些比例很大程度上是受流动的结构情境影响的，并且反过来，也受变化很大的经济、技术和人口环境范围的影响。就特定的个体和家庭而言，它们一定被认为是“外在地决定的”。然而，流动被认为是所有这些结果的纯粹影响，或者也就是在“现象类型”的相对比例的层次上，跨国相似性的可能性被发现是更大的。因为仅仅在这个层次，与不同出身的个体在相互竞争中为获得或避免被结构性给定的特定最终职位的相对机会有关的那些因素是包含在内的。并且，有理由假定在现代社会的条件下，这些“内在流动体制”的运作——例如，在职业等级和在工作报酬和要求上的分化的程度——可能不会服从于实质性的变化。

为了当前的目的，FJH假设的主要意义在于相当综合性的挑战，它能使自由理论家的主张感到为难。一方面，就绝对流动比例而言，它隐含着对任何长期的、受发展驱动的趋势的可能性的一个基本的怀疑主义，基本上和索罗金的主张是相同的。而在另一方面，它直接反对在工业主义

体制下流动机会均等的稳步性增加会发生的主张。尽管在工业化早期，这个方向的一些初始发展效应可能和假设是相容的，但是任何在相对比例上的持续变化是明显被排除的（比较 Grusky and Hauser, 1984: 20）——一旦社会被认为

已经变得工业化，它们的流动体制应该稳定在一些接近FJH假设提出的相同模型上，并且不能在此之后揭示出任何特定或持续的趋势，无论是趋向于基于更大开放性的趋同还是其他的趋向。没有一种力量被认为是内在于系统地扩展了流动机会的工业主义的功能性动力机制之中。

我们在本部分已经评论的关于流动趋势的分歧性争论，将为我们提出对欧洲国家数据的经验分析提供背景。不过，首先我们一定对我们所做的与评价战后以来的欧洲经验的这些争论的特定关联有所说明。

欧洲经验的相关性

在工业主义的自由理论中，不难发现，一定程度的美国或者也许更准确地说是盎格鲁·美国种族中心主义。纵观历史，现代工业社会的起

源可以追溯到18世纪晚期和19世纪早期的英格兰；并且在其他的西方国家，包括美国，被认为已经成功地追随英国的引导，脱离了传统社会秩序的限制，并且进入了工业社会。²在当代，是美国而不是英国被认为是处于领先地位的国家，并且随着工业化现在成为全球性的行动，工业和前工业社会，或现代与传统社会的主要区别被认为最好通过对美国与第三世界进行显性的或隐性的比较来揭示。因此，在这些视角内，欧陆国家的工业化经历被认为是仅以一种相当限制性的方式进行的。它趋向于被视为理所当然，因为符合被两种范式的案例定义的轨道，或者反过来，提供了“偏离”的有趣例子。然而，对于这些，工业主义的逻辑最终占了上风。³

关于自由理论的这个概要性背景一定被认为是过度简化的，并且可能是误导性的，这至少表现在两个方面。一方面，尽管英国实际上较早地实现了工业化，但认为其他国家遵循同样的道路，区别仅在于它们的“延迟”程度的主张，没有意识到英国工业化过程的主要显著特征在于——部分地是由于英国的优先性，而不是其他原因——它呈现出后来的国家几乎没有表现出的相当显著的特征（比较Kemp, 1978:第1章）。除了简单地追随英国的尾波，其他欧洲国家实际上确实在它们最近的经济史中呈现出发展路径上的相当大的差异。并且，认识到后发工业化和经济延迟不应该总是被视为等同的是重

要的——例如，法国的例子就能做出很好的说明（参考 O' Brien and Keyder, 1978）○

另一方面，认为到19世纪末期欧洲的工业化已经基本完成的主张也被认为是错误的。这将忽略重大的经济和社会重要性，农业、手工业和其他的“前工业”生产形式持续了整个十九世纪，并且进入到二十世纪——在很多更先进的欧洲国家，也在那些“边缘”国家。实际上，正如贝尔所说的，只有到了二战之后欧洲从整体上才变成一个工业社会。实际上，关于这个时期“长期繁荣”的各种解释被认为反映了这个最高点的某些方面——例如，被认为是受农村剩余劳动力供给的最后阶段的推动（Kindleberger, 1967）或者被认为是在欧洲经济内最终克服了传统和现代部门的二元主义特征（Lutz,

1984）○⁴

于是，我们这里关注的欧洲国家的经验，无疑意味着我们将在严格限

制的情景内处理流动趋势问题。相反，我们有优势，尽管这些国家能 为我们提供高质量的数据（例如，远比那些通

常从第三世界国家能获得的数据要好），它们也 能在它们的工业发展水平和模式上表现出相当大范围内的变化——并且即使我们仅仅考虑与 我们的流动数据有关的时间跨度：也就是从 1970年代追溯到20世纪的最初二十年，可我们 调查的国家样本内最古老的被调查国家也诞生 在此期间（至于所使用的调查更详细的情况， 见附表1）。

根据上文，已经变得明显的是，在力图挖掘 我们的欧洲数据的历史丰富性时，我们准备做 一个大的假设：就是关于流动趋势的存在或不 存在的有效推断能从单独调查的数据中得出。实际上我们提出的正是从 70年代以来的我们的 样本内区分的年龄组能被看成是连续的出生组， 并且每组成员的流动经历能被看成是是否随着 时间在流动率和模式上发生变化的指标。用这 样的方法，首要的是在处理代际流动时，特定有 名的困难出现了，因此在这部分的结论中，我们 应该对这些给予一些注意。

在一开始，我们一定要认到，实际上我们 并没有处理所考虑的国家内的真实的出生组， 而处理的仅仅是最好称之为“准出生组”，就是 随着真实组的存活，由于死亡和迁出会跟着出 现人口下降，迁人者也可能被计算在内。在像原 德意志联邦共和国、爱尔兰和波兰的数据的情 况中，这里包含的数据明显是属实的。然而，这 是我们几乎不能补救的情形；我们只能相信，没 有严重的扭曲被引入到我们的数据中，一种可 能影响到我们关于流动趋势的结论的扭曲。⁵

此外，还有所谓的“认同问题”。如果对于 一个国家样本内的成员，某人比较他们现在的 阶级位置（例如调查时）和他们出身时的阶级 位置（例如他们父亲的阶级），在连续的“准出 生组”内个人的流动经验可能会反映一些不同 的影响，不仅是他们所经历的历史时期的影响， 而且也反映他们的年龄和他们的出生组成员资 格本身的影响。这样，问题是我们怎样评估将 “时期”影响的问题——它们是和流动趋势问题 相关的那些影响——和其他类型的影响区分开 来。没有明确的或可获得的解决办法（比较 Glenn, 1977），因为出生组和年龄组不可逃脱地

嵌入在历史时间当中。然而，一些考虑将引导我 们相信在追求我们实际需要的当前目的中，没有 像一开始出现的那样在这些方面处于很大的不 利地位。

首先，把30 -35岁的人看成是已经达到职业成熟阶段，在经验上看来是可行的，超过这个年龄在他们的阶级位置上有进一步的重大变化则相对变得不可能了（GoWthorpe, 1980, 1987: 第3章；也参照Blossfeld, 1986）。这样，我们就能对这个年龄的同期组或更大年龄的组获得结论，作为给出一个他们成员的集体阶级流动的“完全”模式的合理可靠的指标。

其次，对所有的欧洲国家，除原德意志民主共和国之外，我们有关于个体流动经历的资料，从他们出身的阶级到首次就业的阶级。因为这个转变，因此，至少年龄影响明显大大减少了，因为将注意力集中在一个相对较好定义的生命周期阶段上。根据我们在其他地方所做的讨论（Erikson and GoWthorpe, 1992:第8章），我们

不希望把这个转变的数据视为代际流动的跨国比较的令人满意的基础。不过，它依然使我们有可能检验，我们得出的从出身的阶级向当前的阶级的流动中存在趋势或不存在的结论是否与关于更详细的年龄类型的流动率的结论相一致。⁶

第三，对于我们来说，需要加以强调的是，在分析中引起我们关注的不是流动趋势的经验描述，而是对这些趋势的特定主张的估计。因此，我们能一直考虑的是，如果我们将我们的结论中假定这些影响的混淆，这些是否是过分地

倾向于支持或反对一个特定的位置。例如，就自

由主义者声称在工业国家内流动和开放性稳步

地增加来说，是很难看出为什么由年龄影响造

成的时期影响的任何混淆会产生不公平的负面

结果；也就是说，在我们的国家样本内的更近的#

同期组在开放性和流动性的实际增加被由年轻人构成的这些同期组所遮蔽，看起来是不可能的。如果有什么不同的话，可能有相反的预期，因为年轻人会更广泛地从教育提供的扩展中获益，根据自由主义者的理论，它是更大的流动和机会均等的主要来源之一。同样地，看起来不知为什么年龄的影响使在我们的不同国家的流动比率的数据内

的任何趋同的趋势一像被自由主义者的理论所预期的不同国家的工业发展水平之间的不同减少了——模糊不清。像理论所坚持的，流动的决定因素和过程通过工业主义的逻辑变得日益标准化。于是，可以想象得到，流动率的趋同在我们的样本中较年轻组比较年老组更明显(对这一点更详细的阐述见£1^011, 001(^01'-pe and Portocarero, 1983:307 - 310 和图 1)。

像格兰 (Glenn)已经观察到的，同期组分析永远也不会是一个机械的练习，它被理论和另外的“外部”证据所统一；更不用说，在分析那些仅建立在“准同期组”的情况下，这点显然也成立。但是因为我们确实对我们所考虑的流动的历史背景及其生命周期阶段有一些了解，并且因为我们承认大量的、一定程度上可以确定的、基于理论的假设而不是下面的相当经验性的假设，我们相信，我们的策略能产生用合理可靠并且重要的方式解释的结果。现在我们转向这些结果。

流动的绝对比例

在试图对我们先前评论过的观点加以评估时，我们以绝对比例的形式展示代际阶级流动的证据。就是基于我们的阶级分类的不同版本的比例（见附表2)和以简单的百分比表示的比例。为了在从出身的阶级向现在的阶级的转变中避免明显的年龄影响，我们的关注点集中在我们的国家样本中在调查中年龄超过30岁的人身上（例如在70年代早期或中期的某一年，比较附表1)。我们假设，这些人将接近或已经达到了相对职业成熟的阶段。我们这里所使用的最大的年龄限制——并且在所有的后续分析中——是64岁。⁷

首先，我们考虑流动的总比例。就是在我们的国家样本中，基于阶级分类的七等级版本，在远离代际流动表主要对角线的单元格中所发现的所有人的比例；或者换句话说，所有他的“当前”或最终的阶级不同于他们出身的阶级的人的比例——后者用在被调查者早期青少年阶段时他们的父亲所属的阶级表示。⁸在图1中我们力图刻画出在我们的九个欧洲国家或地区中每一个的总体流动率的变化过程，基于对这个比例的自动 (moving)加权平均，对这些连续出生年份的人，使用由荷姆和林纳曼提出的分等级

方法 (Hoem and Linneman, 1987)

对图1的观察，获得的总体印象应该是对绝对流动率只不过表现出无趋势性变动的主张的一个支持。无论如何，很难将这里展示的数据与流动随着工业主义的进步而稳步增加的观点联系起来。对年龄较高——就是说在20世纪头20年出生的人——的被调查者的流动而言，被那些在20年代后出生的和那些在战后的长期繁荣阶段达到职业成熟的人的流动所超过，并没有明显的规则的趋势。并且我们补充一句，如果使用同样的技术，我们刻画的从出生的阶级到首次就业的阶级的总体流动率，没有完全不同的情形出现。¹⁰那么，图1的曲线不能向右上方移动，像自由主义者的理论所预期的那样，能仅仅根据由

%

90

80

70

60

50

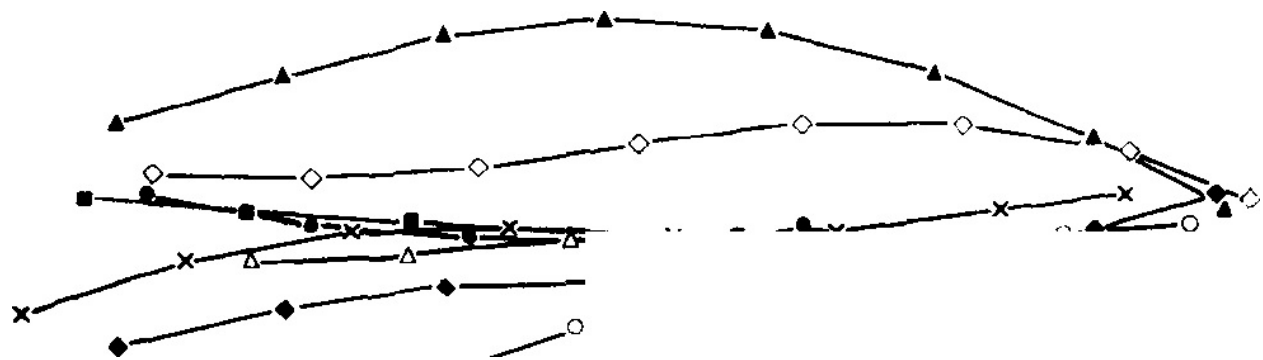
40

30

20

10

0



-Q— — — *

■—英格兰

—X—法国 (原)西德

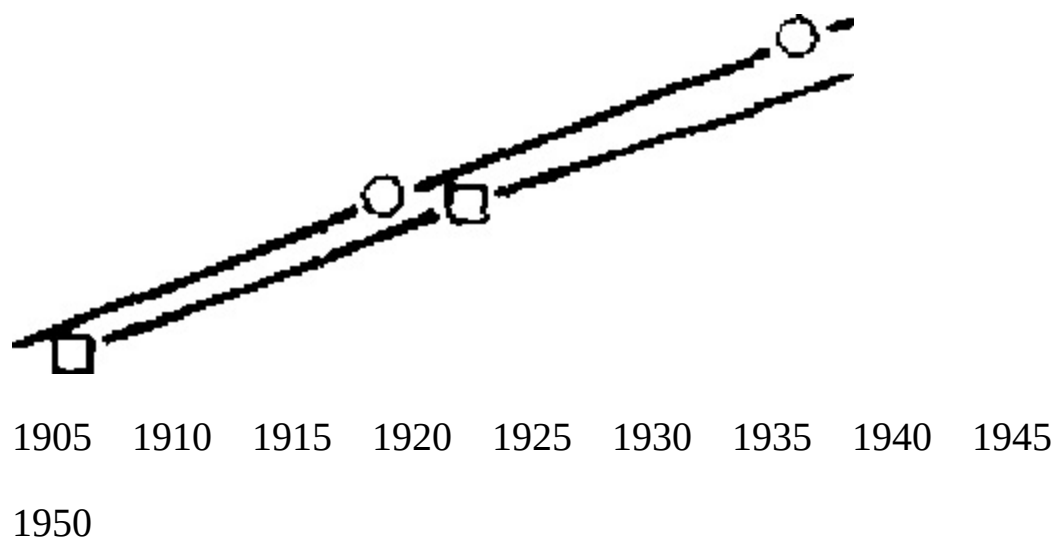
△—匈牙利

—D—爱尔兰

—◆—北爱尔兰

”、—波兰 • —苏格兰 ◇—瑞典

○

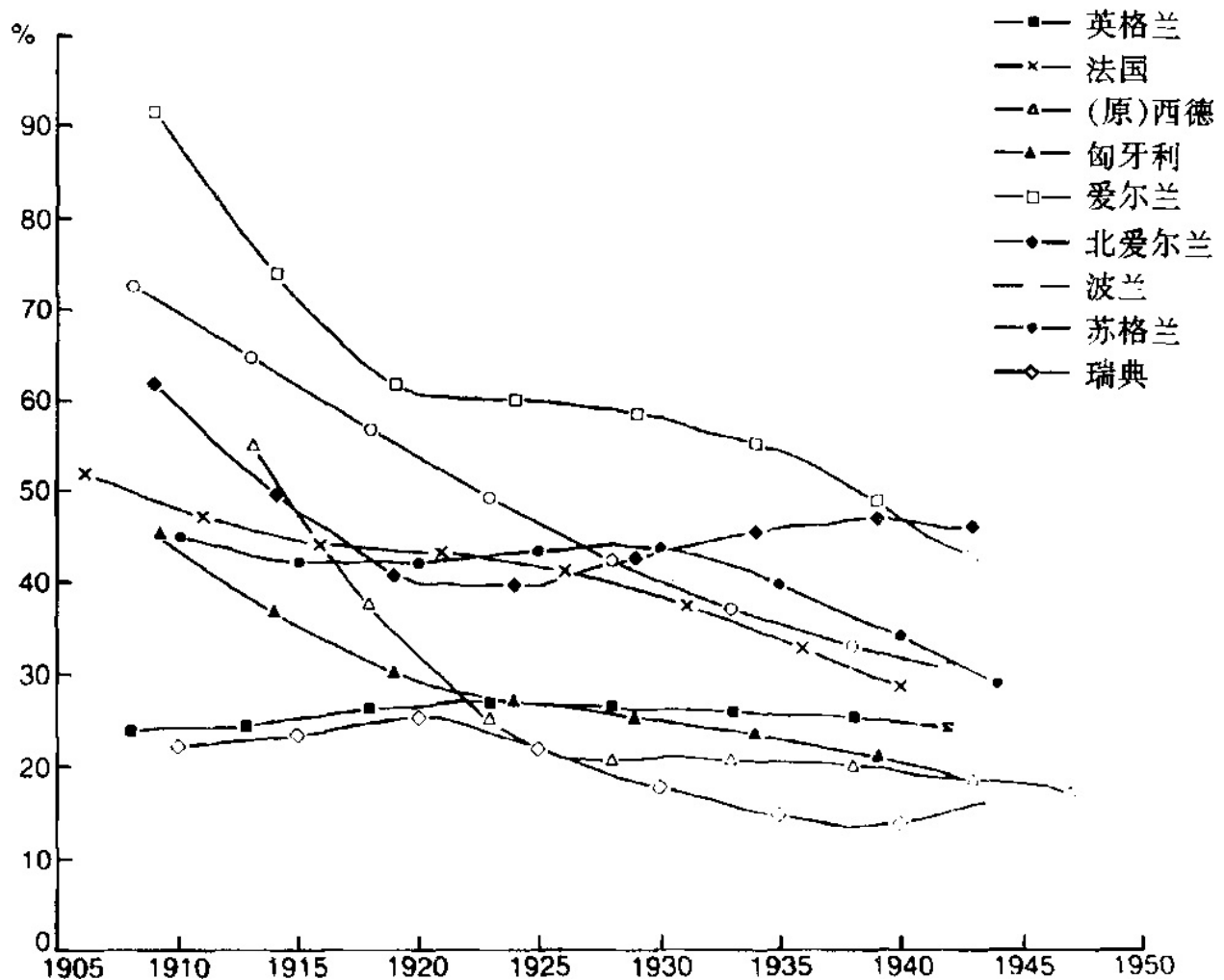


于年龄影响造成的时期混淆所解释，看起来是不可能的。

在图1中，一个也许会被识别的可能模式是 总体流动率趋同的某种趋势——即使不这样，也是平稳上升的。就是说，在我们的一些样本中，在流动水平的跨国范围内，年龄最大和最小的组显示的流动水平间有一些变窄。对于前者，如所看到的，总体流动率的范围在40%到高于70%之间，而对于后者，从50%到低于70%之间——并且，某人会补充说，如果不算苏格兰，将会变窄10%。

然而，重要的是要指出这种趋同是怎样发生的。事实在很大程度上是两个国家，即爱尔兰和波兰，在总体流动上增加的结果，在这两个国家，较老年龄组别中的流动率在大约40%的时候，是大大低于其他国家的。爱尔兰和波兰——和匈牙利一起——在我们的样本的这些国家中，如同我们先前指出的，工业化是最晚的。因此，对图1的一个替代性解释是，与其说是揭示出流动率趋于趋同的一般趋势，不如说是支持了由李普塞特和泽特伯格提出的假设，就是当结构变革的首要影响被感觉到时，流动上的特定的上升发生在工业化过程相对早期的阶段。

匈牙利是一个表现不同的国家，甚至在所研究的年龄最大的人之中表现出较高的总体流动率，对此不必感到吃惊。这可以被看成是通过直接的政治干预施加于匈牙利的农业劳动力上的流动的相当例外的结果，并且反映了跨年龄组经验是相似的事实。在紧随二战后的时期内，分配政府的土地制造了超过五十万的新增农民业主，

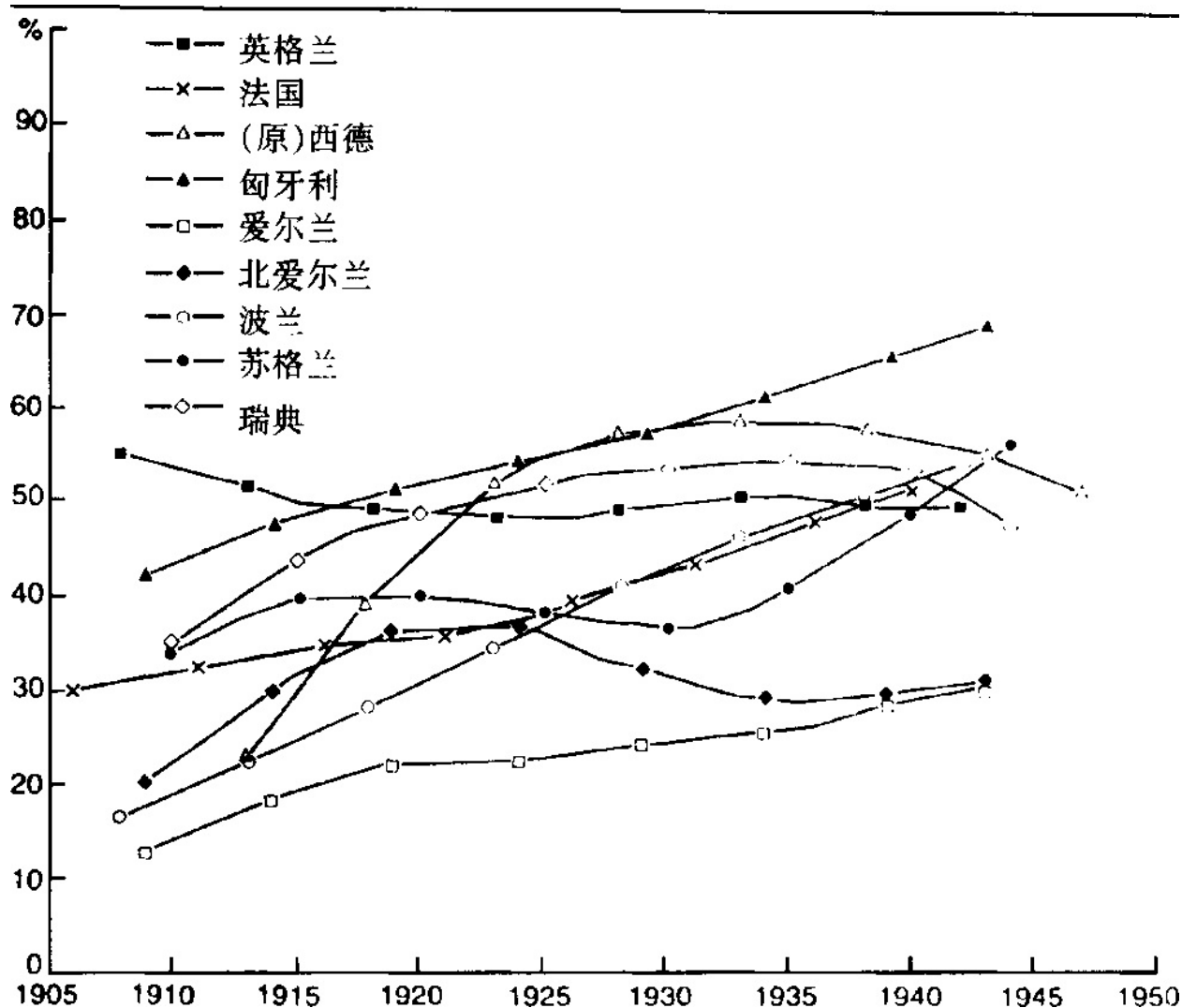


但是，在紧接着的国家社会主义体制下，通过建立合作社或国家农场在十年内农业几乎被集体化（Klucsar, 1984: 78 - 84, 96 - 100; Brus,

1986a, 1986b)。我们1973年调查的被访者，他们是农民业主的后代——超过总数的1/4——多少是必要地拥有与他们的父亲不同的阶级地位，并且甚至在事实上他们继续在那里耕种同样的土地。ⁿ

我们相信，这些关于总体流动的发现，带有我们希望获得的重要含义。然而，这里我们进一步的兴趣是通过考虑代际流出比率来尽力获得关于绝对流动率趋势的更详细的图景。不幸的是，我们的国家样本中的某些规模相对较小，这意味着我们不能可靠地将我们对这些比率的检查建立在我们计划的七等级版本上，而对大部分国家来说一定要求助于三等级版本（比较附表2），它仅仅区分了非体力、体力和农民三个阶级。¹²

用与图1相同的程序产生的图2到图6,显示了我们所研究的每个国家遵从的五个不同的流出比率过程,这些比率从3x3代际流动表中计算得出(还是对30-64岁的人)。如图所示,正被讨论的比率是那些农民阶级内的代际流动,从农民出身向体力和非体力阶级的流动,从体力阶级出身向非体力阶级的流动,以及相反的流动。在3x3表内,其他可能的流动,那些从体力和非体力出身流向农民通常被非常少的个体遵从,以至于不能建立任何可靠的比率;这里包含的数量一定程度上是可忽视的反过来意味着在剩下的比率上的趋势的事实——也就是说,在



体力和非体力阶级内的不流动的比率

几乎 到那些1940后出生的人的仅仅27%,而在波兰

不需要分开来刻画，因为它们基本上是那些已经计算的在这两个阶级内流动的补充。

图2表示在我们的九个国家中，农民出身和自己从事农业工作的人的跨出生组的变动的比率。这种代际不流动的下降的广泛趋势是明显的，它可能被认为是农业就业总体上收缩的结果。在爱尔兰和波兰的案例中，考虑到我们提出的在图1中所揭示的这些国家总体流动增加的解释，年龄最大的组中超过70%的农民向上不流动的比率的下降具有特殊的意义。通过求助于原始数据，事实上我们能发现农业部门的变化在这里起了关键作用。这样，这个部门对总体不流动比例的贡献（例如，在流动表中所有个案的比例可在主要对角线的单元格中发现）在爱尔兰的案例中从1925年前出生的人的69%下降

的案例中，相应的下降是从77%到35%[^]

在另外两个国家，法国和匈牙利，随着我们提及的数据的时间，农民不流动的下降也差不多是连续的。然而，英格兰、苏格兰和爱尔兰以及前民主德国的案例显示的是，一旦农业下降到一定的点，农民不流动的比例趋向于失衡或变得相当易变。同其他国家相比，瑞典在农民不流动上表现出了相当大的不同，在农业就业下降的所有年代里农民不流动表现出低水平——从没超过25%。尽管，在这里我们确实有证据表明我们的结果中的一些扭曲。向首次就业的阶级转换的相应的图示表明在农民不流动上的较强的下降；但是也许因为战后农业收缩得异常迅速，看起来许多人在相当大的年龄时也才离开农业，这样当考虑先前阶级的变换时，则掩盖了下降的趋势。

最后，在图2中能观察到，如同在图1中，任何趋同比率的印象基本上由变化剧烈的爱尔兰和波兰的图形创造。如果这些被忽略，农民不流动的比率在跨国范围内仅仅是上下波动的，例如，20世纪30年代出生的人和大约20年出生的人是一样的幅度——在15%-50%之间。

图3和图4分别显示了从农民出身向体力和非体力最终职业的流出率的过程。图3表明，在那些图2所揭示的农业人口中的代际不流动呈下降趋势的国家中，对应的是从农民出身向工业领域的靠体力手工劳动赚取工资的职位的流出的增加。法国、匈牙利、爱尔兰和波兰都显示出这种增加。然而，在其他国家中，趋势是不易被识别的。在前民主德国和瑞典，大约1930年出生的人，从农业出身向体力工作转移的比例是日益增加的——随着也许被认为是驶向“成熟”工业主义的典型趋

势。但是在后来的组中，这种趋势明显没有被支持，尽管对瑞典来说正在讨论的比率可能有些低估，因为关于农民不流动所指出的扭曲的逆转。对英格兰、爱尔兰和苏格兰来说，曲线是以不易解释的方式发生波动。转向图4所显示的从农民出身向非体力职业的流出率，我们发现，这里无趋势的变动更为明显。图形显示的最明显的特征实际上是它们的平滑性，除了在爱尔兰从接近零水平的早期上升。¹³

从图3和图4一起所观察到的剩下的一点是 我们发现在所有国家的流动率中几乎没有表现出趋同。随着所涵盖的时期，对于从农民向体力工人的流出，在跨国范围内表现出向上的变动，但是有较小的收缩，从10% - 55%到30% -70%，而从农民向非体力阶级的流出比率明显几乎完全限定在10% -25%的范围内。

系列中的最后两个图形，图5和图6，表示我们所区分的宽泛的体力和非体力阶级间的代际流动比率的变化。从对图形的观察中，再次看起来很难避免没有明显趋势出现的结论。尽管也许能获得一些印象，总体上，从体力出身向非体力职业的流动在下降，而在相反方向上是上升的，实际上只有在波兰能发现在这些方向上的单调趋势。总体来说，显示出的是不规则变动的比率，并且不同国家的曲线经常交叉。而且，像先前所评论的，从体力和非体力出身向农民职业的流出的可以被忽略的量意味着图5和6的曲线基本上能被看成是在体力和非体力阶级内与不流动有关的对应面，因此，就这些比率而言，也可以说是不存在趋势的。

最后，图5和图6也不能提供在流动比率上的跨国趋同的证据。随着所涵盖的时期变化，跨国范围的从体力出身向非体力职业流动的比率仅略微变得收缩，它从年龄最大组的30% -55%下降到年龄最小组的20% -40%；并且

在相反方向流动的范围上根本没有表现出收缩，从20% -45%变为30% -55%。¹⁴

在最后两个图中——也包括图4——所包含的结果在目前所提出的结果中可能会引起最大的惊异。一般接受这样的观点，随着工业社会达到更高级的发展阶段，非体力工作趋于增长，体力工作趋于收缩——不管这是否被看成是对总体就业结构的净降级或升级的贡献。这样，在我们设计的三等级职业的情形内，从农业和体力出身日益增加地流入到非体力职业，应当是“结构性”力量使然。然而，在我们的数据中，甚

至 在更先进的国家或更年轻的组别中，也没有发现 有关这些趋势的一致性的显示。

然而，特别要指出的是，在这种联系中，我们的非体力阶级是被非常宽泛地定义的。它包含一些群体，像在行政、商业和服务业中的常规非体力职员，它主要随着妇女的更多工作参与而增加；和其他人，像小业主和其他自我雇用的工人，它随着我们数据所涵盖的时期而变化，是典

%

70

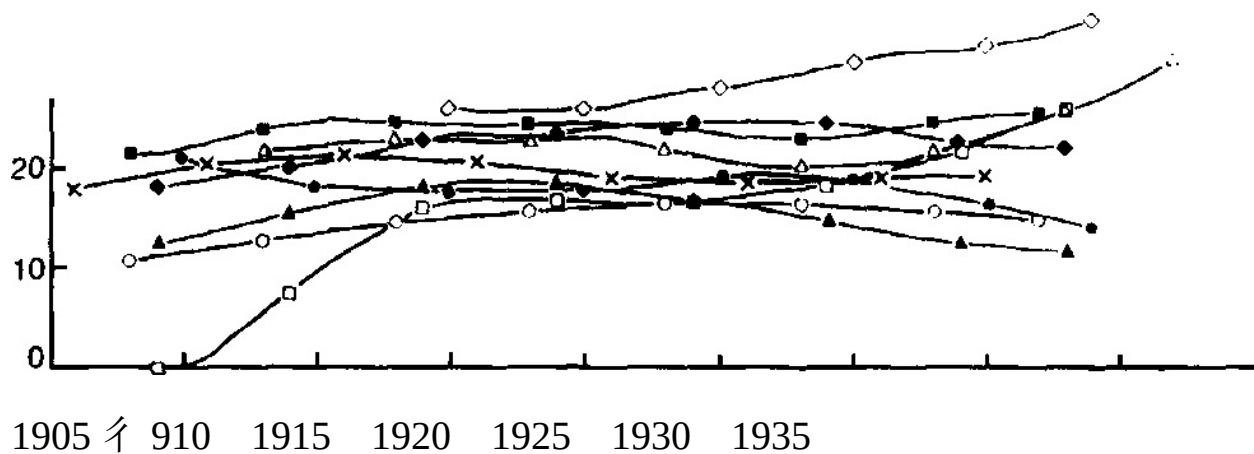
60 "

50-

胃_一英格兰

-x—法国 -△— (原)西德 —匈牙利 -□—爱尔兰 +—北爱尔兰 ○—波兰 4
—苏格兰 6—瑞典

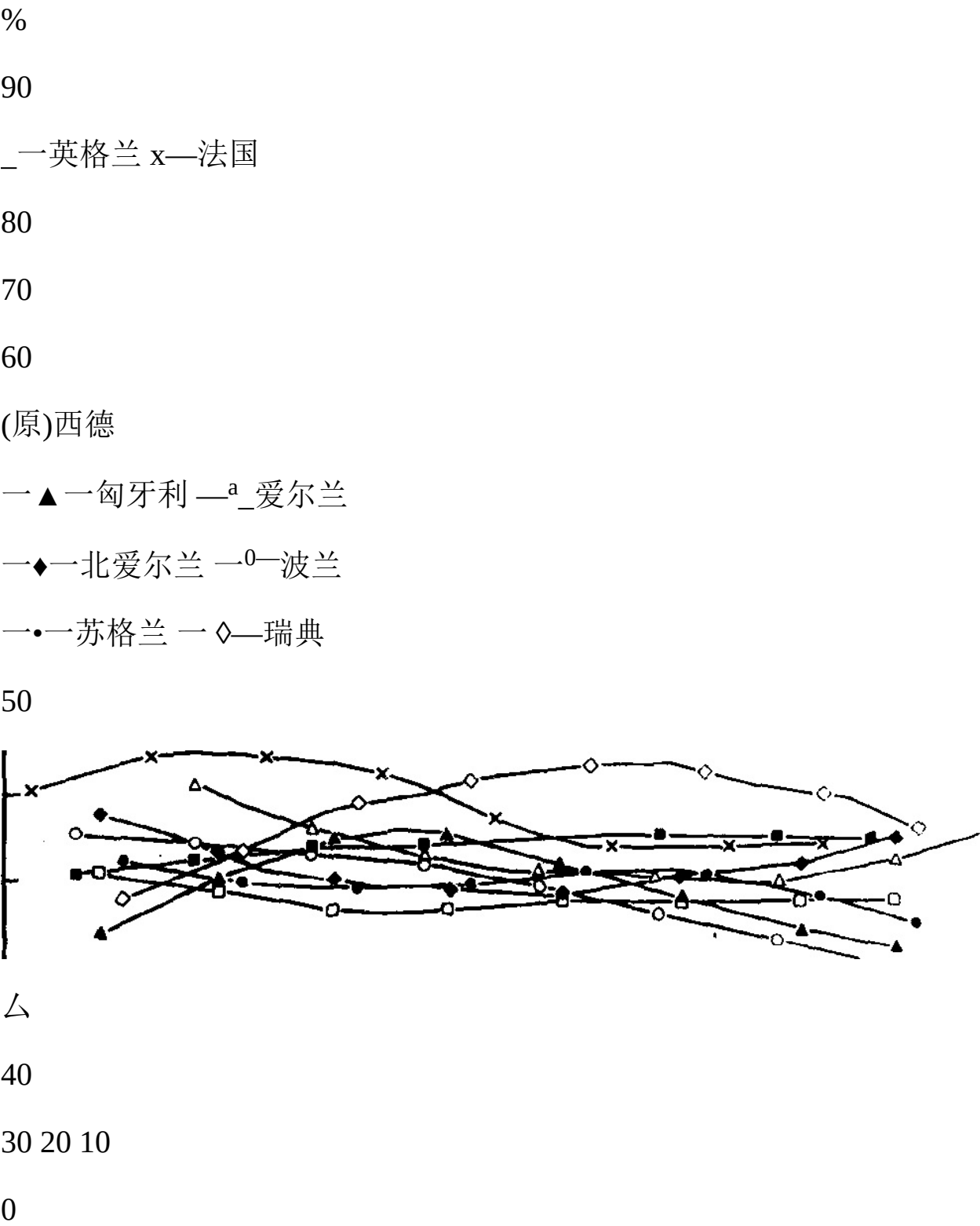
40 -



1940

1945 1950

图5基于出生年份的9个国家{或地区）的从体力阶级出身向非体力职业的流出比率



1905 1910 1915 1920 1925 1930 1935 1940 1945 1950

% 

90 ■ 80 -

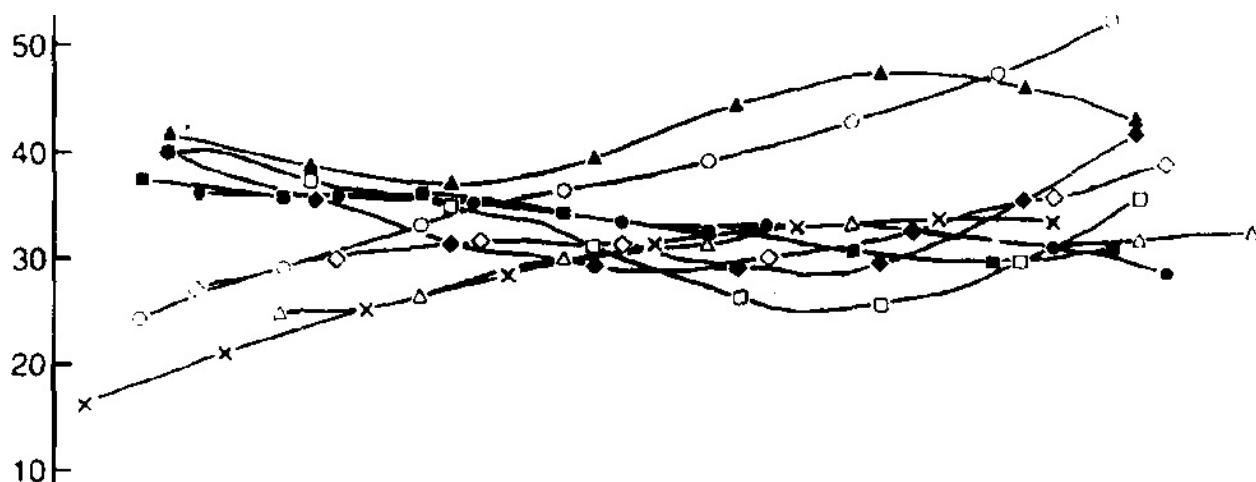
—■—英格兰 —^x—法国 ———(原)西德

—△—匈牙利

—○—爱尔兰

—◆—北爱尔兰 —波兰 —●—苏格兰 —◇—瑞典

70 • 60 -



M I I I I \ | | | L

1905 1910 1915 1920 1925 1930 1935 1940 1945

1950

型地下下降的。如果我们希望考虑流人到非体力群体的流动，它在男性劳动力中明显已经大大扩张，实际上大部分发生在较高水平的白领范 围中，我们需要从更详细的流动表中吸收数据。 尽管，像我们已经解释的，我们不能完全转向我们设计的七等级版本，为了当前的目的，我们能 做出一个有用的折中：对最终职业应用七等级 版本，而对

出身维持三等级版本，我们能建构流动表。

在图7和8中，我们展示了按照3x7表的两种流动比率的过程，也就是从农民和体力出身的流出比率分别进入七等级版本的1和2等级——低级职业、高技术、行政和管理职员的服务阶级。换句话说，这里我们关注图4和5中显示的比率的子集，在那里相关的流动是进入总体上扩张的就业类型中。而且，我们也用这种方式检验流动量的变动，根据我们在阶级设计中的等级分工（比较附表3），能被看成表现的是从低级职位向高级职位的向上流动。¹⁵

对图7和8需要指出的一点补充是，因为我们这里关心的比率一般来说比那些先前图表中显示的更低并且更少分化的，我们已经加倍了垂直刻度，这样当然扩大了要刻画的变化。即使这样，它们也没有非常戏剧性地出现。

在图7中，在一些国家的较年轻组别中表现出，从农业出身流向服务阶级的一些增加——那是在英格兰、前德意志民主共和国和瑞典，并且在爱尔兰也有微弱的表现。但是在其他国家，能被看出的任何增加发生在较老组别中，并且趋势是随后渐弱——以致事实上国家之间在比率上的不同加大了。在图8中，从体力出身流向服务阶级的比例同样在英格兰和瑞典显示出上升，

%

英格兰 —^x—法国 ~&—（原）西德 —匈牙利 —^D—爱尔兰 _◆—北爱尔兰

35 -30-

—°—波兰 —•—苏格兰

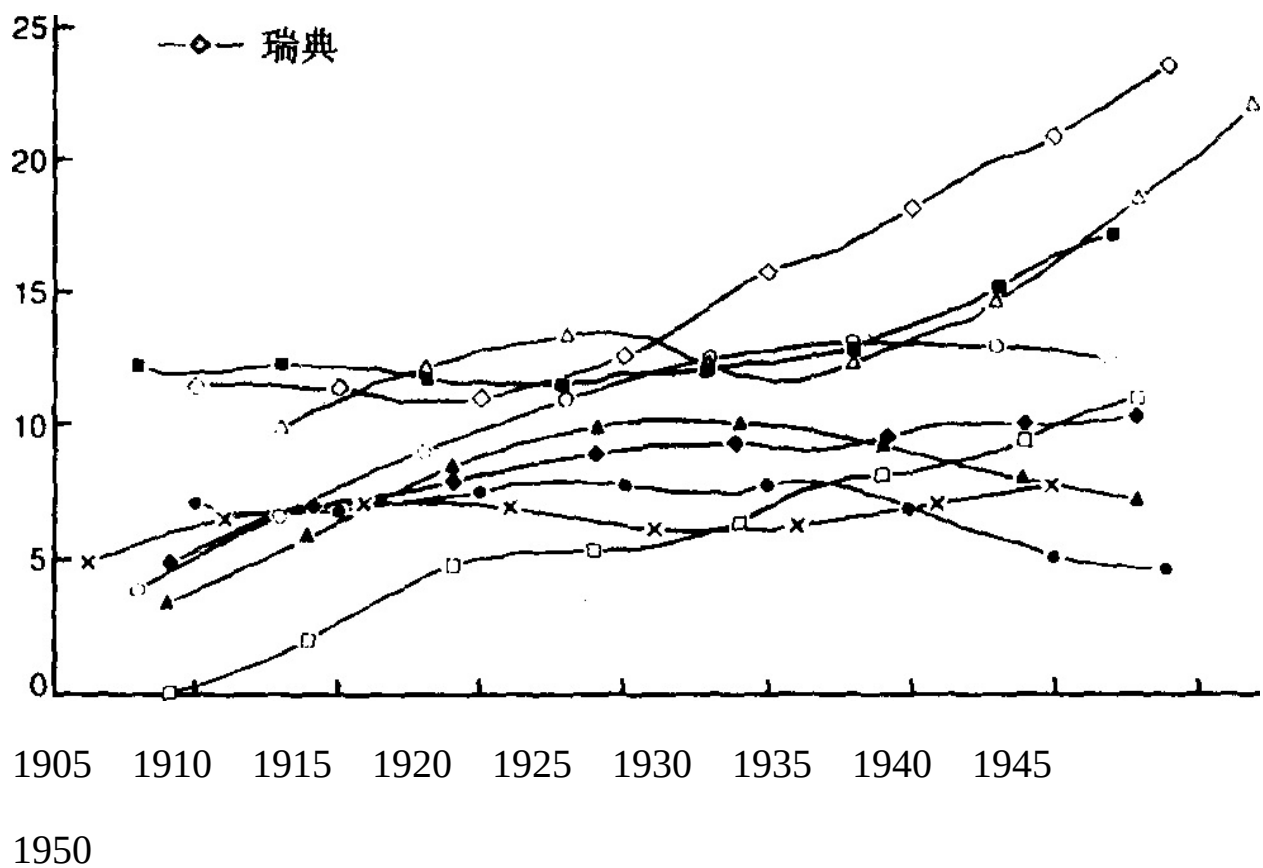


图8基于出生年份的9个国家（或地区）的从体力阶级出身向服务业最终职业的流出比率

%

35

30

25

20

15

10

英格兰 + 北爱尔兰

「一法国 一<>一波兰

(原)西德

匈牙利

爱尔兰

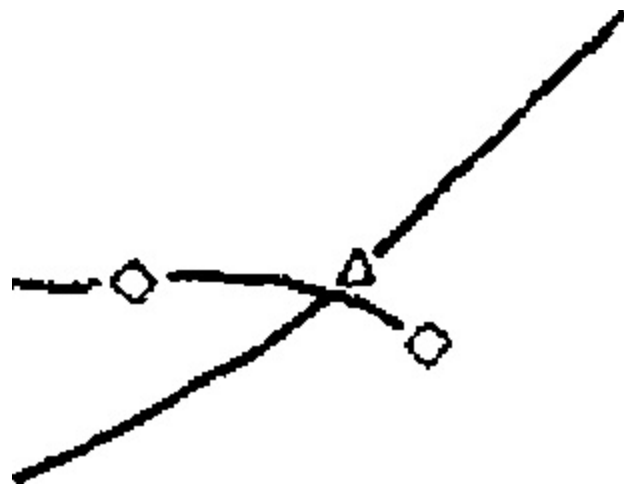
苏格兰

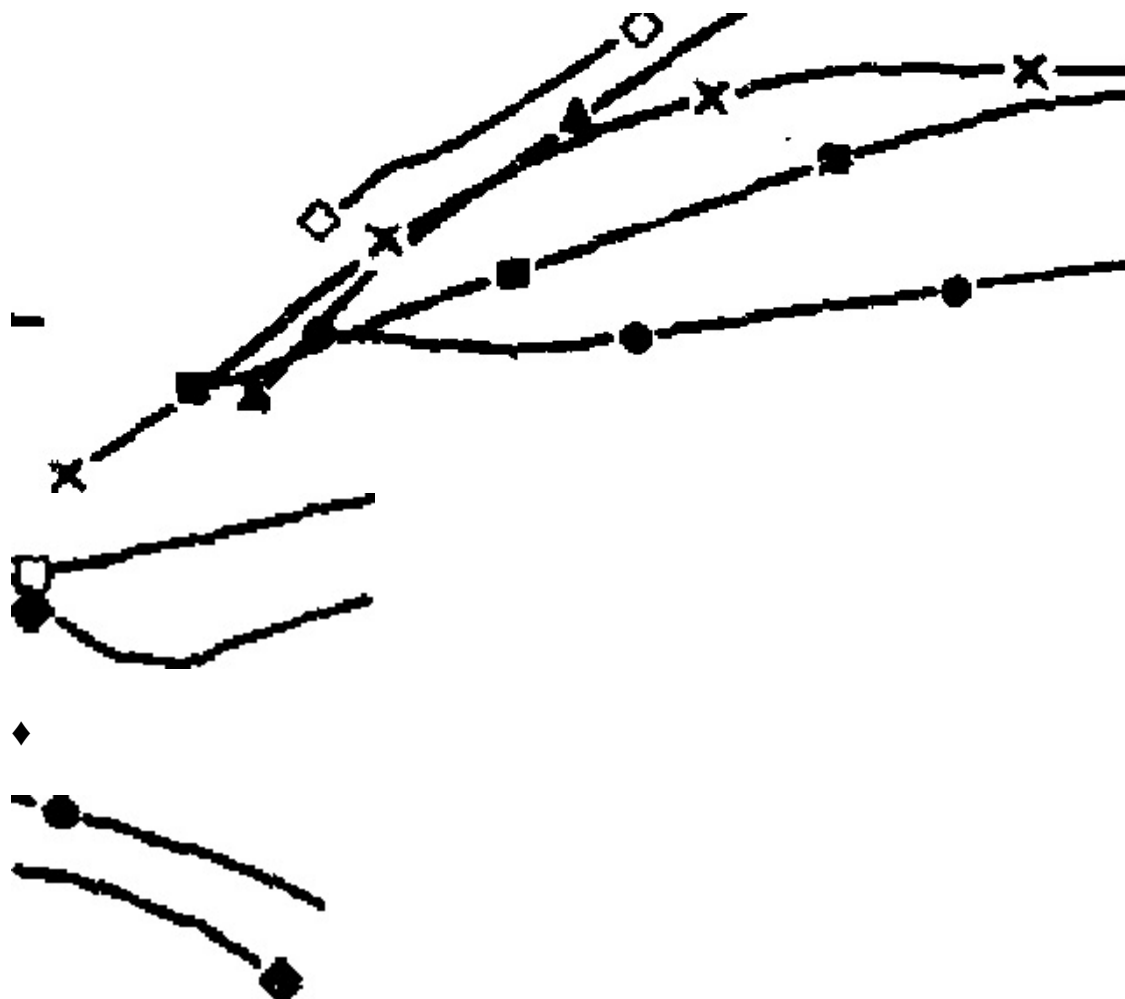
瑞典

△

△

◇





5

1910 1915 1920 1925 1930 1935 1940 1945 1950

它至少保持不变，并且在德意志民主共和国，它们在最年轻的组别中则急剧地上升。但是，其他国家还是不同的，对于流动率来说，一开始最通常的趋势是上升，但是然后在后面的某一点上开始下降。需要有趣地指出的是，这种趋势最明显是在图8中，也出现在图7中的两个东欧国家中。在20世纪20年代早期出生的匈牙利和波兰人进入服务阶级的向上流动——他们在战后“社会主义重建”时期达到职业成熟——上升到后来的组别很难匹配的水平。

在较年轻的组别那里，图7和8的曲线变平或下降，我们不能排除这部分地是年龄影响的结果的可能性——以至于实际上，随着这些组中的人变老，更大比例的人会进入到服务阶级的职位。然而，我们将怀疑

的是，这些可能影响到使曲线严重令人误解的程度。这为下面的假设提供了很好的经验基础，并且自由主义者的理论也必定预见，在我们样本中越年轻的人，他们越有可能通过教育获得向上流动，以致这种流动在他们工作周期的相对早期阶段将是明显的。并且在这种关联中，进一步相关的强调是，与刻画流向首次就业的阶级的图7和8对应的曲线同样不能显示出一致的上升趋势。即使仅考虑从20年代以来出生的人，从农民和体力出身进入服务阶级的流动的平稳上升只在一个国家发现——那就是，瑞典。

我们相信，应该在这里强调的是，尽管在现代社会里表现出服务阶级扩张的一般趋势，但是它并没有完全响应工业发展的要求以平稳的速度扩张。在其他因素的影响下，相对迅速的增长和停滞时期是交替的，至少像政治因素，它造成了进入服务阶级的向上流动的比例的上升和下降，匈牙利和波兰的例子也许只不过是给人们留下了深刻印象的例证。¹⁶

我们最好怎样能把前面讨论的关于绝对流动率趋势的发现总结一下？首先，我们可以说，我们对流出率的调查指出了一定的趋势，它看起来可能发生在我们考虑的大部分国家的工业发展的某一阶段，即使不是全部的国家：

- (1) 农业部门中的代际不流动的下降；
- (2) 从农民出身流入工业中体力就业的流动的增加；
- (3) 从农民和体力出身流入服务阶级职位的一些上升趋势。

因此在这个意义上，我们不同于索罗金所代表的那种极端的反律法主义观点，并且认识到工业主义确实包含着一些典型的广泛的流动流——像实际上卡尔森（Carlsson, 1963）以前在

对索罗金立场的批评中所主张的。

然而，我们也一定要指出我们能识别的趋势很少是随着我们数据相关的时间变化而表现出连续性；在各国的发展过程中的阶段明显是不同的；而且我们所研究的所有其他比率的变化基本上是没有方向性的。因此，我们几乎不能为下面的主张提供证据，在我们研究的欧洲国家中总体的流动率是稳步地上升到以自由主义者的理论所建议的方

式相对较好地定义的“工业的”模式——并且确实没有达到以稳步上升的流动为特征的模式。我们考虑的流出率没有表现出明显的趋同趋势；并且不管它们可能遵循怎样的趋势，在总体流动率上，它们不可能和一致的向上流动趋势相联系。根据所提供的证据，并且尤其是图1的证据，不能认为在我们的样本国家中在二战后开始他们的工作周期的人，总体上比那些在20年代首次参加就业的人总体上生活在更具流动性的社会里。

%

被我们的发现显示出可能符合条件的是爱尔兰和波兰。能被认为符合预期的是，在工业化过程中总体流动水平的向上流动将会发生，在此过程中农业就业人口的下降或者也许更明确地

是占统治地位的农民经济的中断，并伴随着对产业工人的增加的需求而发生。但是，即使如同泽特伯格和李普塞特所主张的，这种类型的变动能被看成是工业社会的出现的一般性特征，根据我们的资料，至少有两点仍需要进一步指出：第一，流动中的向上趋势一定要被看成是限定的和只此一次的那种；第二，它仍然为绝对流动率和流动模式随着国家进入发展的深入阶段的随后变化留下了很大的空间。¹⁷

相对流动率

我们现在转向从相对比率的角度思考代际阶级流动趋势，我们将用到机会比率这一术语。也就是说，这个比率表示的是在两个不同的出身阶级中的个体被发现在两个不同的最终阶级中的一个而不是另一个的相对机会[•]，或者，也可以说，它显示了在出身阶级和所涉及的最终阶级之间存在的净联系的程度。关于这些比率，有两点可以在这里进一步指出。

首先，能在流动表内计算的总的机会比率集合可以被看成是代表流动表所体现的“内在的流动体制”或“社会流动模式”。并且因为机会比率是“不受边际影响”的测量方式，尽管它们的边际分布是不同的，可能这种隐含的体制或模式在两个或更多的流动表之间维持不变，这样，所有的绝对比率能从中推导出来。而且，我们能补充一点，可能用机会比率表示的相对比率以某种系统的方式在表与表之间不同，如果没有，从绝对比率的观察中这是很明显的。

第二，机会比率是对数线性模型的组成部分；在那里这些比率被看成是对相对流动比率的测量，关于后者的假设能通过这些模型的应用来表示和正式检验。这是我们在这里将要遵循的方法。

在检查相对比率时，像我们对绝对比率的研究一样，我们将试图推断在我们的国家样本内随时间变化从连续的出生组的流动经历变化的程度。然而，这里处理的不是逐年的组，我们区分了四个十年的出生组，给定了样本所来自的调查的日期的接近程度，这四个组可以被认为在近来欧洲经济史的广阔长河中多少有可比较的区域。

这些组中的第一个——就是最早的——包括55到64岁的人，他们大部分在20世纪的头二十年出生，他们在两次战争之间的萧条岁月之前或之中就业。第二组是45到54岁的人，他们大多在20年代出生，在30年代晚期或二战期间参加工作。第三组是35到44岁的人，他们出生在20年代末和40年代初之间，在二战期间他们的工作周期很大程度上被耽误了。最后第四组是25到34岁的人，他们出生于30年代结束以来并且他们大部分在就业时正赶上长期的繁荣阶段。这最后一个组明显由那些不能总体上认为已经进入职业成熟期的被调查者构成，并且在可能与对我们的结果的解释有关的时候，我们一定要想起这一点。

当我们将我们的国家样本分成组时，还有一个潜在的问题，在每一个组的流动表中有过于低的单元格数字。为了避免这个问题，我们将这个分析建立在我们设计的五等级的版本上（比较附表2）。

至于相对比率，像我们已经指出的，在遵从自由理论的解释和来源于FJH假设的解释之间存在明显的对立。根据前者，在工业社会发展的过程中应该发现相对比率变得越发平等的趋势——或者，你可以说，所有的机会比率越来越接近值1，它表明阶级出身和最终阶级之间是完全独立的或者称为“完全流动”。根据后者，相对比率在有市场经济和（至少）核心家庭体制的所有社会中是基本相同的，不管它们的工业发展

水平可能达到什么阶段；并且这样的话，当研究在特定的工业社会内随时间变化的相对比率时，它基本上显示出较少的变化。

于是我们可以从试图评价这些竞争性观点开始，到最后引进一个相当简单的对数线性模型。至少如果这被看成严格的普查（strictosensu），它能提供一个在FJH假设下期望值的直接

表示。这个模型，我们以前称之为“不变的社会流动”（CnSF）模型（Goldthorpe, 1980, 1987:第3章；Erikson, Goldthorpe and Porlock, 1983）针对当前的目的能被写成

$$\lambda_{ijk}(1 + \dots)$$

$$A; C + Af \quad (1)$$

在这里是包含出身的阶级（O）、最终的阶级（D）和组别（C）的三维表格单元格中的期望频率，在方程式的右边， λ 是一个比例因素， λ_f 、 λ_C 、 λ_D 分别代表个人的出身、最终职业和组别分布的“主要”影响，其余的项目表示表格中三种可能的二维关系的影响。

这样，模型需要大量的实质性命题，它们大部分是没有问题的：例如，出身的阶级和最终的阶级之间存在的关系；出身的阶级和组别之间以及最终的阶级和组别之间存在的进一步的关系——换句话说，不同组别的人有不同的出身和最终阶级的分布。然而，进一步的命题是关键。因为在模型中提供三个变量之间的关系这一项没有出现），出身的阶级和最终的阶级之间的关系在各组之间是不变的也是必要的，或者你也可以换种说法，在流动表中连续各组所对应的用机会比率测量的相对比率是同一的。

于是我们可以分别思考我们的九个国家，并且在每一个个案中上面的CnSF模型符合三维表，它包含我们打算区分的出身的五个阶级、最终职业的五个阶级和四个组别。这样做的结果表示在表1中。

在这个表中我们也报告了应用表示阶级出身和最终职业阶级独立的模型的结果；就是CnSF模型减去这一项。我们不期望这个独立模型符合数据——并且，像所看到的，它决不是这样的；但是它可以看做是一个有用的基线，根据参考我们能评估的东西，通过在表中第四列 r^2_C 这个统计量，CnSF模型能解释的出身的阶级和最终的阶级之间的总体关系的大小。¹⁸

另外，除了更有用的“拟合程度”统计量之外，我们赋予表中最后一列的值为统计量 G^2

(S)。这里引入它，我们是试图处理产生于我们的国家样本的规模中较大的不同的困难。由于这种不同的缘故，当统计显著相对较小地背离

我们要拟合的模型时，我们的国家流动表在揭示能力上相当不同。它好像是我们正在用很大的不同倍数的显微镜观看幻灯片：我们有可能在一些个案上比在其他个案上看到更多的细节。这样，明显存在这样的危险，我们不能在各国间用公平的方式评价模型。例如，可能导致我们在波兰的案例中拒绝模型，由于偏差，它们也表现在爱尔兰的案例中，只是我们没有观测。这样，我们显然需要拟合度优良的某种测量，它被样本规模标准化。一种可能性是采用 C^2/W 。然而，作为一种更精确的测量，我们倾向于采用施瓦茨（Schwartz）所提出的 G^2 (5)，它由 $(C^2 - 40/7V) \times K + c//$ 得出，这里尺是用来作为标准化的样本规模。¹⁹我们依照惯例，设等于我们考虑的国家样本中最小的规模——这样，在表1中，是1746。为了帮助读者记得 $C^2(S)$ 的假设特征——它是在其他条件相等时，我们期望从样本规模尺中得到的 G^2 的值——我们仅用最接近的整数报告它。

表1四个出身组别的代际阶级流动拟合模型的结果

模型	G^2	df	P	rG^{2t}	$G^2(S)$	
					(1,746)	
英格兰 (N ^8,343)				•		
OC DC (con, ind.)	1695.0	64	0,00		16.1	405
OC DC OD(CnSF) 法国 (N = 16,431)	53.1	48	0,28	96.9	2.6	49
OC DC	6370.6	64	0■00		24.7	734

OC DC OD	96.7	48	0.00	98.5	2.0	53
(原) 西德 (N =3,570)						
OC DC	1092.0	64	0.00		21.2	567
OC DC OD	81.9	48	0.00	92.5	4.4	65
匈牙利 (N=10,319)						
OC DC	2386.0	64	0.00		19.2	457
OC DC OD	69.9	48	0.02	97.1	2.4	52
爱尔兰 (N =1, 746)						
OC DC	902.3	64	0.00		29.2	902
OC DC OD	60.2	48	0.11	93.3	5.2	60
北爱尔兰 (N = 1,808)						
OC DC	780.6	64	0.00		25.5	756

OC DC OD	44.5	48	> 0.50	94.3	5.0	45
波兰 (N =27,993)	•					
OC DC	7357.7	64	0,00		19.6	519
OC DC OD	66.7	48	0.04	99.1	L4	49
苏格兰 (N =3,985)						
OC DC	1146.6	64	0.00		18.1	538
OC DC OD	66.3	48	0.04	94*2	4.4	56
瑞典 (N =1,882)						
OC DC	403.9	64	0.00		17.3	379
OC DC OD	45.2	48	> 0.50	88.8	5.1	45

注释:

* 0 =出身的阶级;D =最终的阶级;组。

+ χ^2 表示把一个模型当做基准(这里是条件独立模型)，另一个复杂模型(这里是CnSF模型)所获得

的在 G^2 上百分比的减少。这个统计量的进一步的讨论，参见注释18。

本A是差异指标，表示在所分析的表格中被特定的模型错误分类的所有样本的百分比一也就是说，被分配到错误的单元格。 —

这样，我们从表1的内容中能了解到什么？实际显现的是CnSF模型表现得非常好。正确的是，报告的P值仅在九个国家中的四个显示——英国、爱尔兰、北爱尔兰和瑞典——你可以保留这个模型，根据通常的0.05标准，作为零假设。然而，也很明显，大部分的 G^2 和相应的值可归因于样本规模的差异。当你检查在表中最后一列的 $G^2(S)$ 值时，会发现这些实际上被限定在相当小的范围内，而且它们决不超过65，隐含着自由度等于48，值大于0.05。换句话说，如果我们将整个样本规模限定在1746上，像我们已经指出的爱尔兰那样，我们就会发现对任何国家都很难拒绝CnSF模型——尽管前西德一定被看成是基线的例子。

因此，根据前面的发现，能指出的是尽管至少在我们的一些国家中一定能发现对CnSF模型的显著偏离，这些偏差也不完全表现出是真实的。在这种关系中，进一步需要指出的是在所有的国家中除了一个CnSF模型解释了出身的阶级和最终的阶级之间存在的全部关系的90%以上——例外的是瑞典，那里独立模型拟合得最差；另外，在不同国家的流动表中，CnSF模型导致错误的分类在所有的案例中至多仅仅是5%多一点。²⁰

结论

在这篇文章中，我们为了评论关于工业社会内流动趋势的各种争论，已经尽力使用了来自欧洲国家的数据。可能要说的是，主要的结果是消极的。•就是，对与我们称之为工业主义的自由理论相关的主张表示相当的怀疑。我们发现，在我们考虑的国家内，没有迈向较高的总体流动水平或社会流动性的一般和持久趋势的迹象；也没有流动比率，无论是绝对的还是相对的，向任何其他的一致性方向变化的迹象；也没有迹象表明这些比率在各国中随着时间变得趋同。最能说明支持在工业发展和增加与更标准化的流动表之间存在某种联系主张的是结构性变化——最重要的是，农业的衰落——可能造成总体流动率与也许在特

定的时期内和非常不同的阶段上的流动率的上升趋势。

这些结果全都是对自由理论更有破坏性的，因为，像我们以前强调的，在二十世纪中期，特别是战后时期，欧洲提供了一个这个理论应该显示它的效力可能性的情境。而且，我们可以重申这一点，在我们的发现中的来自我们依赖（准）组别分析的任何扭曲，并且尤其是来自年龄和时期的影响的混淆，是不可能分辨不公平地反对自由主张的那种见解：无论如何，相反的主张应该是被支持的。

因此，我们相信，试图用表现出来的规则的 发展模式表示现代社会的流动率变化的努力（它由工业主义的功能性逻辑所驱使），面临着严重的经验困难；并且接下来，我们主张一定要认识到需要寻找使这些变化能得到更令人满意理解的方式。在这种关系中，按我们的判断，本章的分析有重要意义的是：尽管自由理论所预期的在绝对和相对流动比率上的方向性趋势在两个方面都没有被发现，相反的证据的特征在各个国家中是相当不同的：绝对比率没有趋势性的迹象，尽管它经常表现出相当大的波动，但是就相对比率而言，它表现出相当的稳定性。需要指出的是在超越自由理论的努力中，绝对比例和相对比例的处理方式可能会产生相当不同类型的问题和不同类型的分析性任务。

至于绝对比率，自由理论的预期最明显是失败了，我们将指出，因为关于流动的结构变化本身没有自由理论家所主张的规则性。在20世纪五六十年代由像克拉克（Clark, 1957）、罗斯

托（Rostow, 1960）和库兹涅茨（Kuznets, 1966）等作者提出的经济增长分析被认为明显显示了在部门和职业，因此在阶级、劳动力竞争上变化的结果。然而，到现在为止被广泛接受的是，不管这些作者的著作可能提供了什么样的理论见解，它不允许人们在历史层面上思考，按照定义好的发展阶段序列，通过这些序列，不同国家的劳动力结构随着工业化进程依次发生变化。尽管变化的特定的非常一般的趋势在这方面可能被识别到，不同个案中的相当大的差异仍是主要的，在变化发生的速度上，在变化的不同方面被时间或重叠分隔的程度上（Vogelmann, 1978; Gagliani, 1985）○

为本文的分析提供素材的欧洲工业化经验，它本身很好地显示了劳动力发展可能遵循的路径的多样性。这样，国家的阶级结构的历史形成过程一定被看成不仅反映了早期或晚期的工业化，而且还反映了一方面来自国际政治经济，另一方面来自各国政府响应内部和外部压力采

取的各种战略的重要影响根源。这里只采用一个例子，农业的收缩——我们已经发现它在绝对流动率变化的模式中扮演主要的角色——不能被理解，因为仅根据部门变动的边际生产率和经济增长理论所强调的对农业产品需求弹性的不同，它发生在特定的国家中。因为我们国家的土地史能详细地显示（参见Priebe, 1976),农业收缩的速度和时序也”——通常是更具决定性地——反映了国家在国际贸易关系中处于中心还是边缘位置，处于经济支配还是经济依赖地位；并且，进一步，反映了它们政府采用的关于农业的政策在社会组织和保护方面是抵制还是接受市场力量。²¹

因此，一旦同意流动的结构性情境的决定因素的可变性和灵活性，绝对流动率随时间变动几乎无趋势的程度不再被认为是令人吃惊的了。如果这些比率的变化确实很大程度上表达了外在影响的多样性的变动的事态，于是索罗金指出的“无趋势性”事实上一定会被预见到。值得指出的是，它是一个关于这些线索的根本性的争论，这些线索由一些欧洲经济和社会史学家探究，他们试图加入社会学争论。在反对“在工业化过程中社会流动是持续增长的观点”中，这些作者强调影响流动水平的“因素的多重性”；并且，取代发展阶段论，他们试图建立符合经验的大量的在欧洲发生工业化的时期内流动上升和下降的不同的“时期”或“阶段”（尤其是参见Kaelble, 1984: 490;也可参见“斗ble, 1981; Mendels, 1976; Kocka, 1980) ○

这样，我们将主张就流动的绝对比率而言产生的关键问题是，用宏观社会学的术语来说，它们遵循的变化过程是否发生或到什么程度实际上是一个开放解释的现象。与相对比率相比，对绝对比率的时间变化印象深刻的研究者已经得出结论，绝对比率的动力机制一定主要在于结构影响，并且接下来他们主张这些不应仅仅看成是令人讨厌的事，而应该把它们本身变成研究的关

注点（例如 Hauser 等, 1975; Grusky and Hauser, 1984; Goldthorpe, 1985)。然而，尽管这种主张是明显符合逻辑的，它确实留下了未定的问题就是怎样理解结构影响——怎样理解绝对比率的变化——它是可能达到的。就关于这些影响的一般意义而言，当应用到特殊的例子中，它们能证明有很大的解释价值吗？或者你可能在这方面被迫转而不情愿地大大地依靠特定的历史描述——像索罗金实际上包含的那样的一种立场？或者是否也许存在居中的可能性？

现在转向相对比率，我们碰到一种非常不同的情形。在这种情况下，自由理论被破坏了，因为，不是预期的变化趋势，而是在更大的平等的方向上，我们发现了基本上稳定的迹象。尽管相

对比率的变动在一些国家能被看到（见Erikson and Goldthorpe, 1992: 90-101），这些不仅是在

不同方向上的变动，而且更重要的是非常有限的幅度，它们不同于在绝对比率上观察到的变动——以致有人可能希望说是“摆动”而不是波动。换句话说，自由理论在这里明显是失败的，因为工业主义的逻辑实际上在所期望的社会选择过程中不会自动地产生变化，并且通过它不会产生在流动性和开放性上的平稳增加。

在这种利益关系中，自由理论的最近的支持者明显已经相当显著地修正了他们关于相对比率的立场。这样，例如，特里曼首先很大程度上根据工业制度的功能必备项的基本原理试图提供趋向更大开放性的假设（1970: 218）。然而，在最近同伊皮尔合作的论文中，他更强调对由条件上更平等的更直接的因素所创造的更大开放性和机会平等起作用的因素上——就是，由家庭拥有的经济、文化和社会资源的更加平等造成的。并且尽管这仍然坚持条件平等性上的增加本身最终来源于工业制度的发展，与此同时“工业制度和不平等没有同步变动”的观点是可接受的，并且此外其他因素，尤其是政治因素——例如，一个国家是否是社会主义体制——可能也影响所存在的不平等的程度（Treiman and Yip, 1989: 376-7）。也就是说，

看起来这里应该认识到，甚至在经验上能发现趋向更大流动性的国家里，也不能简单地认为这是发展的必然性，而是一定要解释成社会行动的相当复杂模式的权宜性结果（也可比较

Ganzeboom, Luijkx and Treiman, 1989；Simkus 等，1990）。并且相反地，这个修正的显然更弱的立场当然能适应另一种可能性，在个别情况中，没有这种类型的趋势被观察到——因为抵消的力量实际上证明是非常强的。

我们可以补充一句，我们显示的相对比率的稳定性获得的显著性，不仅是因为我们的数据涵盖的时期包含空前的经济增长岁月，而且当然是一个主要的政治剧变，在此期间的战争和革命的过程中，国家的边界被刷新并且发生了大规模的人口移动。²²隐含在我们的国家样本中

的各组 的流动经历中的相对比率表现出很小变化的事 实——不管是方向性的或以其他方式的——都变 得更加显著。尽管我们不能支持持续发展趋势的 主张，显然我们发现一些有较多社会学兴趣的迹 象：恒久不变的是在我们研究的一些国家中主导 的社会过程随着年代总体上一定是以它们所见 证的转型和动荡为特征。

此外，像我们指出的，这个发现可能是与更 大的社会学争论有关，也 就是，由FJH假设所 代表的。我们已经提出分析，这些分析显示了在 流动模式上的一些变化确实发生在各国之间 ——实际上，随着时间超出 国家之内——并且这 些不同也没有减少的趋势（见Erikson和0○1(1-thoipe, 1992: 90-101)。这样，趋同的预期没 有出现。然而，跨国之间的差异没有表现出增

加；并且，更重要地是，如同我们在其他地方试 图表明的（Erikson and Goldthorpe, 1987, 1992:

第5章），不能认为足够充分地排除这个可能 性，FJH假设主张的在相 对比率上的“基本”相似性是我们观察到的时间上的稳定性的主要 来源；或者，就是持久不变首要地反映了共同性 的可能性。 ’

换句话说，至于由FJH假设提出的相似性 程度成立，我们可能认为国家 内部流动性在时间 上的变动只是围绕着假设隐含的标准模式发生 的摆动，或者，无论如何，认为由于这种模式造 成的任何影响使得流动在 频率和范围上是受到 限制的。并且在这点上，于是最终的任务变成 理解这些影响；或者说，力求解释的不是像利伯森 (Lieberson, 1987)已 观察到的在宏观社会学内

附表1作为资料来源使用的国家（或地区）调查

国家或地区调查		日期	调查细节的参考
英格 兰	牛津全国职业流动调查	1972	Goldthorpe(1980)
法国	INSEE Enqu^te Formation-	1970	Pohl,Th6lot and Jousset(

	Qualification Professionnelle		1974)
原西德	ZUMA Superfile	1976-1978	Erikson 等人（1988）
匈牙利	匈牙利的社会流动和职业变迁	1973	Andorka Zag6rski(1980)
爱尔兰	职业流动的决定因素	1973-1974	0 ⁵ Muircheartaigh/Wiggins (1977)
北爱尔兰	职业流动的决定因素	1973-1974	0 ¹ Muircheartaigh/Wiggins(1977)
波兰	社会一职业结构的变迁	1972	Zag6rski (1977 - 8)
苏格兰	苏格兰流动研究	1974-1975	Payne(1987)
瑞典	生活水平调查	1974	Anderson (1987)

	附表2	职业等级分类表	
		分解的类别	
全部类别			

	七等级+	五等级		三等级
--	------	-----	--	-----

I高级专业人员、行政人员1 和官员；大型企业的管理 者;大的所有者

n低级专业人员、行政人员> 和官员；高级技术人员 小型企业的管理者；
非体 力雇员的主管 **J**

IIia常规非体力雇员，高级的～

(行政和商业机构) ‘

mb常规非体力雇员，低级的

(销售和服务机构) j

IVa有雇工的小业主、工筐等，

1+11服务阶级:专业人员、行政 人员和高级技术人员P 非体力拽

卜

瓜常规非体力工人：在行政和 商业机构的常规非体力雇」 员；销售人
员；其他普通服务 工人

I-瓜职员：白领工人

非体力劳动者

等

IVb没有雇工的小业主、工匠

^ IVa+b小资产者:有和没有雇员的

IVa+b小资产者小业 主和工匠等等」

Afr Afr

农场工作者

IVc+Wb农业工作者

Wc农场主和小自耕农;其他IVc农场工作者:农场主和小自耕农

在第一产业的自雇工人 农以及其他第一产业的自雇者

V低级技术人员; 体力工人,

的主管

VI熟练体力工人 Wa半熟练和不熟练体力工人 (非农部门, 等等)

VBb在第一产业的农业和其 他工人

>V+VI熟练技术工人:低级技工;体 力工人的主管;熟练体力工人

VIU非熟练工人:半熟练和不熟练 体力工人(非农部门, 等等)

VHb农业劳动者:在第一产业的农 业和其他工人

V+VI熟练工人

VHa非熟练工人

>体力劳动者

附表3以不同职业量表作为基础的三重等级分类的阶级图表的评分

等级

量表_	i+n	I	IVa+b	IVc	V+VI	Wa	Wb
Treiman	56	35	42	44	35	29	24

Hope - Goldthorpe							
(英国)	63	36	39	47	40	29	31
Wegener (原西德)	92	50	49	50	49	39	30
爱尔兰职业指标							
(所有爱尔兰国家)	58	30	42	42	37	24	26
de Lillo—Schizzerotto							
(意大利)	71	41	51	48	34	20	11
Naoi(日本)	62	41	37	37	41	33	30
Ducan(美国)	66	27	46	25	33/	17 、 ■	14 ,
分类	1			V 2		V 3	

*国际Trehnan量表以及原西德和日本所用的量表可以作为职业声望量表，尽管是以不同的方式制作的；英国和意大利的量表倾向于用大众估计的职业一般愿望；美国的量表尽管开始制作成职业声望量表的指标，现在一般被解释为职业的社会经济地位的量表。进一步的细节可参见Treiman (1977) , Goldthorpe and Hope (1974) , Wegener (1988) , Boyle (

1976), de Lillo and Schizzerotto

(1985), Naoi (1979)和 Ducan (1961)。

分析性策略早已主要指向的差异，而是差异的缺乏——不幸的是，对此，适当的策略很大程度上仍处于设计阶段。

(李国武中央财经大学社会学系)

1.本文以 R* Erikson and J. H_ Goldthorpe, TTW **Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies** (The Clarendon Press 5 Oxford, 1992), 第3章为基础。本书所报告的这项研究得到CASMIN项目资助，以曼海姆大学社会研究所研究为基础，也得到了 Stiftung Volkswagenwerk基金资助。读者要想详细了解研究所遵循的综合的方法论可以参阅上面的著作（第2章）。

2.罗斯托的“增长阶段”模型在这里的影响看起来是特别重要的，见 Rostow, W, , TVw **Stages of Evononinics Growth: A Non-Communist Manifesto. Cambridge** • Cambridge. University Press, 1960, 第1章。也许还有由Landes提供的对欧洲工业发展的解释——尽管证据是间接的，他重点强调来自英国的生产技术向欧洲大陆其他经济“后发”国家的扩散比率

和模式。见 D. S. Landes, “Observation on Fra_nle: Economy, Society and Politics* ^ **World Politics**, April, 1957 ; **The Unbound Prometheus**,

Cambridge ; Cambrige University Press, 1965 (2nd ed 1972)

3-这样，例如在Kerr等人对法国和意大利的讨论很大程度上是和由坚持“世袭管理”的“家族企业”的重要性导致的工业发展障碍相关的（参见 C, Kerr, Mars/iaH, Mar^c ami **Modern Times** f Cambridge ; Cambridge Universi-ty Press, 1960, 页 141 - 142, 同时参照 Landes, 1957);和对德国的讨论，由一个王朝的精英发动的工业化带有社会刚性和权威主义的困难（例如页54 -55, 150-151)。

4.有意思的是，贝尔应该参考他所评论的“相对未经检查”的情况。这个陈述可能对美国的工业主义理论家来说是正确的，但是在欧洲的经济和社会史学家那里却很少是这样认为的。

5. 就移民而言，对流动比率和倾向的可能影响的详细评论，特别是关于爱尔兰的情况。参

见 Hout, *Following in Father's Footsteps: Social Mobility in Ireland*. Cambridge • Harvard University Press, 1989 ○

6. 就我们现在的目的而言，年龄效应造成的时期混淆是最可能产生问题的。因为组别效应出现在数据中，这可能被看成是对抗长期趋势发生的有效证据。

7. 实际上，这是我们所使用的九个国家样本中的最高年龄。

8. 得出这个信息的问题的措辞在不同国家的调查中多少有些不同，但我们认为这对数据的比较而言绝对不会有何显著的影响。在这个和所有类似的情况中，问题的措辞、变量的建构等全部细节参阅CASMIN国际社会流

动高级文件的备忘录。

9•我们非常感谢Jan Hoem对我们工作的这方面的慷慨帮助。

10. 这些图没有被显示出，但是接下来可能假定，在没有考虑从出身的阶级到首次就业的阶级的流动比率的地方，我们的发现在这方面没有严重限制我们已经获得的从出身的阶级到现在的阶级的比率。

11. 在这里我们报告的关于匈牙利的结果当然确实取决于我们认为农业合作社或国家农场中的工人 (Wb)与农业所有者 (IVc)有不同的阶级地位。匈牙利的一些分析家没有做这种区分；但是在灵活处理的地方，我们将主张这样做的愿望。毕竟，最近的战后土地改革和随之而来的集体化运动目标无疑都是改变农业阶级关系。在波兰的案例中，应该指出，政府在40年代末发动的集体化农业努力碰到了凶猛的农民的反，最终在1956年放弃。

12. 尽管我们这里被迫使用明显相当粗糙的基于较早的比较研究的三等级分类，但是我们一定要强调我们确实获得了较高标准的可比性数据。对用原始单位记录的数据（参见Elton and Goldthorpe, 1992:第2章）的系统化

记录的结果是，我们可以合理地确保“非体力”、“体力”、“农业劳动者”的分类可以一致地应用在不同国家，优于仅仅是名义变量所提供的比较结果。

13. 也许要指出的是，在图4中针对瑞典的曲线的左尾被删除了。这是因为它的不可靠性，如同由Hoem提供的检验所确定的（参见 Erikson and Goldthorpe, 1992 ■.第3章，附

录）。同样的原因，在图8我们也删除了北爱尔兰的曲线的左尾。

14. 这些结果是和Lipset - Zetterberg对绝对比率

上的跨国相似性的假设直接相关的，因为事实上这是根据从非体力向体力职位流出比率设计的，反之亦然。这里我们没有继续这个

问题（但是可以进一步参见Erikson and Gold-thorpe, 1992:第6章）。

15. 遵循等级水平，我们假定，进一步的向上流动可以由从in等级出身进入I + n等级地位的人表示——我们的3 x 7表格不能使我们做出区分。

16. 例如，在英国的情况中，跨组别的进入服务阶级的向上流动的多少连续的上升可能与这个阶级在1931至1951年之间的某段时间的

低很多的事实反映了在回归分析中的分析单位通常是个体，而在对数线性模型中它们是交叉表格的单元格并且数值是一个单元格中个体的数量的事实。这样汇总的数据一定被期望比个体水平的数据揭示出更强的规律性。Schwartz的总结（1985:2-3）是中肯的： rG^2 s “测量一个模型如何充分地解释了在事先指定的一套变量之间的观察到的关系，而 R^2 和 Eta^2 测量的是可以被它和指定的独立变

数量。”

相应的稳定的扩张有关（没有1941年的普查资料）——然而，在接下来的几十年里几乎没有增长（参见Goldthorpe, 1987:第2章）。

至于社会主义社会，可能需要进一步指出向上流动“抛物线式”的曲线的迹象，与我们记录的匈牙利和波兰的情况相同，也出现在1984年进行

的调查的战后捷克斯洛伐克的数据中。

17. 而且，简单地将农民经济——或社会——等

同于“传统”情况是有误解的。于是，某人可能有理由谈及至少直到20世纪40年代在爱尔兰的大部分地区存在的农民经济，它的许多关键的制度特征——最重要的也许是不可分的继承方式-是相对新鲜的。如同

Arensberg Kimball (*Family and Community in Ireland*, Cambridge : Havard University Press, 1940, and ed, 1968。)的经典刻画，

爱尔兰的农民社区事实上已经被看成是，在 1846 -1849年的大饥荒和接下来在1870年至

第一次世界大战之间引进的土地改革立法之后，爱尔兰的经济和社会条件下的历史遗产。

18, Goodman (1972)提到的作为“多元确定系数”的 rG^2 ，应该放在对数线性模型的特定情境下解释而不应该被认为是也许更熟悉的回归分析的 R^2 ，这是很重要的。像Schwartz 已经指出的（1985），值典型地比 rG^2 s 值量的（线性）关系解释的一个变量中的变化

可以补充的一点是， rG^2 的实质性意义当然取决于选择的作为基准的模型。见

L A. Goodman, ^u A General Model for the Analysis of Surveys[^], AJS 77, 1972; J. E, Schwartz, “Goodman’s Coefficient of Multiple Determination ; Why it is Not Analogous to R^2 ” Stock* holm; Swedish Instiute for Social Research, 1985。

19. 这个建议由Joseph E. Schwartz在私人交流中

提供给我们，对此我们表示感谢。

20. 我们要补充的是，关于从出身的阶级到首次就业的阶级的流动的数据的等价的分析的结果基本上是相同的。只有一个例外，爱尔兰，根据 $G^2(S)$ 统计量，CnSF模型将被拒绝；并且也只是在瑞典的案例中，模型没有解释出身——最终职业全部关系的至少90%，而在所有案例中

至多只有5%多一点被错误地分类。然而，应该指出，因为缺乏关于首次就业的信息，我们对原西德的类似情况不能进行分析。

21. 此外，尽管我们相信“需求方”的因素在促进结构变迁上一般说来是最重要的，“供给方”的因素也应该给予考虑——例如，人口变动的影响，包括迁入和迁出，以及妇女的 和不同年龄组的劳动力参与率的变化。并且在这些方面非常政治性的干预可能明显起了关键作用。

22. 最重要的是，作为二战的后果，西德产生于第三帝国的分裂，并且波兰前线向西移了大约150-200公里——这两个变化都伴随着大量的人口变动。此外，有人可能会指出下面的事实，1920年匈牙利的切断（它几乎损失

了70%的地区和60%的人口）；以及在独立战争和内战之后，1920-1922年爱尔兰的分裂，以致产生了爱尔兰自由政府（它在1949年变成了爱尔兰共和国）和北爱尔兰的六个国家，直到1973年成为有自己的议会和政府的大不列颠联合王国的组成部分。

► 收入变动和贫困发生的现代分析

Peter Gottschalk

不平等、收入增长和变动：基本的事实

20世纪50年代和60年代期间，美国的平均工资迅速增长，并且围绕着这种增长的平均工资的离散变化很小。从70年代开始并且一直到八九十年代，这些模式发生了转变：平均工资增长缓慢，并且不平等迅速增加。

在劳动力市场上的这些变化反映在家庭收入分布的变化上。¹家庭收入分布的均值在1973年以后确实增加了，尽管平均真实工资几乎没有变化，因为家庭成员增加了工作时间的数量。然而，工资不平等性的增加可由家庭收入差距的扩大反映出来。大量的描述性文献已经证明了不平等的上升，然而很少有行为科学文献寻求描绘这种上升的原因。²

家庭收入分布上的这些变化直接影响了贫困率。在50年代和60年代期间，衰退时期在贫困上的暂时性增加被经济扩张时期贫困的下降大大

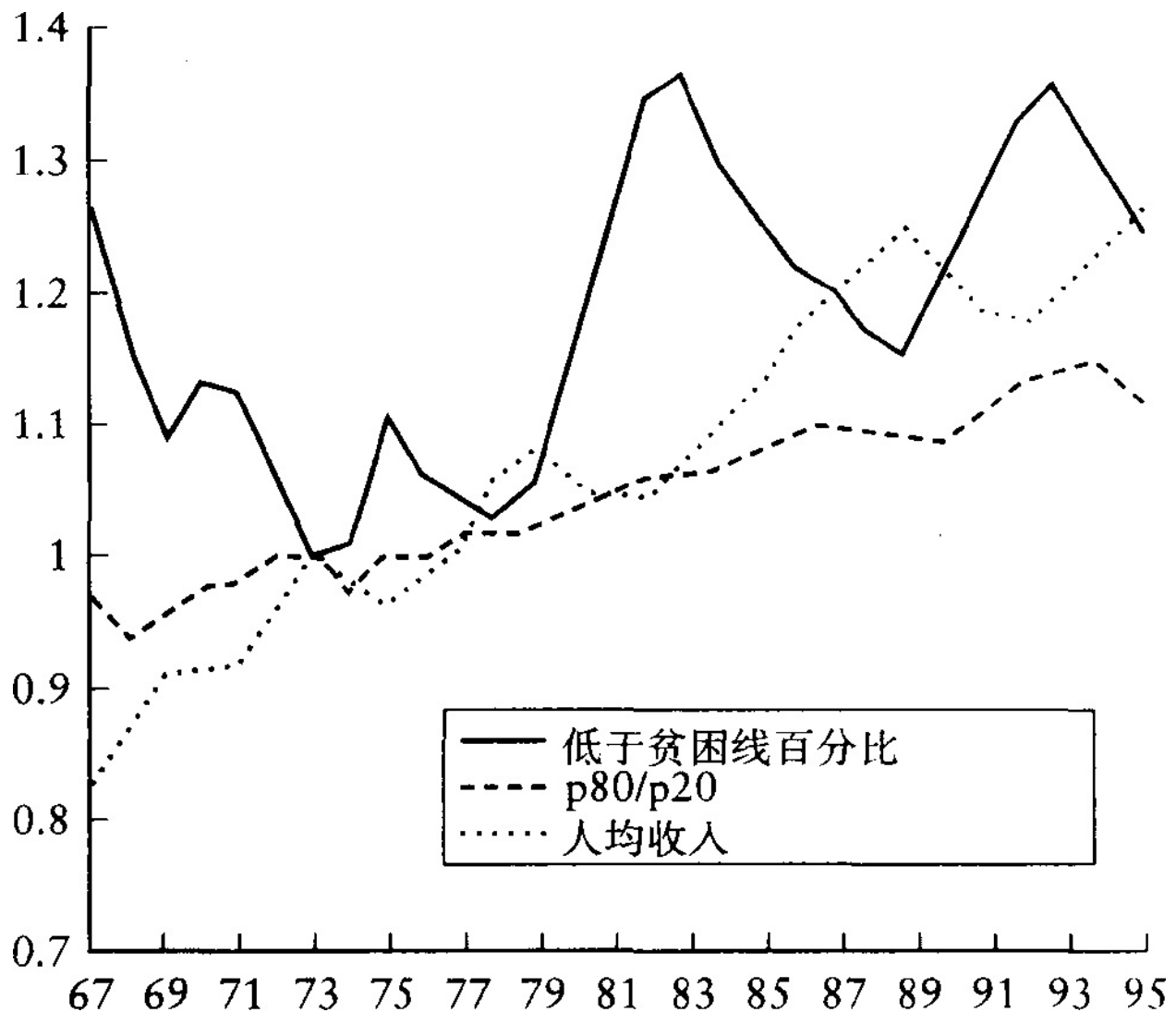
抵消。只要贫穷的人和其他人一起从长期的平均收入的增长中赚到钱，他就会确信贫困率将下降。确实发生了这样的事情，贫困率从1959年的22.4%下降到1973年的11.1%。

但是平均家庭收入、贫困和不平等的这些模式在70年代结束了。图1刻画了真实的人均收入、官方公布的贫困率和第80百分点的家庭的收入对第20个百分点的家庭的收入比率%它是通常使用的对不平等测量的手段。百分点比率经常被用作对不平等的总体测量指标，部分是因为它们不受收入分布极值问题的影响，大部分测量报告把高于特定数量的收入编码为“最高收入”。通过仅要求知道第80个百分点或第90个百分点的收入——它是低于最高编码值的，百分比比率上的变化避免了极值编码的问题。但是其他的测量和其他的比率很大程度上也显示了同样的模式。

过去二十年来，贫困率在经济萧条时期持续增加在经济扩张时期持续下降，就像在60年代一样。然而，在扩张时期的贫困的下降已经不能抵消在萧条时期的增加，并且贫困率从1973年到1994年上升了31%（就是，从总人口的11.1%上升到14.5%），尽管在人均收入上有27%的增加。贫困的增加和平均收入的增加的并存表明增加的平均收入的减少贫困的效应正在被不平等上的增加和人口变动所抵消。人口构成上的变化，像女性主导的家庭的增加，也部分地造成了贫困率的上升。但是这些变化对贫困率的上升和工资不平等的增加是一样重要的（Danz-inger and Gottschalk, 1995）○

*这是测量不平等的一个指标。它是这样计算的，先把家庭收入从低到高排列，然后分成100个区间，处于第80个百分点的家庭的收入表示的是相对高的收入者，处于第20个百分点的家庭的收入表示的是相对低的收入者，前者对后者的比率反映了不平等的程度^——译注

图1人均年收入、80th/20th百分点和贫困率（1973 =1, 0>



资料来源：表B-3和B-5《当前人口报告—消费者收入系列》P60-193和P60-194的表C-1。人均收入是对男性和女性人口的加权平均，包括零收入人口。

概念问题：不平等、经济增长和变动

对许多人来说，不平等的增加被认为仅是一个分布“问题”，如果它指的是在分布底部的人在经济位置上的下降。如果在这个分布中收入增加了，但是在顶端的增加高于底部的增加，于是不平等增加了，但是那些在底部的人的绝对收入提高了。

那些在底部的人的绝对收入的变化受到经济增长的数量、不平等的变化和收入变动上的变化的影响。尽管本文在这三个概念之间作了严格

的区分，概念还是经常被混淆，特别是在大众出版物中。在平均收入上的增加、在不平等上的增加和在流动上的增加每一个分别描述收入的联合分布的一个特殊方面， Δ 用表示，经过

个时点： $t(K, K, \dots, K)$ 。在时点 t 和 $t+\Delta$

之间，经济的增长反映了在这两年中 F 的边缘

»

分布的均值的差异。不平等的增加反映了在边缘分布上的方差（和在较高水平时刻）的变化。收入变动上的变化反映了逐年收入的协方差的变化。

只要在分布中没有其他变化，平均收入上的增加会减少收入下降到一个固定的贫困门槛的人口比例。这个见解位于经济增长能给每个人带来好处命题的中心。然而，如果均值和方差都增加，将不能保证所有人的境况都得到改善。最近几十年美国的经验表明，劳动力市场收入的不平等的增加将全部抵消均值上增加的效应，导致在分布底部绝对（也包括相对）

表1美国的收入变动

一年内的变动（1974-1975）

1975年的五等份

		1	2	3	4	5	总计
	1	0.687	0.221	0.079	0.013	0.000	1.000
1947 年	2	0.215	0.491	0.222	0.069	0.003	1.000

5等分	3	0.065	0-236	0.497	0.176	0.026	L000
	4	0.033	0-049	0.159	0.584	0,175	1.000
	5	0.000	0.005	0.040	0.158	0.798	L000
17年间的变动 (1974-1991)							
			1991年的五等份				
	1	2	3	4	5	总计	
	1	0.421	0.228	0.143	0.130	0.078	1.000
1947 年 5等分	2	0.287	0.360	0-193	0.092	0.067	1.000
	3	0.147	0,206	0.321	0.205	0,120	1.000
	4	0.097	0.120	0,242	0324	0.217	1,000
	5	0.031	0.073	0.102	0.254	0.539	1.000

资料来源：作者根据PSID制作的表格。

收入的下降。

收入变动的指标表示了跨时点的收入是如何相互关联的。没有关于变动的信息，是不可能辨别在一个截面时点（cross - section）的多少比

例的低收入者在接下来的截面时点还是低收入者。如果在某一年的许多低收入者在其他年却获得高收入，那么，横截面的收入分布数据提供的信息就非常有限。只有纵向的数据能产生那样的信息。同样，横截面的数据不能揭示在某一年是低收入的人是否正在变得更穷，也不能揭示富人是否正在变得更富。横截面的数据只能被用来比较在某一年与另一年的低收入的人的特征和数量。

收入变动上的变化

表1使用密执根大学收入动态调查组 (PSID)的资料来证实收入变动的程度。这些数据表明，尽管收入变动是明显的，但也存在实质性的保持不变。表1表明在1974年（我们拥有有效收入数据的第一年）位于一个特定1/5比例中的人在1975年（上部的组）和1991年（下面的组）处于特定1/5比例的概率。³在1974年的最低的1/5比例的人中，68.7%在一年后仍处于最低的1/5比例中，并且至少90.8%的人位于两个最低的1/5比例中。⁴因此，尽管在某一年最低1/5比例的人有变动，但它是很小的，并且变动不是非常大。

当人们爬出分布的底端有17年了，变动比例

自然较高。但是大部分仍处于最低的1/5比例中。在1974年开始处于最低的1/5比例的人中，42.1%的人在17年后仍处在那里。这种持续的程度和得到很好证实的发现——暂时性的收入成分在大致三年之后就会消失是一致的。因此，那些经历了在某一年收入暂时增加的人中，许多在一些年之后将继续趋于贫困。用另外的方式说，在17年后走出最低的1/5比例的概率大大低于把每

m

一年变化的比例加起来所暗含的概率，并且假定在下一个17年变动是独立发生的。⁵那些确实走出底端1/5比例的人，大部分没有很大的进步。同样，停留在最高1/5比例的概率是0.539,有0.793的概率呆在两个最高的1/5比例。

这种变动应该被视为是较大还是较小取决于正在讨论的问题。应该相当严肃地指出这一点，人们不是被固定在收入分布的底端或顶端；毕竟，大多数人的收入随着劳动力市场经验的增加也增加。因此，要当心不要假设在某一年上处于特定1/5比例上的人在下一年还处于那个比例中。然而，变动太低不能抵消逐年不平等的效应。甚至当收入以17年为一个单位被平均时，不平等仅大致减少1/3,它是用90th/10th比率测量的。⁶因此，甚至根据17年的平均收入，“永久”收入的实质的不平等仍旧保持着。⁷

判断美国的变动较大还是较小的另一个根据是和其他工业化国家进行比较。尽管美国比其他OECD国家实质上有更大的不平等，但当谈

及变动时，它不是局外人（Burkhauser, Holtz-Eakin and Rhody, 待出；OECD, 1996）。⁸ 美国跟

法国、意大利和瑞典等国家的变动率是一样的。美国比英国有更大的分散的劳动力市场的事实没有延续进入更大的经济变动。同样，与美国相比，在德国和北欧国家更集中的工资安排制度并没有转化为明显较少的经济变动。

迄今为止，我们的注意力集中在变动的数

量上，而不是变动的趋势上。即使美国有高水平的变动，这丝毫不能揭示用多时期测量的收入的不平等趋势。变动的存在减少了用多年测量的收入不平等水平。然而，只有变动增加时，变动才减少朝向更大不平等的趋势。如果变动是恒定的，我们将只有两种不同的测量不平等的手段：根据演进的横截面数据某一年的测量和基于多年的永久性收入测量。不平等的数量将会较低，但是两种测量都显示了同样的上升趋势。

变动已经增加了吗？测量变动性变化对数据有实质性的要求。变动本身只能用两年或更多年的数据来估计。因此，最低限度要求用三年的数据来测量变动性的变化。而且，需要许多年的数

据来估计甚至在变动没有发生的世界的变动模

式。只有一些研究看到了收入变动上的变化，大

多数研究发现没有，并且没有一项研究发现收入变动有任何的增加（Gottschalk and Moffitt, 1994; Buchinsky and Hunt, 1995）。因此，把变动考虑

进来不能改变朝向更大不平等的趋势。

(王俊北京大学社会学系)

注释：

1. 家庭收入分布的变化也反映了其他变化，包括人口移动和收入的其他来源如转让收入和配偶收入分布的变化。

2. 对这个文献的评论，见Levy and Mumane “U. S. Earning Levels and Earning Inequality,” *Journal of Economics literature* 1992, 30, 1333 -

81。对20世纪50年代以前的不平等模式的讨论，有兴趣的读者可以从Goldin and Margo (“The Great Compression,” *Quarterly Journal of Economics*, 1992, 2, 107, 1 - 34)开始。

3. 上面一组样本由1974年时20 -58岁的男性构成。下部一组样本限定在20 -42岁的男

性，以确保样本成员在1991年59岁或更小。

4. 报告的年收入包括测量误差，它倾向于夸大不平等和变动的数量。为减少测量误差，把

过去三年的收入平均化减少了最低1/5比例中的变动性，大约是10%。

5. 如果在每个时期走出的概率是1 - .687，并且没有从最低1/5中走出来又返回去的，这样，16年中维持在最低1/5比例中的概率将是0.687¹⁶，而不是观察到的0.421。

6. 根据作者制定的90/10比率的表格，它基于

17年的平均收入。

7. 因为拥有低永久性收入的人非常可能面临着借贷的长期性的限制，这

种较长的一个会计时期比一年的会计时期更适当决不是显然的。实际上，一个短于一年的会计时期可能对低收入的人来说是最合适的。

8_1/5比例变化的概率在美国和在我们有数据的其他OECD国家是一样的。然而，因为美国有更大的不平等，所以在美国1/5比例之间的变化要求在收入上有更大比例的变化。

Peter Gottschalk, Sara McLanahan and Gary D. Sandefur

贫困与福利参与的动态变动和代际传递

测量贫困的传统方法是通过分析每年收入的横截面数据检查贫困人口的规模和构成。然而，很大一部分贫困政策的争论集中在不能提供年度收入数据的问题上。例如对长期的贫困或者单独一代的福利依赖以及父母的结果与他们孩子之间的联系等问题存在着实质性的兴趣。在单独的一年中，关于谁是否贫穷（或谁获得了福利）的统计量不能为个体或家庭是否贫穷（或获得福利）的年度的总体数量提供任何信息。它们不能告诉我们今天的穷人（或福利接受者）是否会成为处于贫困的或接受公共帮助的家庭。这里我们考察的，正是关于贫困和福利的动态变动的最新经验研究，以及关于代际之间联系的正在出现的研究。

永久性依赖——陷人贫困和依赖——的下层阶级的前景在80年代期间获得了相当大的关注。保守的分析家像查尔斯·默里（Charles

Murray, 1984)主张，“福利的陷阱”袭击了想要改善他们命运的福利接受者。福利提供了退出劳动力和放弃传统的家庭模式的机会，通过这种家庭模式可以在失业和离婚时抚养孩子。而且；与福利相伴的使人衰弱的效应（debilitating effects）被断言会传递给下一代。根据这个观点，福利计划是问题的一个原因，而不能起到消除贫困的作用。把人们从长期贫困和依赖中解脱出来的方式将是收缩福利体制。

具有讽刺意味的是，人口陷人长期贫困的观念是向贫困开战的动机之一。总结奥斯卡·列维斯（Oscar Lewis, 1961）和迈克尔·哈林顿（Michael Harrington, 1962）的著作，自由主义

者用代际贫困的想法激励公众支持为年轻人创造工作和培训的计划，这些计划允诺将贫困人口和社会的其他人重新结合起来。实际上，贫

困攻坚是为了贫困人口的孩子利益而发动的，他们被认为是被贫困而不是被福利所累。根据这种观点，福利提供了必要的过渡性财政支持，允许穷人获得技能以变成自食其力者。

永久性贫困的幽灵已经被同时用来论证建立和取消社会计划的合理性，它表明了围绕这些问题的争论。而且，正像自由主义者和保守派用永久性贫困的存在来支持他们的政策计划，这两个群体也都否定和不重视在某一时刻或另一时刻上永久性贫困的存在。

两个因素已经证实保守派不时强调的贫困的暂时性特征。第一是他们相信社会的开放性。由于对市场导致在社会和经济阶级中刚性阶级分化的批评的敏感，他们主张在收入分布中存在相当大的变动，并且因此认为对许多贫困家庭来说那不是永久性的地位。第二，他们相信年度贫困的官方测量严重夸大了贫困的数量。把年度收入作为福利分布测量的一个主要缺陷是它忽略了在其他年度性收入上的抵消性

(offsetting)变化。¹ 米尔顿·弗里德曼 (Milton Friedman) 通过让我们考虑有相同年度收入分布的两个社会使这种情况更有说服力，“在一个社会存在很大的流动和变化，以致在收入等级中的特定家庭的位置逐年发生很大的变化。在另一个社会，存在较强的刚性，每一个家庭一年一年地呆在同样的位置上。显然，富有意义的是，第二个社会将是更不平等的社会。” (1962,171) 根据这个观点，我们应该大量关心终生的福利分布。如果在某一年的许多穷人在下一年不是穷人了，那么真正缺乏生活必需品或真正贫穷者是单独一年统计数据显示的穷人中很小的子集。²

尽管由于两个多少不同的原因，自由主义者也不时地忽视永久性贫困的存在。首先，他们相信收入很大程度上是由超出个体所能控制的因素决定的，像经济的健康状态，这使他们强调贫困和福利接受的暂时性特征。家庭开始向艰苦生活开战。在这些艰难时期要减少陷入贫困的命运，可能需要参与政府计划。然而，外部条件可能变化，导致他们从贫困和福利状态中走出来。

第二，因为他们在60年代晚期经历的“贫困的文化”的论战，自由主义者也勉强信奉下层阶级的观念。尽管功能失灵文化的概念最先是作为对资本主义的一个批评提出来的，但是关于贫困的文化争论很快就变成被认为是“责备受害者”，因为超出穷人所能控制的条件。根据这种观点，不是“体制”而是穷人缺乏避免“福利陷阱”的意愿导致了长期性贫

困。³随着黑人雇员变成待处理福利案例之数量的比例日益增加，这种争论变成了对种族偏见的公开指责。结果，自由主义者在70年代从对长期贫困或代际贫困的任何讨论中退缩，因为害怕被贴上种族主义者或不同情穷人的标签。

自由主义者和保守派对代内和代际的动态变动有如此不同的观点，部分地是由于他们对长期贫困的原因和福利在减少或加重贫困上有着非常不同的模型。保守派提出的因果性解释是福利计划造成了依赖，并且因此使贫困固化

(Murray, 1984; Mead, 1986) ○ 福利的可获得性

鼓励妇女非婚生子，鼓励家庭解体，并且减少了未上班的父亲为他们孩子提供必需的经济和社会条件的必要，总之，鼓励了长期性的依赖。进一步，长期性依赖被认定从一代传给下一代。

对自由主义者来说，对长期性贫困和福利参与的一般性解释是根据就业机会或现存工作的缺乏，对一个家庭来说不能提供足够的收入以保证最低限度的充分生活的水平 (Harrington, 1962; Wilson and Neckerman, 1986)。如果就业

机会继续是不充分的，于是父母不能有足够的收入来支持他们的孩子。贫困将持续，并且在一些情况下，对福利的依赖也将从不充分的经济环境

中产生。

威尔森和尼克曼 (William Julius Wilson and Kathryn Neckerman, 1986)已经进一步将注意力

扩大到不充分的就业机会、家庭结构和贫困的关系上。他们主张就业机会的缺乏，尤其是对黑人来说，已经导致了较低的结婚率和在黑人妇女中较高的未婚生子率。于是不充分的就业机会间接通过家庭结构的影响和直接通过下降的收入的影响产生了贫困和福利依赖。

从这个扼要的评论中，我们能发现保守派可能将长期性贫困看成是福利的危险的证据。与此同时，他们强调美国社会是相当开放的，因此许多穷人只是暂时性的贫困。自由主义者可能会指出，长期性贫困面

临的问题是对穷人广泛的同情和对政府干预反贫困——包括提高市场机会和扩大公共项目的政策储存性支持（garnering support）的方式。与此同时，自由主义者

不重视长期性福利参与的任何负面的行为影响。

在这场争论中谁是正确的仍是一个极富争议的问题。争论部分地取决于逻辑主张。自由主义者主张，因为福利是由接受者自由选择的，它很难被称为“陷阱”。接受者明显相信在他们面临的不利选择中接受福利是最好的。主张母亲自己会自由选择福利，如果福利构成一个她希望避免的“陷阱”的话，这是没有逻辑根据的。如果身处贫穷的话，福利提供了一个稳定的收入来源，它一定比选择工作和作为单亲父母来抚养家庭，或者选择嫁给一个不可能在经济上支持她的孩子的父亲更可取。尽管当母亲接受救助的话，孩子或纳税人的状况会恶化是可能的，但是认为接受者做出选择和这些选择使他们的状况恶化却不是一致的。

同样，保守派认为，自由主义者否定了内在于福利体制中的不可避免的工作和婚姻的障碍。通过付给一个母亲更多的救助，如果她不工作或不结婚，福利体制阻止了母亲遵循任何一种社会所赞许的活动。因为婚姻和工作都导致更高的收入，福利体制造成了长期性的贫困和依赖。因此，根据保守派的观点，更慷慨的福利体制的逻辑结果是形成把接受者锁定在长期性贫困中的陷阱。

然而，相关的问题不是陷阱是否存在或是否存在阻碍，因为明显正确的是一些家庭接受了延期的福利并且存在阻碍。问题是这些因素的定量幅度。我们通过检查两个核心问题处理这个高度意识形态化的争论：长期性贫困和福利参与的普遍程度，公共救助导致的阻碍；以及贫困、收入与在一代和下一代的福利效用之间的关系。

代内变动的证据

与对贫困的静态测量相比，贫困的动态变动问题受到的关注更少，这部分地是由于纵向数据库像收入动态的同组调查（出6?311615111£^○£111-come Dynamics, PSID）和全国纵向青年调查（the National Longitudinal Survey of Youth, NLSY）

直到60年代的晚期才被广泛使用。这些数据库 只有到现在才有足够年头的数据库来研究长期的 贫困和福利接受以及观察跨越几代的结果。

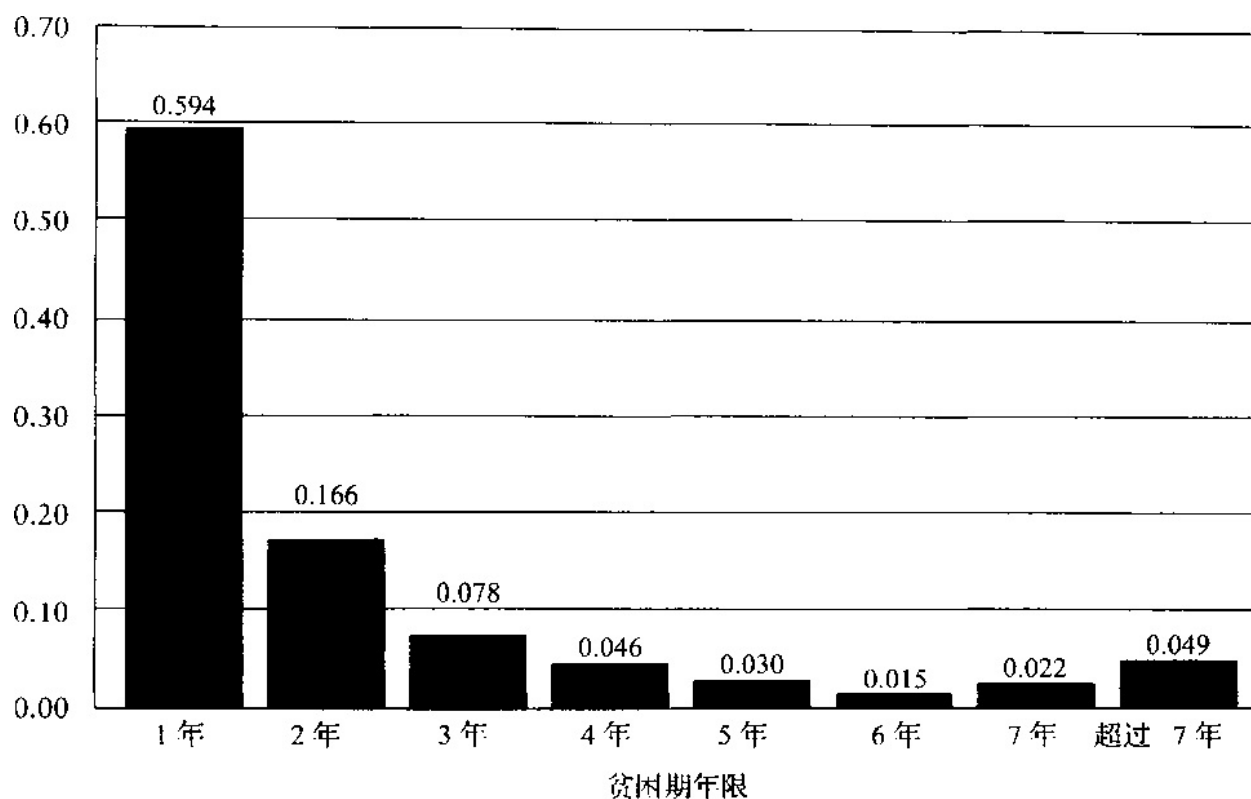
收入和贫困的动态变动

我们从证实贫困是永久性或暂时性状况的 程度开始。图1根据贫困持续时间的长度来表示 数据。这个图，根据来自收入动态的同组调查数据，计算了连续生活在家庭年收入低于家庭年贫困线之下的年限。它问的是这个问题：“如果你 进入了刚开始新的贫困期（poverty spells）的人

群中，那么这些贫困期将持续多长时间？”

图1年度贫困期分布(作者根据收入动态的同组调查数据制作，1968-1987,第一个观察到的时期分布) a•所有种族的比例

比例



b.按种族区分的比例

比例

0.70

0.60

0.50

0.40

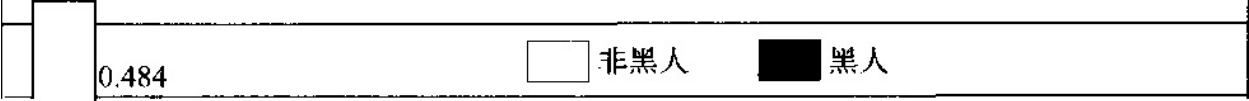
0.30

0.20

0.10

0.00

0.631



0.174

^

M| 0.075 0.087 0.066 〇-〇93

1年

2年

3年

4年

5年

6年

7年 超过7年

贫困期年限

图1a表示所有种族的人的数据。它表明 59.4%的贫困期仅持续一年。⁴另外16.6%的人仅持续两年。这样，所有的贫困期中几乎3/4是低于两年的。在另一个极端只有7.1%的人贫困期持续七年或更多年。图1b表示按种族区分的人的相应的数据。从这个图明显可以看出黑人比非黑人处于贫困的时间要长。在非黑人的贫困期中，63.1%持续时间少于一年，而黑人相应的数据是仅48.4%。也有相当多黑人有更长的贫困期。他们的贫困期接近15%持续达七年或更长，然而这个长度的贫困期对非黑人来说只有4.3%。

福利的动态变动

在80年代关于福利改革的公共争论很大程度上是受这个感觉驱使的，如果没有胡萝卜说服他们也没有大棒迫使他们脱离福利计划的话，大量的福利接受者就不能变成自食其力者。保守派指责福利接受者长期接受福利，花费纳税人的钱并且生活在永久性依赖之中。自由主义者不重视长期依赖，承认有长期福利持续期的人口比例很小，但是强调大多数的接受者使用临时性的福利。

0.440

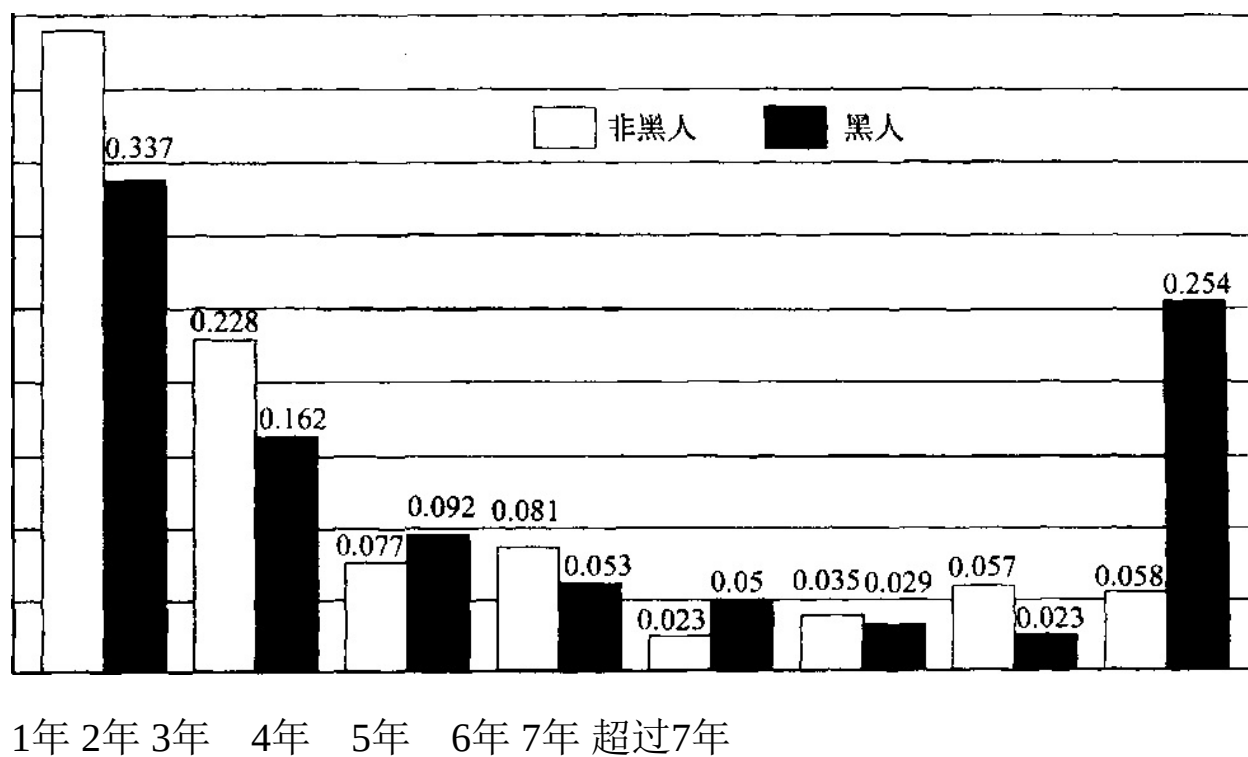


图2按种族的AFDC接受时间长度的分布| 1974 -1987

(作者根据收入动态同组调查的数据制作，1974-1987,第一个观察到的时期分布)

比例

0.50

0.45

0.40

0.35

0.30

0.25

0.20

0.15

0.10

0.05

0.00

贫困期年限

接受AFDC的持续期我们通过回答下面

这个问题开始：如果在给定一年所有的有依赖 孩子的家庭的救助（the Aid to Family with Dependent Children， AFDC）的公开 案例在 它们的

持续期依然接受救助，.那么每个时期将持续多 长时间?⁵图2表明大部分 AFDC持续期是短暂 的。对黑人来说，33.7%的持续期只有一年，另 外有16.2%在第二年结束。⁶对非黑人来说，相 应的数字是44.0%和22.8%。⁷到第二年年底， 对黑人来说有一半其接受救助的持续期、对 非 黑人来说有2/3其接受救助的持续期已经结束。

这些数据提供了证据，表明大多数福利新 接受者不会陷入永久性的依 赖。⁸但是图2也表 明尽管大多数个案持续期不长，但相当的少数 个案保持对延期的依赖。在七年结束后，非黑人 中的5.8%的AFDC持续期 仍在其列，黑人中有 25.4%的AFDC持续期在其列。

多次发作的累犯和持续期脱离AFDC或食 品救济的家庭大致有一半在某 一未来时间会重 返这些计划。一次发作的持续期仅提供了部分 图景。为了知道接受者是否为他们抚养孩子的 延长时期使用AFDC，我们一定 要考虑累犯（recidivism）和多次 发作（multiple spells）的 力口总

长度。然而，关于多次发作的数据是有限的。

对多次发作参与的另外一种测量方式是估 计一个家庭接受AFDC的年 数，不考虑在接受救 助上的间断。图3表明，我们对一个接受福利的 妇女在生出第一个孩子后的第一个九年中接受 AFDC年数的估计，⁹分别 表示了按种族区分的所有接受AFDC的妇女的分布（图3a是针对黑 人， 图3b是针对非黑人），

正如所预期的，接受福利的加总年数大大高于第一次接受福利的年数。尽管大致有一半第一次接受的黑人持续了两年或更少，但是当考虑进多次接受情况时，只有27.7%的黑人接受者十年中只有两年接受AFDC。¹¹对非黑人而言，当多次接受的情况被考虑进去，接受期为两年或更短时间的百分比从66.8%下降到41.3%。短的接受期部分地被三或四年的接受期取代，因为短期接受者退出后又返回接受短期福利。然而，多次接受增加了长期接受的比例。初次接受期持续七到十年的比例对黑人而言是21.1%，对非黑人而言是11.7%。当包含多次接受时，这些数字分别增加到44.4%和18.0%。

代际动态变动的证据

我们现在将我们的分析扩展到贫困和福利的

代际动态变动。这个问题仍旧有一个政治背景 (political context)。自由主义者倾向于关注家庭背

景、收入和贫困的代际传递。如果低收入家庭有很少的资源传递给他们的孩子或者用来支持他们孩子的教育，于是他们的孩子在成年时更可能自己也是贫穷的。因贫困之故导致福利参与。根据这种观点，贫困的代际传承导致了在福利参与上的代际相关。保守派倾向于相反的主张。由于福利促使未婚生育，由于福利使家庭解体并且败坏了工作伦理，因此福利使代际的贫困和依赖永久化。这些早期的童年经历降低了孩子的成就，并导致在下一代的贫困和福利参与。

在贫困和收入上的代际相关性

如果连续的几代有相同的收入，那么父母和他们的孩子可能有相同的陷入贫困的概率。¹²尽管代际收入变动的早期研究倾向于认定相对较低的相关性，然而，最近的证据表明相关是很大的。¹³例如，特里曼和豪泽 (Donald Treiman and

• r

Robert Hauser, 1977)估计对25至34岁的男性

图3生育第一个孩子后第一个十年中母亲接受AFDC的年数的估计分布

(作者根据收入动态同组调查的数据制作，1974 -1987)

a.所有的黑人接受者

%

35

30

25

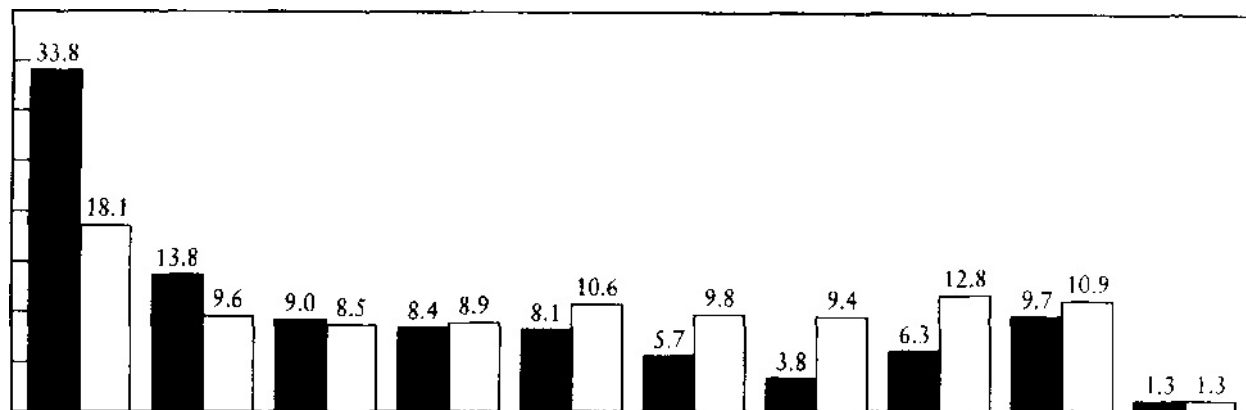
20

15

10

5

0

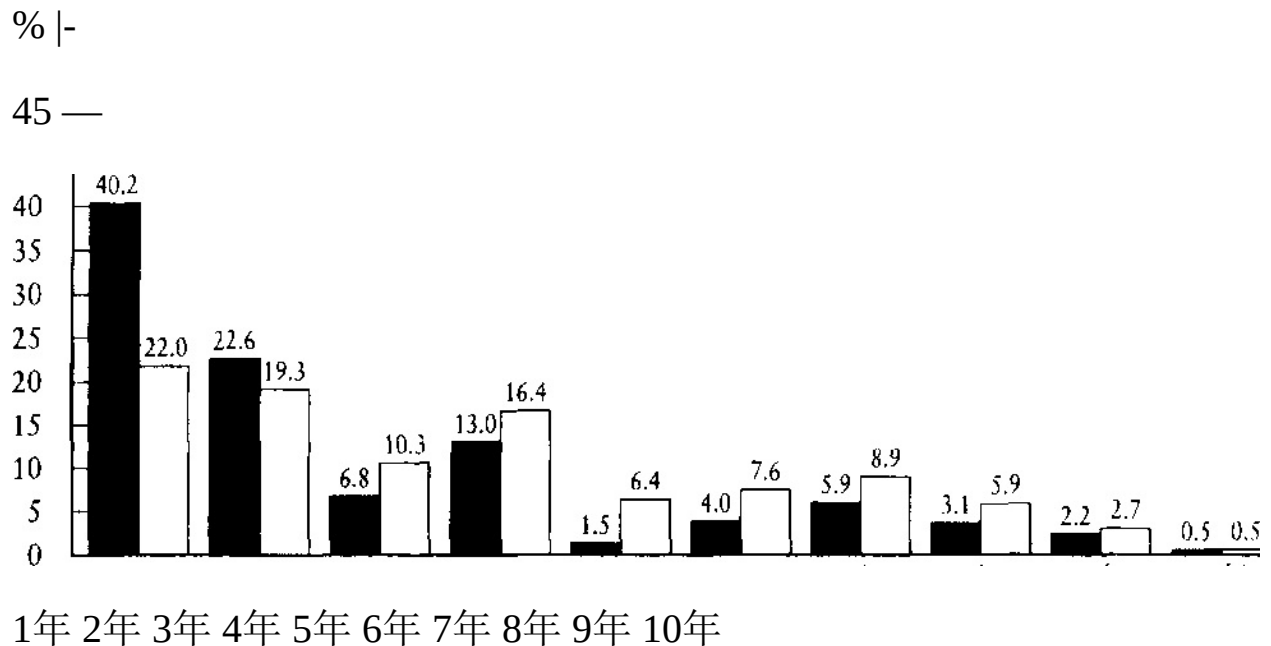


1年 2年 3年 4年 5年 6年 7年 8年 9年 10年

贫困期年限

国第麵[□所棚限

b.所有的非黑人接受者



贫困期年限

来说，收入的代际相关系数在0.24和0.36之间；比尔曼和陶伯曼（Jere Behrman and Paul Taubman, 1990)和沙龙（Gary Solon, 1992)分

别发现父亲和儿子收入的相关系数是0.58和

0.40。在代际收入上那样高的相关性意味着在代际的收入上相对较小的变动。

这些相关性对出生于低收入家庭的一个人来说意味着什么？沙龙（Solon, 1992)估计

(假定收入的代际相关系数在0.40)，其父亲在收入分布的最低1/5 (20%)档的儿子成年时处于收入分布的最低的1/5档的概率是0.42。在收入分布的最低端长大的人在美国社会处于明显的劣势。¹⁴同样地，考考拉（Mary Corcoran等, 1987)发现，在经历长期贫困的家庭中长大的孩子明显有较低的教育、工资和收入。

家庭背景和家庭结构的作用

关于贫困经历的代际关系的研究可以看成

是社会学对家庭背景的影响以及成年期的社会和经济环境更大研究的一部分。这些研究表明，除了收入和父亲的职业之外，家庭背景的特征，诸如父母的教育、父母亲是否维持婚姻和子女数量明显影响着孩子的成就（Jencks et al., 1972; Featherman and Hauser, 1978) ○

家庭背景因素的影响像家庭收入的影响一样以其他变量为中介，其中最重要的中介变量是个体的教育。换句话说，家庭背景对教育的影响很强，它反过来对收入有很强的影响。

尽管家庭结构——孩子是否在“破裂家庭”中长大——长期被包含在地位获得的模型中，但是对家庭不稳定是解释贫困的代际传承的一个可能机制的兴趣在80年代增加了。¹⁵今天知道影响孩子福利的大多数家庭背景特征以被预期有益于孩子的方式发生了变化。父母比几十年前接受了更多的教育，父亲的职业地位已经提高；并且家庭的子女规模已经下降。相反，认为家庭不稳定降低了孩子的福利状况，这从1950年以来已经变得日益普遍。因此研究者已经关注家庭结构在再生产代际贫困中的作用。

家庭不稳定会伤害孩子吗？如果我们问在一个不完整家庭长大的孩子在童年期是否和贫穷连在一起，那么答案是肯定的。图4表明了对在完整和不完整家庭中长大的孩子经历一些“高度危险（high-risk）”事件——辍学、在20岁之前有私生子和在青春期晚期闲荡——的可能性。每一个这样的事件都增加了在成年期贫困和福利依赖的危险，并且每一个都很可能是孩子终生收入状况的征兆。

来自不完整家庭的孩子从中学辍学的可能性是来自完整家庭孩子的两倍。来自不完整家庭的年轻妇女未婚生育的可能性是来自完整家庭妇女的两倍到四倍之间，来自不完整家庭的青年变成游手好闲者的可能性是来自完整家庭的同辈的1.5倍。家庭不稳定和孩子福利之间关系的大约一半是由于家庭收入的差异。其余的大部分是由于父母行为（如帮助学校工作和监管社会活动）和居住地变动上的不同。尽管家庭结构有相当大的影响，家庭瓦解不会自动地使孩子陷入长期贫困和福利依赖。当长大后不管是和一个还是两个父母生活在一起，大多数孩子将完成中学教育，推迟生育孩子，并且变成了劳动力。

福利参与上的代际相关性

对代际福利参与的研究表明了代际间相同的模式。戈特乔克 (PeterGottschalk, 1992)发

现，尽管福利接受者的女儿中有相当大的比例在成年时期自己不会接受福利，但她们的风险比其母亲不接受福利的女儿的风险更大。如果她们的母亲接受福利，那么非黑人女儿有一个孩子和接受福利的概率是0.261;如果母亲从来没有接受AFDC的话，这个概率仅是0.066。对黑人而言，可比较的数字是0.486和0.136。梅兰纳汉 (McLanahan, 1988)¹⁶发现，当女儿在I²岁和I⁶岁之间时年收人中有50%或更多是从福利中获得的家庭，在关于AFDC参与的福利指标中有最强的效应，这是对白人而言，而在12岁和16岁

图4 家庭稳定性和孩子的地位获得（估计根据四个全国性的代表性调查做出：全国纵向调查——青年组[NLSY]，收入动力的同组调查[PSID]，中学及以上的研究[HSB]和全国家庭住户调查[NSFH]。条形图表示基于控制种族、父母的教育程度、子女数量和在₁₆岁时的居住地的模型的“预测值”。）

a•中学辍学（男性和女性）

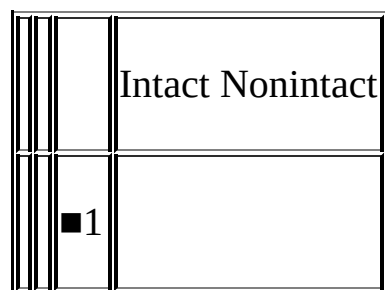
比例

0,03

0,20

0.10

0.00





NLSY PSID HSB NSFHI

b.未成年未婚生育人口（女性）

0.20

0*10

0.00



NLSY

PSID

HSB

NSFHI

比例 0.03

c.闲荡（男性）

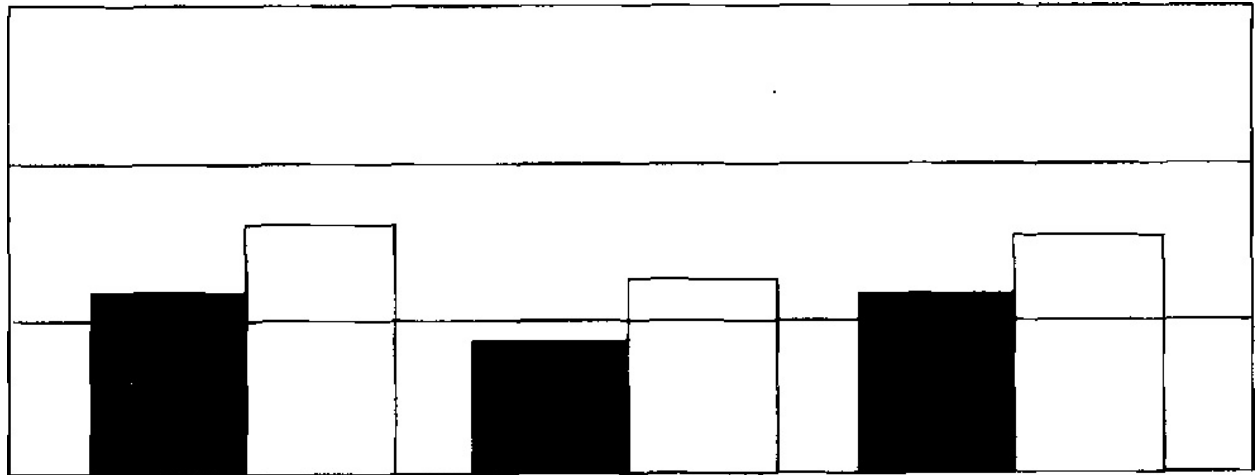
比例

0,03

0.20

0.10

0.00



NLSY PSID HSB

期间福利接受的简单测量对黑人有最强的效应。

由于关于两代全部福利历史的数据的缺乏，很少有研究试图建构在两代中长期福利使用的测量。邓肯等（Greg Duncan, Martha Hill, Saul Hoff-

man, 1988)把福利依赖看做是极度使用（heavy use），并定义为连续接受一个三年期的福利。他们发现，她们的家庭在其青春期（定义为年龄在13岁至15岁期间）时是高度依赖福利的妇女中，有64%在她们21岁和23岁之间自己是不接受福利的。她们中只有20%是严重的福利使用者。当根据个体背景（收入和家庭结构）的差异调整分析时，出身的家庭的福利使用和孩子的福利使用之间的关系下降，但是仍保持正的关系。

莫芙特（Moffitt, 1992)评论了这些和其他

相关研究，并且得出结论，在父母亲的福利接受和女儿的福利接受之

间的强相关性存在一致的 证据，即使初步的研究还没有解释强代际相关的原因。因为接受福利的家庭是贫穷的——实际上，贫穷是福利接受的一个条件——我们预期来自福利家庭的孩子比来自不贫穷家庭的孩子在成年时有较高的比例是贫困的和接受福利的。因此，代际相关不必然表明一个因果关系。女儿和她们的母亲可能完全分享增加她们接受救助概率的特征。¹⁷例如，如果母亲和女儿都在学校质量糟糕的邻里社区中长大，两人获得较低收入的可能都更大，并且因此更需要收入救助。在这种情况下，使母亲脱离福利并不能降低女儿接受福利的可能性。然而，改变女儿参加的学校的质 量会增加她的收入，并且接下来降低她接受公共救助的概率。

结论

我们已经重点讨论了两个主要的问题：(1) 个体和家庭长时间贫穷和延期使用福利的程度；(2) 个体孩提时的经历和他们成年时经济状况的联系的程度，或者更明确地说，贫困和福利使用代际传递的程度。

关于第一个问题的结果表明，大多数穷人在短时间内仍然是穷人，并且大多数福利接受者接受福利仅几年。存在少数人经历长期的贫困或福利依赖。然而，就大多数情况来看，临时性陷入贫困和短期的福利参与比长时期的贫困和依赖要更普遍。

关于第二个问题的结果——贫困和福利依赖在代际之间是否传递——也表明媒体和一些学者夸大了贫困和福利是个体和家庭陷入其中的陷阱的程度。大多数贫穷和接受福利的个体和家庭没有陷进去不能自拔，并且他们的孩子也不是这样的。孩童时生活在穷苦人家的个体在成年时经 受贫困有更大的可能是正确的，并且在他们孩提时家庭参与福利项目的个体在成年时更可能接受福利是正确的。但是来自这些家庭的孩子当他们长大时有2/3之多设法摆脱了贫困和福利依赖也是正确的。

(王俊北京大学社会学系)

1. 如果人们只能通过储蓄和借贷来平衡每一年的收入，年收入就会是正确的测量。
2. 指出这个争论含蓄地假定人们能通过储蓄或借贷改变未来的收入来平衡他们的消费。当通过储蓄平衡收入不可能时，如果许多贫困期发

生在生命的早期，那么扩展会计时期超过一年的主张变得更加脆弱。

3. 这种观点仍然经常反映在公共言论中。例如，

在著名的Murphy Brown演讲中，副总统Dan Qiiayle主张：“今天困扰我们如此之大的代际 贫困主要是一个价值观的贫困。” Boston

Globe, 1992 年 5 月 21 日。

4.我们发现比BanedndEllwood所报道的多一年的贫困期。参见 Bane and Ellwood, “slip>

ping into and out of Poverty: The Dynamics of Spells/" *Journal of Human Resources* 21 (Win-ter, 1986): 1 -23。这反映了我们使用的正式贫困线是官方线的125%，并且包含了 1982 年以后的数据，包含了 65岁以上的人，还排除了一些一年的贫困期。使用他们的程序使一年贫困期的发生率减少了 0.084。

5_这个问题不同于问当前进行的接受将持续多长时间的问题。

6. 我们的结果与EUwood是不同的，他使用了年度 更少的数据，并且他仅看到接受AFDC和女性 当家的家庭的贫困期。参见Elhwood,

“Would Be” Long - Term Recipients of AFDC, Princeton ^ NJ : Mathematico, Policy Research ○

7. Blank发现有些更短的持续期，因为她使用的 是月份数据。

8. 尽管目前为止AFDC获得了最多的注意，但食 品救济计划提供了更大的食品救济券。Burst-ein and Visher表明食品救济券比AFDC救济券

有更大的发行量D在一年结束的时候，大致有 2/3的食品救济券被停止使用。如果长期接受 被定义为一个食品救济期，它持续三年或更长

.时间，那么只有15%的食品救济案例能被归类 为长期项目。参见 Burstem and Visher, “The Dynamics of Food Stamp Program Participation, ^ U_ S* Department of Angriculture, Food and Nutrition Service, 1989。

9. 因为AFDC对孕妇来说是可获得的，我们在十 年的框架里包括生育前

的一年和接下来的九年。

10. 这些数据是这样产生的，通过估计接受和摆脱福利的一阵一阵的不连续的时间持续模式，以及刺激在十年时间中可预见的接受持续期。第一次接受的数据不同于图2的数据，它取样了所有的接受期。

11. Duncan等检查了在PSID中在他们孩子生命

的第一个十八年中至少接受一次AFDC的家庭。尽管他们的结论建立在不允许分解的较小的样本基础上，但是他们发现了同样的总体模式。见 Duncan, Laren and Yeung, "How Dependent Are America's Children on Wei-fare?"^M Institute for Social Research, University of Michigan; Ann Arbor, 1991 ○

12. 而且，对代际收入关系的关注可能包含了更多的信息，像经历童年贫困的个体可能在成年时经受接近贫困。他们不能被算做贫穷，但是分析收入，而不是贫困地位，克服了高于贫困线的生活标准的问题。

13. 根据他们对一些早期研究的评论，Becker和Tomes得出结论认为，收入的代际相关在某处是大约0.20。这些发现表明父母的收入对孩子长大成人后的收入有相当小的影响。参

见 Becker and Tomes, "Human Capital and the Rise and Fall of Families," *Journal of Labor Economics* 4 (1986 (2, pt, 2): 51-539) ○

14. 如果在收入上的代际相关为零，那么贫穷家庭的孩子陷入贫困的概率将和富裕家庭的孩子是一样的，也就是0.20。

15. 对这部文献的一个评论，参见McLanahan and Booth, "Mother Only Families: Problems, Prospects, and Politics," *Journal of Marriage*

and the Family 51, 1989: 557-580。

16. 这些模式在控制了大量可能影响女儿福利参与的因素之后是加强了而不是减弱了。

17. Gottschalk发现了一些关系不只是伪造的证据。见 Gottschalk, "Is the Correlation in Welfare Participation across Generations

Spunous?" Department of Economics, Boston college, 1992○

地位和收入状况？！



► 基本模型

Peter M. Blau, Otis Dudley Duncan and Andrea Tyreek

分层过程

分层体系的特征可以从不同的方面得到表现。当然，最重要的一个方面是与个体被别人或自己置于该等级体系中的位置相联系的。极端情况下，我们可以认为某个人的出身境况——包括个人的性别及与其必定要经历的不同年龄阶段有关的、完全可预期的序列（**sequence**）-足以明确地将他归属于等级体系中

的某一等级地位。相反，在另一极端情况下，他预期的成人地位将整个是有疑问的，和出生时间之间的关系也是变动的。这种地位只是伴随着成人期的到来才完全确定下来，而且仅仅是个体自由采取行动的结果——也就是说，没有

受到任何与其出生或养育背景有关的因素的制约。当然，这一纯粹的自致体系（**achievement**

system）只是一种假设，正如无摩擦的运动在物理世界中只是一种纯粹假定的可能性一样。无论何时，在描述任何中等规模的（^moderately large）复杂社会的分层体系时，它都既包括先赋性原则（**ascriptive principles**）又包括自致性原则（**achievement principles**）○

在一个自由民主的社会中，我们认为自致性原则是更为基本的原则。分层体系的一些先赋性特征则被视为是先前时期遗留下来的，将会很

快消失。公共政策可能满怀希望地强调那些用于增加机会或者使机会平等化的政策，以便消除阻碍自致原则充分施行的先赋因素。

一个社会在多大程度上能够真正朝这一方向发展，这是个被激烈争论着的问题，不仅在意识形态领域，而且在学术讨论中也如此。我们对这一争论的贡献，如果有的话，将主要在于提出了如何测量与估计先赋性力量（ascriptive forces）

的强度和当代社会的机遇范围。在一个特定体系中，两种原则的相对重要性问题说到底是一个定量问题。在探索设计量化指标方面，我们绞尽了脑汁。

在分析中，调整（governing）概念框架是极为常见的事。但是，使用一套针对连续阶段的分类或定量测量体系，我们暂且片面粗略地把个体的生命周期看做一个在时间上能够加以描述的序列。在理想的情况下，我们想通过追踪组成该同期群的个体的生命轨迹来考察出生同期群。作为一个实践问题，我们把回溯性问题（retrospective questions）运用到由数个临近同期群组成的具有代表性的样本中来，以便确认与他们生活史有关的那些事实。我们的希望是，这些生活史既与我们考察的问题相关联，而且又是使用这种观察方式可获得的资料。

在这一框架下，我们以各种形式提出的连续的问题有：出身境况如何以及在多大程度上影响着后续的地位？在生命周期的某个阶段获得的地位（不论是依靠先赋因素还是获致因素）如何影响着对后续阶段的期望？这些问题既非无价值的亦非异质性（syncractic）的。当前的政策讨论

和行动开始把关注点置于有关“贫困继承”（inheritance of poverty）这样一个含混复杂的概念上。

难怪社会保障部的一位发言人这样写道：

一种情况是，如果贫困随意地发生，那么没有任何一个群体能逃脱。另一种情况是，我们知道一些人似乎注定几乎从出生开始就要遭受贫困——根据他们的肤色或者根据他们家长的经济地位或职业。¹

另外一个被官方接受的概念是“肄业者”（dropout），即中学未毕业的人。在这里，所强调的不是出身境况的作用而是早期成就对后来机遇

的可能影响。因而，“肄业者”被认为面临着“无法稳定就业的一生”，²可能被指派地位较低的工作，并与获取收入能力的降低以及社会病理学的各种形式的弱点相连。

在本研究中，我们既不对暗含在“贫困循环”（cycle of poverty）这一流行概念中的所有因

素进行度量，也不可能对“肄业者”地位的获得产生不利影响的所有变量进行度量……不过，这一局限性不仅仅是基于分析的方便。我们认为，所选择的定量变量足以把一个同期群的生命周期中地位变化的主要轮廓描述出来。因此，对这些变量之间关系的研究就构成了一个关于分层过程基本模型的通式。 ^

一个基本模型

首先，我们来看看五个变量。为了便于说明，在有必要使用符号的时候，我们将以任意字母对它们加以命名，但是尽量不时地提醒读者字母所代表的含义。这些变量有：

V:父亲的教育程度 I：父亲的职业地位 R被调查者的教育程度

被调查者第一份工作的地位 h被调查者1962年时的职业地位

三个职业地位中的每一个均以[在其他地方]描述过的[社会经济]指数加以度量,³取值为0到96。两个教育变量根据完成正规学校教育的具体年数按照下述主观认定的（arbitrary）分值量表赋分：

0:未上过学 1:小学，1-4年 2:小学，5-7年 3:小学，8年 4:中学，1-3年 5:中学，4年 6:大学，1-3年 7:大学，4年

8:大学，5年及以上（比如1年或更

长时间的研究生学习）

实际上，该赋分体系几乎等同于对完成学校教育的准确年数所作的简单线性转换或编码。往回看，考虑到[在其他地方]已提到的原因，⁴我们认为，赋分包含了量表较低一端区间之间的太大距离；但是，考虑到取值为0或1所占比例很小，因此作为结果而出现的扭曲也较小。

在对回归统计的解释中，有一个基本的假定——尽管不存在于计算中——与这些变量的因果或时间顺序有关。就父亲的生涯而言，我们自然而然会认为V(教育)先于X(当儿子16岁时的职业)但是，我们并不关注父亲的生涯，

而仅仅关注其地位，这些地位构成了作为代内职业变迁研究(OCG)中的被调查者子代同期群的背景境况或者出身条件概况。因此，我们通常不假定V先于X;实际上，从子代的角度来看，我们认为对这些变量的测量是同时进行的。被调查者的教育指标U被假定在时间上后于——因此因果影响是可疑的——对父亲地位的两种测量。因为我们把X确定为被调查者的年龄，16岁，因此，一些被调查者在年龄达到16岁时可能已经完成了学校教育。这样的案例无疑是少量的，而且，在这些少量案例中，只有较小比例在被调查者满16岁之前，父亲(或别的家长)在两三年内从根本上改变了地位。

序列中的下一步更是问题重重。我们认为W(首职地位)受到U(教育)的影响。该假定与问卷的措辞相吻合，问卷中问道了“离开学校之后您的第一份专职工作”。自从谋划OCG研究以来，我们已经意识到需要在研究设计上考虑得更仔细一些。很多学生离开学校仅仅是为了再回来，可能去了一所不同的学校，数年以后，他们经常完成了某个学位计划。⁵OCG问卷包含与此问题有关的信息，即有关拥有第一份工作的年龄这一项。经过慎重考虑，我们在目前的研究中不再把该项设计成表格形式。然而，在另一个使用OCG资料的研究中却准备了表格，⁶这些表格反映出被调查者中大约有1/8的人提供的是拥有第一份工作时的年龄与教育的混合信息(combina-tkm),这是不可能的，除非U)他们违背了填答指导语从而把兼职或假期从事的工作当做第一份工作，或者(b).他们确实中断了学校教育而从事正规职业。(这些“不一致的”回答包括填答19岁作为获得第一份工作时的年龄但其教育水平为大学毕业或者更高;17或18岁但接受了一些或更多的大学教育;14、15或16岁但已中学毕业或接受过更高层次的教育;14岁以下却接受了一些或更多的中学教育。)当结合第一份工作作为职业来研究这两个变量时，其影响是明显的。与那些为了接受特殊教育年数而在正常或更高年龄才开始从事工作的人相比，那些只接受了通常教育年数便早早地开始工作的人占有更低的职业地位。

尽管对于被调查者中可预见的少部分人而言，U-W序列极可能颠倒过来，但是，几乎没有任何别的假设可以替换这里所做的假定。如果大

量中断学校教育去从事第一份工作的人都属于那些最终确保获得了相对高级教育的人，那么，毫无疑问，作为对他们在最终离开学校后的职业地位的测量，变量W存在偏误。在这一意义上，U和W之间与W和Y之间的相关关系都可能被削弱。因此，如果我们能真正测量“完成教育后的工作”而不是“第一份工作”，那么作为教育与1962年时的职业地位的中介变量，前者很可能增大一些。我们不想为被调查者在报告第一份工作时所犯的错误辩解。相反，我们倾向于认为他们提供的信息足够真实，而我们关于填答的意义的假定则证明是可能有误的。

这里，基本的困难是概念上的。如果我们坚持在实现向独立成人地位转变中所涉及事件的任何统一（uniform）序列，那么这就违背了事实。完成学校教育、离开父母的家、进入劳动力市场，以及首次婚姻关系的确立都是该转变过程中的至关重要的步骤，这些步骤通常发生在短短数年内。可是，这些事件的发生既不在固定的年龄也无任何固定的次序。当出于分析的目的去收集个体的资料时，我们被迫采用一些简化的假定¹在这里，有效的假定是，按照其与教育培养和后来工作经历的时间关系，“第一份工作”对所有人都具有同等重要的意义。如果该假定在严格意义上并不正确，那么我们不相信该模型可以通过替代任何其他对初始职业地位的单一测量

得到改进。（在设计OCG问卷时，暂时使用了“首次婚姻时候的工作”这一可供选择的办法，但是，考虑到这会把尚未结过婚的男性排除在外，因此它又不被使用。）

对于U-W转换，另外一个问题也应提到。在研究中，对于20到24岁这些更年轻的男性而言，很多人仍未完成学校教育或从事第一份工作或二者兼而有之——更不用提该年龄群体中因服兵役而被本次调查所忽略的那些人。⁷遗憾的是，先前有关表格设计的决定导致在汇总表中把20到24岁群体与年龄更大的人合在一起构成20到64组。通过比较20到64岁与25到64岁两部分人之间资料的差异，我们已确信这只会导致小小的歪曲。一旦克服U-W的障碍，除了对于刚才提到的少数非常年轻的男性之外，我们就找不出严肃的理由来反对U和W都先于

a

Y这一假定。

总之，我们采用有点理想化的时间顺序假定来表述因果或过程序列中

的先后次序，这一次序可用图标表示如下：

(V, W) — (U) — (W) — (Y)

在提出这一序列的过程中，我们没有忽视 卡尔逊称之为“延迟效应”⁸的可能性，这意味着，一个在先的变量不但可以通过中介变量而且可以直接地（或者可能通过研究中未被测量的变量）影响稍后的变量。

在将这一概念框架转换成定量估计（quantitative estimates）的过程中，第一个任务是确定序列中变量之间的联系模式（the pattern of associations）这采用相关系数得以实现。表1提供了相关系数矩阵，下文的许多分析都基于该矩阵。在讨论这些相关关系的因果解释时，必须清楚两个观点之间的差别。一方面，简单相关——考虑到我们对因果关系方向所做的假定——度量原因变量（**antecedent**）对结果变量影响的总量（**the gross magnitude of the effect**）。因而，若 $r_{YW} = 0.541$ ，我们可以认为第一份工作地位的一个标准差的增量会引起（不管是直接地还是间接地）1962年时职业地位的仅仅稍多于半个标

准差的增量。从另一观点来看，我们更关心净影响（net effects）。如果第一份工作和1962年时

的地位有共同的原因——比如说，父亲的职业——我们可能会试图说明对X影响的传递是由W对Y的影响的哪些部分组成的。或者，把X作为初始原因，我们可以关注通过它对W的影响从而传递给Y的影响程度。

表1五个地位变量的简单相关系数

变量

变量 Y W U X V

Y: 1962 年时职业地位 0.541 0.596 0.405 0.322

W:第一份工作的地位 ... 0.538 0.417 0.332 I):教育 ...0.438 0.453

X:父亲的职业地位 ... 0.516

V:父亲的教育 ...

然后，在介绍如何分解直接影响和间接影响 之前，我们可以对总影响模式作一些评论。由于 我们不要求父亲职业和其教育之间的因果排序， 因而，可以满足于仅仅注意到， $r_{xv}=0.516$ 小于 从被调查者那观测得到的对应的相关系数 $r_{YU} =$

0.56。二者之差表明，在父辈和子辈之间，教育 对职业地位的影响提高了。不过，在强调这个解 释之前，必须记住对V和X所做的测量并不 适合于一些真实的被称为“父亲们”的男性同期 群。在资料中，每位“父亲”都是与1962年3 月他的年龄在20至64岁之间的儿子的数目成比 例地出现的。

教育（U）是儿子自己第一个被记录的地 位。我们注意到 r_{uv} 只是稍微比 r_{ux} 大一点。很明 显，对父亲的两种测量代表了可以影响儿子教 育的因素。

就总影响而言，对第一份工作的影响有清 晰的排序，即 $r_{wu} > r_{wv} > r_{wvd}$ 。教育和第一份工 作的相关最强，其次是父亲的职业，然后是父亲 的教育。

教育对1962年时职业地位的影响明显强于 第一份工作；但是我们关于第一份工作测量的 早先讨论表明，不应该过分强调 r_{YW} 和 r_{YU} 之间的 差值。不过，它们中的每个都远大于 r_{YX} ，转而，

r_{YX} 又大于 r_{YV} 。

图1是我们提出来作为基本要素的五个变 量之间关系体系的图示描述。除了 之外，图

中的数字都是通径系数，下面简要解释一下对 这些系数的估计。首先，必须熟悉画这种图需 要遵循的惯例。V和X之间的联接被显示成两

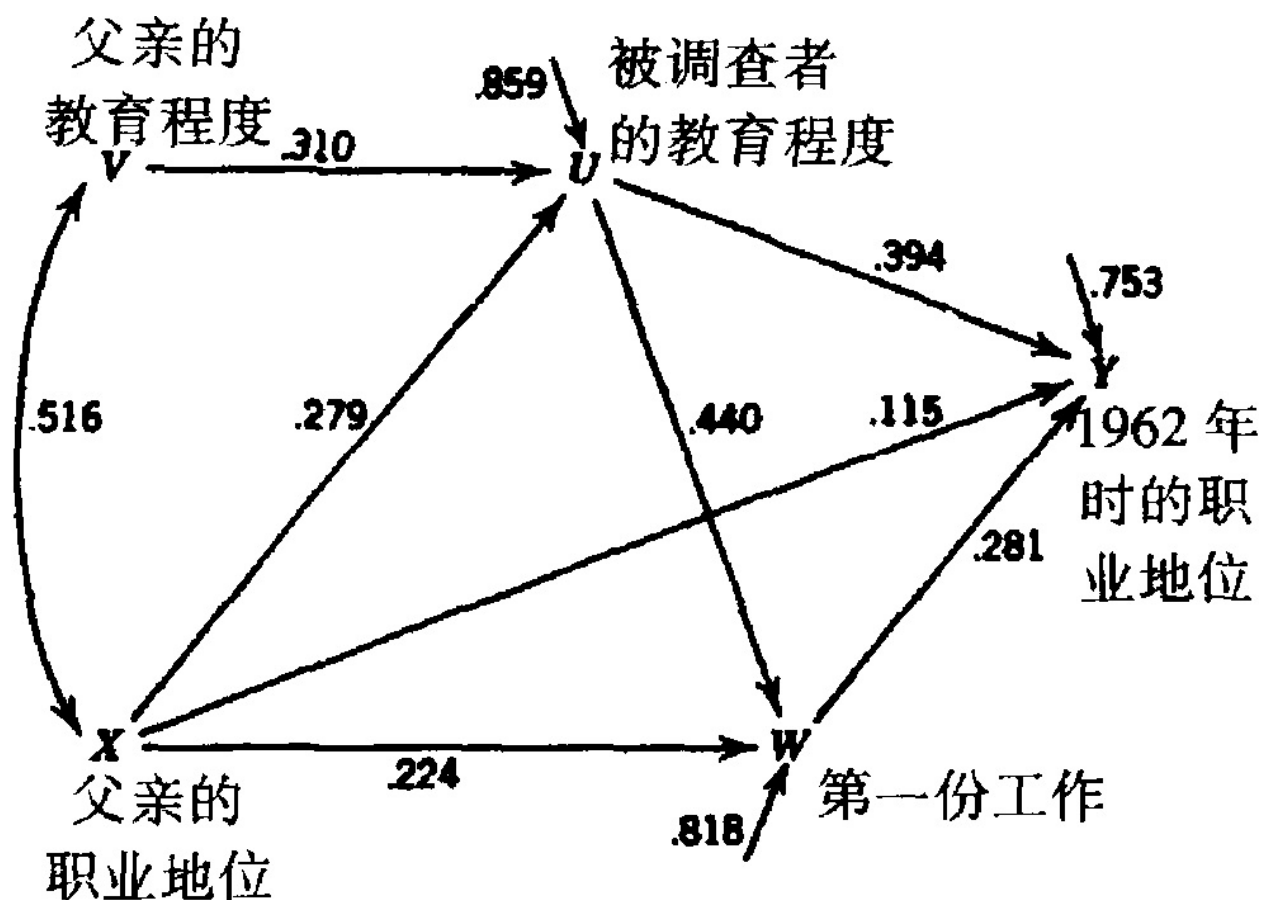
端带箭头的曲线。这是为了将它与其他作为通 径（paths of influence）的线条区分开来。就V

和X的情况而言，我们可以猜测存在一个从前 者到后者的影响。但是如

果图形对于被调查者一代的情况而言是合乎逻辑的，那么我们就必须同样假定，对于父亲，教育和职业之间是相关的，这不仅因为一个影响另一个而且还因为在二者背后隐藏有我们尚未测量的共同原因。双向箭头仅仅用于概括V和X之间相关的所有来源，从而表明对其的解释不属于目前问题的一部分。

从一个测量变量指向另一个测量变量的直线代表直接（或净）影响。通径系数的符号，比如 P_{YW} ，有两个下标。第一个下标是处于通径前端的变量或结果。第二个是原因变量。（这类似于回归系数的惯例，在那里，第一个下标指“因变量”，第二个指“自变量”。）

图1分层过程基本模型中的通径系数



最后，我们来看看那些指向每一结果变量而没有表明来源的线条。这些表示残差通径，代表了正被讨论变量所有其他影响来源，包括未认识到或尚未加以测量的原因、测量误差，以及由于在整个分析中对可

加性和线性所作的假定而导致的对真实关系的偏离。

这种因果框架的一个重要特征在于被看做某些先前因素的结果的变量，反过来可以作为后续变量的原因。比如，U是由V和X引起的，但是反过来它又影响W和Y。该框架的代数表

达是一个方程组（a system of equations），而不是

多元回归分析中经常使用的单一方程（the single equation）。这个特征允许对因果网络的惯用做法进行灵活的操作。请注意，这里Y被表示成直接受到W、U和X的影响，而不受V的直接影响（该假定立刻将被证明是正确的）。但这并不意味着V对Y没有影响 $\wedge$ V影响U，而U对Y既无直接影响也无间接影响（通过W）。此外，V是与X相关的，从而共享了X对Y的总影响，其中部分是直接的，部分是间接的。因此，原来V对Y的以相关系数 r_{YV} 描述的总影响，在此被完全作为间接影响加以解释，由于V对中介变量的作用及其与Y的另一原因相关。

通径系数

不论是表示成通径图，还是表示成因果框架，都依赖于恰当的理论 and 经验考虑。至少，在建构图示之前，我们必须知道，或倾向于假定观测变量的因果排序（因此在本章的前面部分对该问题做了冗长的讨论）。这一信息外在于或先在于仅仅描述联系或相关关系的资料。而且，在所有的原因都要得到说明的意义上，因果框架必须是完备的。至此，就像处理大多数涉及观测型资料分析的问题那样，通过把未测量的原因看做残差因素并假设它们与隐藏在正被讨论变量背后的剩余因素不相关，我们取得了该框架的形式上的完整性。如果所有因素都是已知的或者被假定以其他方式起作用，那么，尽管并没有对其进行测量，也必须依照其因果作用将其表现在图中。有时，从所纳入的变量中推论出一些有意义的含意和在未加测量的情况下确保对某些通径的有用估计，这些都是不可能的，不过，情况并不总是如此。所有的原因都必须在图中清晰地体现出来，这一规则的部分例外情况是未测量变量，它能被假定作为中介变量严格地起作用 $\bigcirc$ 它的纳入（inclusion）将在忽略它却

又不导致因果框架失效的情况下丰富我们对某个因果体系的理解。社会学家们只是在最近才开始理解，如果要想对因果过程的讨论超越

印象主义或含糊的口头表述的话，那么必须满足的逻辑必要条件有多么严格。⁹要使因果推论能站得住脚，我们还有一段路要走，本文所呈现的框架最好也只能被看做大致近似于充分的因果模型。

在经验的层面上，对因果图形充分性的最低检验在于它是否能令人满意地解释被测变量之间可观察到的相关关系。在这一检验过程中，我们运用了通径分析中的基本法则，该法则表明在给定图中的通径系数和相关系数的情况下，体系中的任何两个变量之间如何建立相关关系。¹⁰这里，无需介绍该定理的一般形式，我们可以举例说明它的应用。例如：

$$r_{KY} = \rho_{KY} + \rho_{KX}r_{XY}, \text{ 且}$$

$$r_{WX} = \lambda_{WX} + \lambda_{WU}r_{UX}$$

我们利用每一条指向某个给定变量的通径（例如第一个例子中的Y）和该变量的每个原因与体系中的所有其他变量的相关关系。接着，后一相关关系可以分析；比如，出现在第一个方程中的 r_{WX} ，在第二方程中被分解成两个部分。循着这些线条，一个完整的扩展式（complete ex, tenticm）要求穷尽变量之间的所有间接联系；因此：

$$r_{YX} = \lambda_{YX} + \lambda_{YU}\lambda_{UX} + \lambda_{YU}\lambda_{UV}r_{VX} + \lambda_{YW}\lambda_{WX} +$$

现在，若通径系数被正确地估计出来了，图形中又无矛盾之处，那么用前述公式进行计算得到的相关系数必定等于观测到的相关系数。将通过该公式计算所得的值与相应观测得到的相关系数进行比较：

$$r_{WV} \sim \lambda_{WX}r_{XV} + \lambda_{WU}r_{UV}$$

$$= (0.224)(0.516) + (0.440)(0.453) = 0.116 + 0.199 = 0.315$$

与观测值0.332进行比较；且

$$r_{YV} = \lambda_{YV} + \lambda_{YU}\lambda_{UV}r_{VX} + \lambda_{YW}\lambda_{WV}$$

$$= (0.394)(0.453) + (0.115)(0.516)$$

$$+ (0.281)(0.315)$$

=0.326

(这里，用的是 r_{wv} 的计算值而不是观测值，) 近似于真实值0.332。其他类似的比较"一如 r_{yx} ——显示至多存在微小的差异（不大于0.001）。

经过这一迂回的过程，进到了首先为通径系数赋值的问题。这涉及倒过来使用前述种类的方程。我们已经举例说明了，如果通径系数已知，如何得到相关系数，但是在典型的经验问题中，我们知道所有的相关系数（或至少知道一些），同时必须估计通径系数。对于图1那种类型的图形，除非我们处理一个递归回归方程组 (a recursive system of regression equations)"而不

是单一的回归方程，求解都涉及到与线性多元回归同样形式的方程。

表2记录了回归计算的结果，从中可以看到一些被研究的自变量选择性组合。该表表明W和Y二者对V的净回归系数几乎小到可以忽略不计。因此，作为对这些变量的一个直接影响，V可以被置于一旁而没有信息损失。同样，Y对X的净回归系数也小，但是，正如它显示的，这并不可以完全忽略不计。奇怪的是，这一净回归系数与总体中的职业继承比例有同样的大小顺序——如[在其他地方]已讨论过的，¹²约10%。我们也许会推测父亲职业对成年人职业地位的直接影响了构成了严格的职业继承的适当数量。X对Y影响的剩余部分是间接影响，因为X先前已经影响了U和W，儿子的教育和其在起点处的职业水平。由于其他地方已经说明过的原因，¹³我们不假定继承父亲职业的倾向的全部影响都在对第一份工作的选择中得到了体现。

记住了模型的形式特性，在面临对我们的结果做此种解释时，我们就可以转向一些一般性问题。从图1得到的第一印象是，图中最大的通径系数是那些针对残差因素即未测量变量的通径。残差通径仅仅是对无法由体系中已测量的原因加以解释的结果变量方差比例的一种简易描述。（残差通过确定系数得到；若[WUX]是Y对此三个变量的多元相关系数的平

方，那么Y的残差为0;的(WUX) 7)。考虑

表2特定变量组合的标准化偏回归系数(Beta)与

确定系数

因变量 ^a	W	自变量 U	a X	确定系数 V (R ²)	
u ^b		◆•暑	0.279	0.310	0*26
w	•••	0.433	0.214	0.026	033
W ^b	*擊参	0.440	0-224	警蜃_	0.33
Y	0.282	0.397	0.120	-0.014	0.43
Y ^b	0.281	0.394	0,115	蠡蠡_	0.43
Y	0.311	0.428		« #»	0.42

^aV:父亲的教育

X:父亲的职业地位

U:被调查者的教育

W:第一份工作的地位

Y: 1962年时职业地位

^bBeta系数被看作是对图1中通径系数的估计

到残差是对成功解释所研究现象的一种度量，社会学家经常对残差的大小感到失望。他们很少反思，在通过研究像父亲的职业或被调查者

本人的教育这样一些原因变量就能保证对因变量做出近乎完美的解释的一个社会中生活意味着什么。在这样一个社会中，一些人的确真的是“由于其父母的经济地位或职业，几乎从一出生就注定了要经受贫困”。当然，其他人将注定是过着富足或中等境况的生活。不用自己费任何功夫，他们就能从物质上改变命运的轨迹，无论结交上好运还是歹运总会得到事先已经存在的所有可能结果中的一个。

把残差看做解释充分性的一个指数导致了一个严重的误解。人们经常把一个高度多元相关作为一个解释正确或近乎正确的假定证据，然而一个较低的确定系数百分比则意味着一个因果解释几乎肯定是错误的。事实上，对于一个因果解释的有效性而言，残差的大小（或者，有人

更喜欢称其为被解释的方差比例）并不意味着所有的内容。流传久远的“伪相关”的例子

--种导致做出极其错误的解释的相关——

便是确定系数非常高的情况。

关于残差，真正的根本问题不是其大小，而是它所代表的未观测因素是否被恰当地表示成与所测前居变量不相关。我们会接受L在其他地方]¹⁴一些关于未测量变量的推测，这些变量明显与图1所描述的原因无关。它说明这些推测要求我们接受对图形的某些可能的修正，不过，图形的其他特征仍差不多未改变。在这方面，一个微妙的问题是证明的压力。列出一份令人生畏的未测量变量名单并不总是很容易，而有人曾断言过这些变量对于正在研究的过程是至关重要的。但是此类变量的纯粹存在恰好为残差的出现所承认。仅仅从假设上明确地表明为了包含一个新变量而去修正因果框架将会多么严重地破坏或改变原始图形中的关系，这似乎是批评家的部分任务。如果有的话，对这一后果的争辩可以通过按照其所表明的经验可能性加以研究的辩解和证据得到检验。

我们的设想在于，通过介绍与本文所使用的测量方式相同的另外的测量方式，使得图1中的框架最易于修正。如果把涉及社会经济背景的指数而不是V和X加入进来，那我们将几乎肯定会难于估计这些特殊变量的直接影响。如果已知被调查者的职业地位介于W和Y之间，那我们就必须或多或少地从根本上修正图形的主要部分（the right - hand

portion)。然而我们认为这样的修正等于是对基本模型的丰富或扩展而不是使它无效。对于作为中介原因起作用的其他变量可以认为具有同样的意义。理论上，从细节上把这些具体化是可能的，研究者任务的一个主要部分也被恰当地确定为尝试着做这样的修正。自然，在从事此类工作的过程中，总是存在发现的可能性，这一发现将要求对模型做基本革新，同时使当前模型变得过时。由于有这种发现作为奖赏，放弃模型将是人们乐于支付的成本。

暂时不推出替代模型，是因为现有模型仍有用处。一项有益的训练是比较总影响和净影响的量（the magnitudes of gross）。在这里，我们利用

了相关系数和通径系数有相同维度（dimensionality）这一事实。相关系数 $r_{YX} = 0.405$ (表 1)

意味着，在总影响上，X上一个单位的变化（一个标准差）导致Y上0.4个单位的变化。通径系数 $P_{YX} = 0.115$ (图1)告诉我们该总影响的大约1/4是X对Y的直接影响的结果。（我们在上文推测过这一关系中职业继承的作用。）剩余部分（ $0.405 - 0.115 = 0.29$ ）是经过U和V的

间接影响。因此，把连接两个变量的简单相关系数与通径系数二者相减就得到了所有直接影响之和。我们注意到，相对于直接影响，对Y的间接影响普遍是重要的。即使是时间上最靠近（我们假定）Y的变量也有“间接影响”——实际上，共同的在先的原因——几乎和直接影响一样大。这样， $h_i = 0.541$ 而 $P_{YW} = 0.281$ ，因此“间接影响”之和是0.26，本例中，它是Y和W共同的确定系数，该系数虚假地夸大了它们二者之间的相关。

为了确保间接影响循着假设的因果链条，必须乘以循着该链条的通径系数。步骤是在图中找到所关心的因变量，然后循着连接它的通径往回寻找其邻近和较远的原因。在这一寻找过程中，遵循“先往后，再往前”的规则，我们只能一次且仅有一次颠倒方向。任何双向相关都可以沿任一方向寻找。但是，如果图形包含不止一个此类的相关，那么在一条假设的复合通径中只可以使用一个。在寻找间接联系时，在一条复合通径中，变量都不可以重叠一次以上。找到了所有此类可能的复合通径之后，我们就得到作为它们的

总和的全部间接影响。

我们来看看教育对第一份工作即U对W的影响的例子。粗影响或总影响为 $r_{wu}=.538$ ，直接通径为 $1^{\wedge}=.440$ 。有两条间接联系或复合通径：从W向后到X然后向前到U；和从W向后到X，接着又向后到V，再然后向前U。因此，我们有：

(总影响) (直接 (间接
影响) 影响)

或者，在数值上：

$$\begin{aligned} 0.538 &= 0.440 + (0.224)(0.279) + (0.224)(0.516)(0.310) \\ &= 0.440 + 0.062 + 0.036 = 0.440 + 0.098 \end{aligned}$$

在这个例子中，U对W的全部间接影响都来自

U和W二者有一个共同原因X (加上V)这一事实。在其他的情况下，当涉及不止一个共同原因而且这些原因之间本身也相互相关的时候，复杂性太大而无法进行简洁的口头概括。

最后一个关于该框架的约束已最好地得到了说明，尽管它在当前所有的讨论中有些含蓄。模型的形式本身，但最独特的是与模型相伴随的数字估计，是仅仅作为对被研究的总体才有效而提出的。这并不意味着，根据这一框架，能够得到对另一社会中分层过程的同等有力的解
内的子

总体，尽管我们有一些根据可以推测在最近的几十年里这个国家的人们一直都相当稳定，但是数量将几乎肯定不同。通径分析技术不是一种发现因果规律的方法，而是为了给针对某一特定总体起作用的一个已知或假定的因果体系提供一种量化解释的程序。当同样的解释结构适用于两个或更多总体时，通过比较它们各自的通径系数和相关模式，可以认识到某些东西。我们仍然还没有达到对分层体系开展比较研究具备可行性的这一阶段.....

恶性循环概念

尽管在美国公共政策讨论中，对“贫困循环”概念有一种准官方的认可，但很难找到一种有关这一概念的系统说明。在学术著作中能够找到的一种清楚表述可能就是下面的内容：¹⁵

在重要程度上，职业和社会地位都是自我永存（self - perpetuating）的。它们与使

得个人难以改变其地位的许多因素联系在一起。在社会结构中的位置通常同收入、教育、家庭结构、社区声望等等的某个确定水平相联系。这些都变成了一个恶性循环的组成部分，其中，在以目前形式保留社会结构以及个别家庭在那一结构中的位置的情形中，每个因素都对其他的因素起作用……不利条件（或有利条件）的累积影响着个体进入劳动力市场及其后来的社会流动机会D

我们怀疑，在准备这一概要表述时，作者们部分地被他们自己的花言巧语所左右。只有开头的少数几页他们写道：“各阶级内部教育成就的普遍差异表明，家庭背景起着一种能使和激发而不是决定作用。”¹⁶但是，逻辑上，一种“能使和激发作用”足以起到维持一种“恶性循环”的功能吗？在密切注意开头的引言的精确措辞时，我们对在小事上争论不休或挑起争论并不感兴趣。它仅仅作为提出“恶性循环”具体意味着什么、这一概念的操作性标准是什么以及其有效性的限度是什么等问题的便利起点。

首先，有一个事实问题——或者，更正确地是定量事实将如何评价。现实中，“个体要想改变其地位”（大概的参照是倾向性的家庭地位）

0.014

有多么困难呢？我们发现父子职业地位的相关处于0.4的水平。（假定受到测量误差的削弱，该数值可能还应稍微大点。）采用完全不同的方法处理测量问题，我们发现，如果两种地位之间无论如何都不存在统计联系，那么人口普查专职群体间的代际流动数量不会低于7/8，这一数值等于将要发生流动的数量，或者5/6，这一数值等于包含在职业分布的代际转换中的“最低的”流动和要求“完全的”流动的数量二者之间的差值。¹⁷显然，一个相当大的“地位改变”或职业流动的数量确实发生了。（在由李普塞特和本迪克斯提供以说明相反情况的数据中什么也没有。）如果按照一些含蓄使用的功能或规范性标准，地位改变的现有数量是不够的，那么准确的标准就应清楚地提出来：为了驳斥“恶

性循环”的判断，必须发生多大程度的流动？

其次，接受（出身的）职业地位与诸多因素相联系和“每个因素都作用于其他因素”以致“保持了.....个别家庭的地位”这一假定。在这里，这一说明实质上迫切需要一个清楚的定量因果模型；如果类型之一在本章第一部分没有得到阐明，那么一些其他模型也会考虑将数个变量的影响组合起来的方法。因缺乏一种更好的替代选择，因此采用我们自己早期的模型作为对境况的描述，对于“关联因素”，我们认识到了什么？家庭“位置”确实是“与教育相联系”，转而教育对于早期和后来的职业成就都是至关重要的。然而有关教育（U）对1962年时职业地位（Y）的总影响或粗影响，只有较小部分存在于对“家庭位置”的先前影响的传递中，至少被视为这是由测量变量V（父亲教育）和X（父亲职业）显示出来.....有关的计算涉及通过V和X连接Y直到U。分析具有非农背景的20到64岁男性的数据，我们发现：

$$= 0.025$$

$$\Delta YX^r XV^{\Delta UV} \Delta YX^{\Delta WX^{\Delta UX}} = 0.014$$

$$\Delta YW^{\Delta WX^r XV^{\Delta UV}} =$$

$$\text{总和} = 0.061$$

这是与“保持”“家庭位置”有关的教育的全部影响。相比而言，对于.535的总影响，直接影响为 $P_{YU} = 0.407$ ，而经由W的影响（不包括父亲职业和教育对被调查者第一份工作的先前影响）为 $P_{YW}P_{WU} = 0.128$ 。远非作为一个保持初始地位的因素，教育主要起着引起独立于初始地位的教育地位的方差的作用。理由很简单，就是对于U，大的残差因素即是Y的间接原因。但是，依据定义，它与X和V是极不相关的。这不是要否认一个同样令人信服的观点，即认为实际发生的“保持”程度（正如由 r_{YX} 所测量的）大部分是通过教育作为媒介的。

这一结论很重要，因此不应该停留于一个简单的计算。熟悉“被解释方差”微积分的读者可能更喜欢下述表述：对于那些年龄在35到44岁具有非农背景的男性（一个简便但不具有代

表性的举例），我们有这些有关的计算结果： $r_{YX} = 0.400$ ； $R_{Y(XV)} = 0.425$ ；

$R_{Y(UXV)} = 0.651$ 。注

意，增加父亲的教育这一“关联因素”到父亲的职业中只能极细微地提高我们对“家庭位置”影响职业成就的估计。但是，加入被调查者的教育却具有十分显著的意义。将这些系数平方就得到了对被调查者在1962年时职业地位（Y）总方差的解释，我们取得了这些百分比：

(i) 父亲的教育和职业的粗（或总）影响 18.06

(ii) 被调查者的教育，独立于(i) 24.32

(iii) 所有的其他因素，独立于(i)和(ii) 57.62

总和 100%

通过多分类而不是线性回归统计，[在其他地方]也提供了类似的计算结果。¹⁸结果极其相

似。这里，我们转嫁给了对“家庭位置”的测量，即X和V，它们的总影响包括通过教育起作用的那部分，被调查者教育24%的贡献只是教育对于背景因素的净影响的部分。然而，教育还有比背景因素本身既直接又间接地起作用的影响大得多的独立于这些因素的影响。当然，遮蔽这两个成分致使几乎58%的方差未得到解释，这与“永远保持地位”无关。

无论这些观察结果的价值如何，它们至少应该说明统计结果不是在自言自语。更确切地讲，统计分析结果必定受制于某种解释——该解释使分析所采取的形式具体化——而且为进一步的解释所补充，这一解释（在理想的情况下）使分析的继续进行所基于的假定变得清楚起来。呈现结果所采用的形式取决于作为一个时间过程的地位获得概念，在此过程中，后来的地位部分地取决于影响成就的早期地位和其他伴随因素。在此框架中，评价不同原因因素的相对重要性可能并不是一项有意义的任务。而关注点可置于诸多原因如何组合起来导致最终结果。根据这一观点，首先，我们可以指出男性同期群被测量的背景因素或出身地位对他们成年时期成就的粗影响。然后，我们可以说明该影响如何以及在多大程度上经由被测量的中介变量进行传递的，最后，说明独立于它们在传递先前地位过程中的作用，这样的中介变量对结果的产生做出了多大贡献。所有这些问题在一个稳健的解释中

都应得到清楚地说明。

我们的处理似乎表明了正确记录背景因素 和出身I地位对随后成就的总影响大小这是明智 的。此影响并不是微不足道，另一方面，它自身 也没有大到足以证明一个体系的概念是合理的， 该概念确保了“贫困继承”或放弃了基于普遍原 则之上的完全无效的制度运作。

我们的模型也表明了“恶性循环”的解释 在哪些地方容易受到攻击。在恶性循环被引用的 段落中似乎存在一个假定，即由于许多背景因素 之间存在重要的交互相关，其中的每个因素都与 后来的成就有重要的关系，因此出身对成就的总 影响被大大增强。但是这些交互相关的影响和作 者所假设的内容完全相反。他们并不是仅仅根据 一个在半个世纪前已被卡尔·皮尔逊尖刻地分 析了的谬误假定进行讨论。¹⁹关键在于，如 果数个决定因素确实相互之间存在重要的交互 相关，那么它们的组合影响将大量存在于冗余而 不是“累积”中。这种情况不会降低我们试图 更好地理解影响如何产生的必要性（在皮尔逊 的著作中，采用一种较不走运的方式也解释过这 一观点）。它的确意味着，对有多少影响来自于 “关联因素”的一种组合的精确估计将不会很不 同于基于两个或三个十分重要的因素所做的相 当粗略的估计。长期以来，社会学家们一直遵循 着“增加被解释方差”的幻想.....

我们并没有想说，影响的累积或甚至特殊累 积形式如“恶性循环”的想法没有价值。我们的 目标在于，唤起人们注意，有必要对一些表达 含糊的机制具体化。累积的合理含意已由一个 [在其他地方]呈现的人为合成的同期群模型所 阐明。²⁰在该例中，累积的是某一个体或个体所 组成的某一同期群在整个生命周期内的经历。在 这里，累积由对各种偶然因素的影响的测量构 成，而这些偶然因素又与社会出身或测量到的 背 景因素无关。

[在其他地方]分析过的美国黑人的境遇，²¹ 例证了引起恶性循环标志的那些机制。在此案例 中，至关重要的问题不仅仅是黑人在不利条件下 鈐。

开始生活，而且通过中介条件，该初始不利条件 对后来的生涯也有不利的影响。更准确地说，所 发生的事情是，除了初始的障碍之外，黑人在生 命周期的每个阶段都要经历更多的障碍。当黑人

和白人在出身和教养及社会经济境况方面处于同等地位时，黑人获得的是劣等教育。但是如果 我们考虑到这一教育的不利条件和低等社会出身的不利条件，那么黑人找到的第一份工作的地位比白人要更低。此外，考虑到劣等生涯起点的障碍、低教育水平的障碍和低社会经济出身的残差影响——即使把所有这些都考虑在内——黑人在成人期不会享有相当的职业成功。确实，即使我们的分析没有到达这一程度，也有很好的证据表明：即使考虑到职业地位差异和 黑人的教育障碍，黑人和白人也并没有同等的收入。²²因此，在美国，肯定有处于不利地位、遭受因歧视而产生的“恶性循环”的少数民族。但并不是所有造成职业障碍的背景因素都必然 预示着此类累积不利条件的恶性循环；比如，在同样的意义上，南方白人的职业障碍就不是累积的。²³累积性障碍的恶性循环是突出现象，但 不应与任何甚至所有的各式职业成就相混淆。

正如先前提到的，平等主义是这样一个问题，即根据系统化的经验，与产生令人信服的推理相比，它通常更多地引起争论。如果这里没有完全卷入此类争论，那么我们至少必须努力使 我们的立场免遭误解。我们一直不接受“功能解释”，这种解释断言通过某种方式，美国社会正好具备了合适的分层数量和代际地位传递的适当程度。我们已指出夸大后者没什么困难，特别地，还有可能严重地曲解在揭示代际间地位传递的特征的过程中的因果关系性质。

最后，简单地提一个政策问题，即由于先赋地位而处于不利条件的少数民族的困境和先赋因素对职业生活的一般性影响之间的差别问题。我们认为，帮助这些少数民族摆脱由于歧视和 贫困而产生的恶性循环，这是一个民主社会必须面的挑战。但是，倡导该政策不同于主张可以或应当消除所有对机会和成就的先赋性约束。消除所有从某一家庭位置中的成员关系所导致的不利条件——具有特定的人际关系结构、社会经济水平、社区和区域场所等等——出于同样的原因将蒙受消除家庭可能赠与或提供的任何有利条件的损失。如果已经取得满意地位的父母能够因此决不为其后代更易于取得相当的成就做任何事情的话，我们才可能有“平等的机会”。但是我们将不再有家庭体系——至少不是现在对这一术语的理解。

我们打算在某些最优条件下寻求一种毫不费力的平衡，此时，对平等主义价值的主张和对家庭依附的动力巧妙地得以平衡，这令所有人都感到满意。这些根本不相容的趋势之间持续存在的张力确实可能

是社会进步的必要条件。我们的确认为，在政策领域中，公平和效率二者都要求对分层过程的理解比社会科学和政治学已能声称的要更深刻一些。

(王俊北京大学社会学系)

注释：

L Mollie Orshansky, Children of the *Poor Social*

BwZ/efiVi, 26(July 1963)。

2. Forrest A. Bogan, "Employment of High School Graduates and Dropouts in 1964" *Special Labor Force Report*, No. 54 (U. S. Bureau of Labor Statistics, June 1965), 第 643 页。

3. Peter M. Blau and Otis Dudley Duncan, *The American Occupational Structure*, New York: The Free Press, 1967, 第 4 章。

4. 同上。

5. Bruce K. Eckland, "College Dropouts Who Came Back" *Harvard Educational Review* 34(1964), 402 -420。

6. Beverly Duncan, *Family Factors and School-*

Dropouts: 1910 - 1960, U. S. Office of Education, Cooperative Research Project No- 2258, Ann Arbor: Univ. of Michigan, 1965。

7. Blau and Duncan, 前引书, Appendix C。

8. W. Costa Carlsson, *Social Mobility and Class Structure*, Lund: CWK Gleerup, 1958, 第 124 页。

9. H. M. Blalock, Jr. *Causal Inferences in Nonexperimental Research*, Chapel Hill: Univ. of North Carolina Press, 1964。

10. Sewall Wright *paths* "Path Coefficients and Path Regressions"

Biometrics, 16(1960), 189 -202; Otis Dudley Duncan, "Path Analysis/" **American Journal of Sociology**⁷²(1966) , 1 - 16○

11. Blalock, 前引书, 54fT。

12. Blau and Duncan, 前引书, 第 4 章。

13. 同上, 第3章。

14. 同上, 第5章。

15. Seym M. Lipset and Reinhard Bendix, **Social**

Mobility in Industrial Society[^] Berkeley; Univ. of

California Press, 1959, pp. 198 - 199。

16. 同上, 第190页。

17. U. S, Bureau of the Census, "Lifetime Occupational Mobility of Adult Males: March 1962, " **Current Population Reports** ? Series P - 23, No* "(May 12, 1963), Table B。

18. Blau and Duncan, 前引书, 第 4 章。

19. Karl Pearson ? ^wOn Certain Errors with Regard to Multiple Correlation Occasionally Made by Those Who Have Not Adequately Studied This Subject Studied This Subject/" **Biometrika**, 10 (1914), 181-187。

²○. Blau and Duncan, 前引书, 第 5 章。

21. 同上, 第6章。

22. 参见 Herman R Mill, **Rich Man' Poor** Man. New York: Crowell. 1964, pp. 90 — 96。

²3. Blau and Duncan, 前引书, 第 6 章。

Christopher Jencks, Marshall Smith, Henry Acland, Mary Jo Bane, David Cohen, Herbert Gintis, Barbara Heyns, and Stephan Michelson

不平等：对美国家庭和学校教育影响的再评估

多数美国人说他们相信平等。但是一旦被要求解释这样说意味着什么时，他们的定义就常常充满矛盾。许多人会说，就像我们的开国者那样，“人人生而平等”。许多人也会说所有人“在上帝面前”都是平等的，或者至少在法律面前应该平等。但是多数美国人同时相信某些人要比另一些人更具竞争力，而且无论我们对社会怎样改革，总会如此。许多人也相信有竞争力的人应该获得成功作为回报，而没有竞争力的人应该遭受失败作为惩罚。他们并没有承诺（they have no commitment to）确保每个人的工作都同

等地为人所需要，每个人都享有同等数量的政治权力，或者每个人都得到同样的收入[^]

不过，尽管多数美国人都接受在日常生活各个领域实际存在的平等，但是他们仍然相信那种他们经常称之为“机会平等”的东西。他们用这一个概念表明决定谁成功谁失败的规则必须是公平的。当然，人们可能会在具体什么是“公平”和什么是“不公平”上存有分歧。不过在公平竞争上，仍然有一些几乎是一致认可的一般性原则。

在20世纪60年代，许多改革家为了使机会变得平等，进行了大量的努力。更为具体的是，他们试图消除基于肤色的不平等以及降低基于

经济背景的不平等程度。他们也试图消除绝对剥夺（absolute deprivation）：“贫困”、“愚昧”、

等。但是只有很少数的激进分子在谈论消除本质上的不平等。在60年代颁布的国家法令当中，几乎没有一项试图通过任何直接的方式去减少成人地位、权力或者收入上的不平等。比如说，那时没有显著的努力去促使税收制度改革，也很少有努力去促使减少高薪工人和低薪工人之间的工资差别，而是把关注点集中在帮助低薪工人流向更高薪的工作上面。同样，那时没有很多的努力去减少高地位职业和低地位职业之间的社会距离及心理距离，而是帮助低地位职业的人流向更富声望的职业。甚至在政治领域内，“可能的参与程度的最大化”也主要是暗

示更多的“领导者”应该是黑人或者穷人，而不是说 权力应该在领导和民众之间平等地进行分配。

因为60年代的改革没有直接触及成年人的 不平等 问题，所以它们只实现了很少量的既定 目标。如果没有不平等的绝对水平的极大下降， 要想使机会平等几乎是不可能的，同样不可能 的是消除剥夺。

考虑一下机会平等的问题。我们可以使黑 人和白人被赋予的机会变得平等，而不使任何 其他方面变得平等，在60年代晚期这方面有过 相当的进步。但要使同种族的孩子能够获得 的机会变得平等就困难得多。如果一个社会是 竞争性的并且对不同的成年人报偿不同，一些 父母一定会成功而另一些则会失败。成功的父母 将会设法把自己的优势 传递给他们 的孩子，而不 成功的父母不可避免地也会把他们的一些劣势 传递给后代。除非一个社会能够完全消除父母和 孩子之间的这种联系， 否则父母中间的不平等至 少会保证孩子中间一定程度的不平等。唯一真正 的问题是这些不平等会有多严重。

或者应该考虑剥夺的问题。1963年末开始 的向贫困开战（the war on poverty）被认为是旨

在提高穷人生活水平的一种努力。那时把富裕时 代的持续贫困描述成“自相矛盾的”，很大程度 上是因为这种贫困被“忽视了”。官方发表的观点一致假定贫困是一种绝对状态而不是相对状态。基于这样的假定，官方发表的资料全都反映出贫困在稳步地消除，因为收人在官方“贫困 线”以下的人越来越少。

然而，不管所有这些官方宣称的进步怎样， 那种很多美国人依然贫困的感觉继续存在着。这 里的原因是多数美国人把贫困定义成一个相对 而非绝对的概念。举个例子，公众意见调查显示，当被问到 一个美国家庭需要多少钱才能“过活”时，典型的回答是大约需要美国平均家庭实际收入的一半。¹最近三十年一直如此，尽管 事实上在这期间真实的收入（也就是除去通货 膨胀的影响）已经翻倍了。

对贫困的政治性定义反映出了这些流行的 态度。在大萧条时期，美国家庭平均生活支出一 周大约是30美元。有1/3的家庭生活支出不及 这个数的一半，也就是一周不足15美元。这使得罗斯福的说法显得很自然，即“这个国家有 1/3的人”住房条件恶劣，穿得很差，吃得也很 差。有1/3的人在当时被多数人认为是生活在贫 困线以下。

到了 1964 年，当林顿·约翰逊（Lyndon Johnson）向贫困宣战的时候，收入已经增长了

不下五倍。即使算上通货膨胀，生活水平也翻番了。只有大约 10% 的家庭实际收入低于大萧条时期最底层 1/3 家庭的收入。但是普遍认为“过活”所需要的收入数量也从大萧条时期开始一直在增长。平均的家庭收入大约是 160 美元一周，而现在流行的观点认为一周需要 80 美元才能让一个四口之家维持生计。根据这个定义，大约有 1/3 的家庭依旧是贫困的。为了政治上的方便，政府把官方的贫困线定在一个四口之家 60 美元一周，而不是 80 美元，这样能够确保即使是保守派也会承认生活在这条线以下的人是贫困的。但是到 1970 年，通货膨胀已经使家庭平均收入增加到 200 美元一周，于是国家福利权利

组织（the National Welfare Flight Organization）重

新提供了支持，以保证一个四口之家一周能有 100 美元的收入。

这些对贫困定义的政治性变化并不只是一

个“期望提升”（rising expectations）的问题，

或者只是由于人们需要“与那些人保持平等”。在大萧条时期，那些让人靠 15 美元就能过完一周的商品和服务，在 1964 年对拥有同样实际收入（也就是 40 美元一周）的家庭来说，已经变得不可想象了。饮食习惯变了，很多便宜的食物从商店里消失了。多数人都有足够的钱去买一辆汽车，所以公共运输萎缩了，于是没有汽车的那些家庭境况比大萧条时期还要糟糕。劳动力市场也变了，一个没有电话的人找不到很多或或者根本找不到工作。和只有少数人有电话而多数人靠边站的时候比起来，一个没有电话的家庭被切断了更多的社会联系。住房安排也变了。在大萧条时期，很多人没钱安装室内管道，所以没有一个厕所。到了 1960 年，在很多地方拥有厕所都是非法的。那些没有能力支付一个室内厕所的人只好去一些建筑的破旧厕所解决问题。由此可见，他们比他们的父母在厕所上付出了更多。

这方面的例子显示出“生存成本”不是购买某些固定商品或服务的成本。这是一种参与到社会体系中去成本。参与的成本在很大程度上取决于其他人习惯花费多少用于参与。那些远低于标准的人，不管标准是什么，都被排除在外。据此，如果其他人的收入增长更快，增加穷人

的收入就不会消除贫困。如果收入不到全国平均水平一半的那些人不能支付一些“每个人”都认为是“必需的”东西，消除贫困唯一的办法就只能是确保每个人的收入都至少在平均水平的一半以上。

这种论证逻辑同样可以应用到富人身上。富人之所以是富人不再因为他能吃到精美的牛肉或者能拥有游艇。数以百万的人现在都能消费得起这些奢侈品，但人们还是说他们依旧不“富裕”。富人之所以富是因为他们能够买得起别人的时间。他们可以雇人为他们铺床，照料花圃和开车。这些特权并没有随着人们越来越富裕而变得更加普遍。如果所有工人的工资都以同样的速度增长，收入更高的专业人员就可以将他们收入中的一部分用来找一个佣人，一个花匠或是一个司机。在这个意义上富人即是那些能够更多地控制他人时间和努力的人，富人的数量将会保持稳定，即使是对游艇和精美牛肉的消费在增加。

如果收入的分配变得更加平等，就像三四十年代那样，这个意义上的“富人”数量将会减少，即便绝对收入正在增长。举个例子，如果家庭佣人工资的增长速度比他们未来雇主的还要快，将会有更少的家庭感觉他们有能力雇佣全职佣人。这将在一定程度上降低精英的生活水平，不管他们在游艇和牛肉上的消费状况如何。

相同的逻辑不仅可以应用在收入上，还可以应用到学校教授的认知能力（ $Cognitive\ Skills$ ）上。比方说，在一战和二战期间，年轻人在标准

化考试上的表现有了极大提高。但是很多成年角色所要求的能力水平也提高了。当美国还是一个通用多种语言的移民国家时，所有种类的工作都对那些不懂英语的人开放。比如，这些人可以参军，驾驶卡车或者在建筑公司干活。今天，当几乎所有人都懂英语时，那些不懂英语的人所面临的机会范围就变窄了。军方不再接收一定数量的文盲，获得驾驶执照必须通过一个书面的考试，还有建筑公司的工作几乎仅限于那些能够通过测试的人。那些不懂英语的人之所以处于不利地位，仅仅是因为他们不够典型。美国的设计没有考虑他们的问题。同样的事情应用在政治上，如果一般市民的词汇量扩大了，政治家和报纸所使用的词汇量也会扩大。那些和周围人比起来词汇量很有限的人将仍旧难以紧跟形势，尽管他们的词汇量大于他们父母的词汇量。

这种论点暗示把贫困和无知看做相对状态而非绝对状态会更有意义。它们同样暗示消除贫困和无知，至少是通常在美国被定义的那种状况，依赖于消除或者至少是极大地降低不平等。这不是一个简单的问

题。既然一个竞争性的体系意味着一些人“成功”而另一些人“失败”它就同样意味着人们最终的地位是不平等的。所以，如果我们想要减少不平等，就有两种选择。第一种可能是通过减少成功的受益并减少失败的成本来使整个体系变得更少竞争性。第二种可能是确保每个人在加入竞争之时优势劣势相等。

60年代向贫困开战的基本策略就是试图使每个人在进入劳动力市场或其他竞争领域时具备同等的能力。这意味着将很大的重点放在了教育上。很多人设想，如果学校能够使人们的认知能力相等，那么也能够使他们成年以后的竞

争能力（bargaining power）相等。在这样一个体

系内，没有人最后会变得很穷——或者，很富。这一策略大概是建立在以下这些假设之上：

1. 消除贫困在很大程度上是一个帮助那些生于贫困的孩子摆脱贫困的问题。一旦那些家庭脱离了贫困，他们就不会再回去。中产阶级的孩子很少终于贫困。
2. 那些穷孩子没有摆脱贫困的主要原因是他们没有基本的认知能力。他们不能阅读、书写、计算和表达。由于缺乏这些技能，他们不能获取或者保有一份收入不错的工作。
3. 打破这一恶性循环的最好机制就是教育改革。既然那些生于贫困的孩子不能从父母那里获得他们所需要的技能，他们就必须在学校里去获得。这一点可以通过确保他们和中产阶级的孩子上一样的学校，为他们提供额外的补偿计划，使他们的父母能够参与到学校管理当中，或者把所有这些途径结合起来而达到。

到目前为止，我们能发现这里的每一条假设都是错的。

1. 贫困并不主要是遗传的。尽管生于贫困的孩子有高于平均水平的机会终于贫困，但是代际之间仍旧存在着相当数量的经济流动。事实上，成长于同一家庭中的兄弟之间的经济不平等几乎和一般人之间一样大。这意味着在每一代人当中，不平等都会重新创造，甚至是那些出生于本质上相同的环境中的人。

2. 一些人最终比另一些富裕的首要原因不是他们拥有更充足的认知能力。尽管那些阅读能力更好、能做对算术题并且能够清晰地表达自己思想的小孩稍稍比其他人更有可能领先，但是这里还有许多其他同等重

要的因素。所以，那些标准化考试中得高分的人当中的经济不平等和一般人当中的几乎一样多。使每个人的学习成绩变得平等并不会明显地减少经济上“失败者”的数量。

3.没有证据显示学校改革能够极大地减少认知不平等的程度，这种认知能力通过口语流利表达、阅读理解或者运算技能来测量。无论是学校资源还是种族隔离都不能对考试成绩或者教育成果产生明显的影响。

所以，我们的工作暗示，许多流行的对于经济不平等的解释在很大程度上都错了。我们不能用一种抽象的论证把经济不平等主要地归咎于个人能力上的遗传性差别。我们不能把经济不平等主要地归咎于父母把他们的劣势遗传给了孩子，因为父母经济地位相同的人之间的经济不平等数量几乎和一般人之间的一样多。我们不能把经济不平等归咎于学校之间的差别，因为看上去学校之间的差别对那些就读于其中的人来说在任何可测量的贡献方面都只有很小的影响。

看上去经济上的成功依赖于运气和胜任工作的能力，这种胜任工作的能力只在一定程度上和家庭背景、学校教育或者标准化的考试分数相关。对能力的定义在一个工作和另一个之间有着很大的不同，但似乎在多数情况下其依赖个性多过依赖技术能力。这使我们很难设想一种可以使能力变得平等的策略。一种使运气变得平等的策略就更加难以想象了。

我们不能使运气或者能力变得平等这一事实并不意味着经济不平等是不可避免的，也不意味着我们不能消除传统意义上的那种贫困。这只是暗示，我们必须用一种不同的方式去解决这些问题。不是试图去减少人们获取这方面或那方面竞争优势的能力，而是必须改变游戏规则以便减少竞争中成功的报酬和失败的代价。不是试图使每个人在他的工作中都同等地幸运或者同等地出色，而是必须设计出抵消幸运的“保险”体系，以及打破职业成功和生活水平之间联系的收入分享体系。

可以通过多种方式做到这一点。雇主可以被强制减少他们最好的工人和最差的工人之间的工资差别。²国家可以实行更加积极的税收政

策，并且可以为那些单靠工资不足以为生的人提供收入补贴。国家还可以为那些没有能力从私人部门买到充足服务的人提供免费的公共服务。如果沿用这样的理念，就会使“贫困”（也就是生活水平低于全民平均水平的一半）在事实上变得不可能。这同样会使经济“成功”，如果取得了的话，变为两倍于全民平均水平的生活标准，比现在普遍的情况少得多。这里的净效果是使那些拥有最多能力和运气的人对那些拥有最少能力和运气的人的资助达到一个比今天大得多的程度。

这一策略在60年代被拒绝，原因很简单，它只得到了相对很少的支持。必需的法案没能在议会通过。今天也没能通过。但是这并不意味着这是一种错误的策略。这只是意味着，除非我们改变多数美国人现在行动的政治和道德前提，否则贫困和机会不平等将会一成不变地保持在它们目前的这种水平。

在这一点上，读者可能想知道改变这些前提是否值得。毕竟，为什么我们要如此关注经济不平等呢？保证机会平等还不够吗？还有我们描述的这些证据不是暗示出在美国机会已经很平等了吗？如果经济机会是相对平等的，而且如果幸运者和有能力的人比那些不幸者和能力差的人表现更好是由于他们自己的原因，那么我们为什么应该对此感到有罪呢？这些问题不能用任何确

定性的方式来回答，但是，对我们的立场进行简短的解释可能会有助于避免错误的理解。

我们的出发点是这样一个前提，即每个人的幸福都是等价的。这对边沁的格言来说是很小的一步，即社会设计应该保证为大多数的人

提供最好的物品。另外，我们假设效用递减规律 (the law of diminishing returns) 适用于生活中多

数好的物品。在经济上这意味着低收入者比高收入者更看重收入的增加。³由此可见，如果我们想最大化全体人的满意水平，最好的方法就是使每个人的收入相等。收入差别总是会减少整体的满意水平，因为低收入个体失去的将比高收入个体得到的多。

有关使收入变得平等的基本争论是，某些人对大众福利的贡献要比其他人大，所以他们有资格享受更多的报酬。对这一争论最为普通的看法是，除非那些贡献大于索取的人得到回报（而那些贡献小于索取的

人得到惩罚），否则生产力就会下降，而每个人的境况都会变得更糟。更复杂的一种看法是：只有在影响收入的决定都是由集体作出时，人们才能在公平的基础上去分享收入。如果人们被允许在个人的基础上作决定，可不能指望让他们的邻居去为他们的错误承担所有的代价。

我们接受上面这两种观点。我们相信要让人们为公共利益作贡献，需要有刺激，而且我们倾向于金钱刺激而不是社会或道德刺激。换句话说，我们相信，德行（virtue）应该得到回报，而我们假设在一个人和另一个人之间，德行存在很大的不同。然而，这并不意味着收入必须保持现在这样的不平等。举个例子，即便是我们假设所有劳动者中最具生产力的1/5贡献了GNP的一半，也不意味着说他们需要得到所有收入的一半。1/3或1/4可能就足以维持他们的积极性了。

多数人都一定程度地接受这一逻辑。他们相信富人应该比穷人交更多的税，尽管在多少上他们经常达不成一致。相反，他们相信穷人不应该饿死，即便他们对大众福利（general welfare）

没有任何贡献。换句话说，他们相信，人们不应该只是因为对大众福利有所贡献而得到报酬，其他因素比如需要也应该被考虑。我们认为，在决定人们从社会获取多少上，需要应该扮演比现在大得多的角色，我们的平等主义只不过是对此的另一种说法。我们不认为它可以是或者应该是唯一的考虑。

当我们从收入的分配转向其他东西的分配时，我们对平等的承诺甚至更加模棱两可。比如说，我们假设职业声望类似于收入，即拥有低职业声望的人比拥有高职业声望的人更加看重声望的增加。就以声望本身作为终极目的而言，最佳的分配同样是人人平等。但是职业声望源自很多因素，多数这些因素都比收入更难以进行再分配。我们很难设想在一个社会里，所有的职业都拥有相同的声望，除非是在一个所有劳动者的能力都相等的社会。既然我们看不到任何使能力变得相等的可能，所以我们认为职业声望的平等虽然是需要的，但是很难实现。

当我们从职业声望转向教育成就和认知能力时，支持或反对平等的争论就颠倒了。如果学校教育和知识被严格地认为是以它们自身为目的，就不可能平等地对它们进行分配。比如说，我们看不到任何支持这一看法的理由，即受过相对少学校教育的人比那些已经受过相当

多学校教育的人更看重教育的增加。经验显示，事实正好相反。在学校教育本身被看做目的时，边沁原则暗示那些要求更多的人应该得到更多，而要求更少的人应该得到更少。对知识和认知能力来说同样如此。那些知道很多的人比那些知道很少的人更看重知识的增加。这意味着，在知识或技能

自身作为目的时，不平等分配可能比平等分配更能使多数人感到满意。

试图使学校教育和认知能力的分配变得平等的做法并不是源自“我们应该最大化人们的满足”的想法，而是出于这样的假定，即为了“使地位和收入变得平等”，使学校教育和认知能力变得平等是必需的。这等于是把平等主义置于了很尴尬位置，将平等强加于人，即使对认知能力和学校教育的本质需要是非常不同的。因为我们发现了在二者，即一边是认知能力和学校教育一边是地位和收入，之间只有很少量的关系，所以我们并不像多数平等主义者那样如此关心这些领域的结果平等问题。

所以，我们认为的平等既不是无所不包的，也不是绝对的。我们并不认为每个人都可以或者应该在每个方面都和其他每个人平等。我们假设认知能力和职业能力上的某些差别是不可避免的，并且试图消除这些差别的努力永远不可能取得100%的成功。但是我们同样认为收入的分配应该比现在更加平等，即使认知能力和职业能力的分配维持现在的这种不平等状况。我们还认为，社会应该继续“使收入变得平等”这一使命，而不是去等待人人具备同等谋生能力的那一天。

(王俊北京大学社会学系)

注释：

1•这里的数据是由哈佛大学的Lee Rainwater收集和分析的，作为接下去一项有关低收入的社会意义研究的一部分。

2. 见 L. C. Thurow and Robert Lucas, “The American Distribution of Income” (Washington,

Government Printing Office, 1972 年 3 月 17

曰），其中讨论了这种限制可能的细节。这种方法最主要的优点是能在它们被定义为“收入”之前而不是之后，减少富人的收入。这意味着接受者更少意识到他失去了什么，而且更少感觉到被骗走了他所应得的。

3. 如果每个人都拥有同等的赚钱能力，我们可以假设人们是自愿地选择他们的收入的，而那些低收入者是试图最大化其他的东西（例如休闲，自主权等等）的人。但是我们发现[在别处]，人们对收入而不是其他东西的关注并不能明显地为他们带来实际的收入，至少是在他们年轻的时候[见C. Jencks, M. Smith, H. Gintis, B. Heyns, S. Michelson, *Inequality: Reevaluation on the Influence of Family and School Education in America*, New York: Harper, Row, 1972, 第7章, 注64]。所以我们推断，收入差别在很大程度上源自于赚钱能力和运气上的差别。

► 社会心理模型

William H. Sewell, Archibald O. Haller, and Alejandro Portes

教育和早期职业获得过程

布劳和邓肯（Blau and Duncan, 1967: 16⁵-172）最近提出了一个关于美国成年男性人口职业获得过程的通径模型。该模型以两个描述个人早期分层位置的变量作为起点：它们是父亲的教育和职业成就地位。然后转向两个行为变量：它们是个体已完成的受教育水平和其第一份工作的声望水平。因变量是个体在1962年时的职业声望位置。这一包含权力的模型得到了事实的证明，这些事实是：该模型解释了约26%的教育获得方差，33%的第一份工作方差以及42%的1962年时的职业成就水平方差。在基本模型中增加不同的变量在本书中已有过介绍，但是都没有清楚地表明是对模型的改进。这些增加的变量包括出生、迁移、农民出身、子团体地位、婚姻和门当户对的婚配。在不贬损布劳和邓肯所做的卓越分析的情况下，我们将进行一些评论。

1. 因为依附行为（the dependent behaviors）

是职业声望成就——在某一分层体系中的成就水平，所以恰当的做法是把表明父亲分层位置的变量挑选出来作为最具相关性的社会结构

因素来源 (input)。遗憾的是，实际的考虑却妨碍了把社会心理因素引入到模型中来，尤其是考虑到重复提到的那些有关职业成就分化 (Lipset and Bendix, 1959: 203 -226; Sewell and Armer,

1966)的文献中诸如智力方面的参考书目。最近，这一缺憾已经得到部分地弥补 (Duncan,

1968a)₀

2.被遗漏的还有社会心理因素，它们作为中介调节着外生变量对地位获得的影响。这不仅仅是考虑到投机理论 (the speculative theory)的

存在，而且考虑到社会心理学领域中的具体研究成果，它表明诸如参照群体 (Merton, 19⁵⁷: 281 -386)、重要他人 (Gerth and Mills, 1953: 84-91)、自我概念 (Super, 1957: 80 - 100)、

行为预期 (Gross et al, 1958)、教育和职业热望的水平 (Haller and Miller, 1963; Kuvlesky and Ohlendorf, 1967; Ohlendorf et al, 1967)以及学校里成功或失败的经历 (Parsons, 1959; Brook-over, 1955) 等中介变量的重要性。

尽管有理由认为这些心理学的和社会心理学的变量中至少有一些可能是值得增加到模型中来，但仍然要看看是否值得增加。第一，对某一行为体系的解释要求有合理的因果论据，而不

I

仅仅是一组经过整理的变量之间的通径系数。正如在邓肯新近的著作中所表明的那样，社会心理中介变量的引入提供但并没有确保这一可能性。布劳-邓肯模型 (the Blau - Duncan Model)也

没有说明为什么作为外生变量的父亲教育和职业与被调查者教育、第一份工作和1962年时的职业这三个后续因素之间的任何连接都将是可预期的。他俩都承认社会心理位置之间的差异，同意个人的认知和动机是在一个结构化的条件 (包括他者的希望) 下发展起来的，而且，人的行为 (本例中是地位获得) 是其带入行动情景中的认知和动机取向以及初次见到的情景本身所包含的因素共同作用的结果。第二，如果有效的话，社会心理模型意味着新的突破点，即

可能要使这一因果体系进入模型中来以改变人们的地位获得行为，这一观点并没有在布劳和邓肯的著作得到表达。诸如重要他人的期望等变量提供了操纵结果的其他可能性，包括教育成就。第三，除了上述优点之外，教育和职业获得的社会心理模型可能提高对因变量方差的解释。

问题

现有的研究增加了学者们（Sewell and Orenstein, 1965；Sewell and Shah, 1967；Sewell, 1964；Haller and Sewell, 1967；Portes et al, 1968；Haller, 1966；Miller and Haller, 1964；Sewell et al, 1957）运用社会

心理概念来解释教育和职业获得水平方差的尝试。我们假设：（1）某些社会结构和心理因素——特别是初始社会位置和智力——既影响重要他人对未成年人的诸多影响，又影响未成年人对自己能力的判断；（2）重要他人影响和对自身能力的估计，影响未成年人的教育和职业热望水平；（3）热望水平影响随后的教育获得的水平；（4）转而，教育又影响着职业获得水平。在当前的分析中，我们假定所有的影响都是线性的，社会心理变量仅仅起着中介作用。

更具体地说，我们将会呈现有关我们认为逻辑一致的社会心理模型的理论和数据。这就提供了一个把分层与通过一系列社会心理和行为机制才得以纳入的智力与教育和职业获得联系起来的合理因果论证。该模型一个引人瞩目的特征是有些原因变量可能通过实验或其他的人为干预加以操纵。这意味着，在将来的研究中，模型的一些部分能够通过实验得到验证，实际政策的执行者能够合理地利用它来改变教育和职业成就。

一个社会心理模型

该模型分析八个变量之间的因果关系。 X_1

是成年人获得的职业声望水平，或职业成就 (OccAtt); X_2 是本人目前已经获得的教育水平，或教育成就 (EdAtt); X_3 是本人未成年时渴望达到

的职业声望水平，或职业声望水平 (LOA); X_4 是本人未成年时的教育热望水平 (LEA); X_5 是本人仍在读中学时由重要他人施予的对教育成就的影响，或重要他人影响 (SOI); X_6 是本人读中学时的学业成绩的性质 (AP); X_7 是本人家庭在社会分层体系中所处的水平，或社会经济地位 (SES); X_8 是本人上中学时的标准智力水平 (MA)。通径模型 (Blau & Duncan, 1967: 165-172; Wright, 1934; Wright,

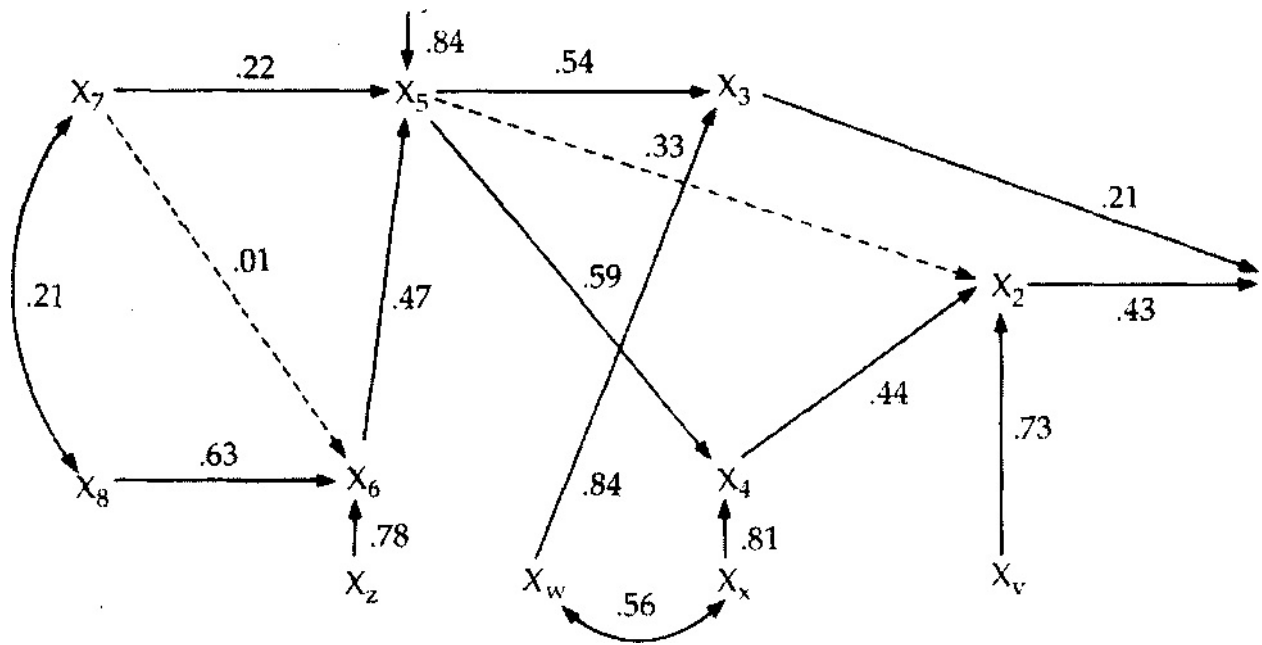
I960; Heise, 1967) 需要关于变量之间因果序列的认识。除了下文指出的因果论据之外，变量之间存在合理的时间顺序也表明了模型的可信性。 X_7 (SES) 和 X_8 (MA) 先于任何其他变量。 X_5 (SOI) 和 X_6 (AP) 先于热望和成就，并且在极大程度上可以认为先于 X_6 。年轻时的热望显然先于后来的教育和职业成就。未成年人的教育成就先于成年人的职业成就。

决不是所有可能的因果联系都是可辩护的。最有可能的因果关系在图1中展示出来了。其中，实线代表理论上期望的因果通径，点划线代表可能但理论上存有疑义的因果通径，曲线代表目前的资料未能确定因果先后次序的变量之间的未析相关 (unanalyzed correlations)。

图1教育和职业获得水平的前居变量 (antecedents) 的通径系数

x_v

X_u



.82

$X^{\wedge}$ —职业获得 (OccAtt)

X_2 —教育获得 (EdAtt)

X_3 —职业热望水平 (LOA) X_4 —教育热望水平 (LEA)



X_i

X_f 重要他人影响 (SOI) X_6 —学业成绩 (AP)

X_r ~社会经济地位 (SES) X_8 —智力 (MA)

从图的左边看起，正如此前经常得到的发现 (Sewell, 1967; Sewell et al, 1957)，我们认

为未成年人的智力水平和其父母的社会经济地位 (SES)之间存在较小的正相关。本例中： $r_{78} = .21$ 。我们预期智力对学业成绩具有重要影响。推论得出：重要他人影响受制于学业成绩 (AP)，也受制于社会经

济地位，还受制于外在因素，它们对热望产生了复杂的影响，反过来，热望也影响着后来的成就。下文是对该理论的更详细的讨论。

使用重要他人影响（SOI）这一片面（partial）概念（用的是不同的术语），博杜尔（Bordua, 1960）与斯维尔和莎（Sewell & Shah, 1968）已经指

出父母对未成年人成就的期待对后来的热望和成就具有重要的影响。同样，克莱默（Cramer,

1967）、亚历山大和坎佩尔（Alexander and Campell, 1964, 1965）、霍勒和巴特沃斯（Haller & Butterworth, 1960）以及邓肯（Duncan, 1968）也研

究过同辈人对热望和成就的影响。每组行动者，加上一些其他人，可以看做是参照群体影响的特定例子。基于如此的思考，我们推断得出，这里关键变量是重要他人影响。重要他人是一些特定的人，由于他们或者作为模范或者与其交流他们对其行为的期待，因此个体从他们那里获得了自己的热望水平（Wolfel, 1967）。“重要他人”这一术

语比“参照群体”更为恰当，因为它消除了这样一种含意，即对于所有的个体而言，诸如朋友、工作团队或者父母等集体必然是有影响的人物。从谢里夫（Sherif）的著作开始，实验研究已经显示出他人对于定义人们自身所处环境的重要性。一个人很大程度上是通过他人的影响来形成其社会行为倾向的。赫里尔特（Herriott, 1963）已经把这一

思考路径运用于当前的研究领域。他指出人所持有的其他人认为适合于他的教育行为的观念是与其教育热望水平高度相关的。因而，在教育 and 职业获得的社会心理解释中，重要他人影响是一个主要变量。显然，重要的是找出决定重要他人影响的因果途径，并将它的影响施加于成就的那些途径。假设有一条重要的直接途径（ P_{57} ）从社会经济地位指向重要他人影响。同样我们也假定智力对重要他人影响具有重要影响。这是因为我们认为未成年人与之发生互动的重要他人部分地基于其外在的能力来提出对他的教育和职业成就的期待。转而，这意味着从智力（MA）指向重要他人影响的这一途径是间接地通过学业成绩

（AP）发生的。因而，假设有一条明显的途径从智力（MP）指向学业成绩（AP），另一条从学业成绩（AP）指向重要他人影响（SOI）。至此，我

们认为人们在学校里的等级取决于其成绩的性质。然而，文献中一股强烈的潜流似乎一直都支持未成年人的家庭社会

经济地位对其在学校中的等级有直接影响 (Havighurst and Neugarten, 1957: 236 - 237) ○

我们认为，这点尚未得到充分地证明，而且规模较大的中学常常远离未成年人的家和所在的居民区，在那里，这点更可能是备受争议的。不过，既然至少有可能学校的等级（成绩的根据）部分地决定于老师取悦享有声望的父母或奖赏“中产阶级的”行为的愿望，考虑到这一影响的可能性，我们画了一条用点划线表示的从SES指向AP的途径。

假设重要他人对成就的影响的大部分是由它对热望水平的影响进行传递的。因此，得到了一条从重要他人影响（SOI）指向职业期望水平的途径（ p_{35} ）和另一条从重要他人影响（SOI）指向教育热望层次（LEA）的途径（ p_{45} ）。与此相一致，我们猜想重要他人影响（SOI）对后来的教育成就（EdAtt）有直接影响也是可能的；因而，推论得到一条用点划线表示或有争议的从重要他人影响（SOI）指向教育成就（EdAtt）的途径（ r_{25} ）。因为我们这里谈到的是中学高年级期间的重要他人影响，所以，必然会在很大程度上涉及大学教育。因此，没有理由包括一条从重要他人影响（SOI）指向职业成就的途径。

众所周知，教育热望水平（LEA）和职业热望水平（LOA）是高度相关的，因为教育广泛地，而且在相当程度上也是合理地，被认为是获得较高的职业成就的一个必要条件（Haller and Miller, 1963: 30, 39 -42, 96）。但是职业热望

水平与教育热望水平并不是同一的。（在这些数据中，%。）我们期待教育热望水平对教育成就具有明显的影响（ P_{24} ），而且它对职业成就水平的全部影响都将通过教育成就得到表示。另一方面，我们未假设职业热望水平对教育成就有任何影响，职业热望水平也没有包含在它和教育成就水平的相关之中。因此，没有假设存在一条从职业期望水平指向教育成就的途径。但是，假设了职业热望水平对职业成就具有直接影响（ P_{13} ）。

在设定了上述序列的情况下，就有26条可能途径。通过图1中的途径（直线）就可以知道，我们假设这些途径中只有8条才具有显著的作用

——如果把点划线也算人的话就有条。假如这是一个严格的理论模型，那么，只要这8对（或10对）假设的因果关系就可以把通径系数计算出来。我们认为，考虑到并不严格这一事实，而且在我们现有的知识水平上也可能不能够做到严格，所以，适当的做法是用计算值作为影响的粗略指标来计算所有可能的26个通径系数。如果理论推理是对现实的客观描述，那么针对8

对（或10对）预测的因果关系的通径系数应远远大于其余那些针对没有做出预测的因果关系的通径系数。一些未作假定的因果关系可能被证明是重要的，这是完全可能的。这也支持了计算所有的26个通径系数的做法。这些数据呈现在下文表格中（表3）。

方法

1957年，对威斯康星所有的中学高年级学

生进行了一次有关教育和职业期望以及诸多相关主题的大范围问卷调查。1964年，我们中的其中一位（Sewell）指导了一项后续研究，在这一研究中，从最初的调查对象中随机选取了大约1/3的被调查者，收集关于后来的教育和职业成就的数据。本研究针对1957年和1964年的两次调查中都能获得数据的929人，他们（a）都是男性并且（b）他们的父亲在1957年时都是农民。使用接受缺省值的计算程序，根据所有929个案例，计算得到零阶相关系数。所有更高阶的系数都基于739个案例，对于这些案例，每个变量上的数据都是完全的。（对于两组案例，所有8个变量之间的零阶相关系数矩阵实际上是相同的。）亦昼

职业成就水平-OccAtt)采用邓肯

(Duncan, 1961)提出的职业地位的社会经济指数进行测量。

教育成就水平（ X_2 - EdAtt)使用1964年获

得的数据进行计算，把该样本划分成至少接受过一些大学教育的人和根本没有接受过任何教育的人

职业热望水平（ X_3 -LOA），把被调查者填写的职业作为其将来渴望从事的职业，使用邓肯 (Duncan, 1961)提出的社会经济指数值给该职业赋值，该值即代表着职业热望水平。

根据1957年调查中被调查者对中学毕业以

后是否计划上大学的回答，教育热望水平 (X_4 -LEA)是一个二分变量。

重要他人影响指数 (X_5 -SOI)是三个变量的简单加总之和 (取值范围: 0到3): (a)未 成年人对父母鼓励其上大学的回答，根据被调查 者是否感受到父母对上大学的直接鼓励，这一变量成了二分变量。(b)未成年人对老师鼓励其上大学的回答，根据被调查者是否感受到老师对上大学的直接鼓励，用类似的方式，这一变量也成了二分变量。(c)朋友的大学计划，根据被 调查者对密友中的大多数人计划过或未计划过 读大学的回答，这一变量成了二分变量。因为这些变量反映着相同的概念维度，同时在理论上，这一维度比其任何组成部分都更具有相关性，因此这些都强调教育的变量被组合起来。由三者之间的正相关系数和随后的因素分析可以证明这三个组成部分实际上是对同一维度的测量。表1 提供了这些相关系数和每个组成部分与重要他人影响这一加总变量的相关系数。根据凯利 (Kelley)的区分，指出这一重要他人的指数的构成可能是有关的。很明显，对来自父母和老师 要求上大学的直接压力的感知符合规范性参照 群体的经典例子。另一方面，密友的教育计划可以被认为是具有复合功能。第一，关系密切的同辈 群体可以产生遵从的压力。第二，朋友的计划也可以用于个体把自己与“和自己一样的人”做 认知比较。因此，尽管这一指数所表征的维度的 主要特征很明显地是规范性的，但是它也可以被 看做包含有评价功能的一些要素。

学业成绩的性质 (X_6 -AP)，通过对每个学

生在中学班级中的排名取反正弦变换来进行 测量。

社会经济地位 (x_7 -SES)使用因素加权组 合进行测量，组合因素包括：本人父母双方的教育；本人对家庭的社会经济地位的感知；在应该 选择读大学上，本人对父母可能支持的感知和 此类支持的大致数量；以及本人父亲的职业。²

标准智力 (x_8 -MA)由赫盟-尼尔森测验 得分 (Henmon-Nelson, 1942)给出。在未成

年人还在中学低年级就读时，就已经得到了这 些数据。这些得分，最初是以百分位等级序列的 形式记录的，通过取反正弦变换，近似于一

个正态分布。³

表1大学中重要他人影响的指标之间的零阶
相关系数

老师的影响		朋友的影响	重要他人的影响
父母的影响	0.37	0.26	0.74
老师的影响	—	~^	0.72
朋友的影响		—	0.68
重要他人的			
影响	1	—^	—

结果

8个变量之间的零阶相关系数如表2所示。一个饱和的通路图将包含太多线条而让人难以看清，因为图1所呈现的通路系数是根据上文的特定因果序列所暗示的所有26条可能的通路进行计算而得到的。从社会经济地位（SES）指向学业成绩（AP）的直接通路在理论上存有疑义，这一通路系数 $P_{67} = 0.01$ ，除此之外，与图1中已经假设的因果关系相对应的每个通路系数都大于那些未做假设的情况。表3显示的是两组标

准化的回归（或通路）系数。

该表表明，上面部分所表述的推理提出了教育和职业获得的社会心理学解释。我们已经假设重要他人影响具有重要的意义。实际上，它对

随后的三个变量都具有显著的直接影响，每一个变量最终都影响职业获得的声望水平。理论和数据都说明重要他人影响对教育和职业期望的水平以及教育（比如大学）成就具有直接的影响。转而，每一个期望变量似乎又对其各自的成就变量具有可预见的实质性影响。看看其前面的变量，我们注意到理论和数据又一次表明直接受社会经济地位直接影响着重要他人影响，同时，经由智力对未成年人学业成绩的影响，标准智力间接影响重要他人影响。标准智力变量是关键的，因为它提供了重要他人能够观察的明显证据(或与证据有关)，因而在一定程度上，重要他人能根据未成年人的外在能力调整对他们的期待。

未作预测的通路系数都不是很强，但是，我们必须承认，与我们依据此前的思考能够做出的预测相比，g—体系中可能有更多的运作环节。有一对可能相因而生的直接通路，从学业成绩指向教育热望（ $P_{46}=0.18$ ）和教育成就（ $P_{26}=0.17$ ）。这里存在多种可能性。数据可能暗示存在中介因素，比如能力的自我概念，这一因素能够既影响教育热望又影响教育成就。它们也表明，并不是能力对教育热望和教育成就的所有影响都是由重要他人影响进行传递的。最后，在不考虑重要他人或期望的中介作用以及因此也不考虑个人的能力概念的情况下，一个人的能力也可以对其教育成就产生持续的影响。但是，不能过于强调诸如此类的论据，因为数字比较小。另一不曾预期但值得注意的通路把智力和职业期望水平直接连接起来。对此我们不做深入讨论。

2

2.345678

0.34 和 R

2345678

表2零阶相关系数

	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	X_8
	职业获得		职业	教育	重要他	学业成	社会	标准智

	（声	教育获得	热	热	人	绩	经	力
	望得分_邓肯）	（大学年数）	望水平	望水平	的影响	（积分点）	济地位	
Xi-Occ.Att	•	0,52	0,43	0,38	0.41	0.37	0.14	033
X2 - Ed.Att			0,53	0.61	0.57	0-48	0.23	0.40
X3-LOA				0.70	0.53	0,43	0.15	0,41
X4-LEA					0,59	0,46	0.26	0.40
X5-SOI						0,49	0.29	041
X ₆ -AP						0.16	0.62	
XrSES								0.21
X ₈ -MA								
表3		假设和未假设的因果通径的标准化回归系数（Beta）					*	

			自	变量			.
田亦兽	x_2	X_3	x_4	x_5	&	x_7	X_8
	EdAtt	L0A	LEA	SOI	AP	SES	MA
X.-AP						(0.01)	0.62
X_5 - SOI					039	0.21	0*13
X4 - LEA		---		0.45	0.18	a○7	0,08
X3-LOA				0.42	0-12	-0.02	0.16
X_2 -EdAtt		0.07	0,34	(0.23)	0.17	0.05	0.03
X; —Occ Att	038	0,19	-0.10	0.11	0,06	0.00	0.04
*用斜体标不的数字是图1中假设的 途径系数							
括号中的数字代表理论上有争议的因 果途径系数							

至此，我们已经看到，把变量按照因果顺序排列起来，通过对变量的有明显影响的通径的分析，至少一个逻辑一致且合理的社会心理模型被恰当地建构起来。整个自变量组在解释成就变量的差方面起到了怎样的作用呢？简单扼要地来

0.50。因此，这些变量解释了 34%的职业获得水平方差，解释了 50%的教育获得水平方差。显然，变量对教育成就的解释比对职业成就的解释要更有效得多。其实，教育成就仅仅解释了 27%的职业成就方差(从表3可以看到， $f^2 = 0.52^2 = 0.27$)。因此，

在这里，我们就有了一个合理的因果体系，它的功能基本上就在于解释教育成就的方差。转而，这对职业成就又有相当大的作用。除去对教育成就的解释的贡献，同样一组变量增加了数量微小但却有用的对职业成就方差的解释。⁴

讨论和结论

使用父亲的职业声望、个人的教育成就及其第一份工作的水平，布劳和邓肯(Brau & Duncan, 1965: 165-172)能够解释掉一个全国范围的美国男性人口样本30%的职业获得方差。我们所使用的样本与变量和他们的不同；因此，试图评价本研究对反映在他们的著作中的知识状态的全部贡献是不可能的。在两个研究中，教育获得都是策略性的，因此，在这一意义上，两者又是完全可比的。当前的模型大大增加了对影响教育获得的社会心理因素的解释。如果把当前的模型应用于来自更大范围的样本，前景似乎也不错；在这一范围内，美国的分层体系具有更大的年龄变化，可以证明该模型将表现得比用于由出身于农民家庭的年轻男性所组成的样本具有更强大的功能。大体上，对于职业获得水平研究的布劳-邓肯路径，目前的起点似乎值得做进一步的检验和详析(elaboration)。

对本文所呈现的社会心理模型和数据，有几点适当的评论。(1)明显地，我们称其为重要他人影响的变量是一个重要的因素。目前的迹象似乎表明，此变量一旦形成，那么它的影响将是深远的。同样，除了作为一个强大的解释因素之外，重要他人影响也应该是易于操纵的。因此，它表明它自身是一个点，在这一点上，外部行动者可能对教育和职业获得水平的改变进行干预。这意味着至少体系的某些部分在理论上是经得起实验检验的。如果此类的实验能够设计出来的话，那

么，目前模型中那些理论上建立在此变量基础上的部分可以得到更有把握的验证。而且，通过把他们自己或其他人作为新的重要他人或者通过改变现有的重要他人对个人的期待，实际发生变化的行动者能够改变成就水平。有充分的理由认为会有大量的发现来自于

更多与该变量有关的精彩著作。

(2) 结果似乎表明，热望（一种特殊的态度）在将居先因素（anterior factors）传递给后

来的行为方面实际上也起着中介作用。这已成为

近来争论的主题，许多的观点实际上一直认为态

度变量是无用的附带现象。最近，这已被芬德里奇讨论过（Fendrich, 1967）。

但是，此类值得鼓励的结果并没有缓解对

(a) 态度对行为的推测影响的一般实验确定和

(b) 期望对成就的影响的具体实验确定的需要。

(3) 关于在多大程度上该体系本质上是受文化约束的问题可能被提出来。有人可能想知道，在“赞助（sponsored）”而不是“竞争（contest）”获得的制度化模式中（Turner, 1960），获得行为是否将改变途径模型。除此之

外（可能还成就模式的其他制度化类型），还有关于先赋职业获得体系（ascribed occupational attainment）模型的适当性问题。显然，我们没有与这些问题有关的数据，但是我们至少可以讨论它们。假设同样的8个变量根据“赞助的”成就背景中的年轻人来加以测量。我们推测，如果标准智力是选择那些属于上层的人的基础，那么从智力指向重要他人影响的直接途径系数将上升，因为赞助者是重要他人。（这将要求对重要他人影响做比本文所使用的更一般的测量。）如果除了智力或社会经济地位，某个变量对于赞助者而言很重要，那么，未测量变量对重要他人影响的残余影响将上升。由于某人的赞助者可能影响他的期望，反过来，期望又作为引起成就的中介，因此，模型的其他部分

可能不会改变太多。

讨论一下先赋成就的例子。这里，某人父亲的位置决定了其重要他人对他的期待；智力或者是无关的或者为家庭位置所控制；他的期望也被家庭所控制。更高程度教育的重要性也许在基本上先赋的体系之间变化着：在一个体系中，它可

能不重要；在另一体系中，它可能仅仅在于使人们的地位合法化；或者在停滞的另一体系中，它可能训练先赋精英们在该社会中扮演主要的社会角色。如果教育获得在社会体系中是重要的，那么期望将作为把重要他人影响传递给教育获得的媒介，依次地又将传递给职业获得。如果不重要，那么职业期望作为职业获得和教育获得的媒介，这将背离通径模型。简言之，通过考虑通径系数的变化，同一基本的社会心理学模型可以很好地描述十分不同于目前样本的分层和流动体系中的获得过程。

(4) 为了把社会心理学命题操作化，本文使用线性模型似乎是一条合适的途径，这些命题认为“中介”态度变量的作用在于传递更基本的社会结构变量和心理变量对行为的影响。通过假定变量之间的线性关系以及应用通径模型进行分析，在此框架内，我们已经处理了地位获得问题。它似乎相当好地起着作用。我们充分地受到介绍类似的解决方案这一尝试的鼓励，该方案是基于一些问题才提出来的，在这些问题的里，明显的行为变量十分不同于教育和职业获得。

(5) 虽然线性模型以及相应的理论似乎是同样地令人满意，但是，从有点不同于社会心理学的假定产生出来的其他技术可能更好这一可能性依然存在。在行为的境遇中，所持的态度（比如教育和职业期望）有可能作为独立的影响力起作用，在其他人和情景变量允许的情况下，这些影响力在相应的公开行为中表达它们自己。因而，在人们修正自己的期望以使它们与由后来的变量提供的行动潜力相一致的意义上，线性模型将是有效的。更重要的是，期望变量和助长变量的组合作用将对行为变量产生非线性的加速曲线影响。就目前的数据类型而言，这将意味着父母的分层位置、智力和重要他人影响不但引发期望，而且，这些影响一定程度上一直不变，大致持续到成年期的早期，它们作为表达成就期望的分化助长因素起作用。如果这一点是对的，那么一种处理交互效应的非线性的统计分析方法甚至会比本文所用的方法更强大。

(6) 应当记住，接受过最高等级教育的那些年轻人只是在收集最终数据时才开始他们的职业生涯。如果他们和接受低等级教育的人之间的距离扩大，那么由模型解释的职业获得的方差肯定增加。一些居先的变量与职业获得的直接关系也可能发生变化。特别要指出，将可能发现从智力指向职业获得的通径系数变得更大。

(7) 最后，尽管本文所报告的结果表明，在对农家男孩的教育和早期职业获得做出解释时，本文提出的模型有大量的前提，其充分性现在应该使用包含社会经济背景分化程度更高的总体来加以验证。在这样的总体中，社会经济地位对后续变量的影响将显著地增加是极有可能的。当模型用于研究同质性更低的总体时，模型中其他变量的影响也将被改变。

目前的研究似乎已拓展了关于影响职业获得的因果机制的认识。这一点主要是通过提供一个逻辑一致的社会心理学模型实现的，该模型增加了我们解释教育成就的主要最邻近居先变量之一是什么的能力。

(王俊北京大学社会学系)

迁释：

论文最初为1967年8月旧金山农村社会学界与美国社会学协会联席会议而准备。本研究得到了威斯康新大学研究生院的资助。

1.重要的是注意重复的时间选择允许大多数个体完成直至获得学士或更高学位的教育。作为一个整体，样本的教育获得将在未来的数

年里发生巨大变化是不可能的。另一方面，七年的时间跨度允许那些没有继续接受教育的个体在职业结构中找到一个稳定的位置，甚至改进它，但是并没有足够的时间让那些继续接受教育的人去做同样的事情。后者中的少部分仍然呆在学校，大部分才刚刚开始他们的职业生涯。因此，从现在起，在接下来连续的5年或10年中，由于受过教育的群体蓄积了能量并进入到职场的时候，可能会在成就上表现出更大的分化。

2.自然而然地，在这一由出身于农家的男性所组成的子样本中，父亲的职业是一个常数。重要的是注意到该子样本中社会经济地位指数的均值和方差会大大低于整个样本D该子样本中偏低和同质的社会经济地

位水平可能 导致变量之间的非典型关系。

3. 我们先前的研究 (Sewell and Arrmer, " Neigh-borhood context and college plans," ASR 31 (April), 1966: 159 - 168; Haller and Sewell, " Occupational Choices of Wisconsin farm boys. ^

V

Rural Sociology 32 (March) , 1967 : 37 - 55)

启发我们对认为地方生态和学校等级构成因素影响期望与成就的此类看法表示怀疑。不过, 五个此类变量的交互相关系数和它们与 X_8 之间的相关系数都可以得到(虽然这里并没有把它们呈现出来)。在这些变量中, 2个适合于县城, 在那里青少年在中学读书: 县城的生活水平和城市化的程度。3个适合于 中学高年级班级: 班级的平均社会经济地位, 父亲上过大学的班级成员比例, 以及父亲拥有具有专业水平的职业的班级成员比例。虽然这些变量相互之间高度相关, 但是, 它们与上面模型中的变量之间并不存在相关关系。

4.有些读者可能对仅仅根据图中假定的线条来计算通径系数感兴趣。由于这个原因以及图形的简约性, 我们计算得到了 8条通径(或者10条, 若包含有疑义的那些)中每一条的数值。有限的模型分别解释了 X_2 和方差的47%和33%。这里未给出的数据显示该模型能相当好地复制零阶相关系数矩阵。由于这一原因和因为模型是 X_2 的有效预测

因子, 因此, 它可以被认为是完全有效的。虽然如此, 但更谨慎的做法是把我们的例子置于表3中已给出的更不专横的数据上。这就是为什么图中给出的系数在这里并未做讨论的原因。

Jay Macleod

我不做: 低收入邻里中消逝的热情

“任何一个小孩都能成长为总统。”这就是 在美国占支配地位的意识形态。这种观点把美国描绘成一个开放的社会, 在那里成功的障碍都是个人的而非社会的。在这种成者为王的意识下, 教育保证了所有人的机会平等, 而经济不平等产生于天赋能力 (natural qualities)的差别

以及个人工作动机和意向的不同。成功是建立在成就 (achievement)而非热望的基础之上。个人的社会地位不是继承的,是靠他们自己去取得的。因为学校教育使通往成功的性别、阶级和种族障碍减小了,所以社会流动的阶梯对所有人都一视同仁。一个很受欢迎的好莱坞主题,一夜暴

富 (the rags - to - riches story)的故事让美国人

产生了共鸣。我们不厌其烦地听说着安德鲁•卡内基 (Andrew Carnegie), 因为他的经历完美地

证明了我们所热爱的美国是一片充满机遇的大陆。阿尔杰 (Horatio Alger)指出, 在美国的民

间传说里有非常多的这种流动, 即出生卑微的人通过自己不懈的努力而功成名就。对任何以此为动力的人来说, 美国梦是一种真实的前景。

“我不会去读大学。谁想读大学? 无论如何, 最终我只会找到一份很差的工作。”弗莱迪•皮涅拉 (Freddie Piniella)这样说,¹这是一个聪明的

U岁男孩, 来自克莱瑞敦•海茨这个某东北部城市的低收入人居住区。这句带有自信和情绪的话, 完全同我们的成就型意识形态相矛盾。弗莱迪对自己社会流动的前景很悲观并且怀疑学校教育在“传递善品” (deliver the goods)上的作用。这种

观点让我们觉得很不舒服, 而且看上去像是一种自我合理化。但弗莱迪有他的道理。如何解释卡内基语法学校的大多数同学们在阶级结构中所获得的职位和他们父母差不多? 如何解释工人阶级当中那种静止的、机会永远不变的要素, 其成员认为流动的机会遥不可及, 所以失去了所有的希望? 这些人远离了人们的视线, 仿佛隐藏了起来, 被遗忘了一而且因为很好的理由——恰恰因为独立奋斗的人是这种美国理想的证明, 所以一个下层阶级在美国社会的存在就是这些理想存在悖论的活证明。

弗莱迪的观点最引人注意的地方就是那种完全的绝望。埃里克森 (ErikH. Erikson)写道,

希望是所有生命最基本的要素;²被夺去了希望, 就被夺去了一切。在如今的美国, 一个11岁的男孩怎么会感到未来完全失去了意义? 人们想象中的美国不是这样的。美国是一个充满希望、梦想和机遇的国家。正如罗纳德·里根在他1985年的国情咨文中提到的一个年轻的越南移民的成就, “在美国, 一切皆有可能, 只要我们有信念, 有决心, 有心(the heart)”。³但是对这些父母长辈没有工作、没读过书或者坐过牢的弗莱迪和海茨的其他年轻人来说, 里根的话听起来不诚恳。对他们而言, 美国梦离真实的前景太遥远, 甚至不是梦, 是幻觉。

我第一次见到弗莱迪·皮涅拉是在1981年的夏天, 我还在附近的一所大学念书的时候, 当时我是海茨一项青年致富计划的顾问。在十个星期的时间里, 我偏离了原计划, 而是将工作集中到了九个11到13岁的男孩身上。当我试图使他们参加娱乐性或教育性的活动时, 我为他们的无动于衷感到惊讶。中产阶级的工作对他们来说完全是另一个世界; 他们谈论的都是这些地方的工作, 建筑工地, 工厂, 军队, 或者可预知的, 职业运动员。在一个表面上开放的社会里, 他们是一群职业热望甚至没有跨越阶级界限的男孩.....

在海茨居住的十几岁男孩分为两个不同的同辈群体。第一个群体, 被称做门廊闲逛会(Hallway Hangers), 因为这个群体的嗜好是在该地区(也就是13号楼门口)一个特定的走廊里“悬吊”, 基本上由白人小孩组成。他们的特征和态度与第二个群体显著不同, 第二个群体完全由黑人小孩构成, 他们称自己为兄弟会(the Brothers)。很奇怪的是, 兄弟会相对来说对未来更加乐观, 而门廊闲逛会则对他们社会流动的前景非常沮丧。

在描述这些男孩对工作的定位之前(具体的), 我想对热望(aspiration)和期待(expectation)作一个分析意义上的区分。二者都包括对个人愿望、能力和机会结构特征的评估。在表达

热望时, 一个人更强调他的偏好; 而期待则会被认到的能力和可获得的机会所调和。热望作为一个人的偏好, 相对地没有受到预期制约的沾染; 而期待则将这些制约直接考虑了进来。⁴

门廊闲逛会: 被掩盖着的希望

传统的、中产阶级式的职业定位不适合描述门廊闲逛会的工作路径。

职业生涯，一个接一个 层层累进的工作，和这些男孩都没什么关系。当被问到他们的热望和期待时，他们很犹豫。这种 犹豫不是优柔寡断的结果，而是源自这样一个事实，即这些男孩在找工作上几乎看不到选择。举个例子，不管我怎么逼他，金克就是拒绝表明自己的热望：“我想你可以骗自己说你有。我们只会得到我们能得到的。”金克（Jink）是一个感觉 敏锐的男孩，他的回答看上去是对这种情形的精确描述。乞丐不能选择，而这些男孩除了无一技之长的劳动力之外，没有任何东西可以提供给基于文凭（credential - based）的就业市场。

很难弄清大多数门廊闲逛会成员的热望。或许在更年轻的时候，他们对未来有过憧憬。然而，到了 16、17和18岁的时候，他们自己的工作经历还有他们家庭成员的工作经历会使他们对待未来的态度变得玩世不恭。那种被认为是冷漠、艰难的就业市场的现实对门廊闲逛会成员的影响很大；他们认为，自己将会实际从事的工作 几乎不可能是自己所喜欢的。他们的期待不仅仅是受到了对机会结构认知的调和；甚至他们的热望也被自己对就业市场的估计给碾碎了。这些概括可能看似大胆并且相对极端，但它们并不缺乏 经验支持。

当被要求预测二十年以后的生活时，门廊闲逛会成员在看待未来上的悲观和不确定很明显地 显露了出来。

史东尼（Stoney):很难说。可能明天我就会

4

死。就在这儿，你一天天地活着。

布布（Boo-Boo):我不知道。我不想想这个。等到了那一天再说。

法兰基（Frankie):该死的，我不知道。二十年，我可能他妈的已经死了。过一天算一天。可能那时我在该死的监狱里。

休蒂（Shorty):二十年？我会在监狱里D

这些回答引人注目不仅仅是因为它们表现出的不安全感和失望，还因为它们没有包括任何有关工作的内容。不是工作不重要——作为门廊闲逛会的成员，这些人很需要钱，工作对他们很重要。更确切地说，这些男孩对未来职业的问题漠不关心。工作是给定的；他们都想拥有

这样或那样的工作以便养活他们自己还有他们的家人。但是这些门廊闲逛会成员相信工作的特征，至少是所有他们有可能从事的工作的特征，本质上都是一样的：枯燥的，同一的，廉价的（unrewarding）。既然考虑未来的工作对闲逛会成员来说没用，有什么可考虑的呢？

至于史蒂夫（Steve）和金克，尽管他们认为二十年后他们会有工作，但工作仍旧不是重点。

史蒂夫：该死的，我不知道。可能在工作。有自己的薪水，自己的房子，老婆，孩子。满是 brewskies牌冰箱。会生孩子的好老婆。

金克：从现在往后二十年？或许我在自己的公寓里做着和现在一样的事——过一天算一天。我会有个工作，如果我没在服役的话，如果战争没有爆发，如果我还没死的话。过一天算一天。

虽然这些门廊闲逛会成员预期，他们觉醒的时间将会有相当一部分用在工作上，但工作对他们来说很重要并不是由于工作本身，而仅仅是因为工作是获取金钱的手段。

在调查了这些门廊闲逛会成员的热望和期待

之后，最后我从中抽出了一些具体的希望。尽管休蒂没有提到他的期待，但其他人都对我的问题给出了明确的回答。这些回答的范围以及随着时间的变化这些回答将会如何变化同具体每个男孩所表达的希望一样重要。

布布对工作的定位在门廊闲逛会当中很典型。他在过去已经有过许多的工作，多数都在夏天。在高中的第一年，为了支付损坏一辆被盗汽车的赔偿金，他给学校当保安，一小时2.5美元。布布也在一个小规模的建筑工程中干过，那是一个名为Just-A-Start的夏季青年就业计划，他

还做过礼品店的售货员。布布希望成为一名汽车修理工。高中毕业之后，他依靠一份奖学金去了一个技术学校学习汽车维修。作为班上唯一的黑人学生，布布在第一学期开始没多久就被开除了，因为种族对抗演变成了斗殴。不过布布倒并

不很失望，因为他已经对过于理论化的课程定位（theoretical orientation）

感到反感了。（伦敦

[Howard London]发现在社区大学里，这种急躁在工人阶级的学生身上很典型。⁵)布布想要的是操作化的培训，但是“他们所做的一切就是告诉我它是由什么构成的，诸如此类”。布布现在处于失业状态，但是最近他得到了一个成为厨师助手的机会，尽管他还没有被雇用，但是有一点很重要，就是在面试之前布布声称他现在的野心是到餐馆去工作。这里我们给出了一个机会结构，作为决定门廊闲逛会成员热望的首要因素的例子。在另一个领域内出现的机会是如此重要，以至于促使布布完全重新定义了他的热望。

和其他那些已经身处职场的门廊闲逛会成员不同的是，史蒂夫希望在学校再待两年以便可以拿到文凭。不过对于将来的工作，他和其他的年轻人有着相似的态度。他辞去了职业入门项目的夏季工作，没有具体的职业热望。至于期待，他认为他可能会在毕业之后加入空军，不过他补充说：“我不知道。或许我只是去看看我的叔叔，然后干一些建筑类的活儿。”

这些男孩中有不少人希望参军。金克和法兰基提到参军是一种选择；史东尼曾经尝试过，但失败了。尽管金克拒绝用热望这样的词，但是他愿意说出自己在完成学业之后期待做什么。

JM:毕业之后你会去做什么？

金克：参军，像每个人一样。海军。

JM:之后呢？

金克：之后，就找份工作，住在这儿附近。JM:你想过自己希望从事什么工作吗？

金克：没有。没有特别的工作。任何我能找到的。

随后，金克辍学了。他在一个工厂里和他的兄弟一起每周工作二十小时，做衣架。他离开学校是因为他意识到自己将可以整天工作，并且他对自己的境况比较满意：“我有一份工作。虽然不是一个好工作，但是其他事情将会有进步。”两周之后，他被解雇了。在过去的三个月里，他一直没有工作，整天在13号楼门口闲逛。

休蒂干过建筑而且有过很奇怪的工作比如铲雪。休蒂是个酒鬼，由于他很随便地就承认这一点，所以很难维持一份稳定的工作。直到最近他还 在学校里。受雇于一个戒毒中心的法庭，休蒂 显然是设法使法官相信了他曾经参加过足够多的私人饮酒聚会，可以满足法庭的需要。从那以后，他就没有回过学校，也没找过工作。考虑到休蒂经常在躲避警察，所以他全神贯注于每天的问题而没心思考虑长远的未来。我的那个有关职业热望的不合时宜的问题在他那里只是得到了不耐烦的一瞥也就不足为奇了……

(前面)给出的对热望和期待的定义暗示，对机会结构和个人能力的评估撞击了个人对未来的偏爱。然而，这里描述的门廊闲逛会的特征表

明“撞击”这个词还不够有力。但是门廊闲逛会成员们消逝的热情以及悲观的期待，究竟是他们对自身能力否定评价的结果，还是他们对机会结构否定评价的结果呢？

这不是一个容易回答的问题。毫无疑问，两方面因素都有，但是在门廊闲逛会，对机会结构的评价扮演了支配性的角色。尽管在“为什么他们在学校不成功”的讨论当中，这些闲逛会成员们提到了个人的不足（“我们都已经熄火了”；“无论如何我们都做不好”），但是他们也同样看到了外部因素。一般而言，他们对自己的能力是有信心的。

(座谈会)

JM:如果告诉你们有五个孩子在高中得了全 A，现在你们是否能说他们中的任何一个都比你们中的任何一个更聪明？

斯里克 (Slick):(立即地)不。

JM:那么为什么会那样？

斯里克：因为他们在某些领域更聪明就像我们在某些领域也更聪明一样。你把他们放到这里，好吗？然后把他们放到他们生活的环境里——他们在这里根本活不下去。

休蒂：但我们却能在那里活下去。

法兰基：所以，情况就是——他们在学习上更聪明是因为他们有老师

教，教他们学习。

JM:不仅仅是都市生存能力，就是学习，你们也认为自己可以做得和他们一样好，是吗？

法兰基：没错。

克里斯（Chris):没错。

休蒂：没错。

JM:归结为你们和他们一样的聪明？

法兰基：没错。

斯里克：（不带感情的）我们会更聪明。

法兰基：绝对。

克里斯：就像在街道上一样。

法兰基：我们很聪明，我们很聪明，但是只是相:聪明（听不见了）。很糟糕，你看见了，我们赚不到钱，伙计。我知道如果我曾经上过该死的高中还有在大学里读过商业课程.....

斯里克：并且注意力集中到学习上.....

法兰基：我知道我可以做到3我是个商人。

JM:也就是说你们每个人都相信如果你们在 学校里.....

法兰基：没错！如果我读了商科，我就会， 没错。如果我有那些该死的钱重新开始，就像那些有钱人的小孩一样，我会成为一个百万富翁。该死的，我本来就该是百万富翁的。

尽管这些评论会受到群体访谈动力学的影响，但是它们和门廊闲逛会成员通常流露出的那种自信感觉是一致的，并且显示出他们对自己能力的评价并不低。

如果他们对自身能力的评估不能说明门廊闲逛会成员的低热望，那么我们就只能用他们对就业机会结构的了解来解释了。在美国占支配地位的观点是，美国社会是一个开放的社会，对个人的评价以及区分性的报酬都是建立在个人优点的基础之上。门廊闲逛会成员质疑了这种观点，因为这种观点和他们的经历、他们家人的经历以及他们自己在就业市场上的遭遇都相冲突。

海茨社区，作为一个公共住房项目，本身就是由那些只有微薄收入的人所构成的。相当多的人还在领着额外的公共资助；许多人失业。像多数过去的住房项目一样，海茨倾向于成为一个隐居E，孤立的邻里，与周围社区相隔离。虽然年轻一些的居民当然会从外面的世界获得一些观点，但是范围很有限。他们直接面对的世界几乎完全是由这些不成功的人所构成的。看看四周大部分这些人——有些懒惰，有些酗酒，有些精力充沛，有些充满热情，有些聪明，有些足智多谋——在意识到他们所有这些人没能在职场上获

得成功之后，就等于是有了一个强有力的证据来否认开放社会的说法。

第二个也是这些男孩和职场更为亲密的接触是通过他们的家人，他们这些家人的职业经历在他们看来，只是悲伤的和让人梦想破灭的。这不是一些爱偷懒或反应迟钝的人；相反，他们一般都很勤奋智慧，而且非常愿意工作。在看到他们家庭成员的那些低薪水、不稳定的工作或者根本找不到工作之后，门廊闲逛会成员不可能把就业机会的结构看成是开放的。

门廊闲逛会成员获得结论的第三个层面的经验是他们自己的。这些男孩在职场中可不是新人。正如我们所看到的，所有人都有过许多工作。所有人除了史蒂夫以外现在都身处职场一年有余，不过只有史东尼有一份稳定的工作。克里斯，他现在正满足于自己在卖药上的成功，还有史蒂夫，他仍在读书；和他们一样，这些门廊闲逛会成员正在积极地寻找体面的工作。尽管他们看上去总是有前途，但是他们都没有工作。此外，一些对预期的就业有所指望的人则在失败面前心灰意冷。他们所能找到的典型工作就是那种枯燥的、没有前途的而又工资很少的工作。

所以，他们个人在职场的经历，还有他们家人和邻居的经验都告诉这些门廊闲逛会成员，就业市场不必然会回报智慧和努力。他们，他们

的父母，更年长的亲戚还有朋友都不是经济成功的受益者。简而言之，这些门廊闲逛会成员对于就业结构的开放性没有任何幻想。他们意识到——虽然是模糊地——在通往经济和社会成功的道路上有许多基于阶级的障碍。斯里克，那个门廊闲逛会成员中最敏锐最善于表达的男孩，指出了他们必须面对的这些特别的障碍。

斯里克：生在这里，没有赚钱的机会。这是为什么你会去偷，还有干所有那些该死的事情的原因。

斯里克：那是我为什么参军的原因——因为现在这里没有工作机会。你知道的，生活在这里，你必须认识某人，不是吗？

在讨论找工作的问题时，斯里克和休蒂都发了言。

斯里克：是的，要找一份工作，首先，生在这儿就是一个障碍。如果你说自*己来自某个救助项目或这一地区的任何地方，你就会受到伤害。立即：名声n

休蒂：这个家伙会把我撕裂吗？他会。

斯里克：他会刺伤我吗？

休蒂：他会把我撕裂吗？他会给地方打个分或是其他什么的吗？我想把我的很多伙伴介绍到我现在工作的地方，但是那家伙说：“我们不要他们，如果他们是从那儿来的话。我了解你，你除了小偷什么都不是。”

法兰基同样指出了预期的雇主在雇用生活在海茨的人方面的顾虑。“一个富家小孩比我有更大的机会去得到一份工作，当然。我，来自那样一个地方，你知道的，犯罪高发区，我自己也是可能犯罪的，而在他们看来，这种事是那些生于尊贵家庭的正派、诚实的富家小孩所绝对不会干的。”

法兰基同样觉得自己受到了歧视，因为他的名声，因为他的兄弟有违法的劣迹。“特别是我，我有过一些就业的机会，你知道的。但是我没有去，因为我的兄弟，你知道的。所以我在那里被剥夺了权利，你知

道的，他们说，‘不，不，不，我不想要那份肮脏的活儿。’”在一个单独的讨论里，法兰基又一次提到了这一点。他争辩说他几乎没有被雇用成为一名消防员的机会，无论表面上的雇用程序怎么说，即使他的考试分数很高，法兰基得出的结论是，“仅仅因为我的身份和我的名字”。

门廊闲逛会成员认为机会结构不是开放的这一信念同样在他们对下面这一问题的回答中显露了出来，即在获得一个好工作上，他们是否和中产阶级或者上层阶级的男孩享有同等的机会。这些门廊闲逛会成员一般会做出否定的回答。当被要求解释为什么时，金克和史蒂夫给出了下面的回答，很有代表性。

金克：他们的父母帮了他们，他妈的。

史蒂夫：他们该死的父母认识人。

考虑到这些男孩还有他们家人的就业经历，门廊闲逛会成员眼中的就业市场和那种占支配地位的对机会结构开放性的信念不一致也就不足为奇了。他们眼中就业市场的回报不是基于成就标准的，而是看“你认识谁”。如果“关系”是成功的关键，这些门廊闲逛会成员就知道他们有麻烦了。

除了他们对就业机会结构的评价之外，这些门廊闲逛会成员还意识到了其他一些压在他们未来之上的力量。一种普遍的失望情绪弥漫在整个群体当中。正如斯里克所说，“更年轻的孩子们没有任何可以指望的”这些门廊闲逛会成员经常会注意到一些具体的事件，这些事件支持了他们普遍的和模糊的失望情绪，还有那种认为培养热望或高期望是没用的想法。野蛮警察的故事，缺乏同情心的见习警官的故事，还有冷漠的法官的故事，以及“青云直上的富家子弟的故事”，所有这些都有一个共同的主题，克里斯总结为，“我们没有得到公平的对待，他妈的”。尽管他们有时会把责任归于他们自己的状况（布布：“我实在是一团糟”；克里斯：“我猜是我不具备它所要求的”；法兰基：“我们自己搞糟了”），门廊闲逛会成员同样认为，虽然是用一种模糊和不准确的方式，在他们通往成功的道路上有许多障碍，而这些障碍是更高社会

阶层的人所不需要面对的。

只要资本主义当前的环境可以被看做是一场赛跑，是一场许多人竞争

相对少数财富和声望地位的赛跑，门廊闲逛会成员的低热望，比其他任何东西都更像是一种决定，有意或无意的决定，退出这场赛跑。在他们看来，这场竞争是不公平的，因为一些人的跑道畅通无阻。正像法兰基所坚持的，门廊闲逛会成员面对了太多的障碍：“这是一场障碍赛跑，哥们儿，一场混账的障碍赛跑。”这些门廊闲逛会成员的反应方式暗示，只有“易受骗的傻子”才会真的在这种环境下去竞争。

克里斯的观点似乎是对门廊闲逛会成员所处环境的一种令人伤心而又很准确的描述。

克里斯：我必须找份工作，任何工作。只是一份工作，挣一些过得去的钱。如果我能一周挣100块，我就会干。我只是想让老妈离开救助项目，就这些。但是我在学校干得太差。这不容易，傻瓜。我在那里每晚闲逛到一点。我从来就不想上学。我只想出去，让自己再次麻木。这不是因为我笨。你今天给我30块，我明天会给你100元。我不知道。就好像我在一个洞里，出不来。我猜我可以出来，但这就像是地狱一样艰难。真他妈的。

兄弟会：准备出发

当我们考虑这一问题即他们认为自己二十年后的生活会怎样时，那些闲逛会成员们对未来的悲观和不确定就显露了出来，同样的，兄弟会的长远看法也可以作为我们讨论他们热望的一个有价值的背景。兄弟会同辈群体中的气氛是积极的；他们不甘心于一个阴冷的将来，而是希望有一个光明的未来。没有什么比他们对二十年后会

干什么这一问题的回答更能表现出这种明显的乐观了。给出他们对未来的看法中的一些中心工作。

休珀（Super）：我会有一间房子，一辆不错的汽车，没人打扰我。我不会占任何人的便宜。是的，我还会有一份好工作。

胡安（Juan）：我会有一座正规的房子，你知道的，有一个院子，该有的都有。我会有一份稳定的工作，一份好工作。我会过上幸福的生活，安逸的生活。

迈克（Mike）：也许我会有一个老婆，一些孩子。也许我会干一份一般的

商业性工作，就像

那些老家伙一样。我希望在自己老的时候能够

*

经常去滑雪或者干些诸如此类的事情。

克雷格 (Craig):我想,我可能会有一份好工作。当一名建筑师,在办公室里工作,你知道的,用我自己的画板,设计我自己的作品,至少和这个差不多Q

詹姆斯 (James)用一种有趣的方式来对待他的将来,没人鼓励他这样做。

那些在学校很用功的人,最终都会得到回报,他们会有好的工作,有家庭,有所有这些。但我不一样!我只有我自己。我会有一些钱。然后有一个与众不同的女孩天天陪着我。还有一辆与众不同的车O就像这样(摆出一个姿势:一只胳膊环抱着一个想象中的女孩,另一只胳膊开着车)。

兄弟会成员会毫不犹豫地说出自己的职业目标。虽然兄弟会成员中有些人对他们的职业热望还不确定,但是看上去没人觉得培养热望是没用的。兄弟会不会放弃任何他们能够得到的。相反,他们明确地表达出了自己具体的职业热望(尽管这些经常会被改变和修正)。

像所有兄弟会成员一样,休珀在职场中的经验不是很多;他只干过夏季工作。在过去的三

个夏天,他参加了一项由CETA发起的夏季青年就业计划,在公园和学校建筑中做城市保洁。在过去的一年里,休珀的职业热望经历了很大的波动。他最初想成为一名医生的想法受到了朋友们的嘲笑。在他们嘲笑的阻止下以及在意识到成为医生所必须的学习要求之后,休珀立即决定他更愿意从商:“或许我可以拥有自己的商店,他娘的。”不过,这一热望同样受到了嘲笑。“没错,是的,”猴子 (Monkey)说到,“休珀会去拉皮条,就是那种生意。”然而,私底下休珀仍然坚持想成为一名医生,尽管他指出在计算机行业工作才是更现实的希望。“真的,我不知道自己现在该做什么。我有点迷茫。首先我说过自

己想干 计算机这一行，不是吗？找份那样的工作或是当 医生。”休珀热望中的含糊很重要；我们又一次 看到了对于中产阶级的工作世界，我们知道的是 多么的少，即使是那些热望进入其中的人也是一样。休珀肯定的一点是：“我只知道我想找一份 好工作。”

尽管休珀没有在是什么构成了一个好的工 作和什么不构成好工作之间做出区分，但是他暗 示了评价一个工作质量的标准。首先，一个好工 作一定不需要你“站着工作”，很明显，这是白 领和蓝领工作之间的区别。第二，一个好工作意 味着在工作场所里你至少有一些权威，这一点休 ^白说得很清楚，虽然不太连贯。“老板们——如 果你没按时到，他们就会冲着你大喊大叫，就像 那样。他们希望你工作，不想你坐着、休息或者 诸如此类的，你知道的。我想努力，我想成为老 板，你知道的，告诉人们该做什么。没错，我总 是不希望人们告诉我该做什么，你知道的——低 等级的。我想试试呆在高等级。”虽然休珀不 知道他将会进入什么职业，但是他确信自己想要 的工作是一个在没有明确定义的职业等级中地位 相对较高的工作.....

兄弟会成员没有表现出任何门廊闲逛会成 员展示的那种对自己能力的骄傲自大。相反，他 们把职场上的不成功完全归因于个人的不足。这 一点在兄弟会成员推测门廊闲逛会成员和他 们自己的朋友将会从事的工作时，特别如此。在 兄弟会成员看来，那些门廊闲逛会成员（用 休 珀的话说）“哪儿都去不了”，不是因为就业市 场的残酷，而是因为他们自身的缺陷。其余的兄 弟会也都持这一观点。

JM:和法兰基一块晃的那些家伙，他们其 实很聪明。他们只是没有把聪明用在读书上，我 看好像是这样。

克雷格：我说那叫愚蠢，哥们。他们就是那 样的。

JM:我不知道。

克雷格：懒惰。

休珀：他们觉得自己够强壮以至于不用工 作。那其实没意义。你哪儿也去不了（you ain' t gonna get nowhere);你唯一^会去做的事就是回到 救助项目，就像你妈一样。靠你妈每周给你钱。 你不会找到一份好工 作。当你老了以后，你会想 这些，你知道的。你会想：“哦，我不能相 信， 我应该好好上学，好好读书的。”

猴子：他们都有态度上的问题。他们之间没有凝聚力。好像史蒂夫，他们需要提高自己。

在兄弟会成员的眼中，那些门廊闲逛会成员有态度上的问题，不能考虑长远的将来，而且懒惰或者愚蠢。因为这些证据被污染了（在这两群人之间没有爱），所以兄弟会成员用同样的标准来评价彼此就显得很重要。詹姆斯认为猴子之所以会因为工作没有出路而头疼，是因为他不够成熟而且缺乏训练。他同时指责了胡安，因为后者现在没有工作。“胡安毕业了，胡安没有工作（很轻蔑的语气）。现在他已经是一个高中生了，如果我是一个高中生，我已经有工作了。我能想象你在高中毕业之后去上大学；但是胡安不会做任何事。他只会待在屋里。”反过来，胡安认为猴子和休珀由于态度的问题将很难找到好工作。而他预计德里克（Derek）和克雷格由于同样的原因将会取得成功。

这些观点和美国占支配地位的意识形态是一致的；成功的障碍在于个人而不在于社会。通过把失败归因于个人的不足，兄弟会证明错不在机会结构。事实上，他们对美国社会开放性如此经常的肯定令人吃惊。

德里克：假如你用心去做，假如你想创造属于自己的未来，你没有理由不行。这是个态度问题。

休珀：只要你用心，只要你想做，任何事情都简单。如果你真的想做，如果你真的想成为什么。如果你不想做.....你就做不成。我会牢记这一点：我想做。我想成为某人。我不想在救助项目中度过余生。

猴子：不是说假如他们有钱，他们就能得到（一个工作）；问题只在于他们脑子里的知识。

克雷格：如果你努力工作，到最后一定会有回报。

迈克：假如你努力工作，真正用心在里面，你就能做到。你可以做到。

所有兄弟会都持这样一种观点，即机会结构在本质上是开放的，能够得到回报的是智慧、努力和独创性。当被问到他们是否和来自城中富人区的上层阶级男孩拥有同样好的机会去获取高报酬工作时，他们都给出了肯定的回答。相反，没有一个门廊闲逛会成员承认美国社会的

开放性。

重新思考再生产理论

这一基本发现——在一般的社会再生产框

架下有两种完全不同的路径——对经济决定型理论 (economically determinist theories) 是一个

巨大的挑战。两组男孩来自同样的社会阶层，生活在同样的政府住房项目中，上同样的学校，但却是通过根本不同的方式在经历着社会再生产的过程。仅是这一简单的事实就足以对鲍尔斯 (Bowles) 和金蒂斯 (Gintis) 的很多理论表述提出质疑。⁶如果，像他们声称的那样，在社会再生产当中，社会阶级是高于一切的决定性要素，那么用什么来解释这一过程兄弟会和门廊闲逛会之间的差别呢？鲍尔斯和金蒂斯只考虑学校教育这一个因素，坚持认为社会再生产得以发生的主要路径是教育。教育路径所产生的不同的社会化使工人阶级的学生为当工人做好了准备，中产阶级的学生为成为中产阶级做好了准备。但是，门廊闲逛会和兄弟会虽然有着同样的社会阶级背景，而且在学校面对的课程结构也一样，却用完全不同的方式经历着社会再生产的过程。鲍尔斯和金蒂斯的理论不能解释这种不同。

不过，布迪厄 (Bourdieu) 的惯习 (habitus) 概念可以用来对门廊闲逛会和兄弟会进行区分。⁷吉鲁 (Giroux) 把惯习定义为“是一种主观倾向，反映了偏好、知识还有行为方面基于阶级的社会语法，并且铭刻在每个正在发展的人身上”。⁸在布迪厄那里，惯习主要是社会阶级的功能。布迪厄没有赋予惯习的内部结构以足够的意义，但是在他的著作里，有把其他因素合并到对惯习的解释中去的先例；比如说，他对人们的区分依据的不仅仅是性别和阶级，还要看他们是否来自巴黎。尽管布迪厄有时候会让人产生这样的印象，即在社会阶级界限以内惯习具有同质性，但是我把惯习理解为建立在家庭的基础之上，因而可以包括这样一些因素，作为惯习的构成要素，比如种族、教育背景、同辈联系 (peer associations) 和人口特征 (例如，地理流动性，在公共住房内租住的时间，兄弟排行还有家庭规模)，因为这些型塑了个人的行为。虽然布迪厄从未在这些方面真正发展过这一概念，但是他暗示了惯习内部媒介作用的复杂性和相互影响。“在家里获得的惯习成为结构学校经历的基础，而从学校教育中转化而来的各种惯习本身，接下来又成为了结构所有相应经验的基础 (例如，对文化工业或者工作经验

所提供的信息的吸收和同化），等待，从重建到重建。”⁹如果按照我指出的这些路径来理解，惯习这个概念变得足够灵活，可以适应前面已经证明了的种族、家庭、学校教育、工作经历，以及同辈联系之间的相互作用。

尽管作为一个有用的解释工具，我们或许会接受惯习这一概念，但是我们一定会拒绝布迪厄理论设计中把惯习的功能看做是必然的这一观点。在布迪厄看来，惯习在适应统治阶级的利益、把个人整合进社会方面发挥着很微妙的功能；惯习产生了和阶级不平等的再生产相一致的态度和行为。这一过程最为显著的例子是，那些出身工人阶级的个人所形成的沮丧的热望正是他们在社会成功上真实机会的反映。

布迪厄假设的那种客观机会和主观希望之间的循环关系与这里的发现并不一致。由于种族给成功造成了障碍，兄弟会在客观上所拥有的人生机会可能在最初要比门廊闲逛会更少。通过强调结构性因素而牺牲那些对客观可能性的主观表现有所影响的中介因素，布迪厄把热望和机会之间的关系假设得太机械也太简单了。他理论中的这一部分没法测量许多因素是如何横在社会阶级对个人的影响之间的，以及这些因素是如何发挥媒介作用的；比如，布迪厄就不能解释，种族是如何介入到热望形成和社会再生产过程之中的。

因而，鲍尔斯和金蒂斯的理论表述，还有布迪厄的决定性要素，尽管很精致并且感觉很有道理，但都被证明不能用来说明我们在海茨所观察到的社会再生产过程。这些理论给出了很漂亮的解释，说明了那些制约工人阶级成员以及限制海茨这些十几岁孩子的选择的潜在结构和意识形态要素。不过，门廊闲逛会和兄弟会很明显地展示出，个人和群体对支配结构的反应是开放性的。虽然没办法避免基于阶级的制约，但结果是不可预测的。鲍尔斯和金蒂斯还有布迪厄太忽视个人以及群体实践所扮演的积极的、创造性的角色。正如吉鲁所主张的，在这些理论里我们错过的“不仅仅是反抗的问题，还有一些对工人阶级主观性得以构成的复杂方式进行的尝试性描绘”。^w

从民族志到理论

一旦回到现实的人类生活世界，我们就必须让理论工作对理解社会事实有所助益，但是这个时候我们必然会发现，这些理论解释不了我们所看到的很多东西。门廊闲逛会和兄弟会的生活不能被简化为是结构

的影响或是由结构产生的；尽管结构因素对包含其中的个人确有影响，但是，用威里斯（Willis）的话说，“给其中的这些社会行动者一些有意义的空间去观察，去栖息，以及用一种能识别出的属人的（recognizably human）而非理论简化的方式去建

构他们自己的世界”¹¹是必要的。我们必须同时意识到文化层次的重要性和相对独立性；在文化层次上，单独的个人或是和其他人一起，歪曲了来自他们流淌的生命的意义。

对这些下层阶级的十几岁男孩来说，他们所面对的可能性在一开始就受到了结构性的限制。他们在一定程度上内化了这些社会成功的客观可能性，这一点毫无疑问。不过，这一点得以发生的过程却受到了一系列中介因素的影响。因为在本次研究的讨论当中，性别是一个常数，所以种族是影响这些年轻人对他们所处环境看法的基本变量。种族划分为社会流动提供了新的结构上的决定性制约因素，但同时也提供了阶级限制得以折射的一个中介，通过它，阶级限制被不同的种族群体以不同的方式加以领悟和理解。兄弟会对他们环境的理解和反应与门廊闲逛会面对相似环境的反应完全不同；种族提供了一个新的动力，使得兄弟会更加接受那种成就型意识形态。他们对这一意识形态的接受影响了他们的热望，但是同时——和他们父母的鼓励一前一后地——也影响了他们上学的方式和他们这一同辈群体的特征，这些因素又会反映在他们的热望上。

如果我们通过改变种族变量并且加进一些有关家庭职业、教育历史以及在公共居住E租住时间的细节来修改这一惯习，我们就会看到门廊闲逛会的情况。作为下层阶级的白人青年，门廊闲逛会是从一个不同的方面来看待以及解释他们所处的环境的，这种不同促使他们拒绝了那种成就型意识形态，并且形成了一些和那种意识形态所试图形成的不同的热望和期待。作为结果的那种最终被门廊闲逛会的就业经历所强化的观点，形成了他们上学的方式，并且有助于我们理解这一同辈群体的特征。所以，尽管社会阶级是最重要的，但是有一些中介因素同样在起作用；作为惯习的构成要素，型塑了两组男孩的主观反应，并且形成了非常不一样的期待和行为。

生长在一个成功并不普遍的环境里，门廊闲逛会认为努力和回报之间的关联并不像一般意识形态所讲的那样直接，因为它和他们生活中的种种证据都相反，并且因为它使他们的自尊被迫受到打击，所以门廊闲逛会拒绝了那种成就型意识形态。考虑到他们的父母倾向于从同

样的角度

去看待这一意识形态，所以他们不会反对他们的儿子拒绝美国梦。

门廊闲逛会对支配性意识形态的否定产生了许多重要的衍生：同辈群体的建立，从而提供了另一种获得自尊的方式，以及拒绝上学、反抗老师的方式，当然还有热望的消逝。在概括这一同辈群体的角色时，很难不表现出同义反复，因为这一群体和那些男孩之间是相互影响的：群体吸引了那些更可能拒绝上学和成就型意识形态的人，还有那些只有低热望的人，然后群体加深了这些人最初的倾向，并且进一步地对他们进行型塑以适应群体。但是与此同时，这种同辈群体的亚文化本身，从年长者传给了年轻人，是那些构成了海茨十几岁的白人青年生活的特殊因素的产物。

除了同辈群体以外，学校的课程结构通过引导他们进入为体力劳动而准备的计划，巩固了门廊闲逛会的低热望。接下去，低热望使门廊闲逛会更有可能逃学。一旦到了就业市场上，没法找到甚至是很普通的工作，将进一步打击门廊闲逛会的职业期望。因而尽管每个人最终在对自身环境的主观解释上拥有自主性，但是门廊闲逛会热望的消逝在很大程度上是对那种在他们的社会世界里很明显的社会阶级制约的反应。

兄弟会的社会阶级出身和那些门廊闲逛会只在边沿部分有所不同。生为黑人，兄弟会还必须面对植根于种族之内的成功的障碍。尽管遵奉乐观的行为方式，依然存在对社会成功可能的结构性制约，虽然程度比阶级限制要小。那种看上去和门廊闲逛会差不多的客观环境，却被兄弟会用一种非常不同的方式来理解。

作为十几岁的黑人，兄弟会是从一个和门廊闲逛会非常不同的方面来解释他们家人的职业和教育经历的。依据兄弟会对机会平等一贯的肯定，那些男孩相信美国的种族不公在过去的二十年里已经得到了控制。在他们父母的那个时代，对黑人来说，努力和回报之间的关系非常薄弱。基于对成就型意识形态的坚持，兄弟会认为这种关系在今天已经很牢固了：“只要你努力工作，到最后就会有回报。”（克雷格）。所以，相比门廊闲逛会，那种成就型意识形态和兄弟会的态度更为一致，因为对门廊闲逛会来说，这种意识形态没法胜过压倒性的反面证据。接受这种意识形态，对兄弟会来说，在感情上也不会受到伤害，因为过去的种族歧视可以帮助他们解释他们家人的贫穷，而

门廊闲逛会，如果接受了这种意识形态，要想解释他们父母的失败，除了懒惰和愚蠢以外，就没什么可依靠的了。接受成就型意识形态所带给兄弟会的乐观受到了他们父母的鼓励和强化。因此，我们看到了在改进的惯习当中，种族影响了兄弟会对自身社会环境的解释，导致他们接受了那种成就型意识形态以及所有与之相伴随的后果。

后记：门廊闲逛会和兄弟会八年之后

“嗨，杰伊（Jay），是什么把你又带回到庞多萨（thePonderosa）来了？”史蒂夫跟我打了个招呼，这是1991年的7月，我在海茨调查，这里和1983年相比已经发生了很大的变化。史蒂夫在一群非裔美国男孩中间，耸着肩膀，他们正在13号楼门口闲逛，这里曾经是门廊闲逛会的领地。“你觉得这些新来的黑鬼怎么样？真他妈的。”我向他打听法兰基、斯里克还有其他门廊闲逛会成员的情况。“我是唯一坚守城堡的人，”他回答说，“我和金克——他住在后面。其余的人都消失了，哥们儿。”

在他们二十多岁的这个年纪，这七个门廊闲逛会成员应该是整天都在工作。但他们中的多数

人不是：他们没有工作或者在监狱里，或者偶尔有工作了，就不是为那些见不得光的企业干，就是自己做毒品买卖.....这些门廊闲逛会成员被困在了经济学家称之为次级劳动力市场（secondary labor market）的地方-即就业结构的附

属部分，在那里，劳动者和市场之间是非常不对称的。初级劳动力市场（primary labor markets）

的工作提供足以养活全家人的薪水以及内部的职业结构，但是*级劳动力市场上的游戏规则不同。薪水很低，晋升很少，培训是最少量的，成功很稀罕而破产司空见惯。

当他们在合法的就业市场上遭遇了失败，门廊闲逛会可以转向地下经济。从1984年开始，几乎所有的门廊闲逛会都至少是把来自那个正在发展中的、数十亿美元的毒品市场的收入作为补充。这种街头经济能够比传统经济允诺给他们更多的金钱。同时它提供了这样一个工作场所，在那里门廊闲逛会不会被贬低或者他们的尊严能够得到保持，他

们不用听从于某个老板的傲慢儿子的命令，也不用在和他们办公室的同事闲聊时，紧张地掩饰自己的街头身份.....

虽然他们当然要比门廊闲逛会活得好一点，但是兄弟会在成熟的过程中在经济上也被困住了。兄弟会中身处经济服务部门的人数甚至比门廊闲逛会还要多。他们开过皮包杂货店，上过脚架，送过汉堡，送过快餐，修过车，做过航空服务，清洁过建筑物，搬过家具，开过牵引卡车，加过油，送过汽车配件，还洗过盘子。他们还干过这些工作，邮差、厨师、书记员、电脑操作员、银行出纳、公车售票员、模特、办公影印、劳工、士兵、行李工、保安以及客户服务代理。只有迈克，作为一个邮局的服务性雇员，工作一直很一致。尽管他们在就业市场上的经历有所不同，但是兄弟会中的许多人都没能跳出次级劳动力市场。相反，像门廊闲逛会一样，他们和低工资、高风险的工作粘在了一起。

这些结果令人感到失望。门廊闲逛会自1984年以来的经历表明退出竞争的选择——既不参与游戏，又不接受规则——不是一个可行的选择。监禁以及其他一些不太明确的惩罚将由社会施于那些我行我素的人。不存在逃避：门廊闲逛会成员仍然必须赚钱，建立关系，以及组建家庭。被困在这一游戏当中的门廊闲逛会成员现在开始怀疑自己年轻时对上学和社会规范的反抗。如果有机会重新开始，门廊闲逛会成员说他们会为了成功而更加努力。

但是，兄弟会总是在努力，这就是为什么他们在1984至1991年之间的经历和门廊闲逛会一

样令人沮丧的原因。如果门廊闲逛会成员表明退出竞争的选择不是一个可行的选择，那么兄弟会就表明，忠实地服从规则也难以保证成功。保守主义者和自由主义者都常常主张说，穷人只要发展自己，有责任心地行事，以及接受中产阶级的价值，他们就会把自己推向中产阶级。兄弟会几乎完全接纳了这一处方，但结果令人失望。他们的例子表明，阶级结构是多么的坚硬和牢固。热望、请求和智慧常常不能穿越稳固的结构不平等外形。尽管不是不能穿越，但是对于机会的结构性制约，因为同时嵌入在学校里和就业市场里，看来要比兄弟会预期的更加让人疲惫。他们梦想中舒适的郊区幸福生活现在看来是被推迟的梦，而到最后很可能是被拒绝的梦。

(王水雄中国人民大学社会学系)

注释：

1. 所有街区和个人的名字都作了改动，以保护研究主体的匿名性。

2. Erik H. Erikson, *Gandhi's Truth* (New York: Norton, 1969), 第 154 页。

3_ Ronald Reagan, "State of the Union Address to Congress," *New York Times*^ 6 February 1985,

第17页。

4. Kenneth L Spenner and David Featherman, "Achievement Ambitions," *Annual Review of Sociology* 4 (1978): 376-378₀

5. Howard B. London, *The Culture of a Community College* (New York: Praeger, 1978) ○

6. Samuel Bowles and Herbert Gintis, *Schooling in Capitalist America* (New York: Basic Books, 1976)。

7* 参见 Pierre Bourdieu, *Outline of a Theory*

Practice (Cambridge: Cambridge University Press, 1977)。

8. Henry A. Giroux, *Theory & Resistance in Education* (London: Heinemann Educational Books,

1983), 第 89 页。

9. Bourdieu, *Outline of a Theory of Practice*, 第 87 页。

10• Giroux, , 第 85 页。

11, Paul E. Willis, *Learning to Labor* (Aldershot: Gower, 1977), 第 172 页。

► 新结构论

Michael J. Piore

双重劳动力市场：理论及其含义

我分析的核心观点是，就业和人力配置在维持贫困上所扮演的角色可以通过双重劳动力市场（dual labor market）得到更好的理解。市

场中的一个部门，即我曾在其他地方提到过的初级市场（primary market），¹提供具有下列特性

的工作：高工资，良好的工作环境，就业稳定性和工作安定性，工作规则的处理上是公平的并有适当的程序，以及有升迁的机会。次级部门

(secondary sector)的工作，相对于初级市场的

工作而言，是相当不吸引人的。它们往往包括低工资、不良工作条件、就业的相当变异性、辛劳和经常是专断的训练，以及几乎无升迁的机会。穷人被限制在次级劳动力市场上。消除贫困需要让他们获得进入初级市场的机会。

产生双重市场结构和把穷人限制在次级部门上的因素很复杂。考虑到这种复杂性中的一些不公正因素，可以把它们归纳如下：首先，用来把初级市场工作和次级市场工作区分开的最重要特征是他们强加到劳动力身上的行为要求，特别是有关工作稳定性的。只要是一个次级市场工人被初级市场工作根据某项真实的资格限制给拒之门外了，一般说来就是因为他们不能表现为能够有规律和按时地工作。次级雇主

(Secondary employers)对迟到和早退更加宽容，而且许多次级市场工作期限很短，所以这不是问题。工作技能，这个在多数有关贫困和就业的讨论中都被给予了很多重视的因素，似乎不是初级市场就业的一个主要障碍（尽管因为规律性和守时性对学习和工作上的成功都很重要，所以这种行为特质往往是和技能高度相关的）。

第二，某些具备在初级市场有效工作特质的工人会困在次级市场里，因为他们表面上的特征和那些次级市场的工人很相似。之所以会这样，是因为雇佣决定一般是建立在一些容易评估的特性之上，像种族、举止、口音、教育成就、考试分数，诸如此类。这些特性往往是

和工作表现 在统计意义上相关但不必然是（或许不经常是）有原因地相关。所以，许多因为拥有“错误”特性而被拒绝的候选人其实是胜任该项工作的。在这个基础上被排除在外可以称作统计性歧视

(statistical discrimination)。除了 统计性歧视以

外，工人们也会因为纯粹和简单的歧视（discrimination pure and simple)而遭 到初级市场的

拒绝。

任何种类的歧视都会使屈身于次级部门的 劳动力增多，因而使次级部门雇主必须支付给工 人的工资降低。于是这些雇主就有一个经济激励 去维持歧视。因为它限制了初级部门的劳动力供应，既而提升了在那里工作的工人的工资，所以 初级部门的工人同样有维持歧视的激励。纯粹和 简单的歧视对初级部门的雇主来说一般不具有 经济价值，因为它迫使他们支付更高的工资而又 不能给他们带来相应的经济报酬。不过，在统计 性歧视方面，更高的工资可以通过候选人审核 (screening)成本的下降来补偿，因而此时初级 部门的雇主分享了次级部门雇主以及初级部门 工人的利益，即让这种歧视持续下去。

第三，初级市场工作和次级市场工作之间 的区别显然在技术上不是确定的。经济生活中的一部分工作——或许是很大一部分——可以 适合于固定的或是不固定的工人。通常在初级 部门出现的工作，通过分包、临时性的帮助服 务、试用期内新雇员的循环等这些方式，有时候 会转移到次级部门。这种初级-次级特性也不 必然会和一个特定的企业联系在一起。有一些 企业，虽然其中的多数工作都是初级性的，并且 被固定的、忠诚的工人所占据着，但也有提供适 合不固定劳动力的低级工作机会的分部或部门。 次级部门雇主一般会有一些初级性的工作，有些 有很多。但是，尽管在初级和次级部门的工作 分配上存在一定程度的灵活性，分配上的转移 一般会包括生产和管理技术上的变化以及企业 的制度化结构和程序上的变化。实现这些变化 所必需的投资强化了反贫困所遇到的阻力。

第四，和次级部门相联系的这些行为特性 会由于在次级岗位上的工作过程以及在那些生 活方式适合于这种工作的人中间的生活而得到 强化。所以，即使人们最初是由于歧视的原因而 被迫进入了次级部门，但在一段时间之后，也会 形成那种在次级部门工人中居于主导地位的

特性。因而，一个在就业总是断断续续且不稳定的世界里工作的人往往会失去规律性和守时性的习惯。与此类似，如果工作场所的报酬和惩罚一直是基于工人和管理者之间的个人关系，工人们就会忘记该如何在有着非个人的、制度化的申诉程序的初级部门中工作。如果这些工人真的进到初级部门里，他们也会由于不适应而遭到挫败，因为系统不是建立在个人的基础之上，而且他们没有能力去适应这样一个制度化的

基础。

最后，在穷人中间，除了工作之外的收入来源，特别是公共服务和不尽合法活动，往往是与次级性工作更为一致。公共服务体系阻碍了全职性工作，而且迫使那些依靠福利的人要么从事兼职性的工作，要么干些支付现金的工作，后一种情况要么是不向社会工作者报告，要么是一旦被社会工作者发现或是有被发现的危险就很容易放弃或推迟。社会工作者和委托人（client）之间的关系是建立在次级部门那种个人关系之上，而不是建立在初级部门那种制度化机制之上。违法活动同样倾向于采用一种在次级性工作中流行的间歇式工作方式，而且这种活动以及它所展现出的生活方式和角色模式对那些自己没有参与但却参与其中的人有所联系的人具有吸引力，这种吸引力促使和初级性工作相反的行为特性的形成。

对贫困的双重市场的解释有一些核心含意：穷人确实参与了经济生活；是他们参与的方式而不是他们参与与否，以及他们当前的参与模式最终对一系列经济、社会、技术压力的反应，这些压力加在个人和劳动力市场制度之上，构成了穷人的问题。这暗示了我们可以在两种政策之间发现区别，一种是旨在减轻产生双重市场结构的压力，另一种是通过把个体从次级市场转移到初级市场，试图直接应对这一问题。后一种政策直接面对主要的压力，但却完全不顾产生这些压力的因素。我论证的矛头所指向的就是这种把注意力集中在对穷人的训练、咨询和提供找工作服务上的做法，这种人力政策过多地强调了直接路径，而更多的注意力应该放到另一些政策上，那些政策影响了工作决策制定所依赖的环境，并且影响了这些环境所产生的压力。这样的政策包括反歧视政策、职业准入改革，以及公共服务结构政策等。

对双重劳动力市场的分析还暗示了进一步的含意：因为“穷人”确实参与了经济生活，一些团体对那种参与本身以及参与的方式有兴趣。旨在将穷人转移出次级劳动力市场的政策和这些团体的利益是相违背的，

因而有被他们暗中破坏的危险；这种危险是我们把注意力集中到那种不易遭到此种破坏的间接路径上去的主要原因。事实上，因为这些间接路径减轻了产生双重市场结构的压力，所以它们也减少了对那些直接针对结构的政策的反对。既存的制度使这种用来将穷人直接转移出次级市场的计划面临双重危险。由这些计划创造出的新制度可能会被流行的经济体系拒绝，并且会被孤立；比如说，某个计划到那时可能会对招募来的工人培训一些在初级市场和次级市场都没什么用的技能。同时，新制度也可能被流行的经济体系采纳并且被用来促使其运行；比如说，社区就业办公室可能会为次级部门补充次级工人，并且培训那些已经接受过类似培训因而愿意自己支付费用的初级部门工人。

这些结论直接得自于有关贫困问题的双重市场解释，但它们不是唯一地依赖于此。双重劳动力市场是根据经济和社会结构的两分来看待美国贫困问题的一系列理论建构中的一种。这

样一种两分在“贫穷文化（culture of poverty）”这个概念以及与根据收入来定义的贫困相关的公共政策中的表达都很含蓄。多数有关贫困的这种观点都接受了这样的看法，即两分是内生于经济（或者，更为广泛地，社会作为一个整体）的产物。这样，试图消除贫困将和经济的内在运行机制相反，而且会受到既存制度的反抗并处于被拒绝的危险之中。简单地说，如果贫困很容易被消除，一开始它就不会存在了。但是它至少识别出了作为计划设计中的一个问题的设置制度工作，这项工作是为了和穷人一起抵制那种拒绝的压力。

双重劳动力市场解释中所暗示的在其他两

分型解释中没有的内容是，穷人和富人的分离不仅仅源于一种否定意义上的、富人所参与的那些活动和机构对穷人的拒绝，还由于一种积极意义上的、穷人在他们自己那里也有的经济价值；换句话说，有一些团体对维持贫困有着积极的兴趣。正是这种兴趣使得那些为劳动力市场中的穷人设计的新制度遭受了被俘获以及被拒绝的

危险。

（王水雄中国人民大学社会学系）

迁释：

1. 见于 Michael J. Piore, “On - The - Job Training in the Dual Labor Market,” in Arnold Weber, et al., **Public - Private Manpower Policies** (Madison, Wise: Industrial Relations Research Association, 1969), pp_ 101-132。

Aage B. Sorensen and Arne L. Kalleberg

一个有关个人与工作相匹配的理论概要

近来社会学里有很多关注劳动力市场过程 (labor market process) 的研究。这些关注包括对

通过个人特质和他们的工作特质而产生的个人收入变化过程的分析；对职业生涯形态和工作流动过程的分析；以及对不同人群的就业形态和失业形态的分析。社会学家和经济学家在这方面的很多关注都是相同的，而且在他们各自的研究主题当中有不少是重叠的。

尽管在方法论和研究设计上存在相似性，社会学和经济学的研究传统有着非常不同的知识背景。经济学里多数关于劳动力市场的经验研究都是以劳动经济学中的主流学派——有关工资决定和劳动供给的新古典理论，用边际生产力理论来解释需求方而用人力资本理论来说明供给方——为理论基础的。相反，社会学对劳动力市场现象的研究最初源自对不同人群的社会经济获得和社会流动过程的描述性研究。对地位获得和流动的社会学研究不是那种能够提供选择变量 (the choice of variables) 和指标解释

的明确的概念设置。尽管在各种变量对劳动力市场过程特别是收入获得的影响程度上的发现越来越多，但在对那些产生了个人特质和工作特质对收入或者其他劳动力市场结果的影响的机制的识别上，社会学家做得很少。

如果新古典经济学理论已经足以解释这些经验研究发现，社会学家就没有必要发展出一套有关劳动力市场过程的单独理论了。至于经济学家和社会学家都很喜欢的一个变量——也就是教育——人力资本理论确实已经提供了一种解释。不过，经济学理论没有为社会学所关注的职业获得问题提供理论基础。工作特质，包括那些假定属于社会经济指标或职业声望等级的要素，在传统经济学理论当中没有扮演或者只

扮演了很小的角色。而在社会学的收入获得模型里，职业地位依然可以说明相当一部分的可解释性变化。

职业给收入获得模型带来的变化量并不必然是一种取代或者补充经济学理论的有力论据。社会学家还没有能够解释收入获得上的很多变化。而在人力资本理论（比如Mincer, 1974）

导引下的研究事实上已经能够和社会学家做得一样好或者更好。对职业地位的测量必须展示出某种和收入的关系，要能够反映出所测量的不同职业之间在收入上的变化。职业在收入等方面的可观察特征在社会学的模型中也许被误置了，模型中的函数形式和缺损变量讨论并不构成对经济学的挑战。

不过，还是有其他一些对新古典或者传统经济学理论进行批评性评价的理由。经济学理论很强大，可以通过对收入获得过程和其他劳动力市场过程，特别是劳动供给的关注来进行很多的预测（Becker在1964年提出了一个预测的清单）。这些预测中的有一些得到了经验观察的证实；有一些则没有。梭罗（Thurow, 1975, 56-70）提出了一个该理论变异（deviations）的清单，包括这样一些问题，比如工资和失业之间的关系，收入分配上的变化，还有教育分配和收入分配之间的关系。另外有很多人识别出了收入获得过程和劳动力市场所带有的那些偏离了新古典经济学理论假定的特征。有关这些对传统理论的挑战，凯恩做了一个回顾（Cain, 1976）。特别重要的是这样一些批评，即声称劳动力市场是分割的并且强调：要么是所谓的初级和次级工作之间的区别（参见Doeringer & Piore, 1971）；要

么是垄断、竞争、和国家经济部门之间的区别（参见Averitt, 1968; Bluestone, 1970; O'Connor, 1973）；

要么是工资经济部门和工作竞争部门之间的区别（Thurow, 1975）；要么是内部市场和外部市场之间的区别（Doeringer & Piore, 1971）；Kerr,

1954）。这些批评都注意到了工作和工作结构是不同的，即与经济学理论对劳动力市场所作的同质性假定相反。他们强调不同的工作在就业和收入获得过程上有着质的不同，并且声称可以解释那些和经济学理论相偏离的现象，同时也可以为那些能够被传统理论所解释的劳动力市场过程提供不同的解释。这种不同解释的一个例子是梭罗对教育和收入之间关系的解释（Thurow, 1975）。

多数的批评来自经济学内部，尽管社会学家在分割的劳动力市场理论所提出的那些问题

方面做出了一些研究，并且在概念上苦心经营 (Sorensen, 1977 ; Silerman, 1977 ; Stolzenberg,

1975)。这个问题很明显与社会学的研究相关，而且由于新古典理论的替代为那种社会学家可能会继续强调的工作特质的引入提供了理论基础，因此会更加相关。

经典的社会学理论家没有把对劳动力市场

的分析留给经济学家。他们关注的问题在很多

方面和最近才被提出的一些争论是一致的。马

克思对资本主义社会的分析是对资本主义生产

的最根本条件的暗示：劳动力被当做商品，可以

*

在市场上自由买卖。我们将会在下面几页中指出，这一有关劳动力市场的构想和传统经济学理论中的构想是一致的。

马克思把资本主义社会的劳动力看做是一

个同质性的抽象概念，尽管偶尔会论及偏离把劳动力当做商品的情况，以及论及他们和阶级冲突的相关性（比如Marx, 1961，卷1，第14章），

但是没有对可供选择的劳动力市场结构进行系统的分析。相反，韦伯对经济行为 (economic action)这一社会学概念的长期分析给出了许多和劳动力市场结构分析相关的概念，特别是有关劳动力社会分工的部分。这些概念和对传统经济学理论进行挑战的那些问题是高度相关的，韦伯的一些基本概念将在这一章里被广泛地用到。

后面几页提供了对劳动力市场进行分析的一个概念框架。劳动力市场是个人和工作相匹配的竞技场。那些决定这一匹配过程的收入结果的条

件，特别是对那些决定了工作和个人特质对收入影响的因素的识别（identification，）是这里的

首要兴趣。这一章的目的不是显示新古典理论错了，而是去识别和传统经济学理论中假设的劳动力市场结构相关的这一匹配过程出现的条件。我们将会指出这一匹配过程出现的条件在劳动力市场的某些部分并不存在。这些条件的缺乏导致了另外的匹配过程，而我们将会给出另一种重要的匹配过程的模型。我们会发现，这两个相互对照的匹配过程将对于收入决定过程（the earnings determination process）和其他劳动力市场过程有

着非常不同的含义。

基本概念

这一章里提出的理论将会依赖韦伯有关开放和封闭社会关系的概念（Weber, 1947, p. 139）以识别具有不同匹配过程特征的不同工作结构。¹封闭性（closure）的程度被看做是由雇主和雇员的议价能力（bargaining power）所决定

的。因而，我们可以把雇佣关系看做是决定匹配过程及其收入结果的重要因素。

雇佣关系是在商品和服务的生产过程中形成的雇主（或他的代理人）和雇员之间的社会关系。我们的注意力集中在资本主义生产中的那种典型的雇佣关系上，这种关系中的雇主关心的是生产过程的产出以及完全占有着非人格化的生产手段。我们分析的焦点是收入决定过程及其他劳动力市场过程的后果，所有这些过程反映了雇主相对于雇员在对工作的控制上的变化。可以将对工作的控制区分为两个方面：一是对工作活动的控制，结果是雇员拥有或多或少的自主权；另一种是对工作进入的控制，结果是形成了一种或多或少的封闭型雇佣关系。这两种维度上的变化可能是相互独立的。特别地，对工作进入的控制将被认为很重要，因为它影响到了雇员之间竞争的实质。

对工作进入的控制等级是一个连续统。在某一端，雇员“拥有”工作而除非现在的在职者自愿离开使得空缺得以形成，否则没有其他人可以进入。于是就业的时间跨度完全被雇员所控制，而雇佣关系对外面的人

来说是封闭的。在另一端，雇主可以在任何时候替换在职者。雇佣合同在每个很短的时间间隔内被重建，而雇佣关系对外面的人来说是完全开放的。

雇佣关系是在这样一个过程中被建立起来的，即假定包括了像雇主和雇员这样有目的的行动者，双方都试图使收入最大化。雇主的收入取决于工作-个人（job-person）联合的产品价值和产品成本的比较。产品价值是一个产品价格和生产数量的问题。而生产数量反映了雇员的表现及其所使用的技艺，包括所采用的劳动力技术分工。出于本次分析的目的，我们感兴趣的主要变量是雇员的表现，而我们感兴趣的主要的生产成本是付给雇员的工资和管理的费用。

雇员的表现或者供给的劳动力数量取决于雇员的某些特征，譬如他们的技术、能力和努力。雇主从生产中得到的利润明显依赖于他或她在最低成本的基础上获得最大产出的能力。因为有很多因素会影响到总体的工资水平，所以雇主最小化生产成本的能力不仅依赖于总体的工资水平，还依赖于其将工资支付与雇员生产力联系起来的能力。这一章的主要论点是雇主能够用来将工资与表现相联的机制依赖于雇员关系，特别是雇员对工作进入的控制，而这些不同的机制识别出了相应的劳动力市场结构以及收入以外的某些劳动力市场过程的重要区别。

传统的经济学理论识别出了一套将雇员生产力和他们的收入联系起来的特殊机制。我们将首先考虑这些机制以及为了使这些机制有效所需要的雇佣关系。

收入决定的新古典理论

在经济学理论里，工资率（wage rate）是由劳动力市场所产生的，是劳动力的供给与需求安排的结果。劳动力的需求随着产品的需求而变化，产品的需求反映在它们的价值上。工资和产品价值的连结是建立在边际生产力（marginal productivity）这一概念之上的，因为利润最大化的企业在边际产品的价值等于边际成本或者作为一个生产要素的劳动力价格时，将会处于平衡状态。这将使同样的劳动力供给产生因为需求不同而不同的工资率。不过，新古典理论强调供给上的不同是工资率和收入不同的一个来源，特别是那些源自不同技能及其他一些与雇员生产能力有关的个人特质供给上的不同。

根据人力资本理论，技能上的不同决定了产生不同工资率的不同生产能力水平。如果技能的获得无需成本，工资差别将很快使技能趋于一致。但是技能的获取是有成本的。这些成本部分直接表现为学费和生活费，部分是表现为过去收

入的机会成本（*opportunity costs*）。如果培训的回报表现为工作生涯中累积的收入增加，它不能和培训的成本相等，否则就没人会去接受培训。

如果只有通过培训获得的技能有价值，收入差别将会正好和培训成本的差别相等，然而，通常我们都会认识到，收入差别同样反映了能力上的变化，这里的能力是用来指涉这样一些特质，比如IQ、动机和创造性。通过认识到拥有不同能力的人有着不同的投资成本，因而需要不同的收入去促使他们接受培训，能力也可以合并到这一理论当中来。另外，一些才能可能是天生的和稀缺的，因此由于它们供给的固定而获得收入。最后，收入上的某些变化可以被归因于负担培训费用的机会不同，特别是可以看作父母财富的不平等分配以及贷方不愿意为人力资本进行抵押的结果。

所以，源自新古典理论的基本主张是，收入差别是个人生产能力差别的反映，而生产能力的差别又是源自他们的培训、能力和培训机会。由于市场的不完全性，可能会有一些短暂的收入变化来自于需求的差别，但是收入不平等的基本来源是人们在生产能力天资上的不平等。换句话说，同样的人被假定获得几乎是同样的收入，不管他们工作的特质如何。

这一理论可以用来说明我们观察到的收入获得过程的许多特征。最为重要的是，它为教育和收入之间的关系提供了解释，即把教育解释为可市场化技能（*marketable skills*）的一种来

源。同样，这一理论预测了收入的增长形态，即根据进入劳动力市场之后在职培训（*the-job training*）投资上的增加，收入在人年轻时增长得很快，然后逐渐达到一个稳定的水平。在经验层次上，使用学校教育和身处劳动力市场的时间（作为在职训练和经验的代表）作为主要的独立变量，这一理论能够很好地说明收入在不同人之间的变化（Mincer, 1974）。

经济学理论在说明其他市场过程时同样会强调供给。最为重要的是，

失业通常被看做是自愿的，除非在一些特定的人群（青年人、黑人）里，最小工资定律（minimum wage laws）使雇主

不可能支付市场上资。

人力资本理论对供给方的强调——也就是，对个人特质的强调——反映了该理论所假设的工作结构，即一种竞争性和完全性的劳动力市场。在把这种收入决定过程的新古典理论同另一种本章稍后将会给出的匹配过程模型加以区分之前，我们将把新古典理论称为工资竞争模型

(wage competition model)，以强调该理论对雇员之间对工资的竞争的关注（Thunm, 1975).....

在一个决定工资率的竞争性劳动力市场里，雇主提供工资而工人们基于各自的生产力对工作进行投标。匹配出现在有需求的边际产品的价值等于雇员工资力的情况下。这表明，那些获取了高于自身价值工资的工人可以被另外一些愿意在工资率和边际生产力相等的情况下工作的工人所取代，反之，那些被付与了低于自身价值工资的工人可以进入到那些工资率反映了他们生产力的工作中去。只有当雇佣关系是完全开放的情况下，这种关于工资率的清晰市场才有可能。封闭的雇佣关系，由于新雇员只在在职者离开之后才能进入，使在职者与竞争相隔绝。雇主不能通过威胁或者真的雇佣一些在同样工资率水平上生产力更高的人或者愿意在更低工资率水平上工作的人，来替换当前雇员的方式，以消除生产力和工资率之间的差异。

可能有人会争辩说，封闭雇佣关系的存在没有妨碍雇主将工资和雇员的表现联系起来，即使他不能替换一个雇员。最重要的是，雇主可以晋升安排来回报雇员的表现，通过这种方式来获

得有效率的的生产。的确如此。我们的主张不是说封闭的雇佣关系就必然妨碍有效率的的生产，而是说关于工资和雇员表现的关联，和开放的雇佣关系下雇员之间的竞争相比，晋升体系展示出了一些非常不同的机制，在前一种情况下，雇主提供工资而工人基于各自的生产力对工作进行投标。晋升只有在更高水平的工作出现空缺的情况下才会发生，而且除非不同水平的工作提供了不同的工资，否则晋升作为表现的报酬就没有意义，于是工资变成工作的属性而不是人的属性。尽管一个有着封闭雇佣关系的企业或许会由于工作分配和雇员表现在总体

上的匹配而有效率地运行，但是雇员个人的工资还是会反映出他们所占有的工作，因而不仅仅包括他们的表现，还包括空缺出现的比率，对工作的组织以及雇员的资历。当工资是和工作而不是和个人表现联系在一起时，我们知道存在一个和新古典理论假设非常不同的劳动力市场结构.....

空缺竞争

当雇员能够控制工作的进入时，其他人只有在在职者离开以后才能进入该工作。所以，对一个人进入某个工作而言，空缺是必需的。我们把以此为基础的匹配过程称作空缺竞争（vacancy competition）。我们不想争论说这是新古典经济学所描述的那种工资竞争模型以外的唯一情况。至少我们可以识别出另外一种可供选择的雇佣关系：这是一种我们经常可以见到的安排，即雇员被直接包括进市场上的商品配置当中，而“售货员”（salesperson）的工资来自于总收

入的一部分。但是这种关系指明了工作不是高度相关的，并且售货员主要是参与了商品的配置而不是生产。²相反，空缺竞争可能出现在封

闭的雇佣关系当中，在那里，在围绕着生产所进行的劳动力的技术和社会分工中，工作是相互依赖的。

在空缺竞争中，就像在工资竞争中一样，雇主被假定为关心用最低的成本去雇用生产力最高的雇员。但是，因为雇用关系的时长不确定，而且雇员之间缺乏针对工资的竞争，所以雇主不可能把边际生产力和工资率连结起来。对以下几点来说，这产生了重要的结果：U)应该雇用谁的决定；(b)收入的决定；以及(C)工作在工作阶梯中的组织化。这些都是雇主在面对雇员控制工作的情况下，试图获取可能的最大利润的结果。

在工资竞争中，雇主可以依靠工资率来对个人生产能力进行测量。雇主只需关心边际生产力和工资率的相等，而不用关心雇员的个人特质与他们表现之间的关系。与此相反，在空缺竞争中，雇主必须非常关心个人特质与生产能力之间的关系，因为一旦雇用了这个雇员，就不能轻易地解雇他。此外，将会被关心的还有个人潜在的表现，包括个人完成工作所要求的培训的能力。之前的经历、教育、类似种族和性别这样的先赋特质也会被用来作为潜在表现的指标；主要的要求是这

些被选出的指标要是可见的，并且在雇主 的经验中它们和雇员的表现之间具备某种关系。基于这些指标所提供的信息，雇主将会在某项工作所有可能的候选人当中雇用最有前途的那一个。换句话说，对空缺的顶替将由一队工作候选人来决定。正如梭罗所指出的，这种情况可以被设想为有一长队的工作候选人等在空缺工作的外面（Thurow, 1975）。一个人在这支劳动力队

伍里的位置将不是取决于他或她绝对的生产能力水平，而是取决于他和其他的工作候选人相比在这个队伍里的排序，而这个排序依据的是雇主认为有价值的特质。

就像工作面前有一长队的人一样，空缺工作本身也有一个排序或者也排成了一个长队。排序建立的依据是空缺工作提供的收入，它们暗示的职业轨道，以及其他一些诸如身份、愉悦和便利这样的特征。于是，匹配过程就是一长队人和一长队空缺工作之间的匹配。在劳动力队伍中排在最前面的人将会在工作队伍中找到最好的工作。具备某些特质的人的供给的改变（即在教育分配上的改变）以及在不同的报酬水平上可获得的工作的改变都将会改变队伍的排序。所以，只要在劳动力队伍和工作队伍中出现了某种变化，具有相似特质的人往往就会被雇用到不同的工作中去，而拥有相同工作的人也可能具备不同的个人特质。将工作组织进职业轨道（稍后讨论）之中将会进一步加强这些趋势。

空缺竞争中的工资率是工作的特质，而不是人的特质。因为除了晋升之外，雇主没有有效的方法能够将生产力的变化转换成工资率，工资将在很大程度上受到像集体谈判和雇员希望保留传统的相对工资差别这种制度性因素的影响。在内部，工资差别将会反映工作在工作阶梯里的组织化。

内部劳动力市场（internal labor markets）中的工作阶梯的创立，前面已经提到，是雇主在没有开放雇用关系的情况下所创造出的一种激励结构的方式。工作在晋升进度表（promotion schedules）中的组织，可以进一步作为一种筛选机制，包括那些和其他人相比表现差的雇员在被拒绝或者推迟晋升之后，自己决定离开。为了保证效率，在晋升进度表中水平相同的工作应该提供同样的收入，而不同水平上的工作应该提供差别足够大的工资，以诱使雇员*竞争晋升的机会。这里进一步强化了空缺竞争中的这种趋势，即收入变成了工作的特质，所以相似的工作会提供相似的收入而不管在职者的特质如何。

如果有人离开公司或是增加了新的工作，实际的晋升机会就会产生，继而带来了空缺链 (chains of vacancies) 的变动 (White, 1970)。

工作水平的数量，不同水平上的工作分配，雇员的资历分配以及影响新工作产生的产品需求，所有这些都相互作用，共同产生了那种支配了雇员职业生涯的晋升进度表。在某种情况下，这些晋升进度表将对职业生涯产生类似于人力资本理

论所预测的那种影响，即使其中的机制是非常不同的 (Sorensen, 1977)。

在工资竞争中，雇员只能通过改变他们的表现来改变他们的收入。在空缺竞争中，收入上的变化形成于流动模式内的移动即内部劳动力市场中的空缺链。也就是说，在空缺竞争中，晋升机会的生成和个人生产能力的任何改变之间没有必然的联系。雇员可能会在没有前述那种生产力改变的情况下被提升，同时生产能力上的改变也不必然导致晋升。这意味着个人特质和收入之

间的跨部门联系 (cross - sectional association)

将会削弱，即使个人特质对工作的进入很重要。(这一结论的正式来源和一项经验性例证见 Wise, 1975。)

在空缺竞争中，收入的变化反映的是工作特质的变化以及内部劳动力市场中的工作组织。这和工资竞争的新古典模型情况是相反的，在那种情况下，变化的主要来源是决定了个人生产能力的个人特质的变化。

空缺竞争结构可能跟工作结构中的初级工作比较类似 (比如 Doeringer & Piore, 1971)。然

而，这些二元论者的文献具有很强的描述性特征，而关于劳动力市场分割究竟是工作的分割还是人的分割 (次级部门中的黑人、穷人和女人，初级部门中的白人技术工人)，依然存在疑惑。

得自这些文献的主要结论是，存在着好的工作和坏的工作。

收入增长上的制约

这两种相反的匹配过程模型暗示了在个人 增加其收入的能力上存在着不同的制约。在工资竞争中，收入直接反映的是个人的表现，既而反映的是个人的技术和能力。所以当一个人的技能水平增长了，他的收入就会增长，而收入增长上的主要制约将是额外人力资本获得上的限制。在工资竞争市场中，工作中能够提供的培训数量将会比较少，因为在职培训是空缺竞争出现的主要原因（Thurow, 1975）。因而，个人之

间收入不平的主要来源存在于劳动力市场之外——也就是存在于那些产生出技能差别的教育和培训制度之中。

在空缺竞争部门，收入获得上的主要制约是对工作的进入。如果不能获得任何工作，一个人将无法获得任何收入。收入的增长得自于对流向更好工作的机会的利用，而这种机会结构，而不是技能上的变化，随着时间的变化支配了收入的变化。既而，收入变化的主要来源是对工作进入的限制以及那些决定了可获得的工作的需求水平（derived demand）。

工资竞争和空缺竞争中对于收入增长的不同制约暗示，为了增加贫困人群的收入所应采取的政策应该是非常不同的。在工资竞争部门，或者通过学校教育，或者是——对那些已经进入劳动力市场的人来说——通过各种脱产培训计划来增加个人的技能水平，可能会是有效的。而在空缺竞争部门，这样一些政策将会很没有效率，因为培训不能带来工作。

工人培训计划如此有限的成功显示，出工作空缺竞争在美国经济中确实占据着主导地位。更恰当地说，这些培训计划的命运显示出对一个低技能工人来说，要想获得要求高技能水平的工作确实很难，因为这些工作往往是空缺竞争性工作。

（王水雄中国人民大学社会学系）

注释：

这项研究部分地得到了依照1964年“经济机会法案”的规定由经济机会办公室批准给威斯康辛大学贫困研究会的经费支持。这里给出的结论来自于他们。

1. 定义是在《经济与社会》（第1卷）“基本概念”部分的第十章。“对那些在外部的人来说，一种社会关系将被认为是开放的，只要参与不拒绝任何愿意参与或是已经在参与的人。这种关系将被认为是封闭的，只要这些人的参与被排除在外，受到限制或是服从于各种条件”[Weber, 1947: 1³⁹]。韦伯认为

市场关系是开放的，并且给出了一个封闭关系的例子，即“工人对特定工作的所有权的建立”[Weber, 1947: 141]。本章将极大地

依赖于这种把市场关系识别为开放关系（对于劳动力和工资的交换）而把工人对工作的控制调别为封闭关系（及市场关系的缺位）的做法
D

2. 可以说明这种矛盾的另一个例子来自于大学中的工资竞争。在那里学者个人，而不是雇主（也就是大学），将自己的产品（文章和其他物品）提供给竞争性的市场，然后自己从这一活动中获取回报（专业领域内的声望）。

► 社会资本、网络和成就

Mark S. Granovetter

弱联带的强度

大多数对人际间联带“强度”的直观感觉，应该满足如下界定。联带的强度是这样一个（可能是线性的）复合体，它包括花费的时间、情感的强烈程度、亲密的程度（相互信赖程度）以及使联带特征化的互惠性服务的投入量。它们在一定程度上是相互独立的，虽然这一集合的要素之间明显地存在着高度相关。对这四个要素的分别探讨和权重的测量，将在以后的经验研究之中进行。就当前的目的，有这一点也就足够了，即我们大多数人都能在一个粗略的直观基础之上，赞同一个给定的联带是强的、弱的还是不存在的。

现在，让我们考虑选取任意的两个个体，将他们指称为A或B；以及一个集合 $S = C, D, E, \dots$ 其中所有的人都与A或者B、或同时与这两个人存在联带。可以让我们将二元的联带跟更大的结构联系起来的假设是：A、B之间的联带越强，S集合中将有更大比例的个体同时与这

两人发生联带——就是说，被一个或强或弱的联带连接着。如此，当该联带不存在时，也就可以推知他们的朋友圈子的重叠程度是低的；当该联带很强时，则重叠层度高；如果联带弱，则重叠程度一般。

这样，这里提出的关系概念首先实现了从强的联带趋势（被定义的）到包含大量时间的活动卷入的转化。如果“A-B”和“A-C”之间的联带是存在的，那么，C与B在一起所花的时间

间（部分地）依赖于A分别与B和C在一起所花的时间。（如果“A和B在一起”的事件和“A和C在一起”的事件是互相独立的，那么事件“C与A和B在一起”的概率就是前两者概率的乘积。比如说，A与B有60%的时间呆在一起，A与C在一起的时间为40%，那么C、A与B三者在一起的时间将是24% 这一事

件的独立性在B、C开始相识之后，就趋向于不成立了。）如果C和B没有关系，那么，他们与A的共同的强联带，可能会带给他们以互动，并产生出关系。这里霍曼斯的观点是毫无疑问的——“人们互动得越是频繁，彼此之间友谊的感觉也就倾向于越强烈”（Homans, 1950, 133）。

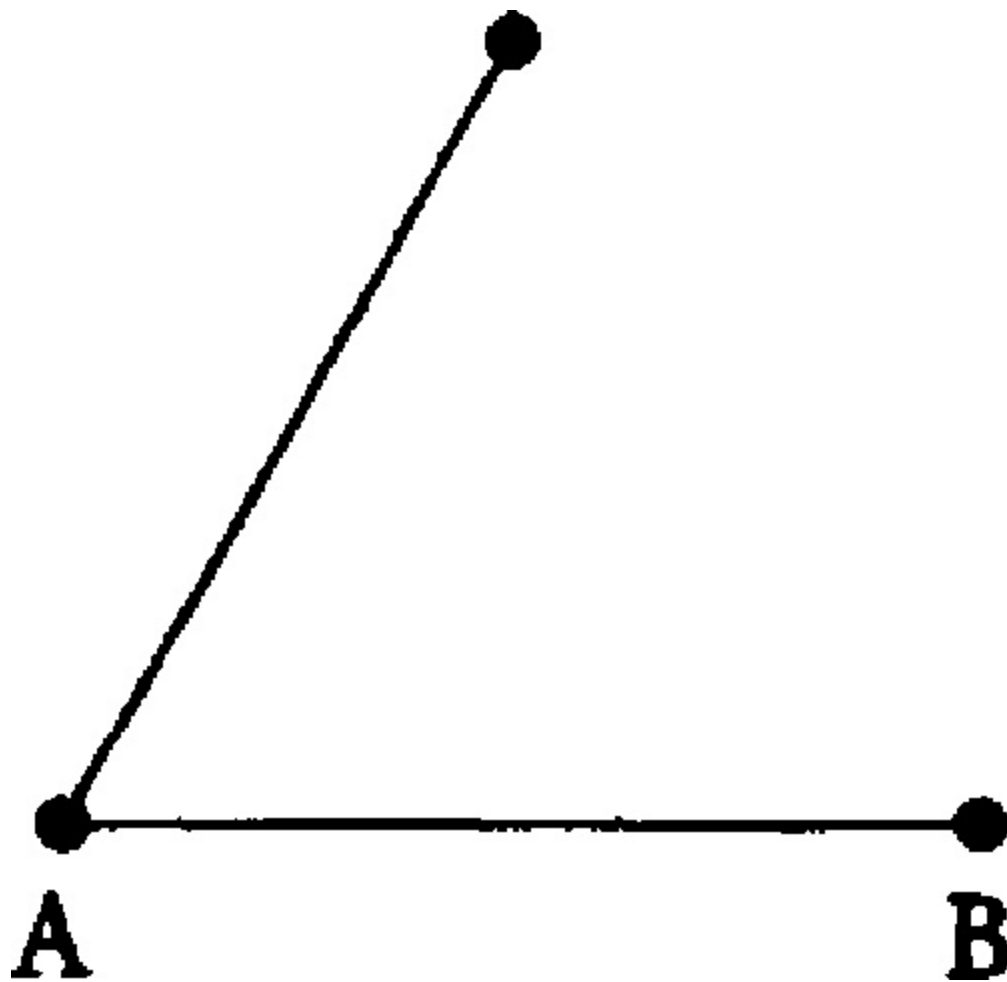
这样一个假设同样被经验证据证明是可接受的，——“连接两个个体的联带越强，两者在各个不同的方面也就越相似（Berscheid and Walster 1969, pp. 69-91; Bramel 1969, pp. 9-16; Brown, 1965, pp. 71-90; Laumann, 1968; Newcomb, 1961, 第5章; Preker, 1952)”。这样，如果强的联带连接着A和B、以及A和C, B和C都类似于A, 那么，他们三者彼此之间也可能类似，——一旦他们的友谊达成，其相似性就会增强。倒过来，两个因素——时间和相似性——显示出为什么较弱的A-B联带与A-C联带，使得C-B联带不像强的联带那样：C和B较少可能彼此互动，较少可能具有一致性，——如果他们还算有这种可能性的话，……

为了得出更大网络关系的相关应用，有必要建构一个更准确的基本假设。这一点可以通过对一个可能的三人组的考察来进行，——这个三人组包括A、B之间的或强、或弱、或不存在的联带，以及他们各自或共同地任意选择的朋友（比如说，上文所描述的集合S中的某成员）。纯粹的数学模型将有助于对此详细探讨，——它能揭示各种可能的类型。然而，这样的分析显得纠缠过甚，而且就我在本文中的目的而言，做如下的一种工作也就足够了。——在此，二人组指的是，A和B是很强地联系在一起，A同某朋友C有强的联带，而B和C是没有联

带的。——根据上文的假设，这样的情形发生的可能性是很小的。这样的三人组以图1来表示。为了看到这一主张的后果，我将在后文通过假定该三人组从未发生过，来对之加以放大，——也就是，在给定另两个强联带的情况下，B-C联带（无论是强是弱）总是存在的。无论何种结果从这一假定中推出，问题中的三人组都倾向于一定程度上消失。

图1:被禁的三人组

C



对于这一消失，存在着一些证据。在分析了 651 个社会关系网络图之后，戴维斯（Davis, 1970, p. 845）发现在它们中的 90% 中，三人组中包含了两个相互选择和一个非相互选择之情况的，其发生的次数要低于所预期之次数的范围。如果我们假定互相选择意味着强联带，这很强

地支持了我的论点。纽科姆 (Newcomb, 1961, pp. 160 - 65)指出, 包含了双边选择的 三人组表明了“强的相互吸引”, 三个强联带的 构造随着人们彼此相识得更久和更好, 而变得更 频繁地出现; 图1所画出来的三人组的发生次数

4、是用来被分析的, 但它意味着相识的平衡过程 倾向于将这种状况消除掉。

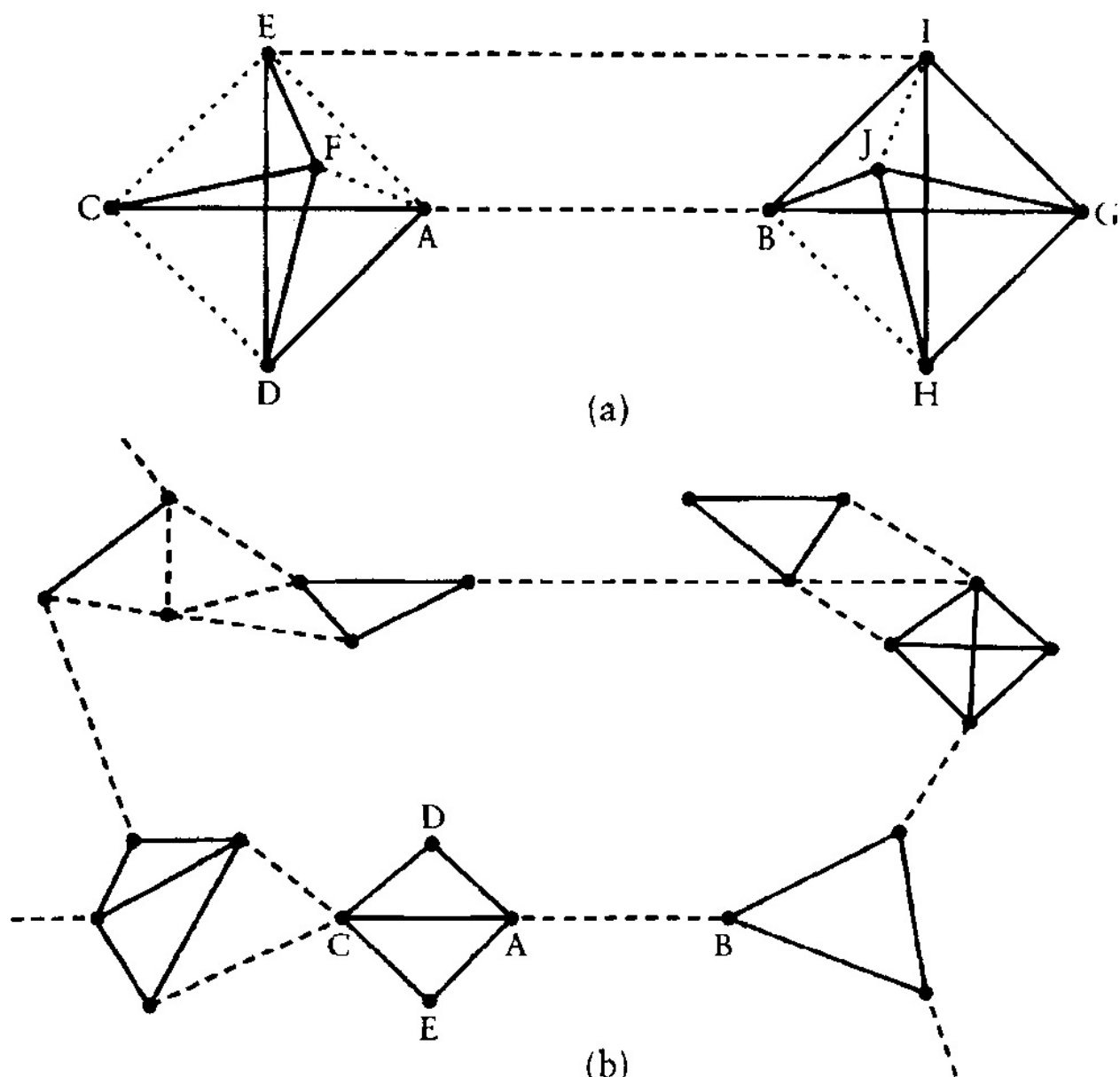
这一三人组消失的重要意义能够通过使用“桥”的概念来表示; 这是网络之中的一条线, 它提供了两点之间唯一的连接路径 (Hamry, Norman and Cartwright, 1965, p. 198)。由于一般

来说, 每一个人都有着大量的连接点, A、B之间的“桥”提供了唯一的信息, 或影响从A的任何连接点流向任何B的连接点的通道, 并且进而还提供了任何与A不直接联系的点流向任何与B不直接联系的点的通道。这样通过 研究传播, “桥”有望扮演一个重要的角色。

现在, 如果以上规定的三人组是不存在的; 接下来就可推知, 排除以上靠不住的三人组情况, 所有强联带都不是“桥”。考虑到强的联带 A-B: 如果A与C有着另一强的联带, 那么, 排除图1所示三人组的可能性, 意味着C和B之间存在着联带, 这样, A-C-B的通道是存在于 A、B之间的; 因此, A-B不是“桥”。这样, 一个强的联带要成为“桥”, 当且仅当其所连接的双方都不再具备任何其他的强联带, 这当然是 与任何规模 (不过是在一个很小的群体中是有可能的) 的社会网络不一样的。弱联带则不受此限制, ——虽然它们当然并非自主地便成了“桥”。更为重要的毋宁是, 所有的“桥”都是 弱联带。

在大量的社会网络之中可能会发生这样的情况, 一个特殊的联带提供了两点之间唯一的通道, ——这在实践中常常是少见的。不过, 毕竟

图2:局部桥。其中 (a)次数为3, (b)次数为13;实线=强联带, 虚线=: 弱联带。



“桥”的功能是局部性地发挥作用的。比如在图 2a 中，联带 A-B 并非是一个严格意义上的“桥”，因为存在建构通道 A-E-I-B (和其他通道) 的可能性。然而，对 F、D、C 来说，A-B 是最短的到达 B 的路径。这一功能在图 2 (b) 中表现得更为清晰。这里，对 C、D 和其他点来说，A-B 不仅是通往 B 的一个局部性“桥”，而且在最为真实的传播场景中，更像是一个有效的通道。汉哈瑞等指出“对 u 与 v 的沟通来说，可能存在着一个距离（通道的长度），超出这个距离，沟通就不再可行，因为在每一个传播行为中都要花费成本，而信息也可能失真。如果 v 不是处在这一标准的距离之内，它将不会接收到源于 u 的信息” (Harary, 1965, P. 159)。在我

这里，如果 n 表示了一个联带所连接的两个点的最短通道（除自身之外）所包含的联带数，那么，我将该联带指称为“次数为 n 的局部‘桥’”，且在图2 (a)中，A-B是次数为3的局部“桥”，而在图2 (b)中，A-B是次数为13的局部“桥”。正如公路体系中的桥一样，社会网络中的局部“桥”会随着其所连接的两个部分间的重要性程度的提升而更为重要，这就是说，越多的人将其作为唯一的选择，其重要性就越大。一个绝对意义上的“桥”，是一个次数为无穷的局部“桥”。根据上文同样的逻辑，只有弱联带才能成为局部“桥”。

现在，假定我们采纳戴维斯的建议，即“‘不管是什么’，其在个体 i 与个体 j 之间流动 *原文如此，疑为应该是大于或等于2。——译注

的可能性 (a)，与个体 i 与个体 j 所有正向（朋友）通道的数量成正比；(b)与这些通道的长度成反比”（1969, p. 549）。如此，弱联带的重要性也就在于，那些作为局部“桥”的弱联带能创建更多更短的通道。假定任何一个给定的联带能够从社会网络中排除，那么，断裂的通道数、任意的各对点（考虑其通道的长度在特定限度内）之间的每一通道长度的改变量是可以计算的。这里要论证的是，对传播可能性而言，对每单位弱联带的排除所遭受的“损失”，要大于对每单位强联带的排除带来的“损失”。

从直觉上说，这意味着，不管传播的是什么，比起通过弱联带来，通过强联带都能够达到一个更大的人群，横越更大的社会距离（比如说通道的长度）。如果一个人告诉他最亲近的朋友们一个谣言，而他们也如此去做，许多人将会一而再、再而三地听到这个谣言，因为那种由强联带连接的人群倾向于有共同的朋友。如果人们说谣言的动机，在每一波言传之后便有所消磨，那么，通过强联带传递的谣言比起通过弱联带的传递而言，会更倾向于限定在较少的小圈子里，而且也不会穿越什么“桥”……

我将通过引用我最近完成的劳动力市场的一些研究结果，来经验性地发展这一观点。劳动经济学家早就注意到，美国的蓝领工人更多地通过人际联系而不是其他方法来找新的工作。（许多研究在 Parnes[1954,第5章]有所评论）。最近

的研究表明，这一点在专业人员、技术人员和经营管理人员那里也是成立的（Shapero, Howell and Tombaugh 1965；Brown, 1967；Granovetter, 1970）○

我对该问题的研究特别强调工作改变者和为之 提供必要工作信息的人之间的联带性质。

住在波士顿郊区的最近工作有所变动的专 业、技术和管理人员构成了我的访谈对象，对于 任意一个通过联带关系找到新工作的人所构成

的样本，我都问这样的问题：在对方传递工作信 息给他们的那段时间里，他们看见对方的频次是 多少？我以此度量联带的强度。一个自然的推理 是这样的：那些人们与之有着强联带的人更有动 机帮着提供工作信息。与这种更大的动机相对 的是，我所做出的结构性的论点：那些与我们 有着 弱联带关系的人，更倾向于进入到与我们 自身所 具有的不同的圈子中去，并进而将接近不同于我 们所接触的信息。

对于接触的频率，我进行了如下区分：经常 =至少一周两次；偶尔=比一周两次少，比一年 一次多；稀少=一年一次或更少。对于那些通过 联带关系找到工作的人，16.7%的汇报说，在 那段时间里，他们经常看到对方；55.6%的人 说是偶尔；而27.8%的人是稀少（N=5”。数 量明显向联带序谱之弱的一端倾斜，——这意味 着结构比动机更居重要的位置。

在许多案例中，接触只是边际性地包含在最 近的联带网络之中，比如 说，对于大学的老朋

友、或以前的同事，或以前的雇主，我们都只 不过保持零星的接触（Granovetter, 1970, pp. 76-

80)。通常，这样的联带即便是在最初构造之 时，也不是很强的。对于工作的联带关系，被访 者几乎毫无例外地说，他们从未在非工作场景 之中见过该人。偶然碰面的交情或共同的朋友可 能会被运作起来，重新激活这种联带。值得注意 的是，人们从某些个体中获得了关键的信息，但 对于这些人真实的存在，他们却已经忘记.....

这样，从个体的角度来看，弱联带在创造可能 的流动机会方面是一项非常重要的资源。从更宏 观的视角俯瞰，弱联带在影响社会凝聚力方面扮 演重要的角色。当一个人变换工作的时候，他不 仅仅是从一个联带网向另一个联带网位移，他还 同时在两个联带网之间建立了连接。这种连接通 常与推进他流动的连接同属一类。特别是在那些

被很好地界定和规模受限的专业的和技术的特殊领域，这样的流动建立起了更为精细的结构，——在更一致的束集之间架构了桥梁，而这些束集是由特定的局部运转着的社会网络所组成的。

(王水雄中国人民大学社会学系)

注释：

1，原文为：“For example, if A and B are together 60% of the time, and A and C 40%, then C, A, and B would be together 24% of the time*” 作者

这里将独立事件的概率问题转化成时间问题来举例，似乎有一小问题，因为设定A与B 60%的时间在一起，这60%到底是A的还是B的？如果是B的，那么，他未必存在与C呆在一起的机会；如果是A的，他可能用剩下的40%的时间与C呆在一起。正确的说法似乎是：A与B在一起的概率为0.60，A与C在一起的概率为0.40，如果两个事件具有独立性，那么C、A与B三者在一起的概率为0.24。当然，如果这里time翻译成“时机”或“概率”问题就不大了。

Nan tin

社会网络与地位获得

地位获得可以被理解为个体流动和投入资源以获得社会经济中位置回报的过程。这些资源可以分为两类：个人资源与社会资源。个人资源被个人所拥有，能够自由地被其所使用和处置，而且不用太多地考虑补偿。社会资源是人们可以通过直接的或间接的联带来接近的资源。对这些资源的接近和使用是暂时的和借用性的。比如说一个朋友的职业位置或权威地位，或者该朋友的朋友的这些位置，将构成“我”的社会资源。该朋友可能会利用他的或她的位置或社会网络帮助“我”找一个工作。这些资源是“借用性的”，而且对于“我”达致某一特定目的是有用的，但它仍然是归属于朋友、或他或她的朋友的。

理解和评估社会地位获得过程的理论和经验的工作，可以上溯到布劳和邓肯 (Blau and Duncan, 1967) 所提出来的原创性的研究。他们主要的结论是这样的：即便是考虑到先赋性地位 (父母的地位) 和自致性地位 (教育水平和第一份工作的地位) 这两者的直接和间接的影响，仍然残余了最重要的要素未被考虑，来对最终的地位获得加以解释。但由

此这一研究确立了进一步修正和扩展的基准线。所有后继理论的修正和扩展都必须这样的基础上来估价他们对于地

位获得之解释的贡献——看其是否超出布劳-邓肯范例 (Blau - Duncan Paradigm) 所考虑的范围 (Kelley, 1990; Smith, 1990)。此后有几个

方面的贡献, 它们包括社会心理变量的加入 (Sewell and Hauser, 1975), , 将地位重新放到阶级 中加以考虑 (Wright, 1979; Goldthorpe, 1980),

将“结构性”的实体和位置统一起来, 将其看做 是地位和地位获得的贡献因素 (Baron and Bielby, 1980; Kalleberg, 1988), 以及将相对发展或制度

观社会结构为其图景-

看做是需要契合的变动条件 (Treiman, 1970)。以上这些与其说改变了布劳-邓肯所得出的结论, 不如说扩大了其所认为的在地位获得方面个人资源作为原因的相对优势。

在最近30年里, 有研究开始着眼于在地位 获得方面的社会资源的作用。其首要的主张认为社会资源在地位获得中产生了重要而显著的作用, 这超出了个人资源的考虑局限。系统地秉承该主张展开的研究包括如下努力: (1)发展 理论性的解释和假设; (2)发展对社会资源的 测量; (3)作经验的研究来验证假设; 以及

(4)对在地位获得中社会资源相对于个人资源 的重要性做出评估.....

社会网络分析对地位获得的贡献可以上溯 到由格兰诺维特

(Granovetter, 1974)做出的原创性的研究, 他访谈了 282位住在麻萨诸塞的牛顿这个地方的专业和管理人员。他的数据指出, 那些通过人际间渠道找工作的人似乎更倾向于 找到更好、更满意 (比如更高收入) 的工作。从这一经验研究推广开去, 以对找工作的研究 之回顾为验证, 格兰诺维特提出了信息流动的网络理论 (Granovetter, 1973)。其“弱联带的

强度”假设指的是, 较弱的联带倾向于形成桥梁, 将个体连接到另外的社会圈子中去, 其中的 信息不同于其自身所在的社会圈子, 而这样

的信息对个体应该是有用的。

然而，格兰诺维特从未指出，通过从较弱而

•I !

不是较强的联带中获取帮助，能够获得一个更好的地位（Granovetter, 1995: 148）。关于联带

强度与地位获得之间联系的线索，从一个较小范围的研究中获得了，这是在纽约州北部三个主要城市地带的研究（Lin, Dayton and Green-

wald, 1978)。该项研究中参与者的任务是传递一个信息包给他们知道其名字的第一个字的人，以便最终将信息包传递给他的目标对象——信息包上包含的信息涉及的特定目标个体。该研究发现，成功（那些包裹成功地传递到目标对象那里）的传递链在其最终节点之前，包含了更高地位的中间人（在向目标对象那里传递时，存在着沿层级制从上向下的传递）。成功的传递链也意味着节点有着更为延展的社会联系（其主体需要更多的社会联带），而且这些人倾向于将信息包传递给他们最近并未见着的人（较弱的联带）。如此，这种小区域的研究提供了两个贡献。首先，它意味着，接近层级位置可能是地位获得过程中的关键性要素。这样，联带强度和地位获得之间的联系可能是间接的：弱联带的强度可能在于它们沟通着那些在社会垂直层级中较高的社会位置，它具备着推进有效行为的优势。第二，该研究牵涉到的是行为，而不是调查的纸上作业，因为每一次包裹传递都需要参与者切切实实的行为。这样，该研究的结果给了那些先前地位获得研究发现以行为的有效性证明，而先前的研究多是纸上作业的调查。

基于这些研究，社会资源理论出现了（Lin, 1982, 1990）。该理论首先以由位置所构成的宏

在其中位置是根据特

定的普遍看重的资源比如说财富、身份和权力排列的。根据对这些资源的控制和它们的可获取

性，该结构呈现出金字塔的形状。位置越高，占据该位置的人越少；而且，位置越高，对该结构也就拥有越好的体察（特别是对其位置之下

的部分)。金字塔结构意味着接近位置的顶端所拥有的优势,不仅根据其位置占有者的数目(较少),而且还根据其可能获取的位置的数量(较多)来判定。个体在其中受到结构性约束,同时也有机会为实现其表现性和建构性目的而采取行动。对于建构性目的(在该社会结构中获取地位是其一个基本的例子),对自己较好的策略是达成与层级结构中较高位置的联系。这些联

系将能够较好地对这样一些位置(比如公司的招聘人员)施加影响,其行为对自己有好处。如果自己使用的是较弱的联带,这种上升的过程可能进一步得到推进,因为弱联带更倾向于垂直地(可以设定其是向上的)向外与层级制中的位置相联系,而不是与自己水平的同等位置相联系。

(王水雄中国人民大学社会学系)

Ronald S. Burt

结构洞

有些人比起别的人来,享受着更高的收入;有的人提升得更快;有的人是更重要事业的领导。人力资本的解释认为,这种不平等是由个体能力的不同导致的。通常的证据是,收入是教育的回报,正如贝克(Becker, 1975)的先驱性分

析所做出的那样。而这一观点也被高级的管理人员广泛地运用,以解释那些在美国法团高层的人,要么更聪明,要么受到了更好的教育,要么有着更多的经验。但是,当人力资本对于成功是肯定必要的时候,如果没有社会资本的际遇,人力资本也不可能被运用起来。

社会资本可以根据其前因后果来与人力资本进行区分(比如 Coleman, 1990; Bourdieu and Wacquant, 1992; Burt, 1992; Putnam, 1993; Lin, 1998)。从因的角度来看,社会资本是在人们之间创建的一种特质;而人力资本则是个体内部的一种特质。创建社会资本的基本投资方式因此是不同于创建人力资本的投资方式的(Coleman, 1988, 1990)。本论文主要注重的是

其“果”的方面,这种对网络分析的注重已经有一些年头了(Breiger, 1995)。从“果”的角度来看,社会资本是对人力资本的背景性关系的补

充。社会资本预示了，智慧、教育和资历的回报部分地依赖于个人在市场或层级的社会结构中所处的位置。人力资本指涉的是个人的能力，而社会资本涉及的是际遇。一个经理带给公司的部分价值是他或她协调其他人员的能力：把握机遇，以便在一个组织之中增加价值；以及将适当的人选聚集到一起，以发展这些机遇。知道谁需要、在什么时间需要以及如何去协调，是经理人员在公司内外拥有的联系网络的一个功能。一定的网络形式所确认的社会资本，可以推进经理人员把握和发展机遇的能力。经理人员所拥有的社会资本越多，其人力资本所能获得的回报也就越大，因为他们被置于这样的位置上，在这里他可以把握和发展更多的回报性机遇。

社会资本的网络结构

结构洞理论给了社会资本概念以具体的意义。该理论描述了社会资本在网络中的一项功能

-经纪机遇 (brokerage opportunities)¹ 是如何

发挥作用的 (更详细的探讨参看Burt, 1992)。结构洞的主张是在几种网络理论思路的基础之上得出的，这些理论思路源起于70年代的社会学，最引人注目的是格兰诺维特 (Granovetter, 1973) 的弱联带的强度、弗里曼 (Freeman, 1977) 对间际集中性 (betweenness centrality) 的探讨、库克和爱默森 (Cook and Emerson, 1978) 拥有排他性交往伙伴的权力的探讨，以及伯特 (Burt, 1980)

对由网络复杂性所导致的结构性自治的研究。而由齐美尔 (Simmel, 1955) 和默顿 (Merton,

1936) 力倡的冲突关系产生自治的社会学观点，在结构洞的主张中与传统经济学垄断权力、求过于供的观点融合起来了，并产生了具有竞争性优势的网络模型。在完全市场中，一个价格可以出清整个市场。在非完全的市场中，可能存在着多元化的价格，——因为个体之间的阻隔、市场结构之中的洞，使得一些人不能意识到他们能够彼此提供的好处。特定的人们与特定的他者连接，信任特定的他人，有义务支持特定的某个人，依赖于与特定人群的交换。资产在并不最优化的交换中被套牢。一个个体在这些交换结构中的位置，可以就位置本身的权利来明确一份财产。那份财产便是社会资本，本质上，它是在分化的

市场中一个位置效应的故事。结构洞理论思路根据信息和控制的优势来界定社会资本，——这里信息和控制优势指的是：该节点是人们关系的经纪者，没有它就会造成社会结构的断裂。断裂之后，社会结构中的人们处在该洞相对的两边。结构洞是一个机遇，——它能够在人们之间经营信息的流动；通过将洞两边不同的人汇聚到一起，控制事务的达成。

信息好处

信息的好处在于，它意味着通道、时机把握和被推举。一个经理的网络提供了信息通道，其

信息量远远超出他或她单个人所占有的范围。它能够尽早提供信息，大大地便利经理根据信息而行动。渗透信息给经理的网络，同样引导了其他人对有关经理的信息的接受，并使之集中化、合法化。通过被推举，经理的利益在恰当的时间、恰当的地点表现出来，放射出积极的光芒。

网络的结构可以解释信息好处的冗余。这里有两个冗余的网络指标。第一个是内聚性。内聚的联系——彼此紧密连接的联系——趋向于拥有相同的信息，从而倾向于提供多余的信息好处。结构的均质化是第二个指标。均质的联系——将经理连向共同的第三方的联系——具有共同的信息源，从而也提供了多余的信息好处。

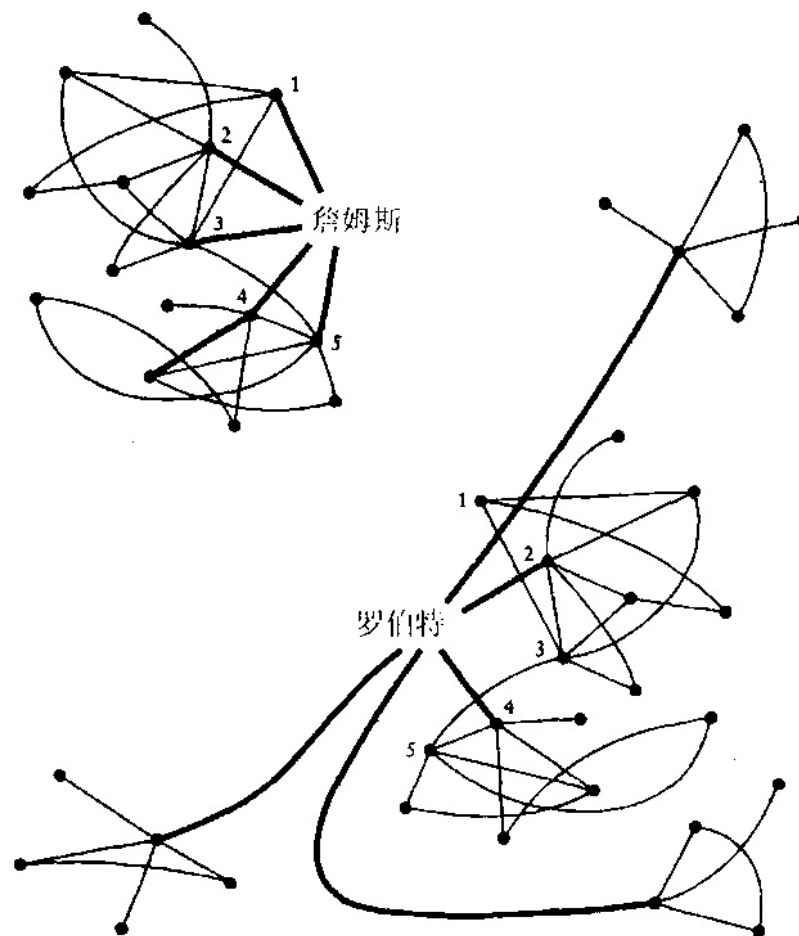
非冗余的联系提供的信息好处是额外的，而不是多余的。结构洞便指的是非冗余联系的缺口(关于格兰诺维特的弱连带如何概括为结构洞，参看Burt, 1992: 25 -30)。该洞是一个缓冲器，

就像是一个电路中的绝缘体。在两丛网络之间存在结构洞并不必然意味着在这两丛网络中的人们没有意识到对方的存在。它只不过仅仅意味着，他们是如此集中地关注自己的活动，以致没有时间去关注另一丛网络中人们的活动。结构洞的存在意味着，在洞的任何一方的人们中流动着不同的信息。一个横跨结构洞的经理，通过与洞的两边的强关系连接，拥有了双方信息流的通道。跨越的洞越多，网络信息好处越丰富。

图1提供了一个例子。詹姆斯 (James) 拥有的关系网络跨越了一个结构

洞。这个结构洞是两丛网络的相对弱的连接，一丛连接的是节点 1、2、3,另一丛则通过4、5来连接。罗伯特 (Robert)接过詹姆斯的工作，拓展了与工作相关的社会资本。他不仅保持着詹姆斯对两丛关系网络的连接，还拓展了更为不同的一套联系的网络。罗伯特的网络，通过增加三个新的人群丛，跨越了十个结构洞。

m 第四篇不平等的形成 图1经理网络示例，其中粗线表示经理直接的联系



上例中的信息好处以几种方式被推进。罗伯特的网络在容量上要更大些，显而易见是因为他间接地涉及了更多的人。同样，他的接触点的不同意味着其信息好处的质量要高一些。每一丛联系都是一个独立的信息源，因为那些彼此联系着的人们倾向于在同样的时间知道同样的事情。非冗余的网络丛给罗伯特提供了更为广阔的信息空间，从而也为其提供了更大的保证，确保他能够得知机遇和迫在眉睫的灾难（通道的信息好处）。更进一步，由于罗伯特的接触点只是通过他在网络的

中心连接，他是看

到新机遇的第一人，--丛群体的需求可能

通过另一丛群体的技术得到解决（时机把握的信息好处）。他站在社会组织的交叉路口。当有回报时，他拥有将个体汇聚到一起的行为特权，否则这些人在网络中就会被阻隔开。而由于罗伯特的接触点更具差异性，他更倾向于成为被新机遇吸纳的候选人（被推举的信息好处）。这些好处通过这样一个事实而混杂在一起：拥有包含了这些好处的网络，使得罗伯特作为他人网络中的一个接触点，变得对他人而言更具吸引力。

控制好处

在断裂的接触点之间创建了桥梁的经理由此也就有了说头，在那些因为桥梁服务而得到好

处的人们之中有了话语权。那些断裂的接触点通过经理来沟通，给了经理向每一个联系对象校准自己形象的一个机会，这是精力充沛的经营行为的结构基础（Padgett and Ansell, 1993）。

齐美尔和默顿介绍了关于这样一种人的社会学，他们从结构洞中抽取控制的好处：其理想类型

是获益的第三方（**tertiusgaudens**），指的是一个

人通过将不同的他人连接起来、自己扮演掮客的角色从中获利（对于文献回顾，参看Burt, 1992: 30-32）。一个经理作为断裂的接触点之间的中间人，从字面意思来看是一个企业家通过衔接他人的联系来增添价值的人（Burt, 1992: 34-36;同样参看 Martinelli, 1994）。这

里存在着一种张力，但是不是对抗性的相悖。它只不过是不确定性。在社会网络偏好选择盘旋混杂的特性中，不存在什么绝对的需求权威，在此，第三方的协商具有了有利的特色。结构洞是第三方战略的底座，其实质是信息。准确的、模糊的或者扭曲的信息通过第三方，富有策略性地在接触点间流动。信息和控制的好处每时每刻都使彼此的利益得到增进，并随着时间而累积在~¹起。

结构洞中丰富的网络，表明了企业家行为的机会。经理发展这些机会的行为是多种多样的，但是机会本身每一次都是被社会结构中的洞所界定，这些结构就在经理的周边。根据结构洞的思路，富有企业家机会的结构洞所涉及的丰富网络是具有企业家性质的网络[•]，而企业家是这样一群人，他们精于建立跨越结构洞的人

际间桥梁。

社会资本的预测作用

在结构洞中联系了丰富网络的经理知道更具回报性的机遇，并对之加以介入、实施控制。比起官僚制式的监控来看，他们对于信息的把握要更为有效。他们比使用官僚的便笺，更迅速地传递信息给更多的人。这些企业家性质的经营人员早早地就知道了组织困难的参量。相对于在官僚制中工作的人来说，他们具有更高的灵动性，轻易地就可以将时间和精力之网从一个解决方案转向另一个。由于他们更多地控制了他们当下的环境，企业家性质的管理人员会根据特定的个体量体裁衣制定解决方案，而这些个体在正式的官僚体制那里被认为是同样的，如此，前者取代了后者一锅粥似的解决方案。这里还存在着成本的问题：企业家性质的管理人员提供了比起官僚制来更为便宜的协调。在结构洞中联系了丰富网络的管理人员在能量的运作上，介于法团的权威性和市场的灵敏性之间，——值得的话，他们在公司断裂的部分之间架构桥梁。他们具有较多的增添价值的机会，并被期望这样去做，其人力资本相应地有望享受更高的回报。预言是这样的，比较图1中詹姆斯和罗伯特两个人，如果除了网络位置，两人其他方面均相同，罗伯特这个人应该更可能成功。

(王水雄中国人民大学社会学系)

► 针对流动与成就的理性行为视角

Richard Breen, John H. Goldthorpe

解释教育分化：迈向正式的理性行为理论

最近社会学研究融入了大量时间跟踪性的 和国别交叉性的广泛分析（特别参看Shavit and Blossfeld, 1993; Erikson and Jonsson, 1996b),

从这个角度看，看起来做出以下经验概括是可靠的，并且可以建构起明显作为理论挑战的解释。

至少是在过去的后半世纪里，所有经济发达的社会都经历了一个教育扩张的过程。越来越多呆在学校享受脱产教育的年轻人，超出了离开学校的年龄底线，选取了更多的理论辅修课程，并且学习某些形式的第三学位课程。

在同一时间里，仅仅考虑扩张本身的所有作用，由于教育获得形成的阶级分化，趋向于表现出高度的稳定性。比如说，虽然所有阶级背景的小孩都共同参与到了扩张的教育过程之中，阶级出身与孩子相对机会的相互关联模式在大多数国家并无多大的变动，这里的相对机会指的是呆在学校受教育、修更多的理论课程，或进一步深造。比起那些出身较高的小孩来，阶级出身低的小孩在更具雄心的教育选取率上无法企及。

诚然，需要认识到，后一归纳并不是完全没有意外。比如说，至少是在瑞典这样一个国家里，其教育获得的阶级分化在过去的几十年里的确有所下降，这几乎是不用怀疑的（Erikson and Jonsson, 1993);然而，虽然保留着一些相互冲突的证据，荷兰（De Graaf and Ganzeboom,

1993)和德国（Erikson and Jonsson, 1994; Erikson and Jonsson, Mills and Muller, 1996)也被认为有着同样的下降。如此，试图解释更典型的阶级分化持续的任何理论的提出，都应该是同时能够修正性地被运用来解释这样一些“不正常”案例的。

另外，以下一点乃是可预期的：这样的理论应该能够被进一步拓展，以便于考虑第三种规律。

在相对较短的一段时间里——事实上，是自 70年代以来——在教育获得水平上的性别分化，即对男性有利而对女性不利的状况，几乎在所有的发达社会中都急剧地在下降，在某种意义上，确确实实地在消失，甚至于倒了过来。换句话说，一方面是这样一种情况，总体上说，教育的扩张并没有导致家庭背景不占优的孩子在平均教育水平的获得上赶上那些来自家庭背景较好的小孩；另一方面，在当代社会阶级结构

横切面 中的家庭里，在教育方面女儿越来越倾向于迅速地赶上儿子。

在一篇较早的论文中（Goldthorpe, 1996），一个坚持教育获得的阶级分化的理论，在“理性行为”的基点之上建立了起来——该理论对于前面所提到的进一步探求是非常敏感的。在本论文中，我们的目的是对该理论进行再界定，并且用一个正式的模型来对之加以表述。我们希望以这种方式来明确它的中心论点，并进而拓宽它所具有的应用。由于这种对理论形式化的尝试在社会学中还并不多见，本论文可能还具有刺激对该种努力之优缺点加以探讨的作用。对更一般的相关问题感兴趣的读者可以参考较早的那篇论文——它提供了该理论最初孕育的背景。在本导言接下来的部分，对我们随后要做的表述提出一些“背景性”的假设一对此不作进一步的探讨。我们的模型所依赖的较特殊的假设也将被提出，它们的重要性随着本论文的展开将被看到。

首先，我们假定，教育获得的阶级分化通过两种不同影响的运作而得出，对于这两种影响，遵从博顿（Boudcm, 19了4)的观点，我们将其标识为“首要的”和“次要的”。首要的影响指的是所有那些在孩子的阶级出身之间存在的、在其交际中得到表现的因素，以及他们平均的理论展现的能力。众所周知，事实上在标准测试和考试等等中，那些家庭背景更占优势的孩子平均而言比家庭背景不占优势的孩子做得更好。首要影响，正如我们将要看到的，进入到了我们的模型中，而幸运的是，通过这种方式我们无须去涉及这个令人为难而复杂的问题，即在何种程度上，它们就特征而言是属于遗传的、心理的或是文化的。毋宁说，次要的影响对我们而言，扮演了至关重要的角色。它些指的是在孩子切实的选择中表现的影响——这些选择指涉的是他们在教育体制里的学业过程，包括对退出的选择，这一切可能是他们同其父母一块儿做出的。通过首要影响的运作，对某些孩子来说某些教育选择可能当然地被排除了：比如，因为这些孩子缺乏必要的展现能力。但是，典型的情况是，一套其他的选择仍然存在着，而且进一步明了的是，整个做选择的模型（覆盖和超出首要的影响）本身在地位获得之阶级分化上是一项重要来源。

然后，我们进一步假定，在它们主要的趋势上，这些教育选择的模式所反映的行为，从孩子和他们的父母的角度来看，可以被理解为是理性的，比如，它们反映了对其他选择的成本和收益的权衡——例如，是离开学校或是继续呆下去，是进一步深造或是开始职业生涯——以及对不同产出的可能的权衡，比如教育的成功或失败。我们进一步假

定，这些权衡又将以行为者在不同的阶级位置所面对的各类限制和机遇的不同为条件；同时，还以他们所要求的资源水平为条件。然而，我们所力图免除的是任何这样的假设，这些行为者同样面对着（亚）文化系统的影响，无论是作用于关于教育之价值、规则或信念的阶级差异中，还是体现在更模糊的“潜意识”的过程之中。这样做，我们不仅获得了理论上的简洁，而且在考虑教育获得之阶级分化的时候，将无论如何把“文化主义”看做是远不

先进、在多个的方面不令人满意的（进一步请参看 Goldthorpe, 1996）。

最后，是需要提出的另外两个假设，它们考虑的是行为的结构背景。一方面，我们当然设定阶级结构是存在的，这也就是说，通过劳动力市场和生产单位中的关系来界定位置结构。另外，我们需要假定，在这一结构中，阶级在某种程度上是层级性地排列的，其排列依据的是与他们所在位置相关的资源以及其欲求。另一方面，我们设定一个教育的体系，也就是，用以界定不同选择权的一套教育制度，这些选择权在连续的学业阶段里对个体是开放的。在此，我们也有着较多的特殊要求。这指的是，这种体系需要包含提供不同选择权的多样化的结构，不仅仅是对或多或少的教育的选择，同时也是对不同教育的选择；而这一点又进一步促使个体在不同的“分支点”上做出选择，而且可能随后不能再做修正，或者

○

至少是不能无成本地进行修正。也许有人会想，这后面的要求可能趋向于限制我们模型的应用，使之更适合于应用在更传统的欧洲教育体系，而不是美国的类型；也就是说，对这样的教育体系更为适用，在这里学校类型的选取比总的受教育年限更重要。但是，我们将争辩道，通过调查，美国的教育体系实际上比通常所设想的要更具多样性，这样，孩子们的确面对的不仅仅是简单的或“多”或“少”的教育选择的考虑：比如说，在美国，他们存在着第二重要的就业还是继续深造的选择。进一步值得注意的是，考虑设定的分歧，我们和他们共享的设定和大多数经济学家在“人力资本”图景中做出的设定的区分，两个美国作者在这方面是如何被区分的。在后者（大多数经济学家）看来，教育表现得就像“金融投资一样，是一个可替代的线性累积”；在我们，一个更为现实的观点应该是，教育体系，包括美国在内，“提供了一大批选择和限制，这背离了……简单的线性表述”（Arum

and Hout, 1995: 1)

教育决策模型

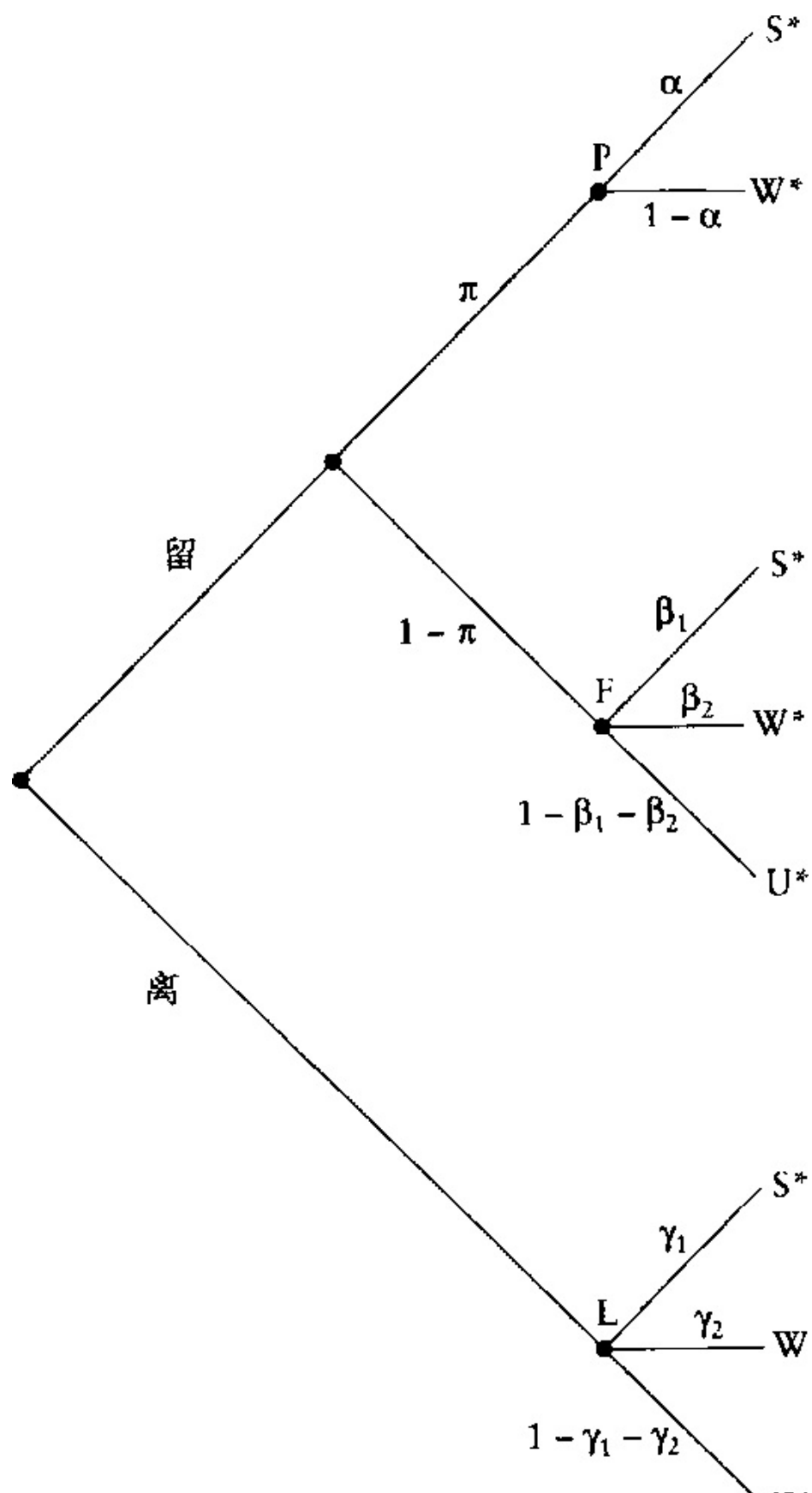
我们在此提出的模型意图提供一般性：这就是说，该模型提供了一个年轻人在其学业过程中可能会被要求做出的全方位的原则上可行的决策，这些选择涉及到离开还是继续呆在学校，或追求什么样的教育取向。然而，为了简明起见，在此我们将设置的模型只涉及在两种选择中的应用：离开学校，还是继续受教育。表述所涉及的主要要素，如决策树图1所示。在此，我们设定学生必须就以下方面做出选择：要么继续接受教育，这就是遵循“留”这一支——进一步完成更高水平的教育（比如说，在得到 GCSE [普通教育证书]之后，决定是否继续A类水平的教育）；要么离开学校，进入劳动力市场，也就是遵循“离”这一支。继续教育可能有两种结果，我们将其视为成功或失败。由于留在学校通常最终会面对一个考试，我们将成功视为通过了这一考试。这在图1中用P来标注，如果考试失败则标识为F。这样，在我们的模型中“离开”，它被标注为L，就成了第三种教育结果，——这就是说，它是留在学校通过考试和留下来考试失败之外的第三种情况。

我们假定，在决定是继续接受教育，还是离开时，父母和他们的孩子考虑三个因素。首要的是留在学校的成本。继续接受脱产的教育将把成本打入家庭，而他们的孩子如果离开学校就不会面对这种成本：该成本包括直接的教育成本和由此放弃的收入。如此，我们可以通过这样的设定来表述这些成本：在离开学校的情况之下，后者为0，而前者为 $c > 0$ 。第二个因素是，如果一个学生继续接受教育他成功的可能性。由于我们仅仅对成功与失败做了区分，关于下阶段教育成功机会的主观信念，在我们的模型中可以通过一个参数来获取，我们将其标识为这一参数度量了给定继续教育情况下通过相应考试的主观判定的可能性。第三个因素是孩子和他们的家庭，针对图1中P、F、L所表达的三种教育结果的评价或效用。在我们的模型中，这一因素被表达为对产出的获取机会的信念，该产出源自于三种可能的目标阶级。

出于表述的目的，我们将这些阶级划分为服务阶级，或者由专业人员、管理人员和经理人员所组成的薪水阶级（在图1中表达为）；劳工阶级（Working Class）（ W^h ）；以及低下阶级（IT）——它指的是在劳动力市场中没有稳定位置的一批人，他们只能从事低级的工作，如果不失业的话。但是，在此需要特别强调的是，对这些阶级的选取并无任何特

別的意义，除了我

图**1**单棵决策树



们需要有一个层级化的排序之外。这样，服务阶级被看做是占据了最有优势和最具诱惑力的位置，而低下阶级则只有最少的优势和最少的可欲性，劳工阶级介于两者之间。更为重要的是，这样的阶级排序被设定为是具有普遍共识的，或者，无论如何，不会根据人口的社会结构化方式而有所变动。

正如我们已经说过的，在我们的模型中，三种可能的教育结果与三种可能的目标阶级在主观可能性上——对应地维系在一起。所以，正如图1所显示的，对于那些仍然呆在学校、通过考试的学生，即节点P，其通往服务阶级的概率被记为 a 。这一教育结果与低下阶级没有连接线，这意味着任何达到了这一特殊结果的人，可以确信能够当然地避免落入这一阶级。如此，接下来，在成功接受教育的情况之下，进入劳工阶级的概率便被给定为 $1-a$ 。在另外结果的两个节点F和L上，进入三个目标阶级的概率都为正。于是，对于结果F（呆在学校但是考试失败）进入服务阶级的概率给定为 π ，进入劳工阶级的概率为 p_2 ，落入低下阶级的概率为 γ 。对于结果L，相应概率以指标 γ 代替。

重复一遍，所有这些值都是主观的概率。既然这样，就如同 π 一样， π 、 P 、 γ 等多种指标的评价，反映了人们对不同教育结果之回报的信念，——这种回报根据通往阶级结构中或多或少可欲的位置而定。因此，原则上，这些指标在个体和家庭之间有着非常宽泛的变动范围。诚然，我们再一次设定关于一整套信念的社会舆论，然后以此作为问题中探讨的指标的条件，这一点可以表述如下：

且 $a > \gamma$ 。一般我们都相信，留在学校成功地通过考试，比留在学校考试失败和离开学校，具有更好的步入服务阶级的机会。我们的模型并不要求我们对 π 和 1 之间的大小关系作任何预设。比如说，可能会存在这样的情况，年轻人步入服务阶级的机会简单地因为更长的教育年限而更大，——即便是并未最终获得考试的成功。另外的可能也同样存在：在这样一种意义上花在教育上的时间可能是白白的浪费，离开学校，早日登上职业之旅，可能会拥有更好

的成为服务阶级的机会。

ii) $\gamma_i + \gamma_2 > \pi_i + P_2$ 。留在学校而又考试失败，增加了落入低下阶级的机会。这意味着在对继续下一水平的教育做出选择之时，存在着风险。

$$i \gg 72/7i > 1; \quad (72/71)^{0.2} \approx 1.0$$

那些立即离开学校的人可能有更多的机会步入劳工阶级而不是服务阶级。这一点在那些留在学校却失败的人身上可能不成立，当然也可能成立；如果的确成立，步入劳工阶级而不是服务阶级的余数，也不会大过那些立即离开学校的人。

iv) $a > 0.5$ 。留在学校并通过考试，使得步入服务阶级的可能性大于成为劳工阶级的可能性。¹

从现实主义的意趣出发，特别是考虑到上面所说的(ii)和(iii)两种情况，值得人们注意的是，在大多数教育体系中，“离校”并步入劳动力市场并不必然等同于个人受教育生涯的绝对终结。进行这一选择事实上能够进一步推进职业课程，并从中追求相关的就业。

阶级分化的产生

给定前面粗略陈述的模型，我们现在可以转向解释为什么阶级之间存在差异的问题，年轻人做出这种教育选择而不是那种决策的比例存在着阶级差异。为了便于表述，在此，我们只考虑两种阶级出身：服务阶级S，劳工阶级W。以下，我们都假定这些阶级只在两个方面存在区别。首先（就是在此，我们再一次碰到了“首要”因素），两个阶级的小孩在其平均能力上存在差异。能力被设定在各个阶级中的正常分布意味着 $A > a_w$ 而且其方差给定。第二，两个阶级具有不同水平的资源 r ，它可以用来自支付 c ，即教育的成本。资源的分布具有逻辑性，对两个阶级平均而言， $r_s > r_w$ ，它们有着共

同的离散参数。通览全文，对阶级之间的差异不再做另外的假设。特别地，正如先前所注明的，我们不假定任何特殊的阶级文化观念或社会规范，在我们的模型中，也不存在 a 、 P 、 γ 等参数在主观评价上的差异。

然后，我们提出三种机制，通过它们教育获得的地位差异就会在“次要”因素的层面上凸现出来。在这三个机制中，我们想特别强调第一个机制的重要性，因为它提供了这些分化是如何被创造和保持的解释，这种创造和保持是通过那些不利家庭的孩子的、表面看来是“自由”的选择来实现的。我们的第二、三种机制可以被理解为是着重强调

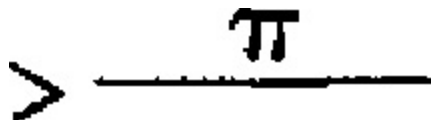
选择模式的区分，它来自于最初根源的不同。

相对的风险规避

我们以一个涉及渴望的假设开始：这是两个阶级的家庭都同样竭尽全能，力图确保他们的孩子所能够获得的阶级地位至少不劣于他们的出身，•或者换句话说，他们力图避免向下的社会流动。这意味着服务阶级的父母所追求的教育策略是最大化孩子们获取同一位置的机会。用我们的模型来说，他们的策略是最大化通往的可能性。对劳工阶级的父母而言，同样原理的应用意味着，他们力求让孩子得到一个要么是劳工阶级、要么是服务阶级的位置，因为两者都满足至少不劣于他们的出身的阶级标准。根据我们的模型，他们的策略是最大化通往或者的可能性，这等同于最小化落入的可能性。这样两个阶级中的家庭，都被设定为存在着相对的风险规避：他们希望避免对他们的孩子而言的，其

(1)

(2)



$7i + 72$

(3a)

(3b)

Z_S^{***}

生活的任何位置比起他们的起点来更糟的情况。

为了看到这两个策略的后果，就需要看这样两种情况，对那些服务阶级出身的人来说的，最大化 $pr(S1)$ 的情况，以及对那些劳工阶级出身的人来说的，最小化 $pr(IT)$ 的情况。——此时，我们假定接受继续教育是无成本的 ($c=0$)。这样，我们发现，一个学生究竟是否相信继续接

受教育而不是离校对他或她有着最大的好处的条件，有赖于 P_i 的值（这里 i 指的是第 i 个学生），其中服务阶级背景的学生 i 的值给定为：

$$p = \frac{1}{2} : \frac{1}{2} \wedge 1 -$$

$$^{18} TT_i a + (1 - TT_i) P_i + 71$$

而劳动阶级背景的学生 i 的值给定为：

$$P = \frac{1}{2} i + (1 - \frac{1}{2} i) (P_i + P_z)$$

$$^{19} TT_i + (1 - TT_i) O_i + \frac{1}{2} (71 + 72)$$

这里我们准许 TT 值在学生之间存在变动的情况，但是，我们设定 O_t 、 p 、 1 的值对所有的人来说都是共同的。如果上面的 P 值大于 0.5 ，这就意味着对留在学校的期望高于离开学校。这样，在不考虑确实存在着的追求前一策略（留在学校）的成本的情况下，那些 $P_i > 0.5$ 的学生，就可以说会选择继续接受教育。即便主观预期未来的成功率 TT 在两个阶级之间不存在什么变动，在给定从（1）到（4）的条件之下， $P_{is} > P_{iw}$ ，对于任何 T 小于 1 都成立。²

证明： $P_{is} > P_{iw}$ ，对于任意的 α 都成立，当且仅当：

$$7Ta + (1 - \alpha + (1 - \alpha)O + 1 + p_2)$$

$$7(71 + 72) - W$$

将（3）式左边的第一部分加以演化，根据条件（iii）和（iv）可知：

$$7T0t - TT$$

$$7i h^{\alpha}$$

将（3）式左边的第二部分加以演化，根据条件（ii）和（iii），我们可以得到：

$$(1 - TT) P_i \wedge (1 - TT_j) (P_i + P_2)$$

$$7 \propto (7i + 72)$$

将 (3a)和 (3b)结合起来，这意味着 $P_s > P_w$ ，证毕。

这一结果可以明确如下情况，如果继续接受教育是无成本的，并且主观可能性指标(X 、 P 、 7 和没有阶级差异，来自中等阶级背景的孩子将更多地“选择”(在认为这是利益最大化的意义上)留在学校进一步深造，而不是离开学校。

每一阶级偏向于留下来的比例可以通过如下方式得出。假设 P 有一个不确定的分布，它在每一个阶级中的平均值是 P_s 和 P_w ，其离散性指标是， S_s 和 S_w 。由于对于任何的共同的%， $P_s > P_w$ ，又，这里设定 π 的分布不存在阶级差异，这也就得出了 $P_s > P_w$ 。然后，给定只有那些 P 值超过0.5的学生选择留在学校，每一阶级选择留在学校这一结果的比例，由高出这一点的 不确定的分布函数所决定。

$$1/2 - P_s$$

$$\wedge i S$$

以上情况是对服务阶级而言，劳工阶级的情 况与之类似。

能力和成功预期的差异

到此为止我们都是假定，继续接受教育对所有的学生而言是开放的。但是，显而易见，事实通常不是如此，连续的教育一般只对那些达到一定标准的人开放，比如说先前考试的一定水平的 成绩。为了简便，让我们假定这一标准可以直接 地根据能力来表示，这样，举个例子说，一个学 生可能只有当他的能力水平超出某一极限 k 时，

超出极 f

才会继续他的教育：这就是说，我们强加的条件 是， $\wedge$ (个体 I 的能力水平)必须大于 k 。回想一下我们关于首要因素的假定，——这里服务阶级的平均能力水平要高于劳工阶级，但是它们具有同样的方差。这就是说，达到这一条件的 服务阶级小孩的比例要比劳工阶级小孩高。

无论如何，我们可能同样会假定，小孩自己 关于他们能力的知识，对

于他们形成下阶段教育成功的主观可能性是有利的，——这一可能性我们将其标识为 π ，这样，我们有 $\pi = g(a_i)$ ，这里 g 意指是 a 的函数。如果我们用 π 来表示所要求的与继续教育相一致的最小主观可能性（这就是说在 $P_i > 0.5$ 时， π 的最小值），我们可以将继续接受教育的可能性表述如下：

$$pr(a_i > k) = pr(\pi > \pi^* | a_i > k)$$

$$= pr(a_i > k, \pi > \pi^*)$$

$$= pr(a_i > k, g(a_i) > \pi^*) \quad (4)$$

如果

$$pr(g(a_i) > \pi^*) = pr(a_i > k)$$

那么，（4）可以导出为 $pr(\pi > \pi^*)$ 。

如果一个学生关于其下一阶段教育的成绩是先在地立基于他们在最近的考试中表现如何，比如说，如果不存在这样的学生，即使他们没有却充分乐观地看待他们将来的考试成绩，以至希望继续接受教育，如果不存在这样的情况，那么，能力的差异就能完全地在主观指标 π 中得到把握。这将导致平均的 π 值，因为的阶级差异，——在阶级结构中占据不同地方的家庭，为其孩子的教育所能支付的资源是不同的。这样，有理由设定，当且仅当 $A > c$ ，学生们才能继续接受教育， r_i 是第 i 个家庭对小孩教育可供利用的资源水平。给定就平均而言，服务阶级家庭有着高于劳工阶级的资源水平（ $r_s > r_w$ ），而且这些资源在每个阶级中的分布具有同样的离散性，这样一来，对达到资源要求的人数比例来说，服务阶级学生中的比例要高于劳工阶级。

现在，我们提出了三种机制，它们一起引起了选择继续接受教育的孩子比例的阶级差异。我们的第一个机制说明了，人们如何仅仅因为相对风险规避这一对所有阶级而言都共同存在的心理，而导致了服务阶级学生比劳工阶级学生具有更强的选择继续接受教育的偏好，给定这样做是不存在成本的。而我们的第二个机制准许存在着平均能力水平的阶级差异，从而也就是存在成功预期的阶级差异。它的作用是通过引入 π （关于未来教育成功的主观可能性）值的阶级差异来实现的，这进一步放宽了 P 值的阶级差异，这便是选择继续接受教育的偏好程度。

最后^我们的 第三个机制考虑了继续教育的成本，并虑及更深 资源的阶级差异，满足这些成本要求的平均可用 的资源水平的差异。这一作用是通过以下方式来 促进阶级差异的，所有资源超出他们的孩子继续 接受教育的成本的家庭，在其各自所属阶级的家 庭中所占的比例是不一样的，更为简单地说，就 是能够让他们孩子继续.....

解释经验概括

在平均能力水平上的阶级差异，在劳工阶级的 学生那里要比服务阶级 学生部儿低。

资源的差异

到此为止，我们一直假设教育是无成本的。 如果放松这一假定，我们 就必须考虑到家庭资源

我们现在将寻求运用我们的模型去解释在 导言部分所做出的经验归纳，首当其冲的是可以 被广泛地观察到的在教育获得方面阶级差异 的持续存在，——虽然其背景是教育参与率的全面 增长。解答后一趋势是非常容易的：在所有经济 发达的国家里，相对的教育成本随时间都有所 下降。随着义务教育期的延长，后续的更高水平 之教育的成本也下降了，这些主要是通过一些 费用的废除，助学金维持的导人，以及软贷款的 引进等等实现的。在我们的模型中，这一改变是 通过机制 (iii)——在资源方面的阶级差异 ——来应对的，并通过指标c之值的下降来表明。这一切将会导致接受继续教育的小孩比例 的上升，无论他们是出身于服务阶级还是劳工 阶级，均是如此。自然，继续接受教育的偏好 (通过我们的指标P来表示) 也就没有下降。相反，比起6随时间的下降而言，确信人们继续 接受教育的欲望存在着普遍的增长似乎更为可 信，^——因为教育文凭在劳动力市场中起着越 来越重要的作用，并越来越有利于确保相对占 优的阶级地位。的确，只要教育被认为是有着 “地位的”好处的，仅仅作为教育扩充本身的后 果，Pi也能够被预期是存在着稳定的上升的。

同时，我们的模型能够对以下问题提供解 释，在教育扩充的背景之下，阶级的差异为何会 依然存在。为了看清这个问题，让我们回想一 下，教育获得的阶级差异通常通过差异比率来 度量，它是继续接受教育与离开学校之比率在 一对不同阶级出身之小孩群体间的比值。在

我

4

们的模型中，服务阶级和劳工阶级之间的差异比率等于：

$$O_s / (1 - \alpha_s)$$

少 y (卜軌)

在这里我们用表示服务阶级出身的学生仍然留在学校接受教育的比例， α_{Dw} 依此类推。如此，也就能够显示（参见Breen和Goldthorpe, 1997, 300-302），给定 c 随着时间而下降，同时给定认为继续接受教育符合其最佳利益的服务阶级和劳工阶级出身的学生比例均在增加，每一阶级继续接受教育的比率以大致相同的量增加，这样也就保证了差异比率的相同和不变。这告诉我们，在这样的环境之下，教育成本的一致下降，也就是教育成本在阶级间的一致下降，将会对所有阶级孩子选择继续接受教育的比例，产生共同的推进的影响。这样看来，如果某一水平的教育是免费的（就其费用不再征收而言），对该水平教育之参与的阶级差异（以差异比率来度量）将会或多或少地保持不变，——即便整体的参与率增加了。

我们的模型还给了在教育上“尽可能地保持不平等”这一概念（Raftery and Hout, 1990; Hout, Raftery and Bell, 1993）——一些新的解释。提出这些概念的作者主张，在教育获得上的阶级差异只有在这样的時候才会下降，——当背景更占优势的小孩对某一给定水平的教育参与已经达到饱和的程度的时候。在我们的模型中，与之类似的缩影将会出现，这就是当 c 下降到这样一个数值，使得服务阶级的所有成员都拥有资源超出它的时候。在这一点上，所有的服务阶级家庭都将拥有超出继续接受教育之成本的资源，这样，这一阶级选择继续接受教育的比率将与其是他所愿（这就是说那些 $P_i > 0.5$ 的人）的比率相等。 c 值的进一步缩小将不会对选择继续教育的服务阶级的小孩数量产生影响，却仍会增加如此选择的劳工阶级小孩的比例。在这样的条件下，相对差异比率的值有望趋近于一。³然而，需要注意的是，正如通过我们的模型所明了的那样，尽可能维持不平等并不意味着，阶级差异的下降并非仅仅从这样的一点开始，在这一点上所有阶级出生较好的小孩都继续接受教育。而毋宁说，这一结果只有是当所有 P_i 大于0.5的小孩都继续接受教育便开始发生；换句话说，一旦所有那些认为继续接受教育是

其最优选择的人都能做出相应选择时，阶级差异的下降才开始出现。
的

确，在某些情况之下，后一条件的达成，将会在事实上使得阶级地位较优的小孩继续接受教育的比例提高到百分之百。⁴但是，如果C进一步下降，即便是达到对所有的劳工阶级成员而言 $r_{iw} > c$ 的地步，也不会导致继续接受教育的比例在每个阶级中相等，只要仍然存在着继续接受教育的阶级偏好的差异。

从我们的模型中进一步可以推演出来的是，在教育获得中的阶级差异将同样会对教育成本的变化做出反应，该变化与其说是一致的，不如说在阶级间存在着不同的影响。这样的变化可能直接由年轻人根据其阶级出身的有选择的资助所导致，比如，正像在一些战后的共产主义社会中所发生的那样。然而，主要的是，在一般的阶级间不平等条件缩小之后，同样的结果会出现。特别是，在资源r的阶级差异更小的情况下，我们的模型将预言，教育获得的差异，正如差异比率所度量的，将会依次下降。

这样，通过这种方式，我们的模型就可以被应用于整个国家的案例——那些明显偏离了持续教育之阶级不平等的典型模式的国家案例，即瑞典的情况。在这里，正如早先所注意到的，在战后的几十年里这种不平等已经成功地缩小

了。的确，这里存在着深广的证据（对此的评论可见 Erikson and Johnsson, 1996a; Goldthorpe,

1996)显示在相同的一段时间里，瑞典不同阶级的平均收入水平变得更为平等了，而劳工阶级成员所体验的经济无保障的程度则稳定地下降了。通过连续时段的分析，后面所说的这种趋势与教育产出的平等增加之间，事实上是可以建立起相关性的，这无论如何与因果性影响的假说是一致的（Erikson 1996）。

与教育获得的阶级差异的稳定不变（与之相异的情况不多）相反，从70年代以来，在所有的发达社会中教育获得的性别差异正在缩小，而且颇为引人注目。由于性别差异与其说是在家庭之间，还不如说是在家庭内部引发的，所以无论是教育成本的变化还是家庭资源不平等的变化，都不适合用来解释它们的缩小。在我们模型的关照之中，这一点可以被看做是由对教育回报的感知之转变所招致的，——妇女的劳

劳动力市场之参与程度的变化会推进这种转化。这样说也许是合理的：我们久已面对的不同教育决策回报在20世纪的大部分时间里是这样一种模式，它对年轻的男人比对年轻的女人更具有意义。直到最近，对于女孩子的教育决策来说似乎仍然主要受到这样一种角色预期的影响，——她们首要的社会角色是妻子和母亲。这样她们的阶级地位将更多地由她们所嫁的人来决定，而不是由她们自己在劳动力市场中的何种遭遇所决定。只要这种情况成立，教育的相对回报对女人而言在一定程度上就不同于我们模型中所设定的表述：无论如何，对她们而言，与任何特定教育决策相连的回报比起在男人们那里具有较小的差异性。比如说，服务阶级出身的年轻女性将被认为能够通过婚嫁很好地保有她们的社会地位；但是，碰上服务阶级出身的年轻男性并不必然要求她们自己取得相应的教育资格，以谋得服务阶级的职业岗位。这样说可能会更为准确，她们的教育资格能够如此，乃是因为它能给她们提供工作岗位，促使她们能够与潜在可能的服务阶级的丈夫建立起联系，而这一要求仅仅通过相对最为保守的教育获得的水平便可达到，只要这种教育水平可以促使她们获得比如说秘书和护士这类工作便可以了。无论是家庭还是教育体系都存在着这样的相似性，它们何种程度地强调一个人社会和家庭技巧的获得，也就在同等程度上会强调他/她对在劳动力市场上有价值的技巧的获取。

这样一种不同教育路径之回报的扁平的“坡度”（a flatter gradient）如果要融合到我们的

模型中来，将有两种结果。首先，在每一个决策点，选择留下来继续接受教育的女性的比例将小于男性的比例；第二，在女性中呈现出来的阶级分化倾向于比在男性中所呈现出来的要小。则一结果的原因在于，对于所有阶级的女性而言，她们都共同地较少有动机去继续后续较高水平的教育；而后一结果则是因为，那些选择仍然接受教育的人中存在的阶级分化的程度，是与多种可能之教育产出的回报的分化成正比的。如果我们考虑到前面所提到的问题（1）和问题（2），那么，随着比如说...、队和 γ_1 的差别的减小， P_{is} 和、之间存在的差异同样会消失。

我们需要在此指出，女性的教育回报模式在过去的20年里，越来越接近男性，这是与女性劳动力市场参与，特别是已婚妇女的参与率提高相伴而来的；另外，女性自身职业在决定其家庭享有的生活水平、进而可能是她自身的阶级地位中扮演着越来越重要的角色也是一个

原因。换句话说，我们在图1中所表述的模型，也日益地越来越适用于女性：她们的教育回报的“坡度”变得更为陡峭。这样，根据我们的模型，这样的变动将具有两方面的影响：在教育获得上的性别分化将缩小，事实上它们的确如此；与此同时，在女性中存在的教育获得之阶级分化的程度应当增加。

结论.●模型的理论意义

关于我们模型的理论意义，我们需要着重看它所负载的解释策略的重要性。该模型表明孩子和他们的家庭之行为是（主观上）理性的，这就是说，当在对不同的可供选择的选项做选择的时候，他们的行为是基于成本和收益、以及或多或少的成功可能性感知的考虑而做出的。然后，它思考在教育分化中的稳定性或者变动，它们是因为考虑到非常有限的范围内条件的特征而引发的。比如说，在阶级分化持续的案例中，解释的重点相应地落在不同阶级成员资源不平等的持续性上，这些资源指的是他们在面临其阶级地位所赋予的典型的限制和机遇的时候，能够支配的东西。展现出来的学术能力的差异也同样被考虑到了，但是，并不考虑——正如我们所强调的——作为（亚）文化特征的阶级差异。

在这样的范围内，我们的模型是正确的。这就是说，它能够对我们所关注的规律性提供充分的思考，而它的进一步的经验意蕴并没有遭到拒斥，——理性行为理论相对简洁的策略得到了支持；而且，我们还应进一步指出，这是在迄今为止这种或那种“文化主义”理论所津津乐道的领域中实现的，即便它不是解释性理论的巨大成功的话（参看 GoWthorpe, 1996）。由此，社会

学在其他领域的探索中追求贯彻这一策略的情况得到了加强。

最后，我们希望间接地涉及某些特定的理论意蕴，这些意蕴虽然可以被看做是紧随我们的模型而来的，但事实却并非如此。首先，我们并没有提出这样的要求，在做教育的选择的时候，孩子和他们的父母在实际上经历了模型所提供的推理过程。的确，我们设定被研究的行为者对他们的社会如何运行具有一定的知识，对他们自身、或者家庭的利益有一定的考虑，并寻求利用前者去推进后者。但是我们在此同时，也能接受这样的判断，他们的决定仅仅很少是经历了所有的这些程序之后才做出的，也许这样说更为合理，他们的决定多数是在一段

时间里，在各种可能性中“冒出来”的，这个过程同样考虑各种非理性的影响。在我们的理论之下所具有的一个理念是：理性的考虑。它在个体例子间，不仅仅是起作用的唯一因素，而且是主要的共同因素；由此，它会在总体上影响教育决策的模式，并进

而构成我们的解释对象的规律性。如此，我们的模型便着眼于以一种“理想化”的方式表明这些思考，以便抓住卷入其中的生成性过程，而不是去表述切实发生的特定家庭层面的决策。

进一步，虽然我们并没有动用价值观念或派生的制度变量，来对教育之阶级分化做出解释，这也并不意味着我们不得不忽视它们的切实存在。这就是说，只要特定阶级的制度规范能被明确——这是经验的问题，我们就能将它们明确为是服务于理性行动的向导。这些规范与时俱进的演化，已经超出了特定阶级的经验，并能够在教育选择问题呈现之时，替代具体的繁琐算计。由此来理解，这些制度才能够令人信服地的一些案例中，作为惯性力量提供一定的解释性作用。这些案例指的是那些限制和机遇的结构、或者资源分布的状况发生了变动的案例。但是，我们事实上能够料想得到、而性别差异的下降（至少通过类推）能够提供支持的是，制度作为主要的附带现象，将迅速地协同行为的模式，对正在形成的新环境表现出理性的调适。

总而言之，我们的模型隐含着一一种解释性的策略，它是只要在涉及将制度与理性行为勾连起来的时候，便毫无疑问要出现的“还原主义”（参看Elster, 1991）。⁵然而，我们在此并没有考虑寻求批准波普尔（Popper, 1972: ch. 8）所业已批评的还原，只不过是还原到确保它能够得到经验支持为止，——这些支持是在我们的理论论点能够加以运用的特定领域之内所能得到的。

（王水雄中国人民大学社会学系）

迁释：

1.严格地说，我们的数学模型要求一个轻度的弱条件，这就是Ot英(7i+1)。这就加

入了一个进入服务阶级机会的大小差异条件，——留在学校并通过考试与立即离校在进入服务阶级之机会上的差异。对于那些当下离开学校的人来说，进入服务阶级的条件可能性不能高于那些留在学校并通

过考试的人的% +72倍。然而，由于条件（沿），条件（iv）将总是会得到满足，如果它是 $a > 0.5$ 的话。

2. 注意，虽然 P_{iW} 根据 T 值的情况，能够在0和1值之间取任何值；但如果（3,3 71，那么，对任何的 π 值而言， P_{iS} 就将超过0.5。

3. 虽然从经验上看，这样的情况只有在如下条件之下方能观察到，——视继续教育为其最佳选择的服务阶级的小孩之比例不会因为其他原因而发生改变。比如说，给定在获得工作方面教育资格的重要性随着时间的推进而增加，我们将会看到 O_t 、 P 和 T 等指标的相对值的变动将会导致在两个阶级中 $P_i > 0.5$ 的人的比例同时增加。这样一些条件之下，差异比率的变小并不必然出现 O

4. 在我们的模型中，对服务阶级而言，如果（除条件i和iv之外）便将会是这种情形。但是如果这一不等式不能保持，这一情形就并不必然会出现。

5. Elster (1997) 批评了几种不同版本的主张，这些主张都认为与社会规范一致的行为都是可以还原成理性行动的。然而，他表明没有一种版本的还原总是具有可能的努力，更多是出于哲学的考虑而不是社会学的考虑。一个人能够完全地赞同Elster的观点，但却仍愿保留这样的主张：在特定的社会学的解释场合中，一个还原主义的观点是能够成立的；或者，更为一般地，从还原主义的立场出发，并仅仅根据证据的要求来对该立场进行调整，不失为一种好的策略。

John Allen Logan

理性选择和职业机遇的TSL模型

引言

洛根（Logan, 1998b）提出了一种新的统计方法，这便是双边逻辑模型（the two-sided logit [TSL] model），用来研究在一般劳动力市场中职业机遇和选择的经验性决定因素。利用这个模型可以对两方面的重要性程度进行评估：一方面是在各种职业类型中，个体劳动者自身属性在决定其被雇用机遇中的重要性；另一方面是职业特征在决定劳动者的职业选择方面的重要性。在这篇论文中，我将从理性选择的视角来

思考TSL模型，——这一点在其最初提出的时候 (1996b)是没有得到发挥的。

如此，我将模型考虑得相应复杂一些——但仍然是经验上可估计的，以便表现在职业背景中的理性选择。正如赫奇尔所注意到的，理性选择模型在原则上将选择看做是客观因素和主观因素的函数，对劳动者而言，客观因素指的是可选工作的外部限制，主观因素指的是他们自身对工作类型的偏好 (Hechter, 1994)。赫奇尔

强调，在多种选择之中的偏向是根据这些选项的工具性和内在特征做出的，而对这些特征之稳定的、内化的偏好，则按需要分别称之为工具性价值和终极性价值。但是，他指出，许多的经验研究根据以下方式简化，以至于具性价值和终极性价值之间变得毫无联系，而仅仅留下限制的差异，作为唯一的因素来解释行为的差异。TSL模型与之相反，较多地保留了选择的整个背景，让行为者直面各种条条框框，并让行为者对其展开衡量，准许选项的工具性特征和内在特征都被行为者考虑到。通过保留选择的这些方面，TSL模型看起来特别适于用来对机遇和选择进行超经济学的、社会学的解释.....

双边逻辑模型

下面是对洛根 (Logan, 1996b)提出来的模

型的表述。该模型是双边的，一边是工人，另一边是雇主。每一个雇主可以雇用不止一个的工人，而每一个工人则只能有最多一个的工作。在搭配切实发生的理想化过程中，雇主在决定是否提供工作岗位时，首先对工人加以衡量，其效用函数如下：

$$U_j(i) = X_i^* + e_{ij} \quad (1)$$

在这里 P 是雇佣者 j 偏好的行向量，它与工人的特征紧密相联，而 X_i^* 则是工人 i 的列向量，它指的是工人在特征方面可以观察到的价值。除了对 i 的特征的直接衡量之外，该等式还包括了矢量 m_j ，以表明任何促使 j 做出雇佣决定的系统贡献之净作用，它与 i 的特征没有关联。一般地说，它是受市场影响的，就模型搭配条件中的雇主和工人而言，它被看做是外部因素。这里假设叫的值是不能够被研究者直接观察到的。而数值 $\sim$ 是随机扰动量，表明观察者（也就是研究者）所不知道的

与效用相关的因素，而对雇主j而言，它是明了的，并影响到其对i的评价。

该模型特别指出，雇主j相对i做出的决定是通过比较(1)式与如果他/她不雇用i的效用 来达成的，后者表述如下：

$$U_j(-i) = b_j + S_j + e_{0ij} \quad (2)$$

这里 h 指的是，如果雇主不做额外的雇用 他/她的效用基准线，而 $S_j(X)$ 指的是，基准效用的战略性机动量，它是雇主在做出岗位提供时必然要求具备的。¹战略性机动量使得雇主能够避免对第一个能够给他带来任何效用的申请者提供工作，雇主如何确定其值的大小，随后再作探讨。(2)式右边的数量并不依赖于工人i的特征，但是却可能取决于雇主j自己的特性；这样，它们也就是j的注脚，而并非i的注脚。无论是 β 还是 α 都是可以直接观察到的。至于 e_{0ij} 值，则是一个随机扰动量，指的是观察者所不知道的、如果不雇用i的话，对j效用的影响。

如果表达式(1)在数值上大于表达式(2)，雇主j就将提供工作岗位：

$$r=1 \text{ 如果 } U_j(i) > U_j(-i) \quad (3)$$

$$0; j = 1, \dots, J \quad (3)$$

$r=0$ 其他情况

当雇主j提供一个岗位给i时，虚拟变量 r_{ij} 的值为1，否则的话为0。这一雇主j选择的模型被称为随机效用模型，因为它表明了决策的效用函数中包含了随机的成分，这就是(1)、(2)中的扰动量。

接下来，在备选序列中个体选择他/她最中意的工作岗位，被确定为是第二个随机效用模型。从j所提供的工作中，i可能得到的效用界定如下：

$$V_j(i) = b_j + S_j + \alpha_i + e_{ij} \quad (4)$$

对于任意的 $j=0, 1, \dots, J$ 。当 $j>0$ 时，向量 Z_j 包含可观察到的一个被提供的工作所具有的特性；而当 $j=0$ 时，向量 Z_j 所包含的特征为不被雇用。向量 α_i 包含了个体i的偏好，而 V_{ij} 则是一个随机扰动量，代表着对

效用的不被知道的影响因素。在此个体的选择原则是，选取提供了最高效用的唯一选项j。

在实践中，对任何一个个体而言，估价一个孤立的效用函数都是不可能的。如果用又：（j）

来替代（4），那么，这样，虚拟的变量表明了不同群体的个体成员关系的引入，这是通过原初变量与偏好估价相互作用来实现的，——这在不同的群体中是不同的。

从（1）到（4）的等式共同组成了雇主和工人的选择原则，该原则以及特殊的扰动变量分布假设，导向了模型的这样一种可能性——关于每一个工人对每一个雇主提供的工作表示接受的可能性²。由于这样一些选择原则，这一可能性具有如下两种诠释：

$P(A_{ij})$ =工人i将接受工作j的可能性

=工人i选择工作j甚于任何其他可选工作、并且雇主j选择i甚于所有其他可选工人的可能性。（5） $P(A_{ij})$ 的第二种诠释是有效的，因为它所描述的选择模式交点，要求i根据原则接受j的工作；如果交点模式未达成，i将不会接受j的工作。

该模型要求具备观察量 X_i 、 Z_j 并且需要对搭配（i，j）结果的观察，但是并不要求观察到 S_{ij} 或者雇主提供给工人的岗位模式。出于计算的原因，该模型不能直接应用在个体工作的数据中，而是必须用岗位在职业种类中的平均特征来估算。洛根阐明了EM运算法则以便从这些数据中获取指标的最大似然估计值（Logan，1996a），还对这些估计值和它们的含意作了详细的探讨（Logan，1996b）。值得注意的是，当模

型的估算是根据职业的一般特征来进行时，对工人（而不是对雇主）偏好的估计就会是向下偏倚的，虽然这一点并不会影响到从模型中得出结果的性质。

表1是从1972 - 1980年的普查数据得到的对男性和女性的估算，洛根（Logan，1996）曾对此作过分析。模型中划分了五种职业：专业人

表1:雇主和工人偏好的双边逻辑估计(1972-1980,普查)

|||

A.工人对工作特征的偏好(a系数)		
女性(N=2632)		男性(N=2149)
声望	.037“(5.22)	•099 料(9.95)
自主权	■ 143、 11.64)	.034料(3.21) •

B.雇主对工人特征的偏好(P系数)

	专业人 员	经营管 理人员	办事/ 服务 人员	制造# 蓝领	其他蓝 领	专业人 员	经营管 理人员	办事/ 服务 人员	制 蓝
微妙 保留	-2_605**	-2.570**	•304	-.174	-3.078**	-1.831**	-6.22**	-5.24*	L1
	(15-87)	(20.19)	(1.86)	(0.47)	(18,41)	(15.82)	(5.10)	(4.02)	(2.5
教育	■988**	•228**	,242*	-L068**	-.140	.674**	•349**	.138	-75
	(12,23)	(546)	(4- 19)	(4.25)	(2.59)	(14,87)	(9.91)	(3.21)	(4.5

年龄	.011	.036	.011	.007	.005	.027	.091**	-.005	.03
	(0.65)	(2.05)	(0.81)	(0.16)	(0.21)	(1.87)	(6.64)	(0.28)	(0.6)
非白人	.214	-1.155	.723	1.382	.174	-.529	-1.570**	.096	—
	(0.72)	(-2.46)	(2.82)	(1.19)	(0.45)	(1.90)	(5.02)	(0.36)	(0.5)

地位和收入获得

注释：括号中的数值是t的绝对值，It | =估计值/标准误差（estA.e.）。*=影响强烈的证明： | ** =影响非常强烈的明证： | t|>

V(lnN+10) ○

资料来源：Logan (1996b)。

员、经理人员、办事服务人员、制造业蓝领工人以及其他蓝领工人。失业在这里被界定为没有正式工作的状态，这是第六种类型结果。模型显示，工人对雇主的评价是根据其所提供的工作的声望和自主权来进行的，而雇主则根据工人的受教育年限、年龄和种族（非白人=0来作估算。该估算将职业种类中的平均声望和自主权当做雇主的数据，而对工人做个体水平的测量。除了先前公式中所出现的偏好系数之外，TSL方法还对雇主的微妙保留值（sped intercept）作了估算，这是，在此集中指雇主就

平均教育和年龄考虑雇佣白人劳工的倾向。星号是特别系数强度的证明，——其所根据的是拉夫特利（Raftery，1985）的⁵）阐述的BIC标准。

表1的A部分表明了男性和女性对工作声望和自主权（通过职业种类的均值来度量）偏好的估计值。这些值意味着在70年代，相对于在男性中所看到的模式而言，女性对自主权的偏好甚于声望。自主权的偏好系数在女性和男性那儿分别是-0.143和-0.034，而声望的偏好系数则分别是-0.037和-0.099。³

表1的B部分表示在五类职业中雇主雇佣偏好的估计。正如所料，在不同职业类型中的雇主，其偏好选择也不同，比如说，专业和经营管理类雇主对教育评价强烈，而制造行业蓝领雇主要么对正式教育本身，要么对工人与教育相关的一些素质并不感冒。只有男性经理的雇主表现了强烈的关于年龄或种族的偏好。年龄之所以被看做是经理的一个值得考虑的特征，可能是因为经验和/或累积的财务资本是许多这类工作的先在要求。然而，经营管理的雇主看来力图避免被雇人具有非白人这一种族特征。洛根 (Logan, 1996b)对这些结果做了更为详细的探

讨，对这些估计值给出了一些特殊的解释。

理性选择的叙述

本部分考虑刚才所表述的模型是如何契合理性选择框架的。正如赫奇尔所观察到的，理性选择理论从行为者的角度来看，同时包含着主观和客观两个方面的组成要素（Hechter, 1994）。客观成分是一系列行为者选择的外部限制；而主观成分是行为者的效用，它决定了他/她在

选项面前的偏好。在选项面前做出选择的时候，行为者会对工具性或终极性物品做出估价，工具性物品可能是获取其他事物（在他们自己评价为终极物品）的手段，当理性选择模型被看做是这样一种基本形式时，被行为者看做是终极价值之物品的提供，使得非经济性影响在此成了可能——比如说制度、习俗、传统和价值理性动机会对事物的选择产生重要的影响，而不管什么市场价值。

然而，赫奇尔说，在许多的经验运用中，选择的三个交叠的面向——它们由制约规范、终极性价值和工具性价值所型构，被“典型价值设定”的理性选择理论急剧地简化了。其设定是行为者对事物的衡量乃是基于工具性物品——比如金钱——来进行的，如此，金钱被认为能够换取具有内在价值的终极性物品。该设定的威力有赖于这样一个事实——认为所有的行为者将全部工具性（但并非所有的终极性）物品看做是积极的、公平的、可信的。这一点得到保证，度量置于工具性物品之上的普遍价值也就变得没有必要，而理性选择模式也就能够表达为仅仅是制约的函数，这是对基本的三个面向模型的极度简化。赫奇尔列举了运用理性选择理论的几个丰富的分支——他认为这都是基于这种简化的，并同时考虑到可能削弱或支持其运用的环境。他没有考虑运用保留着三交叠结构之理性选择模型的可能性。

利用设定，比如像典型价值设定是一种重要的手段，通过它，从基本的理性选择框架中引申出了强理性选择理论。这种强设定在有些时候毫无疑问是必需的——为了简化推理和生成预测。然而，典型价值设定完全不亚于这样一种断言：任何东西都是为了出售。因为只要所有的终极性物品能够通过工具性物品的交换获取，该设定就是可行的。这一点在经济学家看来颇为接近现实，但却让社会学家颇为踌躇。

TSL模型不怎么样职业获得的理论--种

通过在基本框架上做严格的预设而得出的东西；它更多地是一种试图，试图将一个框架转化成一个可以直接估量的模型。这并不是说，无设定是估量的最终要求，而是说，模型在算术的意义上表明了制约、终极价值和工具性价值的独立贡献。估量所需的设定是缘于数据和计算的要求的，它并不简化理性选择的三交叠框架为一孤立原则。

TSL模型中选择的制约，既可以从工人的角度来考虑，又可以从雇主的角度来考虑。对工人来说，制约是由雇主的选择所强加的——雇主可以使某些工作并不可欲。这些制约的模型是通过等式（1）和（2），以

及牵涉到的选择规则 (3) 综合给定的。无论是外部市场力量， α 还是工人自身特征 x_i 都有助于判定工人所面对的制约。另一方面，从模型的雇主方面来说，则是工人的选择制造了对雇佣的制约。这些制约受雇主所提供的工作之特征 α 的作用，同时也受工人的偏好 α 的影响，正如 (4) 式所示。每一方所面对的制约由此就部分地是另一方偏好的函数。

不像那些进行了典型价值设定的模型，TSL 容许工人和雇主的优先选择成为选项特征之任何组合的函数——不管这些特征是工具性的，还是终极性的，甚至同属两者。表一的样式显示了这种组合。正如赫奇尔所特别提到的，声望可以被看做是一种工具性物品——至少可以部分地这样看待，因为它能够被用来获取别的物品。相反，自主权，则是一种终极性物品，它是工作中可以用来享受的东西，它不能在另一种背景之下交换别的物品。

雇主通过增加产量，从他们的雇员那里间接地抽取工具性物品。在这种意义上，工人增加产量的特定特征，使他们具有了工具性的价值。教育便是这样一种特征。但是工人的其他特征，比如说在工作场合中与现有工人的同质性，或者在种族或族裔上的相同性，可能具有较小的工具性意义或者生产价值，而首要地是被看待为终极性物品。教育和种族，有理由被认为同具工具性和终极性的特征，在表一的模型中一块儿出现了。

如果典型价值设定在此做出，那么，TSL 模型看起来像是什么呢？这一做法可能会有利于问题的澄清。比如说这样，作为一种有用的近似，设定所有的工人根据工具性特征来选择工作，这就将把自主权作为一种无关的选项剔除出去。如此，如果进一步坚持置于工具性特征之上的特征对所有的工人是一样的，这样一来，就无须去估计声望（或者其他工具性特征）的系数了。取而代之的是，职业类型能够根据其平均的工具性价值，被明确地按降序排列。等式 (4) 将消失，根据这样的附带条件，概念上替代的将是，所有的工人根据综合的共同排名，选取效用较高的职业。在这样的条件之下，将能表明 TSL 模型在算术上缩减为一种连续的逻辑模型 (Logan, 1996b)。只有式子 (1) 和 (2) 中公司的偏好，将会影响到员工的职业获得，而它们的影响，也将形成对工人选择的制约——这在工人那里显得是客观的。

如果单单靠数据的分析，没有任何统计模型 (包括 TSL 模型在内) 能区分出价值的模式——这就是说，不能区分特定的特征对行为者是具有

工具性的还是终极性的价值。TSL所能做的最好 的是，探测搭配行为中明确度量的特征的相对 影响。至于对何种价值是工具性的、何种价值是 终极性的，则被留下来让分析者去解释，正如此 则一样。

总而言之，TSL是在职业获得场合下，理性 选择的相对复杂的表述，它包含了赫奇尔所描 述的三种基本要素。TSL的双边理论包含了介于 制约与偏好之间的双重性，这样，一方的偏好成了另一方的制约。只有从特定的一边来看选择 的条件之时，制约看起来才像是纯粹客观的。

(王水雄中国人民大学社会学系)

迁释

1. 严格地说，仅当 $S_j=0$ 时，(2)式才是效用, 因为非零的 S_j 表明了基准效用之外不存在 切实的机动量。然而，无论 $S_j=0$ 是否成立，为了方便，我都将把 (2)式当做是效用。
2. 核心的前提假设是，扰动量是独立于公司和 工人的，它们具有类型为I的极值 (Gumbel) 分布。细节请参看Logan (1996b)。
3. 系数作为差异比率记录能解释得更为具体， 工作特征在评价上的一单位差异，将能引发 出工人对两个原来看来是同样机会的先后排 列差异。

[1](#)

也就是做机遇的掮客。——译注

结论II

Robert D. Mare

对社会流动和不平等研究的考察

尽管社会流动的经典讨论集中在流动、社会不平等和整个社会阶级冲突的潜在性之间的宏观层次的联系（如Sorokin [本篇]），现代的流动研究则倾向于讨论一套重要但更加有限的个体层面上的联系。社会出身和社会命运之间的联系究竟如何紧密？这一点随着时间和地点发生怎样的变化？在工作领域哪些人领先？什么机制将人生早期的身份和地位与后来的身份和地位连接起来？这部分的文章表达了分析这类问题的一些主要方法。它们涵盖了职业流动和社会经济地位获得过程的调查研究已经成熟的领域，也包括诸如关于社会网络、贫困的机制和理性行动模型这类新的研究。在过去20年中，一条主要的发展线索是对分层研究的“结构”分析方法的生长，它们尽力摆脱抽象的职业范畴和对工作等级的一维分析法。这些贡献建立在以经

验为基础的社会阶级分类的基础上，它强调工作角色的权威地位（Wright, 1997; Erikson and

Goldthorpe [本篇]）；根据劳动力市场部门对工作角色的分类（Piore [本篇]；Doeringer and Piore, 1971）；被组织类型主导的分类学（Baron and Bielby, 1980, 1984）；X才职业更详细的研究（Sorensen and Grusky, 1996）；社会流动怎样依赖组织中的工作空缺的模型（Sorensen and Kalleberg

[本篇]；White, 1970）或怎样依赖整个经济中的工作空缺的模型（Keyfz, 1977）；以及工人与雇主怎样匹配的模型（Mortensen, 1973; Sorensen, 1988; Logan [本篇]）（参见 Baron [1994] 对这些发展的更详尽的评论）。

假设我们对谁获得成功和过程的公平性、对大多数成年人来说工作的集中性和在社会、政治和文化中经济的基础作用保持好奇心的话，分层研究重点强调劳动力市场及其报酬、制度以及正式与非正式的组织是可以理解的。然而，从这种强调本身来说，它导致对社会分层和不

平等是怎样产生的不完整的观点。这篇文章集中关注在这部分的其他文章里没有重点强调的关于社会流动和不平等的方面。首先我讨论其他的主要分层的制度，讨论关于它的已经做过的与流动性和不平等性有关的实质性研究，然后为将来的研究勾勒一个计划，我相信它将丰富我们对不平等是怎样产生的理解。为了做到这些，我主张（1）一个更丰富的对分层的制度分析形式，它要关注亲属和家庭、学校教育和在地方、国家和全球层次上的空间结构等级；（2）像在这些制度设置中分层所展现的，发展一个关于分层的人类行为的更复杂的模型；（3）发展连接这两种分析层次的动力模型。

关于分层的其他制度

在最基础的层次上，对工作制度和经济流动的过分关注忽视了人口中大量的不工作部分的分层状况，包括（1）儿童和十几岁的青少年；

（2）没有参加工作的劳动力人口，因为他们是持家者、提供照顾者、学生、残疾人、关进监狱

者、自立的富裕者或只是不能找到工作的人；

（3）过去是常规工作者的退休人员。尽管这些人有些与劳动力市场是有联系的，因为他们最近工作了，或者他们的家人是参加工作者，但是很多人与工作组织没有联系，并且完全生活在职业流动的过程之外。此外，对劳动力市场的关注忽略了其他制度，如家庭和学校制度，以及仅仅影响个人带入劳动力市场的资源更复杂的方式产生的分层（见下文）。关注劳动力市场的深层后果是，甚至当我们承认劳动力市场、工作和社会网络作为原因的重要性的时候，我们倾向于把分层看成基本上是个人的活动和分布状态 (Banm, 1994)。这反映了我们时代的成见，工作属于个人，而不是家庭，邻里或其他共同体。尽管这些个人之上的单位不能被利用，但是它们能被分层，并且它们的结构性特征可能对分层有实质性的影响。实际上，因为它们“存活”于生物性的个体生命之上，这些单位和工作制度连在一起维持和转换着不平等的体制。通过依次研究家庭和学校两种制度，以及它们在分层体系中起的特殊重要的作用，我将详细阐述下面这些观察。

亲属、家庭与社会分层

在社会流动和地位获得的大多数经验研究中，“家庭背景”被看成是在人生早期阶段的个人的资源或身份的多维指标，并且它源自对他们父母的特征的测量。家庭关系典型地在个体层次上测量，被看成是个人特征而不是社会结构的方面。然而，这种强调最小化了家庭人口统计学和家庭组织与社会分层相互作用的方式。请考虑家庭和分层的下面这些联系：

1•所研究的家庭，甚至在有着近似的社会经济特征的家庭之间的规模和结构影响教育和职业获得。孩子的学校成绩和最终教育获得在大多数社会和家属规模呈反向关系，大概因为在大家庭中人均资源是较少的（Bhu and Duncan, 1967; Blake, 1989;同时参见 Shavit and Pierce,

1991)。父母也通过生育的时间选择影响他们的后代：年纪大的父母所生的孩子比年纪小的父母生的孩子在学校里表现更好一些（Mare and Tzeng, 1989)。家庭结构被定义为在一个家庭里

在场的父母数量，它也影响后代生命早期的教育获得和其他结果（见 McInahan and Sandefur,

1994)。由单身母亲抚养的孩子比由双亲家庭抚养的孩子生活得要差。在单身母亲的家里，父亲的社会经济特征对他们孩子的影响可能也减弱了，就像没有父亲的孩子比那些有父亲的孩子可利用的家庭的社会经济地位没有太大不同。最后，对亲属关系的依赖，像祖父母或岳父这样的成年亲属也可能影响年轻人的社会经济成功。祖父母影响成就的证据在当代美国很大程度上是负面的（见 Warren and Hauser, 19⁹⁷),但是可

以想象，在其中这样的影响可能是重要的继承规则。在巴西，岳父对他们女婿的经济成功起着实质性的影响（Lam and Schoeni, 1993)。

2.父母和后代之间的社会经济特征的联系只是在亲属之间可能的大量社会经济联系的一种，这些联系包括兄弟姐妹、配偶、个人及其岳父母、父母及其岳父母、表兄弟姊妹、祖父母和孙子。尽管这些亲属对中的社会经济特征之间的联系包含着从一个家庭成员向另一个身份可能会“传递”的信息或者在人口内的社会经济的“障碍”的信息，每一个关系也有赖于亲属关系的强度和含义。例如，父亲和儿子的职业之间的联系是对社会分层体系刚性程度的一个测量，但

是它也反映了父亲和儿子之间关系的一般强度。如果许多男孩在他们的童年的某段时期不和他 们的父亲住在一起，父亲的和儿子的职业之间的联系可能比在双亲家庭中的联系弱一些（Blarz and Raftery, 1993）。同样，丈夫和妻子之

间在教育程度上趋同的变化在某种程度上反映了不同教育水平的男女之间结婚的社会壁垒的变化，但是它也是婚姻的意义、组织和时间安排上变化的结果（Oppenheimer, 1998; Mare,

1991)。当跨社会或跨时间比较亲属间的社会经济联系时，意识到分层体系的刚性部分地受亲属关系强度的影响是重要的，亲属关系反过来可能受人口统计学或文化因素的影响，这些因素通常被视为在本质上是外在于社会分层的。根据同样的意义，像由亲属的社会经济特征之间的联系所显示的，更一般地说，社会分层的刚性可能对亲属关系的缔结有很大的影响。

3.社会流动研究强调个体作为经济生产者 的角色。然而，我们也应当考虑资源在消费单位 之间的分布状态（见Szelenyi [本篇]对在分层 研究中的分析单位的更全面的讨论）。因消费在 家庭中进行之故，至少在部分上一定要评估在 家庭层次的收入和消费分布中的趋势，尽管在 家庭成员和家庭内部资源是不平等分配的（例

如 Karoly, 1994; Lazear and Michael 1988; Mayer and Jencks, 1993)。这暗示我们应该将对流动的

研究扩大到包括家庭成员或家庭在贫困、收入 或消费中所处阶层的变动（例如Musick and Mare, 1999)。亲属或家庭的形成不是外生于社会流动过程的。什么时候离开父母的家；是否、何时和与谁结婚；要几个孩子；以及在更大的年 龄时和谁住在一起等等：这些决定是与社会经济成功和流动相互依赖的（包括可靠的亲属和 朋友网络）。社会经济上的成功或失败经常导致 个人结成或解散夫妻关系、亲属或家庭关系。简而言之，在分层的研究中，我们的分析单位由我们正在寻找理解的过程所创造。即使社会科学家 尽力解开这个谜团，但对这些问题很少有清楚的 解决办法。

4.是家庭而不是个人提供了从这一代到下一 代社会经济上分层的人口统计学上的连续性。在职业流动表中，用儿子的或女儿的职业分布测量 特定时间一个定义明确的人群的职业结构。因 为父母只有报告他们的

后代知道，然而，父母职业的分布状态没有清楚的时间或人口参考。父亲职业的分布既依靠在过去多种时期里存在的职业分布的次序，也依赖于跨职业群体的生育水平和时间安排的差异（Duncan, 1966）。于是个体

的家庭背景既由父母的社会经济水平，也由关于和谁结婚（它建立了父亲的和母亲的社会经济特征）、生几个孩子（它决定了兄弟姐妹的规模）和是否维持婚姻（它设置亲属和家庭结构）等一系列决定所造成。因此研究分层的学者应该记住，社会经济的再生产将代际社会流动和人口再生产，包括不同的生育水平、生育时间安排、死亡率、相配的伴侣和家庭稳定性，联系起来了（例如 Mare, 1997a, 1997b; Musick and Mare,

1998）₀ 教育分层

正如布劳和邓肯（Blau and Duncan, 1967）在他们的分层“基本模型”中所显示的，教育获得是主导社会流动和社会经济获得的关键机制。它是人群进入成年期的首要的社会经济“成果”，也是随后在劳动力市场上成功的关键决定因素。教育分层的重要性和学校教育的社会经济“回报”是有两面性的。第一，在大多数社会，教育获得上的不同在很大程度上解释了父母和他们的后代的社会经济特征之间的联系。也

就是说，学校教育“传达”了家庭背景对后来的社会经济上的成就的主要影响。其次，一方面在家庭背景和教育之间的以及另一方面教育和职业或收入获得之间的适当的关系隐含着教育对社会经济获得的不同有着实质性的影响，社会经济获得不能仅仅简约为家庭背景的不同。不管教育实际上怎样影响经济地位，是通过人力资本的累积（Becker, 1962），还是通过工作场所的社会化（Bowles and Ginitts, 1976），还是

通过另外的隐藏的潜在的生产率的“信号”（Spence, 1974），或者通过建立排队机制——不

管什么原因，雇主采用这种办法使工人和岗位相匹配（例如 Thurow, 1977; Sorensen, 1977），

学校教育作用的这种解释是有一定关系的。

在布劳和邓肯的模型中，教育获得被看成是一种身份，是个体教育经

历的积累。然而，尽管个体在学校里，学校教育过程实际上由学校教育的接连不断的等级之间一系列的变化所构成，这些变化由家庭、同辈群体、劳动力市场和可能变化的文化影响所形构（Mare, 1980,

1981)。这种观点暗含着对赞助型和竞争型流动体制的区分，它们的基本区分在于学生是否迟早在学校教育过程中被选择（根据社会阶级或能力）（Turner [本篇]）。它也是决定是否继续学校教育的行为模型的经验对应物（Breen and Goldthorpe [本篇]; Breen, 2000)。通过把学校

教育看成是一系列变化（例如，完成了小学就要上中学，上了中学就要中学毕业），我们可以看学校教育的哪一个阶段最依赖于社会经济背景和在哪一个阶段群体内部在社会经济影响上发生变化（Mare, 1980, 1981)。

学校变化的分析也表明家庭背景对总体教育获得的影响怎样随时间而下降，因为（1）在教育获得上的长期增长，以及（2）父母的社会经济特征在学校教育的后期阶段的影响有变弱的趋势。把这两个经验趋势放在一起考虑，暗含着出生群体的日益增加的部分面临着对社会出身较少依赖的变化（Mare, 1981)。这种分析方法尤其适合体制的跨国比较，它可能在全部年份的意义上是变化的，但是可以对制度差别，比如

在小学、中学、中学之后的学校教育之间的差别，进行更广泛的比较（Shavit and Blossfeld 1983; Rijken 1999)。布雷恩和乔森（Breen and Jansson, 待出）将学校变化的分析扩展到有多维的教育等级的国家中（例如瑞典），在那里学生可以在平行的学术或职业教育之内或之间变化。

学校变化的分析也导致了对父母的教育获得怎样影响他们的子女的教育获得的重新评价。与布劳和邓肯模型中的父母的和后代的学校教育的线性关系相反，家庭可能尽力确保孩子至少达到父母的水平，暗含着父母的教育获得对后代的教育获得奠定了开端。避免向下的教育流动是布林和戈德霍尔普（Breen and Goldthorpe [本

篇])教育决策模型的核心。除了父母所完成的学校教育的水平的影响之外，父母是否完成了独特的学校转换确实强烈地影响了他们后代是否发生了那种转换（Mare and Chatig, 1998)。²

分层研究的未来

分层研究中的许多突破来源于技术方法的革新性的改进，它们扩展了研究领域的范围，并且获得了对所研究问题的更好表述。这些革新的例子包括：对数线性模型，它使职业流动的绝对和相对比例之间的区分成为可能；结构方程模型，它阐明了家庭、学校和劳动力市场经历之间相互联系的因果性路径；时间序列模型，它揭示了社会经济事件和身份的时间上的相关依赖；多元分析，它澄清了发生在个体、家庭、邻里、学

校或国家间的相互依赖的因果性过程。分层研究中的革新也来源于重大社会变迁，如妇女在有报酬劳动力市场上的日益增加的参与，单亲家庭的迅速增长，苏联、东欧的剧变和市场经济在中国的出现。这些发展大大增加了对流动、地

位获得和不平等经验模型的修正（例如Bernhardt, Morris and Handcock, 1995; McLanahan

and Sandefur, 1994; RonaTas, 1994; Walder, Li andTreiman, 2000)。在分层研究中的进一步创新，包括本文剩下部分所号召的，也可能来自技术革新和持续的社会变迁。很明显，下面的建议也反映了这样的观点，在这个领域的进步不仅要求注意工作中的制度性力量，此外也要注意人的能动性作用（也称为有目的的行为），因为它在这些制度约束的情景下发挥能动性作用。

行为/统计模型中的能动性和内生性

在社会学研究中流动和不平等的强调主要用人口统计学的和社会结构的术语来描述分层现象，回避了人类行动的模型。个体不是被看成有目的的行动者，而是被动者，受到社会化机构、社会网络和大规模力量的严格约束。根据人类行为的这种被动概念，变量的因果顺序被假定为遵循它们的时间顺序（例如，家庭和学校教育因素是职业地位或收入的原因），并且结构地位被假定为是个人态度、行为和资源的原因（例如劳动力市场部门是收入的原因）。这些简单化的因果假设工作连带着没有有目的的行为这样的假定。相反，有目的的行为产生这样的可能性，在时间序列中认识到的事件或地位可能实际上是由先前的决定连带地决定的。同样，它产生这样的可能性，由于与这些位置相连的预期利益，个人选择（或者说自我选择进入）结构性的位

置。

这些问题在社会经济成就的分析中是黄遍的。考虑下面这两个例子：

1. 关于兄弟姐妹规模对教育获得的负面影响的大量估计几乎是普遍的。在年轻人离开学校之前兄弟姐妹规模通常是固定的，很明显兄弟姐妹规模是教育获得的一个原因，如果把它当成“原因”，意味着在其他情况不变的情况下，较低的家庭规模平均水平的干预，将提高教育的平均水平。但是，一个替代性的解释是当妇女或夫妇计划他们的生育时，他们考虑关于他们将承受的成本类型和他们在孩子上的投资的预期。在“家庭经济”的用法中，他们在平衡他们的生育水平和他们将提供给孩子的好处时使用“质量-数量权衡”的方法（Becker, 1991; Caldwell, Reddy and Caldwell, 1988）。根据这种解释，基

本模型一定要修正以顾及子女规模和后代的教育共同决定。

2. 也许在社会科学中研究最广泛的关系就是教育获得对收入或工资的影响。不管学校教育体现了人力资本还是对雇主来说只是暗含在工人特征中的一个信号，一般它会假定，随着学校教育的增加工人的工资也增加。然而，教育影响收入的线性模型对经济回报对学校教育的影响给出了误导性的估计。如果个体根据不同学校教育数量所带来的工资的预期决定是否继续进行学校教育，于是教育获得和工资是共同决定的，并且它们的关系只有在将教育决策、预期工资和最终工资考虑进去的模型中才能被正确评估（Willis and Rosen, 1979）。同样的问题也存在于

求学经历与学生的成就之间的关系（Gamoran and Mare, 1989）和劳动力市场部门或职业与收入之间的关系（Cain, 1976; Sakamoto and Chen, 1991）。这些关系中的每一个都提出了行为理论和模型细化的尖锐问题，这些是标准的统计分析方法所不能满足的。为了描述社会经济变

量的赛合分布，这些问题经常被忽视。因此，为了理解支撑个体层次分层的因果机制，一定要发展更复杂的结构模型。

在社会学中，模型发展的最大的障碍是缺少很好的关于人的行为的理论。缺少扎实的理论假设，通常不可能在估计复杂的分层变量之间的关系时取得很大进展。在经济学里，效用最大化的假设引导了代际过

程、家庭决策和收入 决定模型的发展和估计 (Becker, 1991)。由于

许多原因，很少有社会学家毫不批评地接受这些模型。实际上，目前为止社会学家承认有目的的行动及其结果对分层的经验研究的作用，他们倾向于采纳不太正规的分析方法（例如(O1O-ran and Mare, 1989)。尽管总体上忽视有目的的行

为是可取的，但是在缺少更强的理论支撑时研究者能走多远是成问题的。一部有前途的著作是关于双向匹配过程经验模型的讨论，它没有用基于效用最大化的理论，但是提供了解释市场现象的正式结构 (Roth and Sotomayer, 1990)。洛根 (Logan, 本篇, 1996a, 1996b)提出了使工人匹配工作的统计模型。这些模型显示了雇主偏好对雇员行为的和工人偏好对雇主行为的相互有限的影响，表明工人的特征在市场上怎样定价，以及工作的特征怎样吸引工人，并且导致了对劳动力市场结构怎样影响成就的实质性地修正了的评估。这些模型的力量源自工作和工人的配置大致在均衡水平上的假设，这暗含着工人和雇主尽所能地达到最优配置，但不是一个人必然要最大化一个假定的效用函数。这些模型对分层现象有潜在适用性，包括对代际和代内职业流动、相配的婚姻结合、在劳动力市场上的种族竞争和职业分层。

在流动和不平等中的空间问题

这个领域也会从探索地方、国家和全球层次的空间结构等级怎样为这些有目的的行为的发挥提供情境中获益。在分层研究的当前时代刚刚开始的时候，分析家从地方社区的研究中转移出来，实际上开始关注流动和不平等的国家体制。假设个体不被地方等级和流动机会所限制，研究者会获得国家范围的测量数据，它尽可能遵循国家统计局的方针 (Pfautz and Duncan, 1950; Blau and Duncan, 1967)。相对于流动调

查的主流，情景化的特征以及甚至对地区和地方共同体的认同变得边缘化了，并且，当这些因素被认识到的时候，它们不可避免地被看成是个体外在的“背景”特征。这些国家层次的研究已经在许多国家实施，因此允许相对系统的跨国比较和过程的多层次分析，在国家和个体两个层次上 (Teriman and Ganzeboom, 1999)。这些发展

已经以明确的方式进入了当代分层研究的作为范例的空间假设，也就是说，那些国家之下的地理变化对分层来说是不太重要的，地理可能

影响个人和社会，但仅仅是作为一个外生因素，民族国家定义了分层体系的边界，并且民族国家在比较分析中是独立的案例。

鉴于这些简化的假设可能对于国家和比较研究的发展是有用的，它们应该给予考虑。经济全球化意味着各个国家的劳动力市场正变得日益相互依赖。劳动力的国际迁移经常与对流出地和流入地国家的社会经济流动的预期联系起来，产生分层的国家体系之间的联系。这些发展破坏了国家是独立的实体和居住国是外在于分层社会过程的假设。尽管国家日益变得相互依赖了，有一些国家在实际上和理论上也是独立的。苏联和南斯拉夫的解体是明显的例子，但是在其他国家，像加拿大和西班牙，地理上集中的少数民族也经常鼓吹一些（空间）分离主义的形式。因此，我们需要一个更灵活的分析方法来定义地理上的单位。不管对于两个替代性的假设——

“地理上是有边界的”还是“国家之间是相互依赖的”——的研究结论是否牢固，这两个替代性的假设而不是固定的假设，对经验研究来说应该是研究的主题。

我们也能从把空间并入到单独的社会分析

中获益。一部扎实的著作探讨了“邻里”对个

人的社会经济成就影响的可能性（Jencks and

Mayer, 1990），尽管在这本书里报道邻里的影响

■

经常是微弱的或很难明确指出的，无论如何地理上的位置与社会分层是高度相关的。在最近几十年的美国，社会经济集团之间在居住上的分隔已经增加（Jargowsky, 1997），暗含着在个

体层次上的居住地的流动和社会流动与在群体层次上的邻里分隔和不平等是有较强的依赖关系的（Quillian, 1999）。然而，这些现象之间的

联系并没有得到很好的理解。有大量不同的文献研究社会流动和社会获得、邻里影响、居住地流动和居住地分隔，尽力解释清楚这些过程之间联系的经验 and 理论研究有揭示不平等产生的重要机制的潜力。

从微观层次到宏观层次：分层和不平等的过程

这个领域的最后和最有雄心的计划包括发展具体化微观过程的模型和把行为融进宏观层次的分层变化。大量的当代流动研究仅仅在微观层次解释个人在劳动力市场上的成功和失败，而有些研究者将宏观水平的组织、网络和市场机制置于首位。根据它的这个特征，单独来说，这种类型的研究不能告诉我们太多关于分层体制怎样和为什么维持和演化的东西。它不能揭

示太多关于不平等--个和分层内在相连的

概念——的决定因素。这些一般化研究的一个局部的例外是分析关于社会流动和社会经济获得过程的跨国和跨时间的系统变化的研究 (Treiman and Ganzeboom, 1999)。然而，即使这

些比较性研究的学者关心分层体制的变化，他们主要是受一般陈述的引导，诸如工业化和分层的那些联系，不能很好地在跨部门变化和时间的变化之间做出区分 (Treiman, 1970)。由此引起的研究典型地不能调查分层过程本身怎样影响其他的社会层次的条件，并且他们把宏观层次的影响看成在经验上与个体的行为和特征是相分离的，不能将其化约为个体的行为和特征。结果，这些研究很少注意分层和不平等变化的机制；也就是说，它们是比较静态的做法，而不是尽力阐明现存的分层体制可能蕴藏着转变为后来的体制的种子的方式。比较研究的局限的产生，部分因为社会经济获得的过程不是一个封闭的体系；技术的、政治的和人口的因素以通常我们认为作为外在的而不是仅仅作为过去流动和不平等的结果的方式作用于分层。这种局限也起因于我们对分层体系的动力机制有非常差的理解。

研究人口和社会经济的再生产是一种将流动嵌入于动态情境中的有限的努力。其要点在于，通过在异质人口中更新 (renewal) 的模型

的使用和将跨社会阶层的代际流动的信息结合

起来，努力解释社会经济特征分布的变迁（例如，Kremer, 1997; Mare, 1997a, 1997b; Preston and Campbell, 1993）。这些模型详细阐述了社会流动和人口过程的动态机制—包括不同的生育水平、死亡、婚姻和迁移——可能影响社会经济等级的变化。它们也提供了在个体行为和人口的总特征之间的明显联系。然而，这些模型的局限是它们在

范围上狭窄，并且在当前不适合分析市场限制、技术和工作组织的影响。无论如何，如果我们想理解分层和不平等的机制，它们展示了所需要的分析种类。

从社会流动到社会不平等

社会流动研究的古典动机（如Sorokin [本篇]）包含着找出社会流动和社会不平等的联系。于是我建议回到这种关怀，并且对通过概念上和经验上关系的混乱将社会流动和社会不平等联系起来的问题相应地做出更多正确的评价。例如，有如下一些问题需要考虑：

1. 比起程度低的不平等，在高度不平等的社会中，研究社会流动更利害攸关。

2. 社会不平等的模式可能影响流动的比率：例如，许多人是自我雇用，因此在他们的工作中大量的投资，代际流动可能比大部分人是为工资而工作时低（Simkus, 1984）。

3. 不平等对人们生活的和他们对不平等可能的反应的影响，依赖于他们是否把他们在社

会分层体系中的位置看成多少是永恒的（Sombart, [1903] 1976; Sorokin [本篇]; Sibley,

1942)。

4. 流动本身通过在劳动力市场上的供求影响不平等的变化。当流动模式上的变化影响为各种职位培训的工人的相对数量时，这些技术群体的相对工资可能变化，并且反过来，使雇主对各种类型的工人和引起的工作与薪水分布的需要的变化（Freeman, 1971, 1976）。

5. 工作和工资的代内流动通过在收入上“短期”变化的产生（对应于工人“永久性”收入的变化）影响收入不平等。任何时候的收入的不平

等在工人频繁流动的市场上比限制劳动力流动的市场要大（Gottschalk and Moffit, 1994）。

-这篇文章的这部分没有充分考虑上述类型的关系。由于流动和不平等

的相互依赖的关系，更不用提对西方工业社会过去四分之一世纪加剧的不平等差劲和极端的理解（1¹, 31(1¹1111-nane, 1992; Morris and Western, 1999),我们希

望未来的分层研究将弥补这一不足。

如果我们对主导影响流动和不平等的制度和人口机制采取更宽广的视角，对分层的科学理解将增长，希望新的努力将正式的行为理论和经验分析结合起来，灵活地考虑空间关系产生和反映不平等的方式，寻找研究个人行为与人口和制度特征之间的动态关系的方式。这是一个很高的要求，但是，如果我们想超越那些领先于社会流动和不平等是怎样产生的更宽泛问题研究的学者的问题，我们必须面对这些挑战。

(王水雄中国人民大学社会学系)

迁释：

1. 本文是专门为本书准备的初次发表的文章

David Grusky, Judith Seltzer 和 Donald Treiman

对本文草稿进行的评论让我受益良多。这项工作得到 John D.和 Catherine T. Mac Arthur

基金和 the Council on Research of the UCLA Academic Senate 的资助。

2. 空间局限排除了社会分层以各种方式也发生在学校之内的讨论。例如，学习经历能扩大或缩小学生之间在学习成绩上先前存在的不平等，因此也影响最终教育获得的不同，参

J5, Gamoran and Mare,^a Secondary School Tracking and Stratification ; Compensation, Reinforcement, or Neutrality?*American Journal of Sociology*, 94, 1989: 1146 - 83; 以及 Alan C. Kerckhoff, *Diverging Pathways : Social Structure and Career Deflections*. Cambridge : Cambridge University Press。

第 5 篇



分层的后果

生活方式与消费模式 兴趣、态度与性格 结论性评论

活J/



Thorstein Veblen

有闲阶级论

金钱的竞赛

一般认为，获取与积累的目的在于消费——不管是产品所有者的直接消费，还是依附于他的家属的消费，理论上，两者目的是相同的。这至少可以认为是经济上的获取行为的合理目的，理论所要解释的也只是这一点。这类消费当然可以认为是为了满足消费者的物质需要——物质享受——或者他的所谓更高需要——精神的、审美的、智识的或者其他种种需要；后一类需要是通过对产品的消费间接得以满足，其形式已为所有经济学读者所熟悉

但是只有撇开上述简单的意旨，才能说明产品的消费永远是积累的动机。这种存在于所有权根基下的动机就是竞争；正是相同的竞争动机持续刺激产生它的制度的进一步发展，和所有制制度所涉及的社会结构的各个方面的发展。占有财富就能赢得尊重；这是一种令人反感的特征。没有任何同样有说服力的东西能说明产品的消费，也没有别的能想象出来的动机可以解释获取行为，特别是没有任何别的动机可以解释财富的积累。

当然不应忽视是，在一个几乎所有产品都属于私有财产的社会里，对社会贫困人员来说，维持生计的需要是强烈的、始终存在的动机。那些经常从事体力劳动的阶级，由于生计不稳，赚

得少，积蓄少，对于他们来说，维持生计，提高物质享受，就成了他们在一段时间内的获取行为的主要动机；但是在讨论过程中，也会出现，即使对这些并不富有的阶级来说，物质需要动机的重要性有时也不像想象中的重要。另一方面，对于社会中那些主要关注财富积累的成员和阶级来说，维持生计或物质享受的动机从没有起重要的作用。所有权的起源和它成为一种人类制度，与最低生活水平无关。决定性的动机来源于一开始就追逐财富的邪恶本性，除临时的储蓄和例外，没有别的动机能在此后的发展阶段中侵占那么首要的地位……

在任何产品归各人所有的社会里，为了求得心理上的平和，个人所拥有的产品就不能少于他所熟悉的、与他处于同一阶级的那类人所拥有的数量；如果自己拥有的数量比别人多，这是极其荣耀的。但是一个人一旦获取了新的财富，并且习惯了已经获得的财富的新标准，这个新标准并不会比以前的标准让人立刻产生明显的更大满足。任何时候，人们总是以现有的金钱标准作为进一步增长财富的出发点；同时，这又反过来产生有关富足的新标准，以及自己与邻里相比较而产生的新的金钱分层。至于目前所关心的是，积累追求的目的在于以金钱的多少与社会其他成员比较，自己能否排在高位。如果这种比较对自己明显不利，一个正常的、普通的人就会对

自己当前的处境产生长期的不满；但是一旦他达到了社会中所谓的正常的金钱标准，或者这个社会自己所属阶级的标准，这种长期的不满就会被另一种心情所代替，这就是无止境地扩大、再扩大自己在金钱方面与平均标准上的差距。这种令人厌恶的比较从来不会令人满足，以至于在这场金钱名望的追逐中，即使这个人的排位比他的对手站得再高也不会令他满意。

这就是事情的本质，在任何个人情况下，对财富的欲望很少能得到满足，因此，对财富的所谓平均欲望或一般欲望的满足显然是不可能的。财富的分配无论多么广泛、平等、“公平”，但是社会财富的总增长无法满足这种需要，原因就在于在财富的积累中，每个人都想超过别人。如果，如同有时所想到的，积累的动机就是维持生计的需要或者追求物质享受的需要，因而社会总体经济需要随着生产效率的提高，可能在某一点上得到可以想象到的满足；但是，由于这种令人厌恶的对比，追逐名望的斗争永无休止，没有任何方法可以绝对达到这一点。

上面所说，并不表明除了在金钱地位上超过别人从而获得同伴的尊敬与忌妒外，获取和积累就没有别的动机。现代工业社会中，由需要产生的要求额外享受和安全的欲望，可以认为是积累过程中每一阶段的动机；虽然在这些方面，富足的标准反而受金钱竞赛习惯的很大影响。在很大程度上，这种竞赛形成了为个人享受和体面生活的支付方式和采购对象。

此外，财富授予的权力也提供了积累的动机。在原始社会，生活中占统治地位的信条要求个人不加分析、不加区别地与自己所属群体保持一致，但是当人类摆脱这种原始共产主义，人们并没有舍弃活动的目的性和对无效劳动的厌恶等人格特性。当人类进入掠夺时代，狭义地说，当自我追求成为生活的信条，这些特性就与他更为紧密地联系在一起，进而成为决定他的生活方式的普遍信条。对成功的追求和对无效的厌恶成为潜在的经济动机。这种偏好仅仅变换了表达方式和人类活动所指向的直接对象。在私有制王国，产品的获取与积累是显而易见达到目的的最有效方法；当自己对于人与人之间的对立有了更充分的认识后，希望成功的愿望——车间、作坊的本质——就越来会将其转化为在金钱成就方面超越别人的动力。相对成功，已被与别人令人厌恶的金钱对比所证实，成为行动的一般目的。当前已被接受的、行为的合理目的就是获得与别人的比较优势；因此，对无效率行为的憎恶在很大程度上是与竞争的刺激联系在一起的。它刺激了对金钱名望的追逐，就金钱成就而言，任何缺点和任何缺憾迹象都会令人深恶痛绝。富有目的的行为首先意味着直接指向或者导致由于财富积累而产生的令人信服的炫耀。因此，在促使人们积累财富的所有动机中，最重要的，无论在范围上，还是程度上，就是这种金钱竞赛的动机。

使用的术语“令人厌恶的”可能没有必要予以评论，对这个词所描述的现象，在此无需着意褒贬。从技术角度而言，这个词描述的是人与人之间的比较，从相对价值方面将他们进行排列与排序——从审美观念上或者伦理观念上——从而判断和确定他们自己或被别人能够合理接受的进行评价的相对维度。令人厌恶的对比是人们对财富的一种评价过程。

炫耀性有闲

如果没有其他经济力量或者在竞争过程中的其他因素的干扰，上面提到的金钱斗争就会立刻产生作用，促使人们勤奋工作，节俭生活。这种结果确实发生了，某种程度上，就下M阶级而言，他们获取产品的常用方法就是生产劳动。这

更能说明处于农耕社会中的劳动阶级的情况，在这一社会里，财产划分细致，法律和习俗能够确保这些阶级在他们生产的产品中分得或多或少绝对确定的份额。这些下层阶级任何时候都不得不劳动，因此，至少在他们阶级内部，劳动并不是件丢人的事情。确实，劳动是他们认识和接受的生活模式，工作有效率的好名声能使他们在竞争中产生几分自豪，毕竟这往往是他们唯一的竞争方式。对于那些获取和竞争仅仅可能发生在生产效率和节俭方面的人来说，对金钱名望的追逐某种程度上只有进一步克勤克俭才能起作用。但是竞赛过程中某些附属特征，以后还会提到，对于金钱优势阶级还是低等阶级都会产生很大的限制，并且在某些方面会改变竞赛。

但是与金钱的上层阶级截然相反，这是我们马上要关注的问题。对于这一阶级，也不缺少勤劳与节俭的动机；但是其行动受到金钱竞赛的附属要求的极大限制，以至于在这方面的任何愿望都是特别过分的，任何勤奋动机都归于无效。在竞赛的附属要求中最必要、最普遍的一条就是逃避生产劳动.....

在掠夺文化时期，劳动与人们脑海中的懦弱和对主人的服从等联系在一起。这是地位低下的标志，因此，这种人也会被最上层的阶级所不屑。在这种传统下，劳动是卑贱的，并且这种传统从没有消失。相反，随着社会差别的扩大，这已成为自古以来不容置疑的公理。

为获得和保持人的尊严，单纯拥有财富或权力是不够的。财富或权力

必须能够显而易见，只有让别人看得见，才能让人尊重。财富的显露不仅给别人以深刻的印象；还使别人切身感受和时刻警醒这种重要性，但是这不足以建立和保持自我满足。在所有文化中，除了最初的阶段，每个正常的社会组成人员都会用“体面的生活环境”、免予“繁重的体力劳动”来满足和维持自己的自尊。无论是在生活水平上，还是在日常活动的种类和数量上，被迫偏离他的有关体面的习惯标准，既使不顾及同伴的褒贬，也会认为有损自己的人格尊严。

自古以来，人类生活方式中理论上的尊卑之别保持至今。因此，很少有上层阶级对粗鄙的体力劳动不怀有本能的厌恶。在某种程度上，一旦涉及日常生活中所认为的是体力服务的职业，我们就会有一种宗教仪式上的不干净逐渐成为现实的感觉。所有具有精致品位的人都认为那些仆役从事的工作更是一种精神污染。粗俗的生活环境，简陋（也就是说，不昂贵）的住宿条件，低贱的生产性职业都应毫不犹豫地予以谴责和避免。这些都与令人心旷神怡的精神生活——“高级思想”——是不相容的。从希腊哲学家们的时代至今，思想丰富的人都认识到一定程度的闲暇、从日常的生活琐屑事务中解脱出来等是使生活有价值、丰富多彩或者无可指责的前提。在所有有教养的人眼中，有闲生活本身和其结果都是美妙的、高贵的。

闲暇和财富的其他炫耀方式，这种直接、主观的价值无疑大多是从属的、派生的。这部分原因是将闲暇效用作为一种获取别人尊敬的反映，部分是一种精神替代的结果。从事劳动被认为是下层阶级的通常表现[•]，因此，它来自自身，由于智力缺陷，本质上是卑贱的。

炫耀性消费

在掠夺文化的早期阶段，仅有的经济分化表现为健壮男人所组成的尊贵的上层阶级与由从事劳作的妇女组成的卑贱的下层阶级之间的笼统区别。按照当时流行的典型生活方式，男人有权消费女人生产的东西。至于妇女的消费，相对于她们的工作来说是次要的；这只是她们维持体力劳

动的方式，没有哪一项消费是直接归自己享受和为了生活的充实。不劳而获是值得尊敬的，首先，这是有本领的标志，是人的尊严的必要前提；其次，它自身实际上就充满荣耀，特别是消费值得弄到手的物品。消费精致的食品，通常也包括珍贵的饰物，对妇女、儿童来说是

一种禁忌；对男性下层阶级（奴隶），这种禁忌同样有效。随着文化的进一步发展，这种禁忌可能转化为或多或少带有强制特征的简朴风俗；但是，无论维持这种E别的理论依据何在，不管是禁忌还是普遍的风俗，消费的这种普遍方式所具有的特征并没有轻易改变。当进入残酷的工业阶段，伴随着基本的奴隶制度，一项基本的原则，或多或少应当严格遵循，就是低贱的、勤劳的阶级只能消费维持生计之需。理所当然，奢侈与享受属于有闲阶级。按照禁忌的要求，某种食品和某种更为特别的饮料，只能严格提供给上层阶级.....

随着财富的积累，有闲阶级在功能与结构

S

上进一步发展，阶级内部出现了分化。出现了具有相当复杂程度的等级制度。这种分化随着财富的继承和随之而来的身份的继承而进一步加剧。伴随着身份的继承，就出现了有责任的有闲的继承；有能力传承有闲生活的绅士可能并不能让后代继承足够的财产，以维持尊贵的有闲生活。高贵血统的传承可能没有足够的产品来满足尊贵的任意消费。因此，产生了贫困的有闲绅士。这种半特权的有闲绅士属于等级制度中的一部分。那些等级较高和最高的富有的有闲阶级就出生、财富，或两者而言，就胜过庶生的、财力弱者。那些等级较低的，特别是无钱的，边缘性的有闲绅士只得通过投靠或效忠的方式，依附于大的名门望族；这样他们能积攒声誉，或者从领主处得到维持有闲生活的方式。他们就成为门客、随从或仆人；接受领主的供给与赞助，这些人就成为领主等级和富余财富替代性消费者的标志。这些依附别人的有闲绅士中，许多自己就拥有一定的物质财富；因此，他们中除少部分外，许多人基本上很难归为代理性消费者。他们中的许多人尽管算作领主的随从或食客，但是他们没有资格算作替代性消费者。此外，他们中的许多人，以及等级稍低的贵族中，自身也有一定数量的代理消费者，例如妻子、儿女、仆人、随从等。

在代理有闲和代理消费的整个分级结构里，规则要求行为以某种方式、情境或标记，清楚地表明给予这些有闲和消费的领主，由此增进主人的荣誉。这些替主人或领主消费和有闲的人，体现了花在他们身上的投资，目的是为了增进主人或领主的荣誉.....

随着奴役的消亡，从总体上说，依附于任何绅士的代理消费者的人数是减少了。扮演代理有闲的依附者的人数当然也有减少，也许减少的

人数更多。总体上，虽然不完全一致，但这两类人大体相当。首先被授予这种权力的依附者是妻子，或原配；正如可以想象到的，在制度的随后的发展中，有此资格的人数逐渐减少，最后只剩下妻子享有这种权利。在社会上层阶级中，这两类人还大量存在；当然，妻子的事务会由一定数目的仆人扶持。但是，当我们自上而下考察社会等级，我们就会发现只有妻子单独拥有代理有闲和代理消费的职责。这种情况在西方社会中只发生在中下阶层○

这就出现了奇怪的反常现象。通常能够看到的事实是在中下阶级，户主不可能制造有闲的假象，由于环境的逼迫，他只能将有闲搁置一旁。但是，为了家庭和户主的名声，中产阶级的妻子仍然拥有代理有闲的职责。在任何现代工业社会里，从上至下考察社会阶级，一个重要的现象——户主的炫耀性有闲——在相对较高的等级里消失了。中产阶级的户主，受经济条件所限，

只得依靠自己的双手谋取生活，已经减少了炫耀性有闲，从事的职业一般具有很大的产业生产特征，就像现今的一般商业人员的情况一样。但是一个派生的事实是——由妻子所表达的代理有闲和消费，以及仆人们表现出的附属性的代理有闲——作为追求声誉的习俗仍很流行，没有减弱。我们可以经常看到男人刻苦工作，目的是让妻子用合适的方式，替他表达社会通常要求的某种替代有闲。

由妻子表达出来的有闲，当然不是简单的游手好闲，或者懒惰等表现。妻子们几乎总是假装从事某种工作、家务或社交活动；仔细分析，很少或根本没有其他目的，只是表明她们自己不需从事任何生产活动或其他实际工作罢了。中产阶级的家庭主妇付出时间和精力所从事的日常家务，很大部分属于这种性质。并不是她关注家庭事务，在美观与整洁方面产生的效果不合于有教养的中产阶级男人的口味；而是指爱好装饰家庭、布置整洁等是在财富准则下一种可选择的指导下形成的品位，它只不过正是要表明这是浪费精力。这些效果使我们愉快，主要是因为我们被教导去发现它们是愉快的。一进人家庭事务，形状与色彩如何恰当搭配，以及其他目的，用合适的术语都可以归为审美；不可否认，这种效果有时确实能获得某种真实的审美价值。这里需要着重指出的是关于生活的舒适，家庭主妇的工作受传统习俗的影响，这种习俗的形成受制于炫耀性地浪费时间和物力的法则。美感或舒适一旦实现——即使实现，也多少是

偶然情况——定是满足符合浪费精力的伟大

经济规律的方式和方法取得的。在中产阶级家庭的日常用品中，较为尊贵的、“中看的”那部分，一方面属于炫耀性消费，另一方面是用来表明是由家庭主妇替代性有闲的用品。

即使在难以满足代理性有闲要求的金钱标准之下，要求家庭主妇仍然代理性消费的做法仍很流行。任何为了礼仪上的整洁等浪费精力的虚假现象已很少见，肯定不会故意表现出有闲的假象，但是为了体面，仍然需要家庭主妇为了家庭和户主的名声炫耀性地消费财物。因此，作为这一古老制度演变出来的后果，妻子最初是苦工和男人的财产，无论是实际中和理论上——男人消费的产品生产者——转变为男人生产的产品象征性的消费者。但是，理论上她们仍然明白无误地是男人的财产，因为日常中表现代理性有闲和消费只是不自由的奴仆必须遵守的标志。

这种由中下阶级家庭实行的代理消费，不能作为有闲阶级的生活方式的直接体现，因为这一金钱等级的家庭不属于有闲阶级。可以说，在这里有闲阶级的生活方式再一次得到阐述。就声望而言，有闲阶级处于社会结构的顶点，因此，它的生活方式和价值标准就成为社会有关声望的标准。遵守这些标准，就成为所有等级较低的阶级的责任。现代文明社会，社会阶级之间的分界线变得模糊与短暂，上层阶级推行的名望标准发展到任何地方，尽管会有稍微的抵触，它都会扩大其强制性影响，从社会结构的顶端扩展到最低层，其结果是，每一阶层的成员都把上一阶层流行的生活方式作为体面的模式，并且全力争取达到此模式。由于害怕失败导致的丧失名声和自尊的痛苦，他们必须遵守现存的规则，至少表面上如此。

在任何高度组织的工业社会，好的名声的基础最终取决于金钱力量；显示金钱力量，从而获得或保持好名声的方式就是有闲和炫耀性消费。相应地，这两种方法在各等级中自上而下都仍很流行；在较低阶级这两种方法大部分由家庭的妻子、孩子表达。等级更低的阶层，任何有闲，即使是表面上的，对其妻子来说也是不切实际的，但是还是存在炫耀性消费，这种消费由妻子和孩

子来行使。家庭中的男人在这方面也一样，事实上，她一般的确如此；但是再下降到贫困水平——处于贫民窟边缘的那一种——的男人，目前还包括孩子，实际上不再为了外表而消费任何有价值的东西，妇女实际上成为维持家庭金钱体面的唯一代表。社会上没有任何阶级，甚至最贫困的阶级，会放弃通常的炫耀性消费。这类消费的最

后一项万不得已是不会放弃的。金钱体面的最后一点装饰和遮掩丢失之则，再大的凄苦与不适也得忍受。没有任何阶级、任何国家在物质缺乏的压力下，拒绝对更高阶层的或精神的需要。

从前面对炫耀性有闲和消费的发展的调查，表明两者都有实现好名声的目的的效用。获得好名声是通过浪费来达到的，这一点两者也是相同的。一种情况是浪费时间和精力，另一种情况是浪费财物，两者都是证明拥有财富的方法，两者习惯上被认为是相等的。两者的选择只是如何表达方便的问题，除了受别的礼仪标准的影响，这些标准来源不同。出于方便考虑，在经济发展的不同阶段，人们可以任意选择。问题是 为达到目的，这两种方法中哪一种最有效，不同环境中的不同用法已经回答了这个问题。

只要社会和群体规模小，结合紧密，坏事就会传千里——就是说，只要个人在荣誉方面自己所处的环境还只局限于他的熟人和邻居闲谈范围——两种方法的效果都一样。因此，在社会发展的初期，两种方法的作用大致相同。但是，当分化进一步加剧，有必要进入范围更为广泛的人类环境，消费开始压倒有闲，成为通常的礼仪方式。在和平的经济发展时期后期，更是如此。如今的通讯方式和人口流动使个人暴露在公众面前，除了展现自己能够赚到的财富（也许还有教养），尽管已被人们直接关注，没有别的方式来判断他的声望。

现代工业组织在另一方面起着同样的作用^ 由于现代工业制度的紧张程度，常常使个人与家庭成员的接触，除了碰面，没有任何别的接触。邻居，机械地说，常常不是社交意义上的邻居，甚至不是熟人；但是他们一时的好评仍然具有很高的效用。给这些日常生活中关系并不密切的旁观者显示金钱能力的唯一可行方法就是不停地证明自己的支付能力。在现代社会，人们参加大的集会的次数增多，在这些地方人们并不知道个人的日常生活，如教堂、剧院、舞厅、旅店、公园、商店诸如此类。为了给这些临时的旁观者留下印象，并且为了在他们的旁观下能够使自我满足，就必须把自己的金钱能力表露明显，一览无余。因此，显然目前的发展趋势，与有闲相比，炫耀性消费的功效逐渐加强.....

品位的金钱法则

在很大程度上，金钱礼仪的要求影响了对商品的审美观念和实用观

念。有些商品之所以受欢迎，是由于它们是炫耀性的挥霍；它们可以感受到的实用性多少与加之于表面用途上的挥霍和不恰当性成比例。

由于习惯于欣赏商品的高价位，由于习惯于将美等同于名声，因此导致一件价钱不高、但很漂亮的商品就不漂亮。这样的事情常会发生，比如，有些美丽的花常常被当成是令人厌恶的杂草；对那些负担不起更加贵重、奢侈的花的中下阶级来说，他们就接受和喜欢那些相对容易培植的花；但是这些花就会被另一些人认为俗不可耐，因为这些人买得起价钱昂贵的花，他们所受的教育就是要买花主价格高的花，价格越高，花就越漂亮；甚至，有些花并不比这些花漂亮，只是培育的成本高，就会受那些爱花成癖的人的追逐，他们的品位就是在这种优雅环境严格指导下

培养起来的。

社会阶级不同，品位也不同，这种情况在别的消费性物品，如家具、住房、公园、花园的消费中也是显而易见的。对于这些物品的有关美的见解的分歧，并不是单纯的有关美感的规则的不同。这不是在审美方面与生俱来的制度性的差别；而是有关声誉标准的差别，它详细说明了哪些物品恰当地属于舆论指向的某一阶级值得尊敬的消费范围内。这是礼仪传统上的差别，遵守这些传统，消费的时候明白这些品位和艺术品的意旨，就不会出洋相。除了由于某些别的原因可以略有变通外，这些传统或多或少是严格由阶级平常的金钱生活水平所决定的。

(何慧丽中国农业大学社会学系)

Pierre Bourdieu

差别：关于品位鉴赏的社会评判

社会空间

不同阶级（和阶层）的分布极其广泛，既有在经济和社会资本方面都极其富有的，也有在这两方面极其贫乏的阶级（见图1和2）。专业人员有着高收入和高资质，大多（52.9%）出身优越（专业人员或高级行政官员），能够得到和消费大量的物质和文化产品，他们几乎在各方面与

那些办公室的工作人员截然不同，后者资质低，一般出身于工人和中产阶级，能得到和消费的产品较少，他们得把大部分时间花在挂念生计和改善家庭生活上。而前者却不同，他们与熟练和半熟练工人更是完全不同，更别说与那些不熟练工人或农场劳动者相比，即与那些低收入、无资格、几乎完全（90.5%的农场劳动者，84.5%的不熟练工人）出身于工人阶级的人完全不同。¹

产生于资本总量的差别几乎总是隐含着——无论从一般意识还是从“科学的”知识体系方面——第二层次的差别，这种差别在每一个由资本总量确定的阶级里，是用来区分按不同财产结构所确定的阶层，例如根据在各种资本（经济和文化的）中他们的总资本的不同分配进行划分。

一旦考虑总的财产结构——并且，不只是像19世纪那样在既定结构中肯定考虑“出身”“命运”或“天资”等诸如此类的居支配地位的因素——则他就掌握了在不同资本之间对分配结构做出更为精确分类和观察其特定影响的方法。举例来说，这也许是对称的（正如专业人员的情况，他们兼具很高的收入和很高的文化资本），也许是不对称的（受教育程度较高的中学教师和雇主，前者文化资本丰富，后者经济资本占优势）。因此，人们发现两种类似的身份地位。一种是通常靠继承经济资本进行再生产的阶级——较高层次的工商业雇主，中级水平的技工和零售店店主——与此相对的是另一种继承的经济资本最少（当然是相对地），再生产主要靠文化资本——较高水平的高校和中学教师，中级水平的小学教师……

图1a社会地位空间（用黑色表示）/生活方式空间（用灰色表示）



父亲



高等教育

维奥希那基斯 魏伯恩布列兹

《原样>

左岸腰览馆 先锋集^

欣剧

艺术书籍 游览展览

非商业



钢琴古玩商店 科隆音乐会 高尔夫桥牌 鸡尾酒 雷诺瓦德飞 每周工作
50~60小时

艺术品收藏 右岸展览馆 艺术启蒙

遗产

高校教



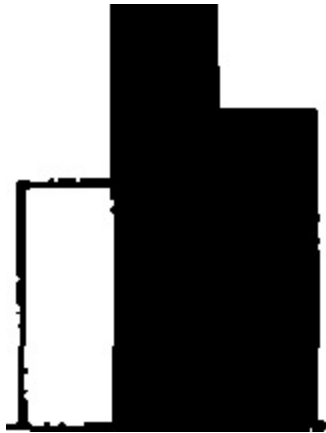
2.1个孩子 收入**83,000**法郎～ 消费**57,1000**法郎

威士忌瓦萨列吊

艺术创作/

康定斯基 布莱希特 杜桑

TEP TNP



中餐馆 法岡音乐 政治或哲学论文 《现代》

巴赫

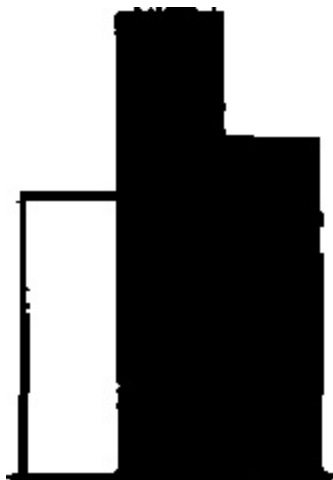
《批界报 外语

《拓展》

冷冻食品

爬山

_家象棋



研讨会

私营部门主管 ✕

工作40~50小时 巴黎地区

工程师 ↗

中学老师 ✕

2个孩子

科诺家具

公共部门主管 →

信封卡 拼字

飞机旅行 航海

音响

股票

网球滑冰 第二奂培子 郊区地产 巴黎大道剧院 购房 摄录机 矿泉疗养院



巴洛克 戈雅 卡夫卡 法W文化

版画烧烤

音乐维瓦本第快报郁特M罗

罗曼蒂克教堂法Ni喜剧

游泳 」

沙拉

汽车俱乐部 驾驶外闽汽车

收入**102,000**法郎

酒店假期

拍卖

消费**47,000**法郎

工作餐 标致**504** 雪铁龙DS GS

贸易

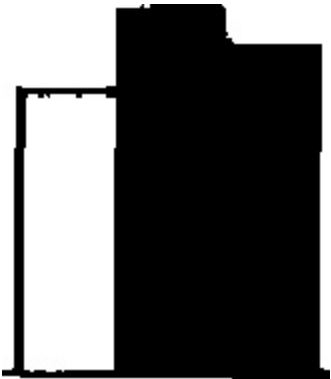
2.1个孩子 工作**50~60** 小时

W史小说 W史传奇 演讲

收入**62,000**法郎

银塔

音乐大厅



XX)的城镇

《新观察家》

消费**40,000**法郎布罗海尔 >**100**, _人的城区

周期性假期乡村行走野营 租房

<**50**, (业主

雷诺16

矿隶水

袭古尔奖

父代雇主

	布哈松		
--	-----	--	--

文化资本®	拉法耶 门	《震M报》	经济资本⊕
经济资本©	雅克·多伊	居伊·德加爾	文化资本e

父代BEPC

商业利润

工资/薪水 心理学

柴可夫斯基比才

电I 播 iJI/in

拉威尔

雜 f 斯织山盔 文纺登生 拉

特浪高艺 斯冲凡陶

电影俱張部 瑜珈 小客车 现代爵士

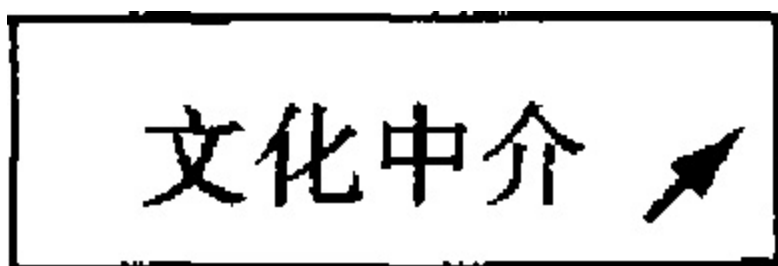
社会和医疗服务ø





汽车杂志

男人 女人



维安 具有离 工作40个小时等教育 牛仔服 的起点



摄影阿兰·德隆蓝色狂想曲披头士乐队

雅Vi*布M

图1b社会地位空间（用黑色表示)/生活方式空间（用灰色表示)



收入**35,000**法郎 1.7个孩子

低级商业主管/

《法竺西晚报》欧洲1 V

雷诺6 雷诺10

希姆卡1100

小学教师 ➤

离中毕业

集邮

{科学与生活)

古迹

图书馆

消费**36,000**法郎轻屏剧 BEC-BEH

技术员

BEI

城堡

夜校

郁特里罗 法国内地

低级行政主管+

父代CEP

民间舞蹈 杂技

工作**4045** 小时

马戏

BEPC **1.7**个孩子

餐 诺8 阿森纳

西耶拉

阿里戴

卢森堡电台 法式滚球

皮杜拉•克拉克马里阿诺



T.罗M 1.9个孩子



汽车维护缝绍

_助

商业雇员刁

持里斯 多样性 展览 S克斯

《自由巴黎人报: 葛#利

爱情故率 戴利

恐怖小说 路易•德菲奈斯

436

第五篇

分层的后果

工头

厨艺



CAP-BP

收入**21,000**法郎 **1-9**个孩子

地K性报纸 啤酒 A行车 钓鱼娱乐集会

齊险故事

电视

看体育比赛

开胃酒 烈性灼酒

工作>**60**小时

村民

农业收益 **3**个孩子

半熟练工人

收入**18,000**法郎~消费**26,000**法郎 每周工作**45~50**小时

纸牌足球

费尔南德

碧姬*芭杜

开释酒 烈性白酒

雷诺4

熟练工人+

集体舞会

2.8个孩子

橄榄球

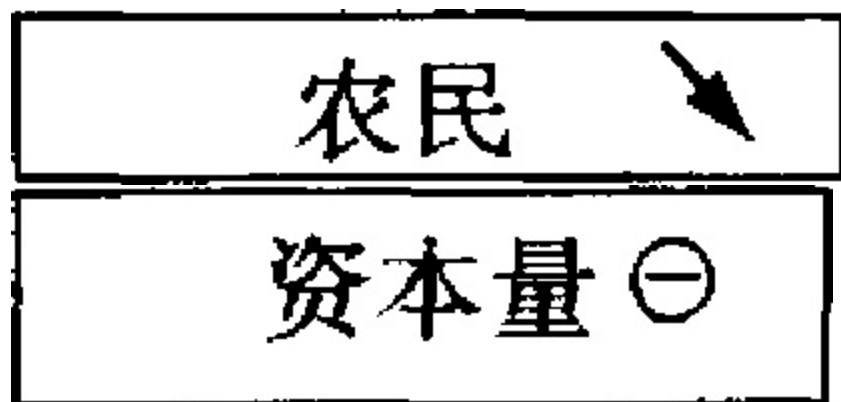
肋包意大利面 ■般红酒 咸肉

手风琴



收入**13,000**法郎

无资质证书 无资质证书的父亲



惯习

这里描绘的社会空间可以用图表来表示，这一简单的事实表明这是一种抽象的展示，就像一张地图，精心构建一种鸟瞰式的视角，一种普通代理人（包括社会学家及其读者，按照他们通常的举止方式）看待社会世界的全景式的视角。只要简单地看一眼——这是它富有启发性的价值——这是代理人从整体和多元的联系中从来不能理解的处境，社会空间是日常生活中的行动空间，有它保持或者标志的距离，邻居之间的距离可能比陌生人更疏远，所谓的几何空间是一种有着日常经验的“移动着的空间” (espacehodologique)，具有间隔和非连续性。

但是要注意的最重要的事情是，这种空间问题产生于空间本身——代理人对这一客观空间的看法取决于他们在这—空间中所处位置，以及通常表达出来的所要传递或保留的内容。因此，社会学中许多用来称呼组建阶级的词汇都来自日常用法，它们用来表达（普遍争议）一个集团占有另一集团的观点。仿佛沉溺于追求更大的客观性，社会学家们几乎总是忘记了他们分类的“客体”，不但导致了客观的可以分类的行动，而且也产生了不再客观但是自身可以分类的运作方式。社会学家对阶级的划分形成了代理人提出的可以分类的行动的一般基础，同时也是他们对其他代理人的行动和他们自身行动进行分类判断的一般基础。惯习不但是客观的可以分类的判断的生产性原则，而且也是这些行动的分类体系 (principiumdivisionis)。正

是在定义惯习的两种能力间的关系中，产生可以分类的行动和成果的能力，和区分、欣赏这些行动和产品（品位）的能力，展示了社会世界，如生活方式空间的建构过程。

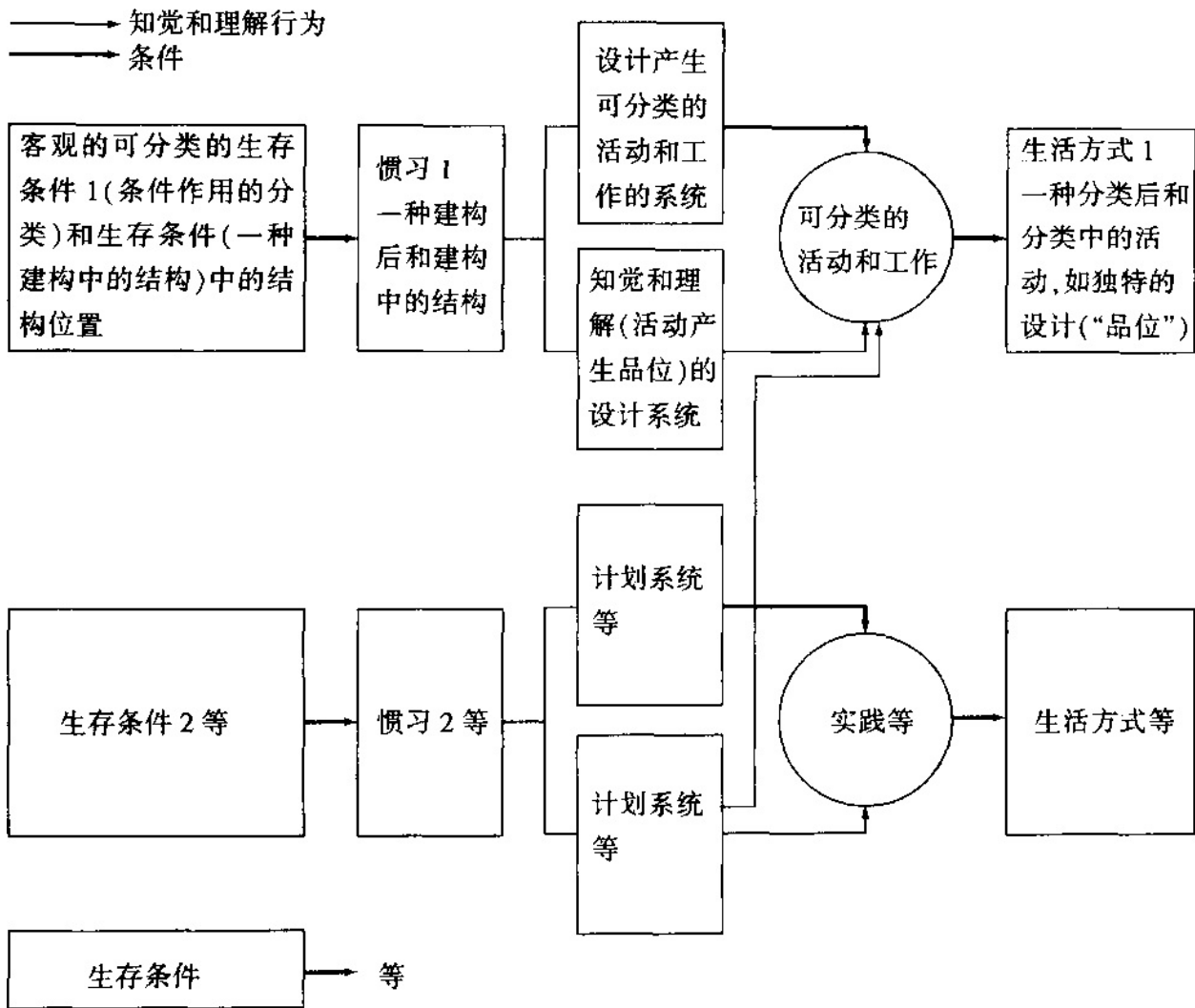
建立在经济、社会条件相关特征（资本总量和构成，无论是同期的还是历时性方面）与生活方式领域中相应地位相关的独特特征之间的真实联系，只有当惯习作为一种既可以解释可分类的活动及其成果，又可以解释判断它自身已被分类的生产公式时才变得可以理解，使这些活动和工作成为独特的符号体系。当一个人提及教师的贵族式禁欲主义或小资产阶级的权利时，他不仅仅逐个描述这些集团，最为重要的是他还提及他们的财产，而且是在尽力说明产生他们的所有财产以及产生他们或者别人的财产所有判断的原理。那种惯习必然被内化和转变为一种产生富有意义的实践和赋予了意义的感知的气质；它是一种普遍的、能够转换的气质，它实现了内含于学习条件中的必需品的系统的、普遍的运用——超出了被直接学到的东西的局限。那是为什么一个代理人的全部实践（或者相似条件下产生的整批代理人），不仅

由于它们是同一（或相互可更换的）方案的应用产物而成了体系，而且从体系上有别于构成别的生活方式的活动的 原因。

因为不同的生存条件产生不同的惯习——产生可适用的体系，通过简单的传递，应用于最为变幻不定的实践领域——被不同的惯习引起的实践显现出系统的结构特征，以差异区别的体系形式表明了客观地体现在生存条件中的差别，这些差别能被代理人领悟到，当他们被授予必要的感知和鉴赏提示，为了区别、解释、评价他们的相关特征和作为生活方式的功能（见图3）。²

惯习不仅是一个建构中的结构，组织实践和实践的感知，而且是一个已经建构的结构：组织社会世界的感知的分成合乎逻辑的阶级的分类原则，本身就是使社会阶级的分类内在化的产物。同时，每一阶级地位的确定，是通过其内在特征和导源于阶级地位体系中所在位置具有的相互特征，这也是一种有差别的体系，有不同位

图3生存条件、惯习和生活方式



置的体系，即任何事物的区别就在于是否具有某种属性，特别是与它截然不同的事物更容易区分；社会身份通过差别予以确定与体现。这意味着必定体现在惯习的气质中的是地位体系的整个结构，就如它占据这个结构中的某一特定位置表现自己在生活地位中的经历。结构中最根本的对立（高/低，富/穷等）倾向于把他们自身建成实践的根本上建构性原则和实践的感知。作为一个系统地表达这一阶级地位固有的强迫性和自由，以及组成这一位置的差别的不断产生实践范围的体系，惯习认识到地位间的

差别，这种领悟是通过已分类、正在分类的实践（别的惯习的产物）间的差别形式，按照区别原则，它们本身就是这些差别的产物，使它们协调一致，因而趋向于将它们看做是自然的。

尽管一再强调，反对各种形式的机械主义，社会世界的一般经验是一

种认知，它对于认识同样重要——与意识自发产生的幻觉截然不同，这正是许多“阶级意识的觉醒”的理论所指出的——首因印象是一种错误的认识，也是对已经建立在脑海中的旧有事物的认识。因此，生活方式是惯习的系统产物，通过惯习的范围领悟其相互

联系，转换成社会认可的符号系统（如“高贵的”“粗俗的”等）。地位和惯习的辩证法是把资本的分配、权力关系的平衡转变成可领悟的差别、具有独特特征的体系的炼金术的基础，也就是说，符号资本、合法资本的分配，错误地认识了客观真相。

作为已经建构的产物（*oupsoperandi*），这一建构（*modus operandi*）中的结构通过按照不同领域的特定逻辑的重新阐述而产生，一个特定代理人的所有实践和成果都客观地与他们自己协调一致，无需对一致的刻意追求，追求客观地与同一阶级的所有成员和谐共处，无需有意追求整齐划一。惯习不断地产生实际的隐喻，也就是说，转换（其中运动的惯习的转换只是一个例子），或者更精确地说，系统的变换需要特定的条件，以便惯习能够“产生实际作用”（以至于，例如，也许被认为总是以节俭表现自己的禁欲主义观念，在某一特定情况下，可能以贷款的方式表达自己）。同一代理人的实践，更广义地说，同一阶级的所有代理人的实践，都拥有风格上相似性，使他们中的每一个都可以成为其他任何人的隐喻，实际上，他们都是从一领域到另一领域同一行动计划转换的产物。一个明显的范式也许是对“笔迹”的处理，一种总是产生相同笔迹的模仿文字的独特方法，也就是说，书写形式，尽管存在由于表面（纸或黑板）或者工具（钢笔或粉笔）不同而产生的所有大小、材料或颜色的差别——尽管，因而也有肌肉的不同运动——都体现了一种马上就能感觉得到的熟悉的相似性，好比借助所有的风格或行为举止特征来识别一个画家或者作家，就像通过走路姿势来认识一个人一样准确可靠。

系统性体现在产品可再生产的普遍的规律里，因而它也可以在建立普遍的规律为目的的方法里找到。³它能在所有财产中找到——财产——个人和集体用来包围自己的，比如房屋，家具，绘画，书籍，汽车，美酒，香烟，香水，衣服，以及用来表明其独特性的实践活动，比如运动，游戏，娱乐，只是因为它是惯习和所有统一的、有效的实践原则的综合统一。品位，占用（实质地或象征性地）某一阶级已分类或正在分类的物体或行动的偏好和能力，是生活方式的有效准则，是表达每个象征性的细小空间、家具、衣物、语言或身体方面独特逻辑所具

有的同一表达意图的统一的独特偏好。每一生活方式方面“象征着”其他，用莱布尼茨的话来说，也代表着自己。这是一个老木匠的世界观，他管理自己的预算、时间或身体的方式，他的对语言运用和衣服的选择，都充分地体现在他对工艺细心的、无可指责的道德原则上，体现在为工作起见的工作审美观上，这使他通过倾注于产品中的细心和耐心来品味自己产品的美观。

体系的相四配特征，包括人——人们谈到一对“非常般配的夫妻”，朋友们可能说他们有着同样的爱好——是通过爱好组织起来的，可能非常偏颇地具有意识的体系的分类规划，就像一个在等级社会成长起来的人一样，虽然生活方式不断成为韦伯所称的“生活方式的模仿”问题。爱好是与一个人有关的所有特征相互调适的基础，这也是人们彼此相互巩固关系的一种古老的艺术；人们有意无意地透露出来的无穷的信息不断地支持和巩固彼此的关系，提供给警醒的观察者与艺术爱好者相同的喜悦，艺术爱好者的喜悦来自对沉冗的和谐分配所产生的对称与一致。由于这些沉冗所产生的过度决策会越来越强烈地感受到，因为不得不分开来观察与测量的不同特征在一般的感知中互相强烈地渗透；实践中透露的每种信息（如对一幅油画的鉴别）都会变味——并且，如果它偏离大概可能的特征，将被矫正——受此前或即刻领悟的全体特征的影响。那

达，如作为一种独特的生活方式，分配中的独特

一是具有客观特征的

就是调查为什么倾向分离特征——比如，通过把所说的事物同说的方式分开——和将他们与体系的相关特征分离，使每一点，阶级之间，特别是小资产阶级与资产阶级之间偏离降到最小化的原因。在资产阶级生活的普通情况下，关于艺术、文学和电影的陈词滥调与他们个人所宣称的平稳的语调，缓慢的、随意的措词，隐晦或自信的微笑，做作的姿态，剪裁得体的服饰和资产阶级的沙龙是密不可分的。

品位是事物变换成独特的和醒目的符号，从连续的分布变为不连续的对立的实际主宰；它引起了体现在身体的生理状态到有显著特征的象征状态之间的差别。它把已分类的实践、阶级地位代表了其本身（通过爱好）客观地转变为具有分类性的实践，也就是说，转变成阶级地位的象征性表示，通过它们的相互关系和以社会分类计划形式来领悟他们。品位因而是具有独特特征的系统的来源，这些独特特征被任何拥

有关于分配中的独特符号和位置关系的实际知识的人当作某种特定阶级生存条件的系统表

符号和位置之间的关系—宇宙世界（通过科学的构建予以阐述）和生活方式这一多少并不客观的宇宙世界（为了或通过一般经验而存在）之间的关系。

作为社会空间结构内化产物的这种分类系统，它以通过对空间中某一特定位置的经验带来冲击的形式，在经济的可能性和不可能性的限制中（它倾向于以自身的逻辑进行再生产），是适应于某一地位内在规则的行动发动机制。它不断地把强迫性转化为策略，限制偏好，并且没有任何机械决定论；它产生一系列的构建生活方式的“选择”，这偏离了它们在对立与联系的系统中它们所处位置的意旨，如它们的价值。⁴这是一种由强迫性组成的美德，它不断地通过诱导相对于作为产品的条件的“选择”，将强迫性转化为美德。正如人们看到的，无论何时社会地位的变化将惯习放到新的环境中，以至于其特定功效被分离，这是品位一对必需品的爱好或对奢侈——而不是收入的高低要求行动服从这些资源。通过品位，一个代理人拥有他所喜好的东西，因为他爱好他所拥有的，也就是说，在分配中实际给予他的和分类级别中合理分配给他的财产。⁵

空间中的一致性

脑海里牢记所有上述事实，特别是惯习的有效计划应用到——通过简单的传递——与行动最不一样的领域这一事实，你就能够立刻明白，与行动的不同领域中的不同阶级相联系的行动与产品是通过彼此具有一致性的对立结构组织起来的，因为他们都与阶级地位间的客观对立结构有着一致性。在这里我不奢望仅仅用几张纸就能证明这项努力建立起来的工作的整个剩余部分——又不想让读者只见繁琐分析的树木而不见森林——所以我将主要想非常简明扼要地指出，社会空间的两大主要的组织原则是如何支配文化消费空间的构成和改进，以及，更广义地说，如何支配整个生活方式的构成和变更。

在文化消费里，主要的矛盾，以总资本价值形式，是显贵们，少数在经济和文化资本中最富有者，由于其稀有性所决定的行动，与社会上所定义的粗鲁者的行动，因为他们的随便与普通，是经济和文化资本上最贫穷的人，之间的矛盾。居于中间地位者的行为被认为是矫揉做

作，因为在雄心勃勃与可能性之间存在明显的差别。与在统治阶级的眼里，被刻画成强迫性贫穷与无道理的松懈的结合的被统治阶级相反，统治地位的审美观——其艺术作品和审美气质是非常具体的

——提倡安逸和禁欲主义相结合，如，自我强加的严格、节制、节约，这是能得到证实的，因为这绝对是优秀的表现和紧张中的放松。

这种根本的对立可以根据资本组成来详细说明。通过以有利于他们占用的手段，一方面是全部或主要的文化的占有，另一方面是主要的经济的占有，以及通过源于他们的艺术作品间的联系的不同形式，统治阶级的不同阶层在他们的风格、目的的定位上是如此的不同，甚至有时是如此地反动（资产阶级和艺术家之类的人），⁶以至于他们容易忘记他们对必需品有着同样根本的需求，以及与那些需要必需品的人仍然有关联，也忘记了每个人追求对合法的文化商品和有关的符号利益的绝对占有。既然统治阶级中占优势的小部分人（资产阶级）需要高度的艺术来否定这个社会世界，他们倾向于赞同一种容易和简练的享乐主义观念，也即被露天林荫场和印象主义的油画所表现的那种唯美的艺术，被支配的小部分人（知识分子和艺术家）已经对美学的禁欲的方面产生共鸣，也倾向于赞同以纯化和净化的名义而主导的所有艺术革命，拒绝风头主义和资产阶级所美饰的情调；而且对社会世界的一种性情气质，即那种他们认为属于他们的作为穷亲戚的社会阶层的，使他们认可对社会世界的悲观主义的表现。

很显然艺术给它提供了最大的空间，但实践的空间却是没有的，这样的实践包括纯化、精练、净化轻易的冲动和不能证明自身的初级需求，或者生活的类型化，如建在功用之上的首要的形式，即导致对功能的否定的实践，不能产生同样的效果。在语言上，大众化的坦率和严格被审查的资产阶级语言之间是对立的，对语言学家所追求的生动的口头的效果和有限制的、虚假的简易的选择之间是对立的。同样简便的方法可以在身体语言上发现：同样在这里，煽情和仓促，做怪相和做手势，这些是与缓慢、乏味相对立——根据尼采的说法，高贵的缓慢的姿态，缓慢的眼光⁷——也是与严谨的、无表情的显示其崇高的缓慢相对立的。甚至基本的品位的领域也按照根本的对立组织起来，用数量和质量、欲望和感觉、内容和风格、实质和形式之间的一些相对立词语组织起来。

形式和实质

食物领域中，主要矛盾普遍符合收入上的差别，这一事实掩盖了存在的次级矛盾，这种矛盾不仅存在于中产阶级中，也存在于统治阶级中，存在于文化资本较富有、经济资本较次者与那些财产以相反方式组织起来的人之间。观察者注意到以下事实中收入的一个简单效果，当某人的社会地位提高了，其收入中花在食物上的比例就会减少，或者说，在食物预算中，花费在难以消化、油腻、发胖的食物中的比例，这些食物也很便宜——面食、土豆、豆类、熏肉、猪肉等——下降了（C.S.瓜），花在酒上的支出也减少，然而花费在较瘦、较轻淡（更易消化）、不油腻的食物（牛肉、小牛肉、羊肉、羔羊肉，尤其是新鲜水果和蔬菜）上的比重却不断地增加。⁸因为支配偏好的真正原则是品位，一种由需要组成的品德，使消费成为收入的简单函数的理论得到所有现象的支持，因为收入在决定与必需品的距离中起着重要的作用。然而，它不能解释相同收入，完全不同消费模式的情况。因此，工头们仍然保持“大众化”的品位，虽然他们比办事员和商业雇员赚得多，他们的品位完全不同于体力工作，而与教师的比较接近。

对于J. F.恩格尔法则简单记录的变化的一個实际解释，人们不得不考虑社会条件的所有特征，它们（在统计上）与最初的童年时代拥

有的或高或低收入相联系，并且为了适应这些条件而逐渐形成了品位。⁹在消费领域，以及远远超出该范围的领域，所发现的差别的真实基础，是存在于对奢侈品（或自由）的爱好和对必需品的爱好之间的对立。前者是作为超出必需品，源自对资本的拥有所带来的自由与便携确定的生存物质条件产物的个人的品位；后者表明，准确地说，在他们的判断中他们是必需品的产物。因此可能为食物推演出大众品位，这些食物同时最能填饱肚皮，又最实惠，来自以强加给这一定义所称的无产者身上的最低成本再生产劳动力所需的必需品。品位这一概念，资产阶级的典型用语，因为它假设选择的绝对自由，与自由理念紧密相联，以至于发现难以理解对必需品的爱好这一似是而非的说法。一些人简单地把它扫到一边，把行动当作经济必需品（工人吃豆子是因为他们买不起其他食物）的直接产物，没有意识到必需品只能被满足，绝大多数时间里，因为代理人愿意满足它，因为他们对他们总会谴责的东西有着一种爱好。另外一些人把它转变成一种对自由的爱好，忘记了它作为产物的条件，于是把它降低为对（基本的）必需品的反常、不健康的偏爱，一种先天的粗鲁，一种编造将大众和呆滞、粗壮、肥胖联系起来的阶级歧视的借口。品位是命运的选择，不过是一种被迫的选择，产生于排除了纯粹是白日梦的所有替代物，只

剩下别无它择的对必需品的爱好的生存环境。

对必需品的品味只能是一种“自身固有”的生活方式的基础，它只不过消极地被稀缺、被它自身和其他生活方式之间穷困关系所确定。对某些人来说，存在可以选择的标志，而对其他人而言，却是铭刻在他们身体里的耻辱。“正如被选中的人，特征中都有一定的标记，他们是耶和华的财产，同样劳动的分工也标记着制造业工人是资本的财产。马克思提到的标记不是别的正是生活方式，受剥削最深者会马上将自己暴露出来，即使是利用空闲时间；这样做的话，他们必定充当每个差别的陪衬，纯粹消极地作用于促使品位不断变化的建立虚荣和差别之上的辩证法。既不满意实际丧失所有在学术检查和文雅交谈这类场所看重的知识或举止，也不满意只拥有在此没有价值的技术，他们是些“不知道怎样生活”的人，在粗俗的食品上花费太多，花费在这些食物中最油腻、最粗俗、最能使人发胖的东西太多，面包、土豆、肥肉和最庸俗的东西，如酒，等等这样的人，花费在衣物、化妆品、外貌和美观上太少；是那些“不知道如何娱乐”，“总是不得不去干事情”的人；是驾驶雷诺5或者西姆卡1000挤到外出度假造成的交通堵塞中的人；是在主马路边野餐，把他们的帐篷塞进已经过分拥挤的宿营地，把自己扔到被从事文化生产的设计师为他们制订好的休闲活动中的人；是那些通过这些缺乏创见的“选择”证实阶级歧视的人，如果确实需要证实的话，在这一证明中他们只得到他们应得的。

吃喝的艺术仍然是工人阶级明确挑战生活的合理艺术的少数领域之一。面对为了苗条而节制这一新规矩，这种规矩最为社会等级中最高层级的人认同，农民，尤其是产业工人仍然沉溺于爱吃爱喝的规矩。一个好人不只是那些喜爱吃喝的人；他是能够建立由吃喝共同鼓励和象征的慷慨和亲密——也就是，直率和随意——关系的人，在吃喝玩乐中扫除了约束和节制。

毫无疑问地，体力工人、办事员、商业雇员在食物选择上和大众不同（c.s. n）。无论是绝对费用（9376法郎对10347法郎），还是相对费用（34.2%与38.3%相比），办事员比熟练工人在食物上花费得少；他们消费少量面包、猪肉、猪肉制品（charcuterie）、牛奶、乳酪、兔肉、家

禽、干菜和肥肉，而且，在这一较少的预算，在肉类——牛肉、小牛肉、羊肉、羊羔肉——花费较少，在鱼、新鲜水果和开胃酒上消费稍多一些。食品消费结构上的变化伴随着在健康、对形体的呵护、衣服方面的花费的增加，并且在文化和休闲活动中也有少量增加。当注意

到在食品，特别是在最世俗、粗陋的、在地下长出的食物上花费减少，同时出生率较低的时候，就会合理设想到它组成了全面转变世界关系的一个方面。能够延缓满足的“朴实的”品位与拒绝遵循边沁式的快乐与痛苦，收益与成本（如对健康与容貌）计算法的工人阶级自发唯物主义相矛盾。换言之，这两种与“地球之果”的关系以对未来的两种支配为基础，它们本身与两个客观的未来因果循环有关。与虚幻的经济人类学不同，从不削弱“现世偏好”公式化的普遍法则，不得不指出，现实欲望服从将来欲望的倾向取决于这种牺牲的“合理”范围，也就是说，任何情况下，取决于将来的满足超出现实牺牲的可能性。¹¹

在为了满足预期而牺牲当前满足的倾向的诸多经济条件中，必须包括体现在当前环境中的将来满足的概率。即使不愿意将生存由经济计算支配，仍然存在一种经济计算方法。一天接一天地紧紧抓住当前少有的满足（“好时光”）的享乐主义，是那些“没有将来”和任何情况下对未来没有期望的那些人可以相信的唯一哲学。¹²为什么被特别宣称与食品的关系中的实践的唯物主义是流行的精神气质，甚至流行的道德规范的最基本的组成之一，这变得越来越清楚。被肯定愿意利用好时光，随波逐流的现实存在，其自身，是与别人（常常是对付未来威胁的唯一现实担保人）团结一致肯定，因为这种现世的内在论是对约束环境的限制的认识。这是为什么小资产阶级的节制被认为是一种突破的原因：在放弃享受好时光与放弃和别人共享好时光中，未来的小资产阶级暴露出逃离一般现实的野心，也就是说，当他没有将他的整个自我形象建立在他的家庭和咖啡馆、禁欲和放纵之间的矛盾上，换言之，在个人拯救和集体团结之间的矛盾上。

咖啡馆不是一个人单单为了喝而去的地方，而是为了交际而去的地方，在那里他能建立一种建立在流行于陌生人之间的对审查的停止、规矩和礼仪之上的亲密关系。与资产阶级或小资产阶级的咖啡馆和饭馆不同，在那里每个桌子是独立的、专用的领地（一个人要得到允许才能借到椅子或盐），工人阶级的咖啡馆是一个建立伙伴关系的地方（每个新来者都会得到集体的欢呼，“热烈欢迎”等）。它的中心是柜台，与店主握手后就斜靠在那里店主因而称为主持人（他经常引导话题）——有时他还和所有人握手；桌子，如果有的话，留给“陌生人”，或者进来为小孩找水喝或打电话的妇女。在咖啡馆，对自由的限制让位给笑话这一典型的大众艺术——把任何事务看做笑话的艺术（因此反复重申“言归正传”或“不要开玩笑”，意味着转回严肃的话题，或者成为下一个笑话的序幕），并且制作或者开玩笑，经常以“胖子”为对

象。他总是笑料，因为按照特殊的语言，他的肥胖比 缺点更形象生动，并且因为他被人们认为的好性 格使他将玩笑看做是开心与滑稽。玩笑，换言 之，是不会引起愤怒的取笑，通过被他们过分或 臆想的亲密关系所抵的仪式性的嘲笑或侮辱，不 论是在他们使用的知识中，还是使用这些知识的 自由中，实际上都是注意力或感情的标志，是似 乎将要垮塌的关系的修复方式，是似乎将受谴责

的接受方式-虽然它们也可能被用来证明那

些表达出孤立疏远地站在一旁信号的人：

表1 1972年教师、专业人员、制造业和商业雇主的年度开销

消费类型		教师(高中和初中)		专业人员		制造业和商业雇主
	法郎	占总开销的24.2%	法郎	占总开销的24.2%	法郎	占总开销的24.2%
食品类a	9969	24.4	13956	244	16578	37.4
表现类b	4912	12.0	12680	222	5616	12J
文化类c	1753	4.3	1298	23	574	13
a.包括本酒店或食堂的用餐。						

b. 衣服、鞋子、修理与清扫、梳妆、理发、家政服务。

c. 书、报、杂志、文具、录音、运动、玩具、音乐、娱乐。资料来源:C.S.TI(1972)

三种风格的差别

对奢侈品的品位和对必需品的品位之间的基本矛盾，在以不同方式宣称某人与工人阶级和他的基本需要之间存在差别，或者——指的是同一事情——必需品得以在差别中保存的不同权力等诸如此类的许多矛盾中得到了详细的阐述。因此，在统治阶级内部，为了简明起见，可以区分出建立在三种物品：食品、文化和外表形象（服饰、形体保养、化妆品、家庭保姆）之上的三种消费分配结构。这些结构在与工业和商业雇主不同的教师中采取严格的对立形式——就像他们的资本结构（见表1）。鉴于雇主在食物上的支出意外地高（占预算中的37%），文化上的低消费和在外表形象和印象上的中等支出，教师的总花销比平均水平低，在食品上支出低（比体力劳动者相对较少），在外表形象上的支出有限（虽然他们在健康上的支出是最高消费者之一），而在文化上的支出相对较高（书籍、报纸、娱乐、体育、玩具、音乐、音响）。与这两类人不同的专业人员，在他们的预算中，食品的支出比例与教师相同（24.4%），但是总支出基数高（57122法郎对408⁸⁴法郎），并且在外表形象和印象中的支出比其他所有人都高，特别是如果再包括家庭服务的支出，而他们的文化支出比教师低（或甚至比工程师和高级行政官员低，这两类人在所有项目中定位于教师和雇主之间，虽然更接近雇主）。

当进一步观察食物的支出模式，差别体系变得更清楚。在这方面，工商业雇主与专业人员显著不同，有点不同于教师，由于他们给予谷物制品（特别是蛋糕和糕点）、酒、腌肉（鹅肝等）以重要性，而在肉、新鲜水果和蔬菜上支出相对较低。教师购买的食物与办公室工作人员几乎有着相同的构成，他们在面包、奶制品、糖、干果、非酒精类饮料上的花费比其他东西多，而在酒和酒精饮料上的花费较少，在价钱高的肉类上——特别是最贵的肉类，如羊肉、羊羔肉——以及新鲜水果和蔬菜上的消费比专业人员明显少。专业人员最主要的区别是他们在贵重产品上的高消费，特别是肉（占食品预算的18.3%），尤其是最贵重的肉（小牛肉、羊肉、羔羊肉），新鲜水果和蔬菜，鱼、贝类、奶酪和开胃酒等。¹⁴

因此，当一个人从体力工人转变成为工商业雇主，经历工头、技术工

人和小商店店主的转 变，虽然经济限制逐渐宽松，但是消费模式没有 根本变化（见图4）。这里，两极矛盾存在于穷 人与富人（暴发户）；轻快的滑稽剧与宏大的歌

图4食品空间

精致的	牛 肉		提炼的
无脂肪的	鱼		轻淡的
生煎	水	鱼	富人
健康的			又肥又咸、口味重
自然的甜			调味品
酸乳酪			料酒

外来的

文化资本+	水果汁	开胃的	文化资本-
经济资本-	果酱	糕点	经济资本+
空闲时间9-			空闲时间？ ±
	冷冻		

人数			3_11		3.6		3.11	3.11		3.11
家庭平均总支出 (法郎)			40844		52156		40844	40844		40844
家庭在食品上的平均 总支出（法郎）			9969		13158		9969	9969		9969
食品支出占总支 出％			24.4		25.2		24.4	24.4		24.4
		平均支出	平均支出		平均支出			平均 支出		平均 支出
食品种类	法郎在食品总支出的％法郎在食品总支出的法郎在食品总 支出的^法郎在食品总支出的法郎在食品总支出的W									
谷物类	865	8.7	993	7.5	1011	12	951	1.5	1535	9.2
面包	322	3.2	347	2.6	326	23	312	2.5	454	2.5
蛋糕、糕点	452	4.5	552	4.1	548	4.0	539	4,2	989	5.6
面包干	16	0.2	27	0.2	33	0.2	28	0.2	29	0.1
米饭	35	0.3	32	0.2	62	0-4	41	03	33	0.1

面粉	40	0.4	35	0.2	41	0.3	31	0.2	28	0.1
蔬菜类	766	11	1015	7.7	11(8)	7.9	899	7.1	1222	1A
土显	81	0.8	94	0.7	95	0.7	98	0.7	152	0.8
新鲜蔬菜	555	5.6	729	5.5	811	5.8	647	5.1	915	5.1
干的成罐装的	131	1.3	191	1.4	216	1.5	154	L2	153	0,8
水果	632	6,3	871	6.6	990	12	864	6,8	877	5.2
新鲜水果	295	23	405	3.1	586	4.2	424	3.3	547	3_1
柑橘，香蕉	236	2,4	343 >	2.6	303	22	324	2.5	256	1,4
干的	102	1_0	122	0,9	98	0.7	116	0-9	72	0.4
屠宰的肉	1556	15.6	2358	18.0	2552	183	2037	16.4	2323	14.0
牛肉	814	8.1	1291	9.8	1212	8.7	1144	9*0	1273	12
小牛肉	335	3.4	452	3.4	630	4.5	402	3.1	377	23

羊肉、羊羔肉	156	1*6	315	23	438	3.2	242	1,9	390	2.2
马	31	0-3	49	0.3	31	0.2	37	03	94	0.5
猪肉(新鲜)	221	(K2	251	L7	239	1.7	247	1.9	187	1_3

吃的惯习，特别是由所消费的产品单独表示时，当然不能被独立地当作整个生活方式来考虑。对此最明显的理由是对某一特定菜的品味（对菜篮子的统计仅仅给出最模糊的思想），通过准备和烹调，与国内经济和性别间的劳动分工这

一整个概念相联系。对精致的蒸锅饭菜（Pot-au-feu, blanquette, daube)的品味，这些菜需

要投入大量的时间和兴趣，与妇女角色的传统概念相关。因此，在这方面，工人阶级与统治阶级中的被统治者存在特别强烈的矛盾，其中的妇女，她们的劳动市场价值高（也许作为结果，她们对自身的价格有着更高的感觉），愿意将她们的空闲时间花费在照看孩子和文化资本的传承上，有助于挑战家庭劳动的传统分工。在准备阶段节约时间和劳动的目的结合对清淡的、低卡路里产品的搜寻，以及对烤肉和鱼、新鲜蔬菜、冷冻食品、酸乳酪和其他奶制品的爱好，所有这些都与普通食品截然相反，其中最典型的，它是用便宜的肉通过蒸煮（与烧烤或烘烤不同）制成的，主要是需要时间的烹调方法。这并不意外，这种烹调方法代表着女性生存和劳动的性别分工状态（完成沉溺于家务劳动的妇女称为“pot-au-feu”），正如晚饭前穿着拖鞋表明男性的从属地位一样。

小工商业主，传统上被艺术家憎恨，他们是“杂货商”的化身，是那些最经常（60%）说他们每天晚餐前换上拖鞋的人，而专业人黄和高级行政

人员最可能拒绝这种小资产阶级的象征 (35%的人说他们从不这样做)。工人阶级妇女特别高的地毯拖鞋消费 (无论是城市还是农村) 无疑反映了家庭和家庭生活的限制所带来的身体和自我表现之间的关系 (工匠的、商店主、体力工人的老婆经常说她们对衣服的选择主要是为了取悦老公)。

体力工人将大部分时间和精力花在烹调上•• 被调查的人中69%说他们喜欢精心制作饭菜 (la grande cuisine),与之相对应, 低级行政人员是 59%, 小商店主52%, 而高级行政人员、专业人员和实业家为51% (C. S. V)。(关于劳动性别分工差异的其他间接指标是, 教师和高级行政人员似乎优先考虑洗衣机和洗碗机, 而专业人员和工商业主似乎更优先考虑电视和轿车—C. S. II。)最后, 当被邀请从7种菜中挑选出两种最喜欢的来, 农场工人和体力劳动者, 虽然也像其他人一样将烤羊腿当作第一选择, 最倾向于选择盆煮肉 (分别为45%和34%, 与之相对应, 办事员为28%, 高级行政官员为20%, 小雇主

为19%)(农场工人几乎是唯一选择小香肠-

猪肉内脏香肠——的人, 占14%, 而体力工人、办事员和低级行政人员只占4%, 高级行政官员为3%和小雇主为0)。体力工人和小雇主也喜欢酒闷子鸡 (分别占50%和48%), 这是小饭馆一道典型的目的在于“摆阔”的菜, 可能这正是 要“吃光”的想法的原因 (办事员为42%, 高级行政官员为39%和农场工人占37%)。行政官员、专业人员和雇主通过只选择——提供给他们 的范围特别小的菜单中——那些既相对清淡又有明显象征标志的菜 (与小资产阶级日常普通的烹饪不同), 普鲁旺斯鱼汤 (占31%, 与之相反, 办事员为22%, 小雇主为17%, 手工工人10%, 农场工人占7%), 从而将自己与别人明显区分开来, 其中鱼和肉 (特别是调味品和什锦砂锅中的猪肉) 之间的对立被地区的、旅游的内涵明显加强了 (C. S. IV)。很明显, 这次调查中所使用的不精确的分层使人难以看到各阶层之间次级对立的影响, 并且观察到的趋势可能更明显, 如果, 比如, 有可能将教师单独拿出来, 或者在社会学的有关研究中菜单如果更多样化的话。

食品中的品味取决于每个阶级具有的对身

体的概念和食物对身体的影响的概念, 也就是说, 取决于力量、健康和形体美观; 这些指标常常用来衡量其影响, 有些虽然可能对某些阶级很重要, 但是可能被其他阶级所忽视, 不同的阶级以不同的方式评

价其重要性。因此，尽管工人阶级更关注身体（男性）力量而不是形体，选择的食品也倾向于既便宜又有营养，但是专业人员更喜欢味道好、有利于健康的、清淡的、不发胖的产品。品位，一种转变现实的阶级文化，也就是说，是具体化的，有利于形成阶级的身体。这是一条阶级分层的一体化原则，它从生理和心理上掌管着身体摄取、消化和同化的任何食物的各种混合、选择和改进方式。它赞同身体是阶级品位的毋庸置疑的物质表现，可以用几种方法予以证明。表面上，它首先体现在身体最本质的特征，即尺度（体积、重量、高度）和形状（圆的或是方的、硬的或软的、直的或曲的）这些可以看得见的形式上，用无数的方法表达了与身体的关系，如对待、照料、喂养、维护方式，揭示了惯习中最深层的特征。实际上通过对永远超出他们的生产（就像在其他领域中，音调，散步等）的社会条件的有关食物的偏好，¹⁶而且，当然，也通过与他们密切相关的工作和休闲中身体的利用，决定了阶级的体制特征的分布。

被看到的身体的认同形式的准意识表现，特别是它的苗条与肥胖，不是建立合适食品的社会定义的唯一媒介。从更深的层面上来说，整个身体的先验图式，特别是吃这一行为的身体方法，控制着对某些食品的选择。比如，在工人阶级中，倾向于认为鱼是一种对男人不合适 的食物，不仅因为它是一种清淡的食品，不足以“填饱肚子”，还由于健康原因，鱼常是为病人和孩子煮的，而且因为就像水果（除了香蕉）一样，这是一件男人的手不能对付的“麻烦”事，进而男人变得像孩子似的（在类似情况中，妇女会扮演母亲的角色，把鱼放在盘子上或者替他择去鱼刺）。总而言之，吃鱼所需要的方法与男人阳刚的吃法之间完全不相融。吃鱼的要求是，有节制地、小口地、用牙尖去吃，因为有鱼刺。两种吃的方法就成了判别是否有阳刚之气的标准：啃和剔比较适合女人，而狼吞虎咽就比较适合男人：就象说话的两种方式一样，女人常常用嘴的前部，而男人常常用嘴的后部和咽喉

（据较早有的研究记载了这种方式之间的对立，参见“La bouche and La gueule”）。¹⁷

这种对立在每一种对身体的利用方面都可以看到，尤其在最不起眼的、最不重要的方面，这些方面好比被预先安排为充满了这个群体的最深层的价值的“记忆的漫游者”，这些最深层的记忆是它的最根本的信仰。也许容易显示的是，例如，舒洁卫生纸，即从鼻子的尖端能嗅出一点儿味道，得小心精致地使用，将会成为那种大棉布围巾，这

被尖锐地、大声地吹成和紧闭的眼睛，紧握住气息的鼻子，就像被抑制的笑声将变为开心的大笑，带着皱起的鼻子，大张的嘴和深深的呼吸（是笑声的两倍），就像去放大一个经验的极致，不能经受抑制，不只是最低限度地因为它得被分享，而且是明显地被其他人的利益所证明。

并且，男性作为一种显示权力、高大和坚强的身体的实践的哲学，带着巨大的、强制性的、粗暴的需求，即在每一种男性姿态上维护的，尤其是吃的姿态，也是在性别间分配食物的原则，这种分配是性别双方在他们的实践和语言上都公认的。对一个男性而言，吃喝得较多些是应该的，吃喝使人更为强壮的东西也是应该的。因而，男人会有两巡开胃酒（更多的是在特殊的场合），在大的杯子里的多的（Ricard或Pernod

的成功毫无疑问部分地是由于它作为一种酒既

浓烈又量大——而不是既可口又量少），以及他们把清淡的一点点吃剩的东西（美味可口的饼干，少量的花生米等）留给孩子和妇女，他们有少量家制的（不足以喝醉的）开胃酒（为此他们交换食谱）。类似地，乳酪，尤其是如果它是强烈的，更多的是为男人准备的。尽管生的蔬菜更适合于妇女，就比如色拉；而且这些密切的关系被获得辅助的支持或者分享留下的东西所标明。瘦肉，富有营养的食品，是标准的、优秀的、有力的、给人以精力、血气和健康的，是为男人准备的一道菜，他们获得一种类似的支持，尽管妇女满足于少量的部分。他们并不限制他们自身；他们并不真正要那些别人可能需要的东西，尤其男人，那些天生的食肉者，而且他们从他们认为不是一种掠夺物的东西那儿得到一种许可。除此之外，他们不具有对男性的食品的爱好，吃得过多被认为是有害的（如，食肉过剩能使血液变质，过于兴奋，使你没有应付能力等），甚至可能产生一种恶心。

严格的生物学上的差别被举止、姿态、姿势、行为方面的差别强调或象征性地强调，这些差别表达了和社会世界的一种整体的联系。对于这些，补充了一些审慎的外貌的改进，尤其是掩饰的运用——用以整容的（发型、装扮、络腮胡子、小胡子、连鬓胡子等）或者制服的样式（vestimentary）-这些改进，因为他们依

赖投资到他们的那些经济的、文化的手段，所以一些社会指示的功能，可以从他们在有特色的符号体系中的地位中得到意义和价值，这

些有特色的符号是他们制定的，它本身与社会地位相对应。举止的标记，穿着的身体的标记也是一种符号的制造者，这被自然地标记在和身体的关系上：因而，以对嘴的一种使用或者声音的定调来表达男子汉式的勇猛，能决定工人阶级发音的全部。身体，是一个人唯一有形的表现形式的社会产品，一般作为最内在的本性的最自然的表达而被感知。不只是有生理的面部的符号特征；口红的颜色和浓度，或者表情，还有脸或嘴的形状，都是立即作为一种内心的想法的索引而被解读，在全社会中被刻画上如下的一些特征：一种世俗的或者高贵的内在的精神，天生的“自然”或者天然的“有教养”构建了可感知的身体的符号，以及通过文化的程度区分群体的文化产品，也即他们远离自然的距离，看起来是以本性或性情为根据的。因为对身体的合理的运用被自发地认为是内心的真正的标志，所以它的对立面，一种“自然”的身体，被认为是一种“顺其自然”的标志，一种该责备的对简易的屈服的标志。

因此，人们一开始就绘制出阶级形体的所有范围，它倾向于在社会结构的全部范围内按照其特定的逻辑予以复制（除了生物学上的意外外）。毫不奇怪，身体特性能够通过分层的社会体系看出来，而分层的社会体系并不独立于这些特征在社会阶级中分布。流行的分类法倾向于把在统治阶级中出现频率最多的特征和在被统治阶级中出现频率最多的特征予以排列和对比。¹⁸ 每个代理人不得不认真对付他自己的身体和社会呈现，从一开始，为了建立起关于他的身体和他的整个主观意象，因此通过应用社会的分类系统来获得，这种社会分类系统以与社会产品所应用的相同原理为基础。因此，严格按照主人在基本财产分配中的地位，身体会产生接收某种价值的各种可能性——但事实是社会继承的逻辑有时会授予那些在其他方面被给予最少的人最稀有的身体特征，诸如美丽（有时是“致命”的吸引力，因为它威胁到其他的继承），也有相反的，有时候会拒绝匹配于他们地位的“又高又壮”身体特征，如重量和美貌。

不矫揉做作或粗鲁？

很明显，食物中的品味不能认为是与世界、别人和自己完全无关的事情，这通过每个阶级具有的行动哲学表现出来。为了证明这一点，就不得不将工人阶级和资产阶级对待食物的方式，即如何端出、如何招待、如何提供食物的方式进行系统的比较，与产品本身性质相比，这些方式更能揭示出许多东西（特别是因为许多消费调查忽视了质量

上的差异)。这种分析是很困难的，因为每种生活方式只有在与别的方式的联系中才能真正建构起来，而别的生活方式在主观和客观方面均与前者不同，所以对行为的理解也完全相反，这取决于看问题的观点和用来指称行为（如“举止”）的一般词汇是采用普通大众的立场还是资产阶级的含蓄表达。

坦白地说，在普通的吃这一点上：工人阶级的一顿饭可以归结为丰富（不排除限制和约束），最重要的是自由。“轻松的”和“丰富的”的菜肴端上桌子后——汤或调味品，食用面糊或土豆（几乎总是包括在蔬菜中）——同时提供勺和调羹，与那些又需切又需分的东西相比，如烤肉，无需太多的称量和计算。¹⁹印象中给予男人的总是要尽可能丰足，这是特定场合中的行为规范，一般情况下，男人盘子里的食物要两倍于女人（标志男孩成年的特权），女人只能有男人的一半，或者只能吃前天的残杯冷炙；女孩成年的标志什么也没有，吃得多和吃得好（喝好）是男人地位的一部分；以“不要剩”为借口，特别强调他们应该吃，如果拒绝则是可疑的事情。星期天，当女人们站直腰腿，忙于服侍，清洗桌子，洗洗刷刷，男人们却端坐一旁，仍然又吃又喝。这种社会地位非常明显的不平等（与性别和年龄有关）并不带来实际的差别（比如，资产阶级把餐厅和厨房分开，那是佣人有时也是小孩的吃饭的地方），上菜的严格秩序显然被忽略了。每道菜肴可能会同时端上饭桌（也省路程），这样当男人仍在吃主食或回来晚了“男青年”在喝汤的时候，妇女可能已经去拿甜点或照料端着盘子在看电视的小孩。

这种自由可能被认为是无序或邋遢，适合其功能。首先，它节省劳动，这被看做是它的一个优势。因为男人不参与家务，一点儿也不，因为妇女不让他们干——看着男人走出他们的角色是不光彩的——劳动的每一分节省都是受欢迎的。因此，当咖啡端了上来，一只小勺就会放置一旁，以便搅拌。但是这种简约、快捷只允许在家里，因为它让人感到自在轻松，繁文缛节反倒是负担。比如，为了减少洗刷，顺手将甜点搁在从蛋糕盒上撕下来的临时性的盘子上（开句玩笑，将这种违背规则的行为称为“获得自由”），邻居来访，也用纸卡盛着点心招待（如用盘子，则显得见外），以示亲密。同样，盛菜的盘子也不经常更换。盛汤的盘子，用面包片一擦，就可用于整顿饭。女主人当然会提出“换盘子”，用一只手向后推开她的椅子，用另一只手去拿靠近她的盘子，但每一个人都会提出异议（“这只会把你搞得一团糟”），如果她坚持这样做，就会让人想到她是不是故意要显示她的盘盘罐罐

（如果这些是些新家伙的话，是允许的），否则就会使人认为她把客人当成了生人，就像有时故意对待不会回请的擅闯者或“乞讨者”一样。这些不受欢迎的客人就会被弄得很尴尬，因为主人不顾他们的反对，不断地换盘子，他们不能轻松地开玩笑，或者责怪孩子的行为（“不，不，我们不介意，”客人说，“他们现在应该懂得更多。”他们的父母回答）。所有这些“解放”行为的共同基础无疑至少是不愿自我强迫控制、约束和限制的感觉，至少这里没有强加的控制、限制和约束——特别是不在吃，这一基本需要和补偿功能中——特别

不存在于家庭生活的中心，这是自由的天地，而在其他地方，其他时间，均会流行。

与工人阶级宴席上的自由和随意相比，资产阶级关心的是吃这行为中的各种乏味的仪式。形式是所有节奏中最重要的，意味着期待、停顿、节制；只有等到最后一位客人才能开始吃，温文尔雅，不会狼吞虎咽。这就会看到严格的先后秩序，所有用来招待的菜肴会依次摆出，鱼和肉，奶酪和甜点，绝不会不分开就摆上来：比如，在甜点送上来之前，桌子上所有的东西都会撤下去，甚至包括盐罐，所有碎小的东西都会打扫干净。这个严格的规定扩展到日常生活中（资产阶级的男性每天早晨的第一件事就是刮胡子和穿衣打扮，并且不只是为了“出去”），拒绝家里和外面、普通与卓越的区别，不能单单用陌生人——仆人和客人——出现在亲密的家庭世界里来解释。它表达的是一条不用放弃的有关秩序、限制和礼节的惯习。与食物的关系——基本需要和满足——只是资产阶级与社会世界联系的一个维度。迅速与拖沓，容易与困难，内容（或功能）与形式之间的对立，已经以特别吃惊的方式表现在资产阶级的吃这一方式中，是行动和每一个给人以美的事物的所有美化过程的基础。通过强加在急迫的食欲上的所有形式和形式主义，所要求的——并且被反复灌输——不仅仅是一种按传统结构来规范食品消费的处理办法，这也是一种文雅的、间接的、看不见的审查机制（完全不同于被强迫的贫困），也是生活艺术中的要素（正确的吃，比如，是对主人和女主人表示敬意的方式，感谢她的关心和努力）。这也是动物界、基本需要和放纵自己的一般大众之间的全部关系；这是一种拒绝消费的意旨和基本功能的方式，它基本上是普遍的，通过使餐饮成为一种社会仪式，对伦理风气和审美讲究的一种肯定。食品的拿出和消费方式，饭席的组织和座位的安排，按照菜肴的先后顺序进行严格区分，这种安排会赏心悦目。菜肴的摆设不仅充分考虑到形状和颜色（像艺术作品），而且考虑到消费的内容，礼仪

规则管理着 姿态与手势，为自己和他人提供服务的方式，使用不同器具的方法，座位的安排，严格而谨慎的 等级秩序，行动的所有身体表现和吃的愉悦（诸如噪音或急促）的审查，消费的东西的非常 讲究，质量远甚于数量——这种对风格上仿效的 全身心的奉献逐渐将对内容与功能的强调转变 为对形式与方式的关注，同样拒绝吃的行为和消 费的物品中的粗俗的物质现实，或者，这指的是 同样的事情，那些沉溺于当前的吃喝满足的人的 低级的物质粗俗性。²⁰

考虑到形式和内容之间存在的基本对立，人们可能重新引起食品的处理和吃的行为中两类 对抗性的方法中存在的对立之一。一方面，食品 被宣称为一种物质现实，一种维持身体和产生力量的营养物质（因此强调油腻的、多脂肪的、难消化的食品，其中的一个范例就是猪肉——脂肪多、盐分多，相反的是鱼肉——轻淡、瘦肉多、味道淡）；另一方面，对形式（比如，身体的体形）、社会形式、繁缛细节的偏爱，将对力量和内容的追求搁置于后，将真正的自由等同于自我强加的规则所赋予的选择性禁欲主义。并且这展示了两种对立的世界观，两个世界，存在于这一母体中的人的优点的两种表现。内容——或物质——是实质性的，不仅仅能“填饱肚子”，而且是真实的，与之不同，所有的外表、所有的花言巧语和空洞的姿势都是“无根的气泡”，像这词指出的，纯粹是象征性的；现实，与之相对的是作假、模仿和遮掩；在有大理石面的桌子和纸餐巾的小餐厅，你能得到一顿丰盛的大餐，并且“不用（像想象中的饭店一样）支付墙纸的钱”；存在，与之相对的表象、自然和自然的；

简明（家常便饭，“随便”，“不要太拘束”），与之相对的是窘迫、装腔作势和故作姿态，它们常常被怀疑是实质（如真诚，感情，在行动中被感觉和证实的等）的替代品；这是自由的谈话和心灵的语言，真正的“好人”、率直、直接了当、随意、真诚、坦率、“一根肠子通到底”和“耿直得像个死人”，与那些纯粹形式的、只是为了形式的目的的东西完全不同；这是自由和对复杂的拒绝，与此相反，是对本能地认为是差别和权力的工具的形式和繁缛细节的尊重。在这些道德观中，在这些世界观中，没有中立的观点；对一些人来说是无耻和不整洁的，在另外的人的眼里却是直率、不矫揉做作的；亲密对一些人来说是加强认识的最理所当然的形式，抛弃所有距离，坦诚相待，平等的关系；但对那些拒绝亲密的人来说，这是不适宜的冒犯。

倾向于使劳动人民减少行动以利于他们功能的实现，使他们想做自己

想做的事，非常自在（“那是我的方式”），不必“欺骗自己”（“那是他的方式”）的流行的现实主义，和倾向于审查情感的表达，或者把激情转向暴力或咒骂的行动的唯物主义，是美学上拒绝承认的近乎完美的对立，通过一种基本的虚伪（比如可以从色情描写和性欲的对立中发现）掩盖了对功能的兴趣，让位于形式，因此人们所做的事，好像不是正在做的。

看得见的与看不见的

但是食物——工人阶级将它放在生计和基本的物质的地位，而资产阶级拒绝内部和外部、“自在”和“为别人”、平凡和不平凡之间的差异，把它归为形式和表现——其自身与着装的关系就如同里和外、家庭与公众、内容与表象的关系。工人阶级和中产阶级在消费支出模式上，食物和着装二者位置的倒置是他们整个世界观倒置的标志，前者注重生存，后者关心外在表现。工人阶级在服饰上采取实用主义，或者说，功能主义的观点。注重实质和功用，而不是形式，他们追求“金钱的价值”，选择能“耐用”的东西。不理睬资产阶级强调将繁缛细节和正式的穿着等引进到家庭世界，自由的地位——围裙或拖鞋（女人），袒胸或汗衫（男人）——它们几乎不能显示出高级服饰，看得见的、希望被人看到的，与内衣、看不见的或藏起来的一•之间的区别。不像中产阶级，他们一定程度上关注外表形象，无论是衣服的剪裁还是化妆品，至少在外面和工作场所中（中产阶级的妇女尤其注重）。

因此，尽管可利用的资料有限，但我们还是可以在男人的服饰中发现食品消费中已经发现的类似的主要矛盾（在对购买进行的统计显示，男人的服饰比起女人的更是一种社会性的标志）。在空间中的第一维度，办公室员工和体力工人再一次出现了分化，并且特别通过灰色或白色工装裤和连裤衫、高跟鞋和休闲拖鞋、球鞋或旅行鞋（更不必说长袍，办公室员工在这方面的购买数比体力工人多3.5倍）之间的对立表现出来。男性所购买服饰的质量和数量上的差异的顶点表现在，高级西装作为高级行政官员的特权，和蓝色工作服作为农民和工人的显著标志，之间的对立；或者大衣，在男人中总是比女人的少，但是在高级行政官员中又较其他阶级普遍，和毛领夹克或短夹克，主要是农业和工业人员穿戴，之间的对立。介于中间的是低级行政官员，他们现在甚至也很少穿工作服，而是买西服司空见惯了。

在所有类型的妇女中（除了农民和农场劳动者），比男性（特别是在

中高级行政官员、专业人员和其他高收入群体）花钱多，购买的数

量随着社会地位的提高而增加；西服和重要场合穿的服装一昂贵的衣服一上的差异最大，普通衣服的差别较小，特别是衬衫和夹克。轻便大衣，在具有较高社会地位的妇女中逐渐流行，与“多功能”的风衣截然不同，男人中大衣和短夹克也存在同样的对立。汗衫和围裙的使用，在工人阶级中实际上是家庭妇女的工作服，随着社会地位的降低而增加（相对应的是长袍，实际上不为农民和工人所熟知）。

不同阶级对自我表现的兴趣，投入的精力，对能得到的利益的意识和他们实际投入的时间、努力、牺牲和关注是与他们理性预期从中得到的实际或象征性的利益成正比的。更准确地说，它们取决于劳动力市场的存在，在这个市场里身体外貌也许在工作本身的操作中或在业务关系中得到各种形式的补助；它们也取决于他们进入这一市场和市场的各部门的不同机会，在这里美貌和风度更能决定职业的价值。这种对化妆品的投资偏好与受益机会之间相应的第一个迹象，或许可以在那些工作的和不工作的人（也能根据工作性质和工作环境而变化）中的差距看出来，各种形式的形体保护。根据这种逻辑也就可以理解为什么工人阶级妇女，她们工作的可能性较小，更不可能进入统治阶级对形体有着严格要求的职业，比其他人更少意识到美貌的“市场”价值，更别说为了保养她们的身体而投入时间、精力和金钱。

小资产阶级的妇女在涉及展示自己或给人印象的职业中完全不同，特别是新的小资产阶级，这些职业经常强加一种指定的一致，在其他事物中，取消一切异质性品位的迹象，总是要求所谓的一致，从某种意义上来说，“品行的高贵和举止的正确”，根据字典，指的是“拒绝屈服于粗俗和简便”。（在培训女服务员的专门“魅力学校”，那些自认为“天生丽质”的工人阶级的女孩子在走路、坐、大笑、微笑、说话、衣着、打扮等方面经历了严格的改造）。对市场充满兴趣的小资产阶级妇女，在这一市场中，身体财富无需拥有就能无条件地充当认识身体的主要印象的资本，至少在她们自己的眼中（并且无疑是客观地）拥有足够的身体资本来获得最高的利益，在这里她们也处于最大的焦虑状态。

来自对自身价值的某种了解的自信，特别是一个人的身体或言语，实际上与他在社会空间占据的地位紧密相关（当然，也与轨迹相关）。因此，那些认为自己在容貌上低于平均水平或者认为自己看起来比实际年龄显老的妇女的比例，随着社会等级的上升下降得很快。同样，

随着社会地位的提高，妇女对她们身体不同部位的评价也逐渐提高，尽管事实上内在要求也提高了。毫不奇怪，小资产阶级的妇女——她们几乎与工人阶级的妇女（她们是些经常希望自己看起来与众不同和最不满意自己身体各部位的人）一样对自己的身体不满意，但是她们更加清楚地意识到容貌的好处，更经常地认识到身材优秀的主导理念——在节食上，特别是时间上进行如此大的投资，用于提高她们的体貌，并且是各种各样的化妆品（如整容手术）的绝对信徒。

至于统治阶级的妇女，她们从她们的身体中得到双倍的自信。像小资产阶级妇女一样，她们相信容貌的价值和努力保持容貌的重要性，并且将它与艺术的价值和道德的价值联系起来，她们不仅对她们身体中固有的、天生的美感到优越，而且对自我修饰的艺术和她们称之为一致的每一样东西都感到优越，这种一致是将“自然”负面地定义为邋遢的伦理和审美价值。因此，美貌同时是一件天生的礼物，对美貌的征服，就像反对放弃粗俗一样反对丑陋。

因此很明显“被疏远的身体”的优秀标准以下的体验即窘困和相反的体验即舒适，对于小

资产阶级和资产阶级的成员来说不可能是相同的，他们对正统身材和正统行为举止的相同体现持有相同的认同，但是获取能力上是不平等的。将自己的身体当作一个优雅之器，一个延绵不断的奇迹来体验的机会，在身体的能力与社会认同一致时，就越大；与之相反，随着理想身体与实际身体、梦中的身体和反映在别人的反应中的“镜中自我”的差距的扩大（对于口才也适应同样的法则），身体中体验到的拘束、窘迫、胆怯的概率就增大。

虽然这不是小资产阶级的专利，但是小资产阶级对世界的体验是从某人的胆怯、困窘开始的，他对自己的身体和语言感到不自在，它们不是“作为一个身体”而存在，而是从外面来观察它们，通过别人的眼睛，注视、检查和修正自己，他通过极端的努力再次充当为了别人而被疏远的人，将自己暴露在占用中，这种暴露就像通过笨拙一样通过矫正来暴露。胆怯，除了本身，意识到客观化的身体，将自己陷入到集体感觉和评论（绰号等）设制的命运中，被身体描述成甚至在它被动的、无意识的反应（自己感到羞愧）中服从别人的印象。通过对比，自在，是一种对削弱它的力量的别人的客观化的注视的不在乎，它事先以来自于确信能够使那个客观过程客观化，那个占有物的占有，确信能够给自己身体的知觉强加一定的规范的自信为前提条件，

简而言之，确信能够主宰所有的能力，甚至这些能力潜藏于身体中时，明显借助于它的最独特的武器，诸如“风采”或魅力，基本上是难以回复的，这就是丹尼曼尔和图明

(W. D. Dannenmair and F. J. Thumin)所做试验的

研究成果的真正含义，在试验中，主题是，当被问到在记忆中自己熟悉的人的身高时，在他们眼中那些最有权威或声望的人的身高大多会被高估。这似乎是想象中的“高大”比实际使用的在身体上更加高大的逻辑，并且无论何种权威都包含有一种天真地减少自我沉溺的奴性影响的魅力。这就是为什么政治竞选中经常利用漫画手法的原因，对身体形象的扭曲，目的在于破坏其魅力，举出其具有权威影响的主张中的一个予以当众嘲笑。

魅力和（领袖人物的）超凡魅力实际上象征着权力，某些人不得不将他们自己的自我形象强化为他们的身体和人们客观的、集体的形象；不得不劝说别人，比如通过恋爱或诉诸忠诚，放弃他们客观化的一般权力，将它委托给应该是其客体的人，这人因此成为绝对的主体，无需外部因素（成为他自己的其他），在存在中就能充分证明是合理的。有超凡魅力的领导人为了他自己精明地拥护他所属的阶级，而不是拥护他自己，就像在符号斗争中的被统治者，他是为了别人而战斗。他“制造”了造就他的舆论；他将自己建构成绝对，通过操纵他的权力的组成部分的符号权力，因为它使他能够产生和强加他自己的客观化过程。

风格的可能性世界

因此，由食品、服饰或化妆品中的偏好所确定的空间是按照相同的基本结构组织的，也就是由资本的数量和组成所决定的社会空间结构。为了全面地建构规范文化行动的生活方式空间，首先不得不建立——为每个阶级和阶层，也就是，

为了资本结构中的每部分-惯习的生产格式，

将（相对）类似生存条件下的阶级的必需品和工具特征转化成某种特殊的生活方式。那么一个人为了每一个行动中的主要领域，通过补充每一领域（运动领域，或音乐，或食物、装饰、政治、语言等。）所

提供的风格的可能性，将不得不决定如何详细阐述惯习的特征。通过添加这些

类似的空间，一个人将获得强烈的生活方式空间的印象，使其可能刻画出客观限定的两方面中的每一个有特色的特征（如戴帽子或弹钢琴），也就是说，一方面，通过参考正在构建存在争议的领域的一系列特征（如发式的制度），另一方面，通过参考正在构建一种独特的生活方式的一系列特征（如工人阶级的生活方式），在其中它的社会重要性被判断。

(何慧丽中国农业大学社会学系)

资料：

1963年，进行了工作以什么为基础的调查，事先在巴黎、里尔和一个小省的城镇对一个692人（包括男性和女性）组成的样本通过扩展的访谈和人种史的观察进行了预调查。为了分析与高度同质的单位相关的行动和言论，需要一个足够大的样本来满足这种可能性，1967~1968

年，进行了一项补充的调查，使总样本人数达到1217人。因为调查测量的是相对稳定的气质，所以这种时间的滞后似乎对回答没有影响（也许对歌手是个问题，这是一个风尚变化很快的文化领域）。

也采用了以下补充资料（C.S）：

I. 1966年，SOFRES (Societe Francaise d'enquetes par Condages)代表CESP (Center d'etudes des supports de publicite)对“商人和

高级行政官员”进行了一项调查。样本由2257名年纪在15岁以上的人组成，他们每个人生活的家庭的户主分别是大的制造业和商业雇主、教授、高级行政官员、工程师或中学、高中教师。问卷有一系列问题，包括读书习惯和之前一段时间所阅读的日报、周刊、月刊和杂志，收音机和电视机的使用，生活标准，家庭装备，生活方式（度假、运

动、消费），职业生活（会议、旅行、商务餐），文化活动和重要的基本数据（教育程度、收入、居住地的人口数等）。根据户主和个人的社会职业类目，我能够接触到整个的分配情况。 n. 1972

tique et des études économiques)在由 13000

个家庭组成的样本中进行了一项常规的调查。其中有一项问卷调查，涉及家庭的特征(组成、年龄、户主的职业)，设备和设施，主要开销(衣服、燃料等)、周期性支出(房租、服务费等)，同时对近期开销的会计账目进行分析，留给每个家庭一周的时间，由被访谈者收集和检查数据。这个调查有可能接触到整个的支出(除了某一重要的不经常发生的项目，如航空旅行、迁居费用等)，也可以接触到其他不是通过购买方式的消费项目(农民的食物，手工业者和杂货店主从他们店里抽出的项目)，可以用零售价格来评价，从而与家庭中的其他类目相比较。这也解释了为什么农民和小商业者(这类人总是特别倾向于隐瞒他们的收入)消费远远超出收入的原因。详细的研究结果，参见

G. Bigata 和 B. Bouvier, ⁴ Les conditions de vie des manages en 1972 ^, *Collections de V IN-S£: £: , ser.M, no,32* (1972 年2月)。这里给

出的资料来自对我的问题所产生的小范围项目表的进一步分析。

其他涉及的调查如下：这些研究，几乎总是热衷于某一特定的文化领域，大多基于相对有限的样本数。它们绝大多数采用将职业分作5类的分类方法：(1) agricult-eurs (农民和农场员工)；(2) ouvriers (工业体力工人)；(3)制造业和商业雇主；

(4)办公室工作人员和低级行政官员；(5)

高级行政官员和“自由职业者”

HI. INSEE, * La consommation alimentaire des Fran-

sais ', Collections de 1 ' INSEE* (INSEE 对

吃的习惯的常规调查)。

IV. SOFRES, Les habitudes de table des Francais (巴黎, 1972)。

V. SOFRES, Les Francais et la gastronomic, 1977

年7月(1000人的样本)。

1. 教育比收入的差距更明显，在这方面确实更直观，因为有关收入的信息（基于纳税申报）没有来自证书证明的信息可靠。这种情况在制造业和商业雇主（这些人在CESP调查中—C. S. I_与医生一起，对有关收入的问题产生了最高的不回答率）、小手工业者、小商贩和农民中特别真实。

2. 它遵照生存条件 and 实践或实践的意旨之间的关系，这种关系既不能用机械主义的逻辑，也不能用意识的逻辑来理解。

3. 与社会心理学的原子论方法不同，打破实践的联结，建立部分的“法则”的方法，声称能解释实践的产物——OPUS OPERANDI，它的目的是建立复制生产的规律——MODUS OPERANDI的普遍法则。

4. 经济学理论，将经济代理人当作可以互相变化的行动者，自相矛盾地不能解释经济安排，因而不能实际解释偏好系统，这种偏好系统定义了没有共同尺度的、独立的主观的使用价值D

5. 道德，它寻求将一种社会的精神气质（如社会条件的被迫选择）作为一种普遍的规范，是另一种屈从非道德规范（amor fati)和满足

自身存在状态的更精细的方法。这也是感觉

到的道德规范与进化动机之间冲突的基础。

6. 这里使用的“资产阶级”一词，为的是方便表达“统治阶级中的部分统治者”，“知识分子”和“艺术家”也同样是为方便表达“统

治阶级中的部分统治者”。

7. F. Nietzsche, *Der Wille zur Macht* (Stuttgart,

Alfred Krone, 1964), no. 943, p. 630,

8. 香蕉是体力工人和农场员工比其他所有阶级每人年度支出中（FF23.26和FF25.20)花费

更多的唯一一种水果，尤其与高级主管相比较，高级主管花费最多的是苹果（FF31.60, 而体力工人花费最多的是FF21.00), 而价格昂贵的水

果——葡萄、桃子和核桃——主要由专业人员、制造业和商业雇主消费（葡萄是FF29.04、桃子是FF19.07、核桃是

FF17_33，而体力工作与之对应的分别是 FF6.74、FF11.78 和 FF4.90)。

9. 整个这一段是在进一步分析1972年INSEE按照社会职业类别调查家庭在39项物品上的支出表的基础上形成的。

10. K. Marx, *Capital*, I (Harmondsworth Penguin, 1976) , 482○

11■一个很好的例子，取自BohmBawerk，可以证明这种实在论：“我们必须考虑人类经验的

第二种现象--种充满重要性的经验。我

们很少关注将来的高兴与悲伤的感觉，只是因为它们存在于将来，这是一种事实，与将来间隔的时间越长，我们的关注会越减弱。因此，我们将服务于将来目标的商品赋予的值低于它们将来的边际效应的真实值。我们系统地低估了我们将来的需要和满足需要的

方法。” E. Bohm - Bawerl, Capda/merest, II (South Holland, 111. , 1959), 268, quoted by G. L Stigler and G. S. Becker, ‘ De gustibus non est disputandum¹ , *American Eco-*

nomic Review, 67 (March 1977), 76-90○

11我们猜想与未来的深层次关系（也与本人有关——高估自己在社会等级结构中的地位）

反映在小部分体力工人中，这部分人说：“死后有一种新的生活”（15%，与小手工艺者和杂货店主，办公室工作人员和中产阶级经理的18%，高级行政官员的32%相比较）。

13. 这种艺术，它有认识自己价值的收藏家，“派对的生活和灵魂”，能降低到用玩笑来讽刺或者用所谓的刻板、愚蠢或粗俗的大众品位标准来评价，指出这一点并不是多余的。

14. 这种对立在中产阶级中并没有明显的界线，虽然可以小学老师和办公室工作人员与杂货店主之间发现同质性的差别。

15. 对外国餐馆的偏好-意大利的、中国的、

日本的，等级再低一点的俄罗斯餐馆，随着在社会等级中的地位的提高而加强。例外的情况是西班牙餐馆（与流行的旅游联系在一起）和北非的餐馆（高级行政官员特别喜爱）。

16. 这就是为什么身体表明的不仅是点，而且是运动轨迹的原因。

17. 在 * *The Economics of Linguistic Exchanges* ’

(*Social Science Information*, 26, December 1977, 645 -668)中，Bourdieu 形成了两种

说话方式的对立，这种对立来自身体与世界的两种关系，根据两个“嘴巴”的单词（la bouche和la gueule），在许多词语中都有词汇的反映。labouche是嘴巴的“标准”词汇；与lagueule（是一种俚语或者一种“粗鲁的”词汇，除了应用于动物）相对立，它倾向严格限于嘴唇，而la gueule能够包括整个脸或喉味。大多数成语使用la bouche来表明爱挑剔、娇气或傲慢；而la gueule代表粗鲁、力量或暴力。

18. 这意味着应用在设想的身体上的分类学（胖/瘦，强壮/虚弱，大/小等）总是以一个给定的社会秩序中的特殊原因为基础。

19. 人们对立即把碗和杯子进行比较，碗里一般塞得满满的，毫无顾及地喝着；而杯子里一般倒得少，倒得次数多（“你难道在乎倒很多咖啡吗？”），用两个指头夹着，慢慢地呷。

20. 形式是一种拒绝社会世界和社会关系的真实性的方式。正如流行的“功能主义”被拒绝当成尊贵的食品，而导致工人阶级接受的社会交易的现实主义版本也会被拒绝，这些交易追求它们的价值（例如，不是愤世嫉俗地说，当某人替他效了劳，“她知道我会答谢她的”）。

21. W, D. Dannenmaier and F. J* Thumin, * *Authority Status as a Factor in Perceptual Distortion of Size* ’, *Journal of Social Psychology*, 63 (1964), 361-365。

兴趣、态度与性格

Michael Hout, Jeff Manza and Clem Brooks

1952~1992年美国总统选举投票的重组

自20世纪60年代以来，美国的总统选举已为政治科学家和政治社会学家提供了丰富的研究素材，他们认为工业资本主义稳定的阶级政治已

让位于一种新的、“后物质主义的”政治（Lipset, 1977, 1990; Upset, 1981; Clark and Lipset, 1991; Abramson and Inglehart, 1995)。他们

认为建立在性别、身份和“后物质主义”价值观基础上的新的分化——他们论证说——在选举中已经发挥了更加重要的作用。在新的政治运动，以及完全处于传统政党体制之外参加竞选的政治家的眼中，阶级非结盟的呼声听起来似乎正确。其他人则反驳“非结盟（dealignment）”结论与经验材料不一致，并且（或者）夸大了其发展的重要性。一系列分化的出现并不意味着别的分化的削弱。不同于阶级非同盟，阶级分析的辩护者

认为阶级与投票行为之间的关系纯粹是“无规律的波动”模式（Heath等，1985, 1991)或阶级重组（Hout等，1995).....

阶级投票和阶级政治

对阶级投票的兴趣可追溯到对19世纪当时阶级状况的逐步了解。当时的争论植根于具体资料，而不是阶级理论。20世纪60年代以来在许多国家积累的全国性选举调查产生了丰富的有关阶级投票的长时间追踪性研究成果，70年代早期的大多数研究成果表明，阶级对投票行为有着强烈的——虽然也是可变的——影响（Upset, 1981; Alford, 1963; Lipset and Rokkan, 1967; Rose, 1974) ○

李普塞特和罗坎（Lipset and Rokkan, 1967d4)的有影响的理论假设认为，两次革命、独立战争和工业革命引发了各地的社会分化和冲突过程。这两次革命产生了四种基本的分裂：(1)教会与国家；(2)主导与

主体文化; (3)农业与制造业;

(4)雇主与工人。这些分裂的准确政治表达形式 在国与国之间有所变化, 它取决于地缘政治结构 和政治与经济同步性的同步性, 但是所有国家都遵 从的基本模式相同。工业化的进一步发展不仅使 阶级也使其他绝大多数社会分裂在弥合, 凸显了 民主的阶级斗争的重要性。

在许多西欧国家和澳大利亚, 分裂结构被“冻结”在建立在阶级基础上的政党主导的制度

结构中 (Lipset and Rokkan, 1967; Rose and Mair, 1970; Bartolini and Mair, 1990)。在发生

这种情况的地方, 很适合讨论“阶级政治” (Mair, 1993, 1999)。但是即使像美国这样没有

出现以阶级为基础的政党的地方, 阶级投票行为 的长期模式也引起了我们的注意。特别是, 如我 们对美国个案情况的分析所示, “阶级政治”的 缺乏实际提高了阶级重组的新的可能性。在美 国, 各阶级不断变换政治信念, 经常从一个政党 转变到另一个政党, 而政党也设法改变他们的 传统形象, 以吸引那些“可争取到的”阶级中 的选民。在许多方面, 这是一场两个参与者都想起主导作用的双人舞。

在1992年和1996年的选举中这一过程表现 得很清楚。克林顿放弃了民主党对“工人”的 传统吸引力以利于直接吸纳“中产阶级”。众所 周知, 许多蓝领工人等同于中产阶级 (Halle, 1984)。1992年, 克林顿为了吸引他们和左右摇 摆的白领工人, 提议改革健康保健和福利政策, 并且在1996年承诺保护中产阶级的权利, 如养 老金和健康保健 (社会保险和医疗), 保证通过 给予学生家长税收信用, 以资助高等教育。

在美国, 工会曾经是工人阶级联合民主党的 代理人。在1936至1938年, 民主党给予工会在 _ 候选人的选举中重要发言权。作为交换, 工会把 工人阶级那部分选票投向民主党。20世纪70年 代这种联系被选举改革彻底打破了。公众对工会 的信任危机和工会成员的离去加速了削弱工会充 当政治经纪人的作用。60至70年代的一系列丑 闻震惊了有组织的工人, 侵蚀了公众信任 (Lipset and Schneider, 1983), 对于政治家来说,

与工会打成一片只会带来更多的责任而不是财富。自始至终，企业都在摆脱长期的工会传统，而转向一种“工作权利”状况，它阻碍工会的组建。同时，全国劳动关系委员会使工人组建新的地方性工会变得更加困难（Fischer等，1996）。

总统政治中这些变化鼓舞了为权利而进行的投票。共和党候选人允诺削减政府开支和管制，以吸引管理者和企业家。能够想象到，强调“对工会的控制”会得到那些反对在工厂建立工会的人的支持。

我们对美国阶级投票的研究对我们称之为“传统的”和“总体的”阶级投票进行了区分，同时提供了适合每种情况的统计模型（Horn等，

1995）。阶级投票的传统模型所持的理论假设认为工人阶级和左派政党应该联系紧密，而中产阶级与中间或右派政党利益一致。这种假设能融入某些阶级投票的模型中，这些模型能够指出某一阶级属于某一“天然的”政党（Rose and McAllister, 1986; Weakliem, 1995），或许也能

融入其他模型，这些模型根据潜在的连续统的级点来排列阶级和政党，检验与潜变量的联系程度（Weakliem and Heath, 1999）。无论哪种特殊形

式，然而，传统的假设是唯一适理解具有历史重要性的，但是是特定的阶级和政党关系的模型，这有助于概括20世纪资本主义民主的特征。

阶级投票不必限于与传统概念的结合。首先，阶级既影响带有党派偏见的选择，也影响行动（Verba et al., 1978）。这种掺杂的阶级偏见

对政党制度与公共政策有重要的影响（Burnham, 1982; Piven and Cloward, 1986）。然而，美

国的阶级投票分析几乎从来没有同时考虑投票和不投票（Weakliem and Heath, 1999 和 Hout et

al., 1995是例外）。其次，甚至在党派偏见的选择范围内，传统的结盟也不是我们要考虑的唯一阶级差别。换句话说，全体的阶级投票——在投票行为中所有阶级差别的总和——比起“传统的”阶级投票有

更大的包容性。传统的阶级投票，尽管对阶级投票研究来说明显很重要，是阶级和政党相对的、历史的联盟中一种具体的形式，但这不是阶级能在投票点予以区分的唯一方式。传统阶级投票有助于全体阶级投票，但是投票模式和党派偏见能够并且确实会有所变化。传统阶级投票模式上的转变是典型的可称为“非联盟”的形式（如投票行为中阶级的重要性不断削弱的证据）。我们“全体的”阶级投票的方法能够使我们看到阶级和政党的传统联系尽管进行了重组，阶级的定位对投票行为仍然具有重要的影响。

我们对传统的和全体的阶级投票的区分与梅尔（IVfair, 1999)对“阶级政治”和“阶级

投票”的区分有关。在梅尔看来，阶级投票意味着在某一选举中阶级将自己与别的不同政党联合的趋势；阶级政治要求这些联盟保持在几届选举中，并且制度化。全体阶级投票，正如我们这里所定义的，仅仅要求一次阶级投票。对传统阶级投票的重要性削弱的讨论含蓄地表明——但是没有证明——阶级政治的式微。

传统阶级投票概念深深植根于文学作品中。当阶级被一分为二地看待或者实际操作时，这是不可避免的。当代阶级和分层理论运用的多阶级分析方法引起了全体的和传统的阶级投票的区分，也引起了对几种同时发生的投票结果(包括不投票)的思考。在我们对二战以来美国的阶级投票的分析中（Hmuetal., 1995），详

细说明了以这两个概念为基础的统计模型，表明以全体阶级投票为基础的模型更符合资料，由此得出结论：资料与阶级的政治作用削弱的假设相矛盾。在这篇文章中我们将会回顾这些研究成果.....

资料和方法

资料来源于《美国全国选举研究》(ANES)——可以追溯至1952年总统选举的跨时间系列性研究。1952年的该项研究也包括了1948年选举中一个有关投票的问题。美国全国选举研究是一项关于美国人投票年龄的分层随机抽样研究，在一个给定的年度里，样本大小从约1200人到2500人不等。

在我们的分析中依变量是对总统投票的自我报告。自我报告虽然夸大

了结果，但很好地再现了在 每次选举中党派的分歧（Abramson et al., 1994）。

我们用哑变量¹来测量选举效果。我们用两 种办法来评估其他变量效果的变化。第一个方法 是检验我们模型中哑变量与每个社会人口统计 变量之间的相互作用。另一个方法是检验线性时 间变量与每个社会人口统计变量之间的相互关 系。只要很好地符合资料，我们宁愿选取较简 单的线性变换来进行阐述，但是我们不倾向于超出 可观察的时间序列来推断其趋势。

在所有的选举中我们用一种阶级方案。这是 我们以前所做的美国总统选举中有关投票的分析 所设想的一个六阶级方案（Houtetal., 1995）。相对大家熟悉的艾里克森-戈德索普（Erikson -Goldthorpe）的五阶级方案，我们在所谓的“薪水 阶层”中增加了管理者与专业人员的区 分。因 此，我们的阶级种类有：1.专业人员（包括独立 经营者）；2.管 理人员；3.非管理性白领雇员；¹

4.独立经营者（除专业人员外）；5.技术性蓝领 工人；6.非技术性蓝领 工人。关键变量是独立经 营（是或者不是）和职业。

我们同时使用图形显示和逻辑回归方法来 分析ANES的资料。在我们的逻辑回归中，我们 把所有有关选举的资料合并到单独的数据库中，估计 出选举、阶级、性别、宗教、教育和民族的主要影响。逻辑回归的一般方程式是：

$$j. = \ln(p/(1+p.))$$

$$= P_0 + \sum_{i=1}^I (f_{ij}T'_{ij}) + X_i \quad i=1,2$$

$$+ X_i = 17^P \quad (1)$$

其中 $\hat{p}_{ij}$ 为选举中投民主党候选人票的第*j*人的对 数指数， T'_{ij} ($i=1, \dots, 16$)是 选举虚变量， X_i ($i=12, \dots, 16$)是个选举虚变量。

$U = 17, \dots, P$)代表着模型中的 其他变量。我们然后有选择地介绍相互 作用的

图1 1如4~1992年，美国在党派选择的阶级总影响和模型

专业人员

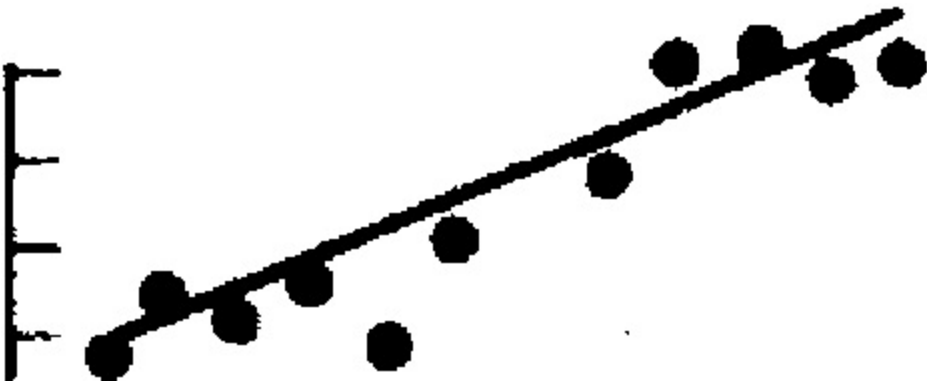
管理人员

非管理性白领雇员

1.000 -

^ 0.500 -级

\$ 0.000 响-0,500 +1,000



阶

级

影

响

4452 60 68 76 84 92

选举年份

1.000

0.500

0.000

-0.500

-1.000

4452 60 68 76 84 92

选举年份

1.000

阶 0.500 级 影

响-0.500

0.000



, 1.000

44 5 2 6 0 6 8 76 84 92

选举年份

阶

级

影

响

独立经营者

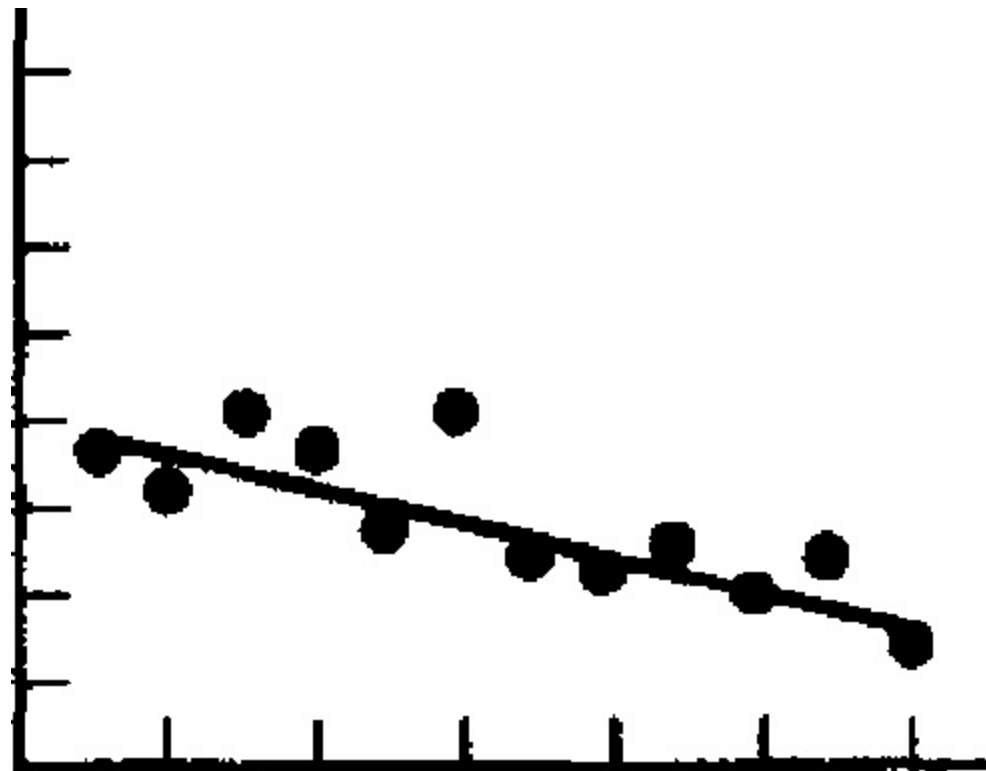
1*000

0.500

0.000

0.500

1.000



阶

级

影

响

4452 60 68 76 84 92

选举年份

技术性蓝领工人

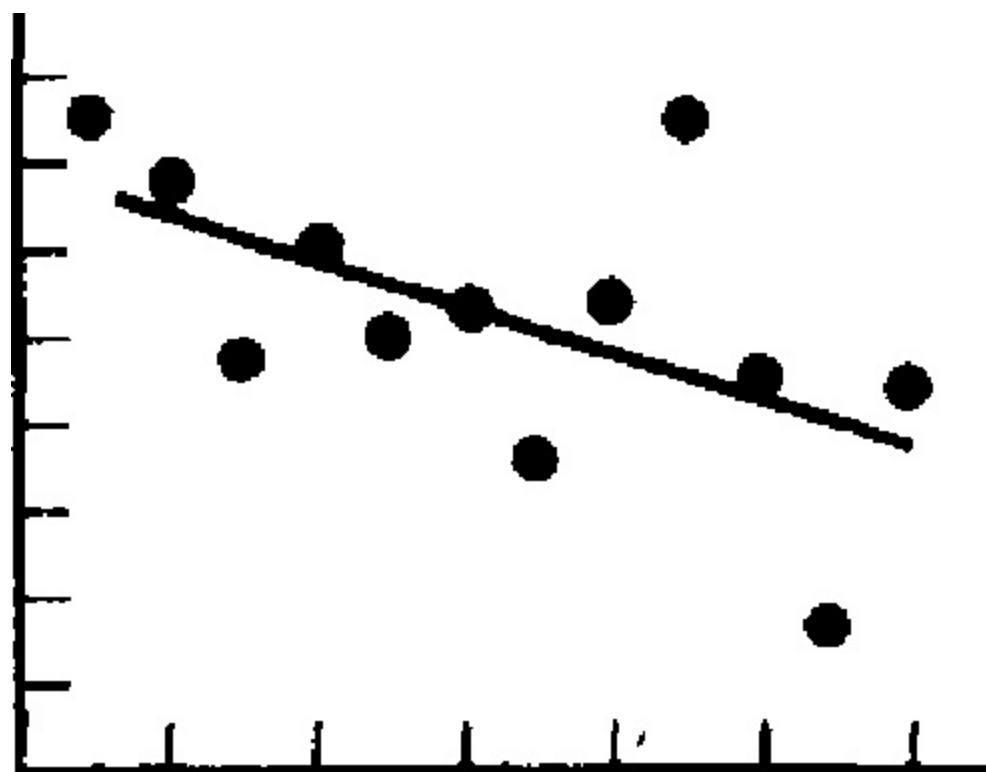
1.000

0.500

0.000

-0.500

■1,000



4452 60 68 76 84 92

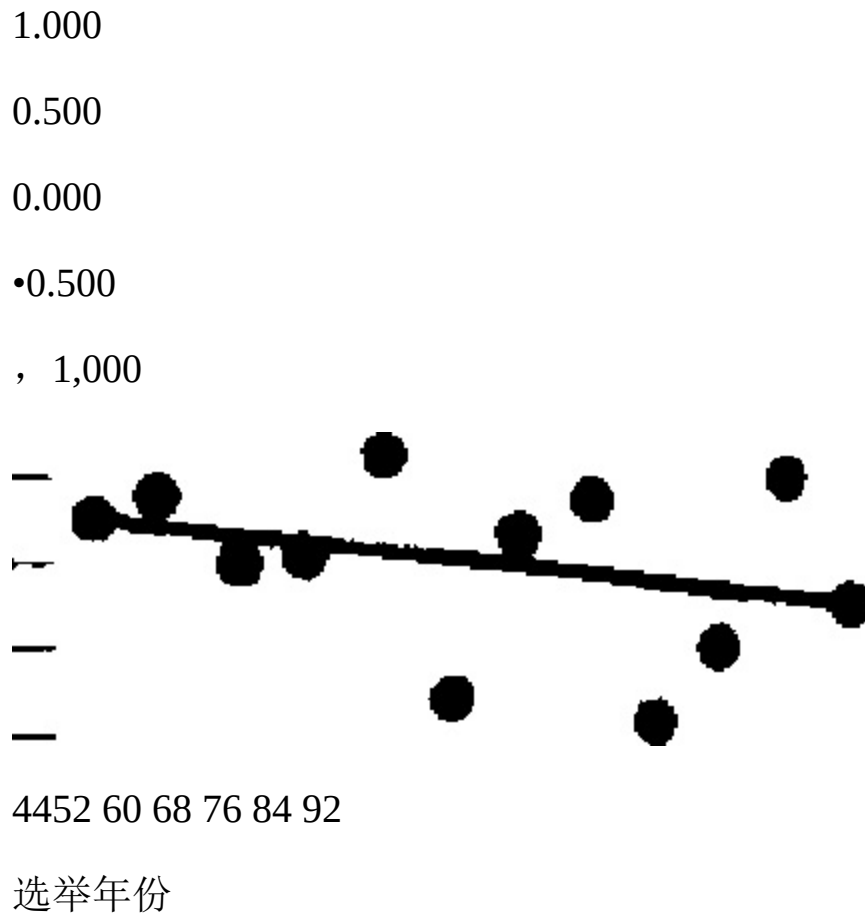
选举年份

阶

级

影

响



•充分互动模型 一线性趋势模型

注释:总影响包括种族、民族、区域、年龄、教育和重要趋势等在内。

影响——特别是那些涉及时间因素的——仅仅 保留显著性大的。

阶级投票的重组

传统阶级投票模式从1948年的美国总统选举 保持到1960年。²除个体经营者外，中产阶级选民 支持共和党候选人，而工人阶级选民支持民主党。个体经营者人数在两个政党之间平均分配。1964年后，专业人员迅速地转向民主党；而以往的白领工人转变速度较慢。与此同时，个体经营者和技术性蓝领工人转向共和党。个体经营者过去分属共和党和民主党；如今变成了坚定的共和党人。技术性蓝领工人过去是坚定的民主党人；他们开始分散选票，实际上在1988年成为坚定的 共和党支持者。管理人员和非技术性蓝领工人没有表现出明显的趋势，虽然

1%○年后下层工人阶 级的选票变得更加不稳定。

在图1中我们用两种方式来概括这些结果 (摘自Hont等, 1995:图2)。图中的数据是两种 逻辑回归模型的系数。较简单的模型符合阶级与 随时间序列投票的变动而产生的线性趋势, 在每一图形框中, 系数通过直线连接起来。较复杂的 模型允许每个阶级参数采用最合适 的值, 系数在图中用点表示。较简单的线性交互模型更适合这 些数据, 尽管这些点分散在直线的周围。³

这些趋势最主要的特征是“薪水阶层”分 作了两部分。从20世纪60年代以来, 管理人员 与专业人员在政治上就分道扬镳。管理人员的利 益与共和党低税收、非管制的政策紧密联系在一

起。由于多种原因, 专业人员在这些政策中没有 利害关系。尽管近几年他们的收入已经与管理 人员一样高, 甚至在70年代他们的收入实际上 还略高一些 (Levy, 1995),但是专业人员并不 像管理人员那样担心政府开支与管制 (Brooks and Manza, 1997)。罢工和商会对工资的要求很少能影响专业人员的工作。因此, 相对于那些轻 微的物质利益, 专业人员更关注公民权利、公民 自由、环境等。某种程度上, 社会热点问题对专 业人员投票行为的影响, 有利于后物质主义者 对选举变化的解释。但是后物质主义者的观点 表明阶级与投票不再有联系。在此, 我们看到阶 级对这些问题的反应是通过将忠诚从一个政党 转向另一个政党-作为一个阶级。

60年代后期阶级投票方面的其他政治上的重 要特征是工人阶级的不稳定, 特别是技术性行业 工人。主要趋势是脱离了民主党人, 朝着有利于 共和党人的方向发展, 但他们在趋势线周围摆动 幅度大。确切的原因并不清楚。有的解释认为是 里根特有的感染力。但是1956年 (艾森豪威尔的 第二次竞选)、1972年 (尼克松的第二次竞选) 和1988年 (布什的第一次竞选) 都是共和党强 人在技术性蓝领工人中出足了风头。其中两人得 以再次当选。1980年, 技术工人也强烈支持当时 在任者——卡特。但是这只不过是对在任者的一 种兴趣, 与1964年约翰逊和1984年里根的情况 不同, 这并不是规律所揭示的.....

结论

为了了解战后美国政治中不断变幻的阶级联 合, 分析家们需要调查观众眼中的政党战略和阶 级的具体变迁。民主党和共和党本身都已改变

自己的传统面貌。60世纪后期，共和党经常利用技术工人在经济上的自身利益来引诱他们的选票。他们获得了不同程度的成功。这些措施已使他们失去了白领工人和专业人员的传统支持。而民主党和“新民主党”鲜明的感染力获得了潜在的支持。在近年的总统选举中，民主党把明确地激发“中产阶级”的支持作为他们主要的竞选目标。进一步的研究，可能结合以政党感染力为基础的定性与定量研究，要求探讨这些可能性（已有了少数探讨政党联合的研究，参看Stanley等，1986，以及Carmines and Stanley，1992）。

对在公众眼中的阶级影响的变化的研究是很合适的。在我们的早期研究中（Brooks and Manza，1997），我们发现对社会热点问题不断凸显的自由主义态度，解释了专业人员向民主党人的转变的大体原因。以态度为聚焦对象的其他研究也许可以继续揭示出有助于解释阶级重组的阶级之间的具体差别。

（何慧丽中国农业大学社会学系）

注释：

1. 这一阶级主要由文书工作人员和售货员组成。在美国，这一阶级有时被称为“粉领”，因为大多数的职员、售货员和白领服务人员是女性。这一类工人也不同于别的白领雇员，因为对她们大多是按小时付工资而不是月薪D

2. 1948年的资料来源于1952年ANES中回答者

的记录回顾。

3. 可能性的比率测验（对完全相互交往 $\sim 21\log$ -可能性和线性变化模型之间的差别）是45，带有61度的自由度（带有双值-501）。

Melvin L. Kohn

工作的复杂性与成人性格

对工作的研究有几种独特的方法，每种方法都侧重于研究者关注的特定理论领域中的某些方面。然而，很少关注工作对性格的影响。社会学家已经对社会分层与流动知之甚多，比如，关注与分层体系密切相

关的职业方面的研究，工作的地位等（Blau and Duncan, 1967; Duncan, Featherman and Duncan, 1972; Swell,

Hauser, and Featherman, 1976)。但是，尽管身份对流动研究很重要，把职业身份与性格认为是完全相关——通常这样做——这也是不明智的。从对性格的影响来说，职业身份主要作为社会经济制度中等级制组织里对职业定位的总的指标。职业身份与工作的结构性条件联系紧密，这些条件包括工作的复杂性、受监督的严密程度及它所承担的各种压力。正是这些结构性事实，而非职业身份影响到了性格（Kohn and Schooler, 1973)。

同样不容置疑的是，经济学家通过关注职业产生的外在报酬——特别是收入，深刻了解了经济制度的功能。然而，正如职业身份的情况，由此假定因为收入对理解经济体制本身很重要，所以工作对工人的意义或工作对他自我意识的影响，以及形成对世界其他方面的认识

而言，收入也是职业的最重要方面，这是不正确的（Whyte, 1955; Kohn and Schooler, 1973)。

组织理论家，无论是韦伯主义的社会学家，还是那些自称为管理科学家的更加注重应用的学者，通过研究正式的组织结构，无疑对理解组织的功能做出了很大的贡献（Barnes, 1931; Parsons, 1936; Merton, 1936; Weber, 1947; Parsons, 1954; Merton, 1968; Parsons, 1971)。然而，正是他们所用研究方法的长处——如何将正式组织作为一个系统来发挥其功能的系统研究，而不考虑扮演各种组织角色的人格特点——同时意味着他们很大程度上忽视了组织结构对个体工人及其工作的影响。当他们确实去关注个体工人时，他们的兴趣很少超出其作为工人的角色。

与正式组织研究方法并列，人际关系分析法关注非正式的人际关系和从这种关系中导源出的符号系统（Whyte, 1961, 1969)。学者运用

这种方法对正式组织的看法做了需要的矫正。但是他们似乎有时并没注意到人们不仅需要在工作上彼此相关；他们还要工作。而且，他们的这种视角几乎一直都把工作对现场工作行为的潜在影响排除在外，它也很少去关注工作对其他生活方面的影响。

虽然职业心理学家对工作与性格的关系有更进一步的了解，但是他们的研究有两个主要的局限。首先，他们中的许多人曲解了列文

(Kurt Lewin, 还可以加上W.I. Thomas),只考察别人是如何考虑他们的工作的,而忽视了这些工作展开的实际条件。(这一批评也适用于大多数对工作中的异化现象的社会学研究。)因此,他们研究无聊现象更甚于常规现象,对工作表面的兴趣更甚于实质的复杂性,对“工作中的异化现象”的研究更甚于对实际工作条件的研究。这种研究主要忽视了这个人所处的条件和这个人对这些条件的认识之间存在差距的可能性;这种差异存在或不存在本身就是问题,并且可能是被结构性地决定了的;工人感觉较好的条件往往可能会产生不良后果,而被认为是繁重艰巨的工作条件却可能会有好的影响。第二个局限是大多数职业心理学家对工作满足感的偏爱,好像这是工作的唯一心理效果。相对于这种假设,即工作在它进行的时间和地点之外不产生任何心理影响而言,我一点儿也不烦恼测量工作满意感的技

术困难--一个众所周知的难以捉摸的概念。

工作影响人们的价值观、自我观念、对社会现实的认知,甚至他们的思维能力。工作满意感仅仅是工作的一个并且远远不是最重要的心理效果。

类似于所有直接对工作和它对性格的影响的研究,我们这项研究运用了社会学研究的传统方法——职业个案研究。从事这项研究的研究者曾经做了大量的工作,来描述对工人产生影响的现实工作。然而很不幸的是,他们的研究无法确定职业的哪一方面与心理机能的哪一方面最相关。考特尔对铁路工人进行过经典研究,比如,指出在很多方面火车司机的工作条件不同于其他职业的工作条件——包括工作时间的不确定性、地域流动、计时的准确性、核心机构的外部成员、不常有的招募和提升机会(W. Fred Cottrell, 1940)。由于这些条件与

职业笼统地联系在一起,不可能分清伴随每个条件的心理事物。最近的比较研究面临着类似的解释问题。比如,布朗纳(Robert Blauner, 1964)对代表四个不同技术水平的行业中蓝领工人的异化现象的研究表明,工作条件中的差异与行业不同技术阶段的发展是系统联系在一起的。但是,这种差别也是笼统的:印刷业不同于汽车制造业,不仅表现在工作的技术水平上,而且表现在工作的节奏、监督的严密性、身体移动的自由性以及其它许多条件上。无人能指出这些彼此联系的工作条件如何产生了异化现象。

哑变量是指可用另一变量表示的任何数学符号 或变量，而不影响含该变量的表达式之值。——译注

清理职业条件

区分职业条件以评估它们的心理影响需要 运用于不同职业、不同行业的不同研究模型。斯库勒和我对付这一问题的办法就是将注意力从指定的职业——木匠，外科医生或飞行工程师

-转到其他各种职业（Kohn, 1969; Kohn and

Schooler, 1969; 1973)。我们的策略是获得一个大的并且有代表性的职业男性样本，这些人必须在不同职业和行业中工作。¹我们列出了这些人的工作条件，然后通过统计分析区分了与职业的每一个方面相伴随的心理事物。在我们最近的研究中，我的同事和我已经对职业女性进行比较研究（Miller 等，1979）。

这些职业条件即使相关，但其相关程度也不高。因此，实质上复杂工作也可能是时间紧迫的；但是也存在大量工作实质上复杂但是时间并不紧迫，也有很多实质上简单但时间很紧迫。在统计上通过控制时间压力，我们检验了实质的复杂性与对变化的接受或抵触之间的关系。我们也能找出两者之间统计上的相互作用，询问实质的复杂性对变化的影响，以及在有时间压力 and 没有时间压力的男性职工之间是否不同。同时，我们在统计上既可以控制别的职业条件，也可以控制重要的非职业变量，比如教育，它通常是工作的前提和必要条件。

总之，我们制作了职业方面50多个可区分指标，包括工作经历的多个不同方面，诸如工作的实际复杂性，工作流程的常规或变化，合作者与监督人员的关系，工作节奏及其控制，身体和环境条件，工作压力及不确定性，工会成员关系及其参与，官僚主义化，工作保障以及福利。（全部数据参看 Kohn, 1969, 第 236、244-: 253

页。）这些指标为广泛描述职业的基本方面提供

了基础，就像各种行业、民用经济的各种水平的人们所经历的一样。

我必须承认这种方法——基于对民用工业职业男性的抽样调查——并不适合获取某些工作信息。男性职员对他们的工作中某些方面可能仅仅具有有限的信息，比如他们工作的组织的整体结构。而且，散布于许

多职业和工作场所的男性样本，并没有包含足够的任何职业或任何工作场所中的人，并不能探索出人际关系网络和信仰体系。同样，研究方法也不太适合工作所处的行业和技术背景。但是，这种方法非常适用研究男性自己的工作所处的最直接的工作条件——他做什么，谁决定他该怎么做，他是在什么样的物质条件和社会环境下工作，他遭受的风险及享受的报酬等。

我们发现几乎所有这些我们已经列出的50多个职业条件都至少与我们所测过的价值，自我观念，社会认知及和思维方式等某些方面有联系（Kohn and Schooler, 1973）。²但是，这些

统计关系大多反映出职业彼此之间以及与教育的相互联系。其中仅有12项我们研究的职业条件似乎与男性心理机能有实质的相关性，当教育和所有其他有关的职业条件在统计上进行控制后，虽然数量不多，但这12个职业条件足够定义“工作的结构性职责”，因为这些条件可以确认此人在组织结构中的地位、工作中自我成就的机会，以及工作中主要的不确定性。³这些工作条件的“结构性”有两层意思：它们都存在于职业的结构中，并且它们主要由职业在经济和社会结构中所处的位置所决定。

实质的复杂性

由于理论和经验上的重要性，我在本文的剩余部分里主要研究职业的12种结构性规则之一，工作的实质复杂性。⁴工作的实质复杂性，就其本身的意义，我指的是工作需要思考和独立判断的程度。实际上从事复杂工作理所当然要作出许多决策，它们必须考虑没明确定义或明显地冲突性的偶发因素。虽然，总体而言，与数据或与人打交道的工作可能比与事物打交道的工作更复杂，但这也并不是总是如此，工作的整体复杂性的指标应该反映这三种活动中的每一种的复杂性程度。与事物打交道的工作，其复杂性存在着从挖沟到雕刻之间的变化；同样，与人打交道的工作在复杂性上存在着从简单地接受命令或指令到给出合法建议的变化；而与数据打交道的工作存在着阅读说明书到综合形成抽象概念体系的变化。因此，我们通常使用的实质复杂性指标是基于人们与事物、数据和人打交道的工作的复杂性程度；我们对他的工作的整体复杂性的评价，不管他的工作主要是与事物、数据或人打交道；而且可以估计他花在每一种活动中的时间（Kohn and Schooler, 1973; Kohn, 1976）。在因

素分析中，有几个要素赋了权重。⁵

我关注实质的复杂性有两个原因。第一个原因是我认为实质的复杂性对工作经历极为重要。职业的其他结构性规则——甚至严格接受监督和遵守常规——为所从事的工作设置了条件，但没有概括出工作本身的特点。比较而言，工作的实质复杂性是工作经历的核心。比起其他任何职业条件，对这种经历的意义更大。

我全神贯注研究实质的复杂性的第二个原因是以经验为依据的。我们的分析表明工作的实际复杂性与范围广泛的一系列心理变量紧密相关。工作的实质复杂性当然与工作满意感和敬业精神相关。它也具有非职业的心理机能的许多方

*

面，从自我评价到自尊，到权威主义的保守主义，到思维的灵活性。它甚至与人们对闲暇时间的追求的理性需要有关。而且，这些相关存在着

统计上的显著性，甚至当教育和职业的所有其他有关因素都进行统计上的控制时，这种相关仍很大。因此，工作的实质复杂性与心理机能的许多方面存在强烈的、独立的相关，这种相关比我们研究过职业的其他任何方面都强。这一点对于男性来说是正确的，我们最近的分析表明它对职业女性也同样正确（Miller等，1979）。

因果方向性

有证据表明工作的实质复杂性不仅与心理机能相关，而且它对心理机能具有因果影响。因果方向性的证据有两类。范围更广但更缺乏严格定义的证据来自我们对跨部门资料的分析，这些资料抽自市民职业中一个男性职工的大样本。社会科学家很早就认识到从这些跨部门的资料中不可能得出因果方向性的结论，除非一些描述的现象在发生的时间上明显比别的早。但是，现实地假设相互关系“一即a影响b，b也影响a——利用经济计量技术解联立方程式，就可能评估这些相互影响的显著性。其中最简单的，我们曾用过的，叫二阶最小平方。⁶运用这种技术，我们评估了工作的实质复杂性和心理机能诸方面的关系：敬业精神，工作满足感，自我取向评价或对外部权威的服从，焦虑，自尊，接受或抵制变化的倾向，道德标准，权威主义的保守性，思维的灵活性，闲暇活动的理性化，以及三种异化——无能为力、自我疏离和失范。

我们的研究结果表明男性工作的实际复杂性影响到心理机能的所有方面，这种影响与男性进入某一特定领域的工作的选择过程无关，也与他们使工作适合他们的需求，价值和能力的努力无关。而且，在每一方面工作的实质复杂性对心理机能的影响大于——常常大得多——心理机能的某一特定方面对工作的实质复杂性的影响。这一证据是不明确的——只有纵向研究才能提供明确的证据——但它确实产生了强烈的印象，即工作的实质复杂性对范围广泛的一系列心理现象产生了实际的、有意义的影响。

更加明确但范围较窄的证据来自最初的调查10年后，首次研究中有代表性的子样本中的男性所做的补充研究（Kohn and Schooler，

1978）。纵向资料的分析要求“测量模型”的发展，以便将测量中的不可靠性从研究现象的变化中区分开来。建立这些模型的所运用方法的关键是对每个基本概念应用多个指标，从而推论这些指标的相关变化，即每一个指标反映根本概念的程度，这些概念都是假设要反映的；每一个指标反映别的事物的程度，这些事物的测量目的考虑的是误差（参见Joreskog, 1969和Kohn and

Schooler, 1978）。这些模型能够使我们考虑将第一次调查中这些指标所尽映的测量误差，与补充研究中同样的指标所反映的误差很好地联系起来。排除指标中这种相关误差，可能使基本概念比实际中的更稳定或更不稳定——因此，歪曲了任何运用指标的原因分析.....

我们选择思维灵活性作为评估心理机能的第一个方面是因为它给我们提出了最大的挑战——思维的灵活性明显地影响了实质性复杂工作的招募，并且有充分的理由希望它能经受住变化。加之，思维的灵活性——虽然社会学家没有过多研究——是心理机能一个如此重要的部分，以至于我们不假思索地认为它完全是基因和早期生活经历的产物。当然，我们应当通过经验事实来检验思维灵活性对成人职业经历作出反应的可能性。

我们的思维灵活性指数要在交谈访问中反映男性的实际思维水平。我们使用了不同的指标——包括男性对看似简单、实际上能高度表明认

知水平的问题的回答，他们对感性测试和投射测试的处理，他们对“同意-不词意”问题所做的同意回答的倾向性，以及他们在一个需要大量思考和做出反应的长时间会议中留给访谈者的印象。并不是所有的指标都是完全有效的；但是我们确实相信，这些指标在某种程度上反映了男性在需要思维的情况中的灵活性。

测量表明，思维灵活性的稳定性在很长时间内保持很高水平：除去测量误差，最初的研究中思维的灵活性与10年后所做研究中思维灵活性的相关性是0.93。但是，认为思维灵活性的长时间高度稳定性意味着不受成人经历的影响是不正确的；这可能甚至是这种稳定性反映了没有变化的生活环境。实际上，我们发现工作的实质复杂性对思维灵活性的影响是显著的——相当于男性10年前的思维灵活性水平的1/4。这个影响实际上是同时发生的：从最初的调查所持的工作的实质复杂性对10年后补充研究中的思想灵活性的影响，在统计上的显著性并不明显，但是目前职业的实质复杂性对当前思想的灵活性的影响更为明显，具有统计上的显著性。⁷

思维灵活性对实质复杂性的影响比实质复杂性对思维灵活性的影响更为显著。这种影响是完全滞后的，也就是说，最初的调查中男性的思维灵活性显著影响他们目前职业的实质复杂性，而不是当前的思维灵活性。纵向分析证明没有任何跨部门的研究能够表明——即，在一段时间内，实质复杂性与思维灵活性之间的关系是真正相互作用的。实质复杂性对思维灵活性的影响更为直接：当前的思维灵活性对当前的工作需要影响较小，但是对职业的今后过程却有很大影响。跨部门分析只描述了这个过程的一部分，这就使工作的实质复杂性与思维的灵活性之间的关系看起来似乎是单向性的，是工作影响着思维的机能，反之是不正确的。纵向分析描述了一个更加复杂也更加有趣的真

实地相互影响的过程。

因此，这些资料证明，超出合理的怀疑，迄今能陈述的只是建立在假设的证据上看似合理的理论——工作中的实质复杂性不仅强烈地影响思维的灵活性，而且强烈受思维的灵活性的

影响。

我和我的同事最近完成了两个更深入的研究，扩展了这些结论。一个范围广泛的关于工作条件和思维灵活性的纵向研究（Kohn and Schooler, 1981）证明，工作的实质复杂性对思维的灵活性的影响出现在考虑思维的灵活性的前一阶段和社会背景的有关方面的时候，而且出现在考虑职业的所有其他结构性规则的时候。我们进一步发现实质的复杂性不仅只是影响思维灵活性的唯一职业条件，其他刺激和要求个体的职业条件也影响思维的灵活性。但是，显然，实质的复杂性扮演了关键的角色，不仅因为它对思维灵活性有重要影响，而且因为它提供了其他职业条件影响思维机能的重要机制。

在另外一项研究中（Millet■等，1979），我

们发现工作中的实质复杂性对女性心理机能的影响和男性一样重要。尤其是，在使用类似上述测量模型的原因分析中和以上的描述很相像，但是对跨部门的资料有限制，表明实质复杂性对思维灵活性的同期影响对女性雇员和男性雇员来说至少是相同的。

认为工作条件影响性格的观点与那些认为工作条件和个性的关系仅仅取决于有选择的招募和工作环境的观点是矛盾的。必须承认，性格对决定谁从事某类工作和他们怎样从事这些工作具有重要作用；实际上，我们的分析强调了这些过程的重要性。但这从未被认真地讨论。已经讨论的相反现象——工作条件塑造了性格也是一样。纵向分析表明了这一情况确实存在。

特别是，这一分析补充和帮助具体说明了不断出现的证据，即环境结构对认知发展有重大的影响（Rosenbaum, 1976），在青少年后期

或成年早期认知过程环境的影响不是无动于衷，

而且这种“可塑性”一直延续到整个生命周期（Baltes, 1968；Horn and

Donaldson, 1976 ; Balt-

esandSchaie, 1976)。我们的发现加强了这一结论，即思维灵活性对中年职业经验仍然很敏感。实际上，思维灵活性惊人的稳定性至少在一定程度上反映了人们生活环境的稳定性。思维灵活性永远会对人们工作的实质复杂性中的变化作出反应。•对大多数人来说，虽然，工作的实质复杂性并不会会有明显的波动。

这一分析也证明思维灵活性对实质复杂性的重要性。我认为，值得注意的是这一影响是滞后而不是同期的。这暗示着大部分的工作结构中不容许工作的实质复杂性有任何明显的变化：工作条件并不会轻易改变，以适合个体工人的需要和能力。但是在足够长的时间里——确切地说10年以上——为了与他们的思维机能保持一致，许多人要么适应他们的工作，要么转向别的工作。因而，思维灵活性对实质复杂性的长期影响是显著的，同期影响似乎可以忽略不计。

当然，我们的模型主要是对付中年职业或以后的情况。我认为人们在儿童时代、青少年和成年早期的思维灵活性对他们的教育成就有很大影响的假设是合理的，我们的资料表明，教育成就对男性职业生涯的早期工作中的实质复杂性有很大影响。因为早期工作中的实质复杂性是晚期工作实质复杂性的一个重要决定因素，所以思维灵活性对后期职业的实质复杂性的长期、间接的影响比我们的分析所描述的还要大的推论似乎是可靠的。

实质复杂性和思维灵活性之间的相互关系隐藏着一个内在的动力过程，即职业生涯早期阶段实质复杂性的细微差别会造成职业后期实质复杂性和思维灵活性中的巨大差异。如果具有相同的思维灵活性的人同时从事具有不同实质复杂性的工作，从事更加复杂工作的人可能在以后的思维发展中会胜过另一个。这，同时，就会导致他从事更加复杂的工作，进一步影响他的思维发育。同时，从事复杂性程度较低的工作的人的思维发育速度就慢，或者根本不发展，极端的情况下甚至会降低其思维功能。结果是，早期工作中实质复杂性的细微差别会导致思维发展的差异。

学习与概化过程

为什么独立存在的复杂性会对人格产生广泛的影响？这个问题在很大

程度上仍然无法解答。我们的研究结果在这里揭示了一种最简单的学习概化过程的运作：是将职业课程直接转化为

职业外的现实存在，而不是其他间接过程，诸如反应结构或补偿等（Breer and Locke, 1965）。

因此，从事复杂工作的人不仅在工作中而且在非职业的生活中运用他们的思维能力。他们对新的经验更加开放，更加注重自我指导的价值，甚至更愿意知识水平要求更高的闲暇活动。总之，工作课程直接覆盖了非职业领域。

一些新的解释同时也出现了，但是都没有得到充分的检验。其中一种解释认为做更多（更少）实质的复杂性工作会引起对影响生活的力量的一种更强（更弱）的控制感，即控制或不控制那种影响自我观念，特别是自尊的感觉。但是为什么有必要赋予这一因果链上的“控制点”如此战略性的角色？为什么不说，更直接地，那些从事实质地复杂性工作的人就会认为他们自己能够从事困难的，富有挑战性的任务——因此，值得每个人包括他们自己的尊敬。同样，从

事实简单工作的人认为他们自己除了几乎不用脑的工作外，别无他能。

我认为最合理的假设是最直接的：即在一个工业社会中，工作是人们生活的核心，他们在工作中的所作所为直接影响着他们的价值观、自我观念以及对周围世界的态度——“我做故我在”。因此，从事实质复杂工作将会加强对自己能力、对自己定向的评价、思维能力（甚至在闲暇活动中）的信心，会使人产生遇到的问题都可以迎刃而解的感觉。没有必要去假设这些控制点或者价值和态度的任何其他方面在这一过程中扮演必要的中间作用，工作的实质复杂性能直接影响人们对现实观念的所有方面。

另外还有一种解释，认为职业条件并不同样地影响所有人，而是有不同的影响，这有赖于个体自身不同的需要、价值和能力——所谓的“适合”假说。我们的研究并不支持这种说法。我们一再发现，比如，无论人们对其工作的内在或外在方面评价有多高，工作的实质复杂性的

影响是相同的（Kohn and Schooler, 1973; Kohn,

1976)。但是这些分析过于笼统，有关次样本的更加详细的研究还要求我们修正我们的观点。而且，我们此次发表的研究还没有进行纵向追踪研究。但是，因为我们的数据证明人们的观念甚至能力受其工作条件的影响，很明显只有纵向研究评估才是最后结论性的。

我们的研究使我得出结论，工作的内在意义和心理影响不仅来自工作提供的地位、收入或人际关系，而且——并且尤其是——来自工作本身所形成（或者没形成）的有意义的挑战。最重要的挑战就是对复杂工作也就是工作的实质复杂性的把握。我们的资料表明，实质复杂性影响人们的心理机能，无论人们的需要、价值、能力如何，也不论他们属于哪一社会阶级（但是，当然，某人从事的工作与其社会阶级是有直接联系的，其价值观也是一样h与工作最有关的，简而言之，一点儿也不是伴随而来的报酬或社会经历，而是工作自身。

而且，工作与心理功能的关系是典型的相互关系。这是一个发展过程，在成人生活的整个进程中，个人所遇到的职业条件不仅影响他的心理过程，反之也受其人格与行为的影响。任何关于成人个性发展的理论不考虑到职业（可想而知，还有别的社会）条件的持续作用是不现实的。同样，任何不考虑个体心理功能的持续作用的有关职业的社会心理学也是不现实的。

(何慧丽中国农业大学社会学系)

1. 我们的第一手资料来自一个3101位男性组成

的样本，他们代表了美国市民职业中所有男性。全国民意研究中心(NORC)在1964年

春天和夏天为我们对这些男性进行了访谈。有关样本和研究设计的更为详细的资料，参

见 Kohn, *Class and conformity: a study in val-wes*, Homewood, 111: Dorsey, 1969, 页 235 -264。1974年，NORC再次为我们访谈了由这些男性组成的子样本；这一次，对他们的妻子（并且，可能的话，对他们的一个孩子）也进行了访谈。有关跟踪研究的更为详细的资料，参见 Kohn and Schooler, “The reciprocal

affects of the substantive complexity of work and intellectual flexibility: a

longitudinal assessment, *American Journal of Sociology* ^ 84 ^ 1978: 24-52 ; 以及 Kohn, Reassessment, in *Class and conformity : a study in values*. 2nd ed. Chicago ; University of Chicago Press, 1977○

2. 我们的心理机能的主要指标测量对工作本身的主观反应（也就是，工作满意和职业认

同），自我导向的价值观或对外部权威的遵从（无论是自身还是孩子），自我概念（自信，自我贬低，宿命论，焦虑，思维的一致性），社会导向（权威主义的保守性，道德标准，信任，对变化的接受或拒绝），异化（无能，自我隔离和无规范），智识机能（智识的灵活性，闲暇活动中的智识性）。对于我们对这些概念的定义和对它们赋予指标的方法的更详细资料，参见 Kohn, 1969, 页 47 -58, 73 -84, 265 - 269 ; Kohn and Schooler, “Occupational experience and psychological functioning; an assessment of reciprocal effects. ^ *ASR*, 38, 1973, 页 99 - 101; Kohn, “Occupational structure and alienation. ” *American Journal of Sociol-*

○灯82, 1976, 页 114-118。

3-特别是，这12项关键的职业条件是：（1）所有权/非所有权；（2）官僚制；（3）世袭制度中的地位；（4）近距离的监督；（5）工作中的日常性；（6）工作的实质复杂性；（7）时间压力的频率；（8）工作的繁重；（9）工作的肮脏程度；（10）在这一领域，个人收入、名声或地位发生突然的、巨大的变动的可能性；（11）在这种工作，为自己不能控制的事情负责的可能性；（12）失去工作或事业的风险。

4. “实质的复杂性”这一概念已经成为许多研究的主题，这已经远远不是这篇文章所能表达的。许多研究人员已经采纳了这个概念，并且将它应用在各种目的中，如重新解释地位获得模型（Spaeth, 1976），提出将美国经济的职业结构重新分类的新方法（Temme, 1975），重新评估复杂角色的心理影响（Co-ser, 1975），解释父亲的职业经历对儿子的职业选择的影响（Mortimer, 1977），研究无能的来源（Tudor, 1972）。见J. L

Spaeth, ^u Cognitive complexity. ^ In *Schooling and Achievement in American Society*, ed. H. Sewell^ M, Hause, and L* Featherman, N, Y* ;

Academic Press; L* V, Temme^ **Occupation: Meanings and Measures** f
Washington, D. C. : Bureau of Social Science Research; R. L. Coser, "The
complexity of roles as a seedbed of individual autonomy." In **The Ideas of
Social structure**, ed. L. A. Coser. N. Y. : Harcourt Brace Jovanovich; J. T.
Mortimer, "Patterns of intergenerational occupational movements," *AS*,
79, 1974: 1278 — 1299, 以及 "Social class, work, and the family,
' , **Journal of Marriage and the Family** 7 38, 1977; 241 - 256; B.
Tudor, "A specification of relationships between job complexity and
powerlessness" *American Sociological Review*, 37: 596 - 604。

5. 为了有效地应用这些指标，我们对每个访谈者对他们自己工作的描述进行了修饰，将工作的平均复杂性水平的评估与按照《职业资格手册》（美国劳工部，1965）受职业分析者培训后所干的事、数据和整个行业中的人进行了比较。我们的实质复杂性和独立地标号为词典率之间的多重相关是0.78——这是相当高的值，使我们确信我们对实质复杂性的评价准确地反映了人们的工作的现实。

6. 关于二阶最小平方技术的详细内容，参见 Kohn and Schooler (1973)及其所引用的参考

文献。这种方法的目的是“纯化”每个变量的影响，即在其他变量对该变量没有影响的情况下，运用其他拟合数据，通过估计变量的每个分值来纯化变量的影响，然后再用这些估量作为（第二阶段多元回归方程的）自变量。

7. 具体来说，时间滞后路径（也就是，从1964

年的实质复杂性到1974年的智识复杂性）是 0.05，而即时路径是0.18。0.18的路径在一般情况下不认为是显著的。’但是对于智识复杂

性这样精细的事物来说，这么巨大的持续影响是会留下深刻印象的，因为累积的影响远远大于任何时候立刻出现的效果。持续的影响，甚至小的持续影响，对于高精细的现象来说就变得异常重要。当我们考虑我们对付

的是至少有10年职业生涯的人时，实质的工作复杂性对智识复杂性的影响特别值得注意。

会论f | :If论

Paul Dimaggio

社会分层、生活方式、社会认知和社会参与

很久以来，性别、种族等分层工具和阶级等相关变量的测量，是社会学家对未解释清楚、有分歧的问题进行争论时常用的利器。几乎人类所经历的任何方面——衣着、手脚数目、可能传染的疾病、聆听的音乐、兵役以及成为暴力犯罪牺牲品的可能——与社会等级的某些方面有关。

这一篇集中讨论了三个充分阐述的主题：分层、生活方式和消费模式之间的关系；阶级、性格和态度之间的互动；阶级地位、政治态度及参与行为之间的联系。这一工作考虑了分层对个人和群体的文化类型、性格以及政治偏好的影响，同时又进一步评估了文化类型、性格和政治行为对人的生活偶然性的影响。此外，不同流派的学者已经探讨了以个人为分析单位的研究中，人们观察到的历史和社会结构在建构上述关系时所担当的角色。在每种情况中，我们都看到，不仅社会不平等形成了生活方式、认知、社会成员关系和参与行为的重要方面，而且，这些差别反过来又巩固了实质性的有利与不利模式。我们也看到分层制度通过将个人选择和体制结构（如法制、政党）的结合来影响这些选择如何被察觉、理解和解决。

文化，生活方式和消费

任何有关生活方式和消费模式的讨论都必须以凡勃仑（Thorstein Veblen）和布迪厄（Pierre Bourdieu）的著作为出发点。尽管二者都认为社会分层对生活方式有深刻影响，但是方法各异。首先，他们注意分层的不同方面。凡勃仑（Veblen, 1973）修辞性地使用“阶级”一词，但是他的重点放在一个连续的特权等级制度上，通过类似“有闲阶级”的文化类型来进行“评估和定级”。相反，布迪厄（Bourdieu, 1984）

假设存在不连续的“阶级碎片”，其成员有相似的教育、收入和职业背景，并且由于相近的生命体验和适合于“我们”的生活方式图景形成的惯习或世界观而结为一体。此外，对凡勃仑来说，品位的社会功能

没有在布迪厄那里复杂。凡勃仑把金钱的竞争和炫耀性消费描述成个人与同伴进行地位竞争的方法。相反，与韦伯 (Max Weber, 1968; Collins, 1979) 和道格拉斯 (Douglas and Isherwood, 1979) 一样，布迪厄将

品位看做是群体依附的标志，一种横向联系和纵向区分的标志 (Bourdieu, 1983)。

布迪厄的著作启发了一系列有关“文化资本”的起源和影响的经验研究，常常通过调查访谈者对艺术的了解、兴趣或经历的测量来展开。在澳大利亚、巴西、保加利亚、捷克、希腊、匈牙利、荷兰、斯洛伐克、瑞典和美国的研

究都证明文化资本具有很强的世代传承能力 (Amaral, 1991; DiMaggio and Mohr, 1985; De-

Graaf, 1986; Ganzeboom, DeGraaf and Robert, 1990; Katsillas and Robinson, 1990; Kraaycamp and Nieuwbeerta, 1999; Lamb, 1989; Mohr and-DiMaggio, 1995; Roe, 1983; Van Eijck, 1997)。

同样，研究人员同意成人的品位（和相关行为）与教育成就有关，并且，范围再或多或少缩小一点，与职业也有关 (DiMaggio and Osrower, 1989; Hughes and Peterson, 1983; Robinson and

Godbey, 1997)。研究证明学生的文化资本对学习成绩 (Amaral 1991; Aschaffenburg and Maas 1997; Attewell and Battle 1999; DiMag-

giol 1982a; Roe 1983)、教育抱负 (Lamb 1989)、成就 (DiMaggio and Mohr 1985) 和婚姻选择 (DiMaggio and Mohr 1985; Kalmijn 1994) 有重要

影响，但是还有一些研究持不同意见（如 DeGraaf, 1986; Katsillas and Robinson, 1990）。在

五个前社会主义国家的研究表明，父母的文化参与（父母所受教育带来的利益）对于成年孩子的物质生活有着重要的影响 (Kraaycamp and Nieuwbeerta, 2000)。

比起凡勃仑对该问题的阐述，研究结果与布迪厄更为一致。在对文化

资本预测指标的研究发现教育——布迪厄把它作为控制获取和回报文化资本的关键性制度——作为预测指标远远胜过收入，而凡勃仑却将收入作为论述的核心。同样，通过直接测量家庭文化氛围，摩尔和蒂马鸠（Mohr and DiMaggio, 1995）证明，它们

强烈影响年轻人的文化资本，调和了父母的教育和职业的绝大多数影响。同时，其他结论都与凡勃仑和布迪厄的论调一致。例如，研究支持建立在阶级差别的认知模式上的地位竞争：品位的增进更多的是通过产品的名声（如喜好美术和古典音乐）而不是形式上相似性（如喜欢所有的音乐）；对高级文化和艺术参与的态度比起学生对艺术的实际了解更能预测成就；比起后天培养，在艺术上进行早期社会化更能取得教育成就（DiMaggio, 1982）。

并非所有的证据都与布迪厄的论述一致，实际上，有些证据的一致性就相对较差。例如，有些证据表明虽然世袭的文化资本保证了许多受良好教育和家庭出身好的孩子特权的再生产，但是继承的或自致的文化资本同样也被一些工人阶层的年轻人当做向上流动的手段

（DiMaggio, 1982a； DeGraaf, DeGraaf and Kraaycamp,

1998）。而且，虽然品位会因社会地位的不同而有所差别，但是并无迹象显示存在一个有着明显具有独特偏好的特定品味阶层。在一项对地方工业的研究中，艾里克森（Erickson, 1996）证明

人们的社会网络越复杂，他们的兴趣和爱好就越分化，差别越大。她建议鉴于文化资本的典型形式可能占据支配地位并且排斥其他形式，因此，建立一种范围更为宽泛的品位和兴趣可以沟通差异，并且使人们在多元的社会世界中得以安身立命。与这种直觉相一致，教育成就不仅仅同参与有声望的形式强烈相关，而且也与最流行文化的消费密切相关（Gans, 1986; Bryson, 1996; Peterson and Kern, 1996; Robinson and Godbey,

1997）。

文化资本的定义也多少有点含糊不清（Lamont and Lareau, 1988）。在理论层面，因为

会将其与人力资本相提并论，“资本”这一隐喻是一个潜在的误导。人力资本由与工作任务相关的个人技能构成，反之，文化资本却是社会性

地建构——就像布迪厄所指出的——并且是“随意的”。在社会层面，人力资本的存储直接作用于劳动的经济生产力；的确，人力资源理论是作为一种解释教育的扩展过程中国民生产总值产生令人吃惊的正剩余理论而出现的（Schultz，

1961）。相比之下，没有什么内在的原因说明文化资本的“存储”必定提高总生产率；比起生

产领域，任何积极的经济效果更容易在经济制度中（主要是增加信用水平）发生和起作用。在个人层面，人力资本是投资的产物，反之文化资本更像无需努力就能从社会化中得到的副产品。换种方式来说，人力资本的获得表达的是战略竞争的个体逻辑，而文化资本的获取与维持表达的是重要的社会群体层面的垄断的一致性所体现的集体逻辑。

“文化资本”的操作性也存在着未解决的问题。许多研究都沿袭布迪厄测量高级文化艺术的参与程度的做法，虽然这一概念可能更为宽泛。为什么美学的测量执行得如此好还不完全清楚。艺术是现代工业社会中权威文化存在争议的完整制度形式（DiMaggio, 1982）。不过，人们还不清楚审美方向是否直接影响地位的获得，或者是游走于地位等级制度的一般技术的代表（Swidler, 1986）；这一等级制度的方向（Hagan, 1991）；道德立场（Lamont, 1992）；较为宽泛的智识兴趣（DeGmaaf, DeGraaf and Kraaycamp, 1998）；或其他未测量的文化资本形式，如自我表达或语言技巧（Bernstein, 1977; Erickson and Schultz, 1982）。

在“资本”的隐喻能够证明的范围内，它要求人们注意那些确保某些文化符号的普遍合理性的制度机制。比如，当本地的或短暂的文化资源（特别是与烹饪和服饰有关的）渐渐缺乏这种制度性的支持时，而其他，更加全面地制度化的，文化资源（如高级文化艺术，或早期的宗教表达形式）就组成了一定社会的、地域的、短暂的范围内的流通手段（“文化资本”更合适）。最终，将一系列有关社会互动的研究与比平常的文化测量范围更为宽泛的全国调查相结合，对于解决这些操作性问题将是必要的。

最后，我们需要弄明白为什么某些品位或风格比别的更有价值。审美品位的当代等级制度，比如，是早期工业阶级形式和政治变化的产物，在欧洲和美国变化各异但结果相似（DiMaggio, 1982b）。很明显，文化等级制度靠经济投

资（如対人文课程的支出）和国家权力（如政府授权高级文化艺术组织或法律授权在使用不同语言的社会里使用单一语言）维持。同样很明显的是其他过程（如与名人的慈善活动相对立的是通过市场交换、筹措资金，提高文化产品的比例）对等级制度的侵蚀。但是，我们仍然缺乏在这一等级制度的变化中关于举止仪态的综合理论。

作为社会阶级产物的人格

在研究阶级与人格之间关系的漫长历史中，柯恩（Melvin Kohn）和他的同事所做的研究是最富有创造力和影响力的工作（Schooler, 1987）。鉴于凡勃仑和布迪厄强调的是消费方面的阶级差别，柯恩探讨的是个人在分层次序中的地位与价值和态度的内在自我之间的关系。

实际上，比起上面提到的，柯恩的著作与布迪厄的更为一致，因为《差别》（Bourdieu,

1984）不仅用阶级分化来区分品位中的不同，而且用来区分社会的精神气质（根本的评价性气质）和惯习（建立在经验基础上的使之在各种场合下产生一致行为的指导形象）。这些作者都同意无论规范的还是认知的方向都与阶级和职业地位相关，因为这些地位所具有的经验，是通过社会学习形成的，并且定型为持久的气质。

但是除此之外，二者差异显著。布迪厄强调在复杂的社会“领域”中阶级群体间的斗争和战略性互动，而柯恩和他的同事则依靠排除战略机制的学习理论，关注个体层次的分析。此外，尽管每人都认为性格或惯习是稳定的和可塑的，

的社会环境的作用，而柯恩和他的同事将注意力几乎全部放在工作的影响上。

两人的方法都促成了令人瞩目的长期研究项目。从1959年柯恩发表的第一篇关于社会阶级和父母价值观的论文至今，柯恩及其同事所做的工作将近有50年了。早期的研究（如Kohn and Schooler, 1969）证明男性的SES（对教育和

职业地位予以加权合并）及许多价值和态度倾向性之间有着适度偏强的联系：他们评价自己孩子的自我推动和顺从行为的程度；他们评价自己的特征；他们按照内在标准或外在报酬判断他们工作的程度，

他们对道德和变化的态度, 以及权威主义、自信和对他人的信任。随着教育成就和职业（但不是收入）在预示态度的倾向性和价值中扮演起独特的角色, 社会阶级在所有这些方面都表现出更加自我推动、乐观和灵活性的反应。职业的大多数影响都可以通过测量隐藏在工作中的自我推动影响来衡量。

柯恩与同事10年后重新访问了同一样本中

的许多人, 并且用结果来检验他们早期研究中的因果推论 (Kohn and Schooler, 1978, 1982)。

分析两个时期的数据, 他们报告, 虽然价值观和态度的倾向性在一段时间内是稳定的, 但是从事复杂工作和实际上大量运用自我推动影响的男性变得更加灵活, 而从事简单工作和受严格监督的男性则反之。这些研究成果在此后对波兰男性、日本和乌克兰的男性及女性、美国职业女性和家庭妇女, 以及美国在校学生所进行的

一系列比较研究中得到证实、扩展和完善 (Miller et al., 1979; Schooler et al., 1984; Miller, Kohn and Schooler, 1986; Kohn et al., 1990; Naoi and Schooler, 1990; Schooler et al.,

1997)。30年后, 通过对1964年的原始样本的重访 (Schooler, Mulatu and Oates, 1999)证明,

复杂性甚至对老年工人的认知功能也有重要影响。

鉴于研究文化资本的学者长期以来强调这些资本得以被解释和传播的较大制度框架, 他们的工作和人格更加狭隘地关注摆弄阶级个体层次的影响, 尽管是在各种国家背景下。然而, 坚持后一种研究传统的学者偶尔倒退回来不仅探讨对价值观的社会结构的, 而且是个体层次的影响。例如, 斯库勒 (Schooler, 1976)认为欧洲

和远东的封建主义的强度和持久性与低层次的个人主义有关; 柯恩 (Kohn et al., 1997)检验

了社会变革（如后社会主义的转型）的激进形式是否修正社会结构与人格的关系。

这一工作也产生了许多知识。在大量证明社会等级的测量和几乎任何别的事物之间的统计联系的研究中，也许最值得注意的是柯恩、斯库勒和同事指出了阶级（职业）的意义何在。分层从没在解释和操作化中具有这样的理论准确性。和对“文化资本”的研究是同样重要的，这一工作证明分层次序中吸引人的位置的影响本身就是促进人们前进的动力。

一些问题仍然悬而未决。自我导向和复杂性对价值观的影响，其普遍性和活跃程度比起的强度来更引人注目。我们对那些解释工作内容的变化性的因素知之甚少，而这些工作内容并不是没有解释。而且，这一研究关注人们的职业生活，却并未指出学校和早期儿童社会化对于确定人们发展轨迹的作用，此后的职业经历既可能改变这一轨迹，也更可能只是强化这一轨迹。

社会不平等、政治态度和政治参与

我们的政治文化不仅将选举描绘成一种个人选择，而且描绘成体现公民身份的基本形式。然而，社会科学家早已注意到了不仅人们的投票，而且他们的政治态度是由个人在阶级体制中

的地位所决定的。正如豪特等人（Michael Hout, Jeff Manza and Clem Brooks）在他们那一章所指

出的，描述政治形态的传统观点是工人支持左翼候选人，而雇主、商人和专业人士则投右翼和中间候选人的票。确实，由于文学作品深受欧洲制度的影响，认为社会民主党代表劳动人民的利益反对保守主义，许多观察者认为有必要解释美国为什么缺乏工人阶级的社会主义政治运动。甚至在美国，富兰克林·罗斯福总统的社会改革政策和对组织工人的笼络使工人和民主党之间建立了牢固的联盟，因此，至少在一段时间内，美国有着一一种松散但公认的阶级政治。

随着美国的工会成员和蓝领更加频繁地背叛民主党（而专业性劳动人员中具有高等教育的成员开始习惯性投民主党的票），权威和政治学家宣告了阶级投票的结束。尽管如此，豪特和同事指出阶级（或者，更准确地说是职业部门）仍然重要，使人们停止用工业时代的“阶级政治”相联系的方式投票。取而代之，他们向我们展示了阶级起作用的不同方式：我们见证的不是非联盟，而是重组。对于新政联盟中的核

心——蓝领工人而言，1944年至1992年间的阶级

投票确实没有显示出减少的迹象，而对于个体经营者说有所增长。相反，目前专业人士和非技术白领工人受工作的影响程度，与20世纪中期一样，但是他们政治联盟的目的已经不同。

是什么造成了这些转变？一个关键的问题涉及阶级投票模式对自我利益、地位关注或本体政治的理性评估的反映程度（Page and Shapiro, 1992）。虽然豪特和同事们没有直接表明这种观点，但他们暗示（在他们对专业人士对“后物质主义”地位的偏爱的讨论中）没有某个单独的偏好形成过程能够解释他们指出的所有变化。

传统方法认为阶级政治是扎根于资本主义社会秩序的内在阶级对抗。一旦人们认识到阶级影响实际上更为复杂，就会认识到政治战略和制度形成了阶级地位和阶级联盟的联系，这可能更甚于一般模型所强调的狭义上的“利益”。政治家们的争斗不仅体现在政策上，而且体现在议事日程和组织机构上。富兰克林·罗斯福支持劳工的政策和立法目的是吸引工人加入到新政联盟中来。共和党通过将种族政策和人民的代言人形象相结合赢回了部分工人阶级的选票。所有这些都在一种制度性的政治体制中表现出来，这种体制缺乏工人阶级的政党、议会民主或一定比例的代表，并且表现为强大的联邦形式，其政党纪律很差，地方事务常常引起全国性的关注。

关于阶级和政治的文献当然远比这部分一再出版的选集所要表达的思想宽泛得多。豪特和同事虽然把注意力集中在职业的影响上，但是其他学者展示的是对政治观点和分层其他方面的行为的影响，特别是教育成绩和竞争。“新阶级”理论的学者们（Gouldner, 1979）认为，教

育程度高的工人，特别是那些受雇于公共和非营利组织，都具有一种“批判性思维能力文化”，它产生对抗性的、反权威的政治信念。布林特（Brim, 1984）在对理论的评估中指出宽容与上

层阶级的地位本身没有联系，但与那一阶级内的特定位置有关：文雅的社会服务性专业人士，比如，比技术性专业人员或商人更有忍耐力。

社会不平等不仅仅塑造了人们的投票行为和他们的态度，还塑造了政治参与的各个方面。教育程度更高、收入更高的公民比起其他美国

人更热衷投票，给予政治候选人的钱更多，与他们的代理人联系更频繁，参与的社会活动更多。近

*

年来的最为综合的研究用这样的方式来概括这一成果：在政治事务中，“受良好教育的人和富

有者的声音.....变得更大了”（Verb, Schlozman

and Brady, 1995, 512;也可以参见 Manza, Hout

and Brooks, 1995, 155 -57)。逐步发展的有关

“社会资本”的文献也证明分层的各个方面都影响到许多社区活动的参与率（Putnam, 2000）。虽然社会中作为一个整体的社会资本不断减少的迹象引起了更多的关注（至少在美国），社会资本中的不平等在20世纪后期也有所上升：伍兹诺（Wuthnow, 待出）说“最初，在1974年

至1991年间协会成员资格在各个方面的减少发生在边际人群中的情况比发生在最有声望的人群中的情况都多。”

这一系列研究，像上面提到的，提供了许多制度如何促成阶级和个体层次的行为之间联系条件的例子。正如前面提到的，学者们长期以来寻求对欧洲和美国以阶级为基础的投票中的差别进行制度性解释，其中的古典贡献有桑巴特（Sombart, [1906] 1976)和李普塞特（Lipset, 1955);

最近的贡献，见Evans, 1999)的研究。也有许

多探讨在国家内和国家之间的制度性变异影响的研究。例如，希尔等（Hill and Leighley, 1996)

报道在民主党相对开明和选举富有竞争性的州,工人阶级选民更可能参与选举活动。

结论

这里提到的每种文献都证明了分层的各个方面对文化、生活方式、态

度或社会参与的影响。每种文献都指出，在等级制度中处于有利地位的人所特别赋予的对品位的人生机遇、认知能力或行为模式产生的相互作用。并且，每一种都探讨了制度的、社会结构的变化在解释个体层面所观测到的关系中所起的作用。

其他许多证明分层对非经济后果的影响的文献同样正确。有关身体和精神健康的研究，比如，揭示了疾病、死亡率和精神压力在分层体系中不是平均分配的，处于下层人遭受的远比上层的多（Williams and Collins, 1995; Robert and House, 1999）。对社会网络的可接触性的研究同样发现，欧美人、男性和教育程度高的人与非洲裔美国人、妇女和教育程度低的人相比，有着更

为广泛的社会网络，具有更为丰富的社会资源（Marsden, 1987; Lin, 2001）。其他研究进一步

指出这些研究成果是互相联系的：当穷人面临不幸时，他们能够依靠的社会支持很少，因而经受的压力更大（Williams, 1990）。如同价值观和

生活方式，健康和网络不仅是成功的后果，而且是成功的指示器。精神压力和疾病阻碍人们的发展，活跃的社会网络帮助他们前进（Lin, 1995; Lin, 1999）。

同样的信息反馈在一项对社会不平等和可接近新的数字技术，即所谓的数字分化的研究中也提到了。20世纪90年代后期，随着因特网从最初的学术领域发展到大众传媒，研究人员发现使用它的人（就像使用各种电脑的人一样）比起不使用它的人更富有、所受教育更好、更文雅、更可能是欧洲或亚裔后代（Roper and Starch, 1998; 国家电信和信息管理局, 1999; Nie and Erbring, 2000）。（因特网所搅乱的等级制度是——并且这可能是一种典型的新技术——年龄：年轻人比老年人获得的机会多，并且研究指出，用户更经常从他们的孩子那里获得帮助，而不是从父母那里。）

这些差别并不单单反映了不平等的模式，它们也可能加深了不平等（Schiller, 1996）。对计

算机可以——比因特网提前几年推广至家庭和工作场所——使用的研究表明，计算机提高工人的收入（Krueger, 1993）和高校学生的SAT

成绩 (Attewell and Battle, 1999)。正如布迪厄所

假设的, 对于较高地位的学生而言, 文化资本的回报较高。艾特维尔和拜特尔 (Attewell and Battle, 1999) 也发现, 具有较高社会经济地位背景

的学生, 家用电脑偿付债务更慷慨大方。

机会的差别会持续吗? 还是它们仅简单反应采用新技术的比率中的阶层差距? 有一些证据可证明, 与种族、性别和年龄相关的鸿沟已随时间消失, 但是那些与教育成果相关的仍然居高不下。仍存在一些原因让人们认为, 提高以共性为基础的获得机会的可能性, 减少联结成本和对用户更友好的技术或许可以在短期内缓和 不平等状况。尽管如此, 就像惯例一样, 制度因素还是会对结果起很大决定作用。政府在公共工程上投资, 在图书馆、社区组织或低收入社区的高级中心安装巨型、高能、带有快速下载能力的计算机也许可以减少不平等。智力财产法规限制了可无偿分发和交换的网址的范围, 也限制了因特网服务商的商务战略, 这些战略是将无经验的用户引至因特网大门前, 为他们提供较易掌握企业网址的方法和阻止其他所有事发生的方法, 还限制了将一些因特网上的富户置于没有昂贵设备的用户之外的技术的发展, 所有这些, 都将在榨取因特网的利益的能力上, 加剧社会不公, 即便在前文所提的那些差别减少的情况下 (DiMaggio et al, 待出)。

总之, 对分层的非经济后果的研究结论 (以及这些结果的相互作用) 展示了有时与社会再生产相关的优势与劣势的积累过程

(Bourdieu and Passeron, 1977)。我们在继续研究这一点时必须区分清楚微观的和宏观的再生产。

在态度、价值观、爱好之类微观观念里, 社会进程是“可再生产的”, 并且, 与社会起源相关的行为正是它们自己, 源于一些较新观点里的等级地位之说, 通过强调初级优势或劣势的方法证明。微观再生产在代际内或代际间都发生。它既继承了成对变量间的直接相互关系 (例如, 工作的复杂性和智力的灵活性), 又继承了更为复杂的原因链 (例如, 拥有中层地位的父母使个人有一个宽度的社会网络, 容易得到一个有吸引力并且复杂的工作, 由此提高个人的智力灵活性)。

微观再生产的力量是一个公开的问题。尽管在研究阶层和特种生活方

式或态度的关系时经常可以发现明显但相对较小的作用效果，但我们疏忽了对这些数不清的微小效果的积累和相互作用的方式进行调查。假如有过，也只是很少很少的研究者探寻过，分层次序中的位置与以相互作用和适当的互动关系为特色的模型中众多“生活方式”变量（态度、价值观、文化资本、语言资本、社会网络和健康）之间的关系。与更局限的研究比起来，这种微观再生产过程的分析优越到什么程度，这范围是一个经验问题。提出它，进而严肃对待微观再生产，要求我们减轻在其他方面由不同研究领域中专制化所造成的生产障碍。

无论这些在特殊的国家范围内的研究结果如何，阶层在态度和生活方式上所起的作用似乎将由于宏观结构的因素而随时间和跨国情况发生改变。至于宏观再生产，我将之归源于那些在个体水平上强化社会起源和个人生活机遇之间关系的大规模结构变换（例如，工业或社区的兴衰）、政治决策（例如，那些改变税收系统的再分配的）、法律因素（例如，财产权的定义），或者机构发展（例如，出现致力于“高文化”的正式组织）。

有许多客观结构的过程值得更进一步研究。在西方社会，差异很大的消费品以价格为基础进行分配。在社会主义社会，物品的选择较窄，以排队和定量供应为基础进行分配。在两者之间，金钱竞争的效果（或特征）会有怎样的变化？在个人政治观点是因职业和教育结果而引起分层的范围内，宏观结构情况（例如，经济发展水平或宗教的和种族的异质程度）有什么作用？

信息技术可能反过来推进人力和社会资源的获得，那么经济政策或政府法规怎样塑造接近或使用它们的通道？如果我们准备回答这样的问题，那么对历史上的和国际间的比较工作必须在分层研究中占据更中心的地位。

（何慧丽中国农业大学社会学系）

第 6 篇



先赋过程

种族和族群不平等 适应模式

种族和族群差别是否已经明显缩小？ 下层阶级与少数民族聚居区 性别分层 性别与阶级 性别隔离

工资收入的性别差别 有值得比较的经验案例吗？

结论性评论

利¹族和族胙不、|七

等

► 适应模式

Edna Bonacich

族群对抗的一种理论：分割的劳动力市场

在不同的社会中，种族和族群对抗的程度 存在着很大的差异。比如，

人们普遍认为，在巴西、墨西哥和夏威夷等国家和地区，种族和族群对抗的程度相对较低，而在南美、澳大利亚和美国等地区其对抗的程度则相对较高。目前，至少有数以百计的变量被用于解释这些差异，这些变量包括优势族群（dominant groups）的宗教信

仰、迁移的族群是优势族群还是劣势族群、肤色的差异程度以及某个难以还原的种族主义“传统”，等等。当一些作者试图将这些变量的子集 (subset) 加以综合和分类时（参见 Lieberman, 1961; Mason, 1970; Noel, 1968; Schermerhorn, 1970; van den Berghe, 1966），人们常常由于缺乏一个成熟的理论，而无法对影响族群对抗的相关诸变量进行解释。

要探究这个问题，就要关注这样一种异常的现象：族群对抗是以排斥运动和所谓的特权制度这两种表面上相互对立的主要形式存在的。J “白澳大利亚”政策就是前者的一个例子；而南非对有色人种的歧视和隔离则是后者的例子。在美国，这两种形式的族群对抗都存在，比如种族等级制度出现于南部，而对亚洲人和对“新移民”的排斥，则分别出现在美国的太平洋沿岸和东海

岸。²除了有明显的族群因素之间的对抗外，排斥和等级制度极少具有共同点。前者竭力防止某一异族族群成为社会的一部分，后者则是将之作为社会的必要组成部分：作为支撑整个社会大厦的被剥削阶级。南部之最南端的白人觉得没有黑人就无法生存，而太平洋沿岸的白人则认为有了日本人就无法生存。这一问题的疑惑，或许就是族群对抗的一般性问题能否解决的试金石，因为理论只有能够解释这一疑惑，才真正具有充分的说服力。

这里所阐述的理论，部分地综合了考克斯在解释美国东海岸日本人-白人冲突（Cox, 1948: 408-422）和哈里斯在分析巴西和美国南部恪守“种族界线（color line）”问题（Harris, 1964:

79-94）时所提出的某些观点。它强调了在族群对抗的发展过程中某种经济竞争的作用。当然，尽管近来社会学的论著倾向于将经济因素一笔带过，然后转而论及更多的“非理性”因素，但经济因素却并没有被忽视（如 *Economics of Discrimination*, Becker, 1957）。虽然马克思主义分析的复兴（例如 Blauner, 1969; Reich, 1971）已将经济因素纳入其中，但我还是应该指出，这种方法仍然无法充分解释排斥运动和等级

制度

所带来的问题。另外，马克思主义学者和非马克思主义学者都假设，不同种族和族群之间种族和文化的差异强化了族群的对抗。而我在这里所阐述的理论对这种假设提出了挑战，认为经济过程才是最基本的因素。

对下列的理论模型的准确性，我们至今还没有做出任何论证。而论证它需要很长时间的探讨。目前，支持这一理论模型的只有历史方面的例证。

族群对抗

“族群的”(ethnic)对抗，而非“种族的”(racial)对抗，之所以被当作因变量，是因为人们认为前者包含后者。这两个概念均被社会性地界定为拥有共同祖先的群体，在这一群体中，成员之间无论在体质上或文化上都具有很大的差异，所有成员均继承或归属于他们的祖先。³ 种族和族群的区别在于群体产生场所的规模大小，种族一般来自于各个大陆，而族群则来自于各个大陆中的国家次级区域。过去“种族”这个词曾同时用于上述两个层次，但今天的用法已有根本不同（参见

utani and Kwan, 1965)。族群已经成为一个总称的概念。

选择族群这个概念的另一个理由是，排斥的企图和等级式的管理，在以种族为划分类别的全国性团体中出现过。例如，1924年白人（欧洲人）企图通过严格的移民配额将不同国籍的白人排斥在美国之外。

“对抗”一词包含各个层次群体之间的冲突在内，包括意识形态和信仰（比如种族主义和偏见）、行为（比如种族歧视、私刑和骚乱）以及制度（比如使种族隔离永久合法化的法律）等方面。我们可以将种族排斥运动和等级制度看做是无数声明、行动和条例的累积，同时，这种累积又在不断地强化种族排斥运动和等级制度。将“对抗”作为比偏见和歧视更高层次的概念，是因为它很少包含道德的和理论的假定（参见 Schermerhorn, 1970:6-9)。比如，偏见和歧视

这两个概念都认为冲突主要来源于一方：占优势地位的群体。而对抗

则考虑到冲突可能是相互作用的结果，比如冲突就是互动的产物。

分割的劳动力市场

一个中心的假设是，族群对抗首先产生于以族群界限划分的劳动力市场中。劳动力市场如果出现分割的情况，那么，它就必然包含有至少两个以上同工不同价的劳动力群体。“劳动力价格”这个概念是指雇主所付出的劳动力成本，不仅包括工资，也包括招聘新员工、运输、膳宿、教育、健康照顾的成本（如果雇主必须负担这些项目的话），甚至包括应付劳工骚动的成本。工人“自由”的程度并不与这样的计算相抵触；奴隶也与领工薪者一样，其雇用成本也是按照金钱单位如购买价、生活费用、治安要求等等来计算的。

我们也可以预先对一组工人的价格大致地作出估算，并对两组工人的价格进行比较，尽管这两组工人并没在同一时间做同一种劳动。因此，1941年新南威尔士议会的移民问题委员会，曾经评估了将三组不同类型的劳动力招聘为监工（shepherds)的相应成本。表1列出了他们的

发现。例如，对自由白人劳工所进行的评估，依据的是吸引这些劳工离开竞争性活动的因素。

表1新南威尔士将三组劳动力聘为监工的成本评估（1941）•

	自由人	罪犯		苦力
	(白人)	(白人)		(印度人)
	英镑先令美元	英镑先令美元	英镑先令美元	英镑先令美元
食物配给量	16 18 0	13 14 4	9	6 4

服装	■ ■ ■ ■	3 3 0	1	1 8
工资	25 0 0	—	6	0 0
从印度来的费用	—"■ ■ ■ —	—	2	0 0
每年总额	41 18 0	16 17 4	18	8 0
* Yarwood (1968; 13)				

影响劳动力初始价格的因素

因新群体进入而被分割的劳动力市场往往会产生一种动力，这种动力反过来又会影响劳动力的价格。因此，我们必须分清决定劳动力价格的首发因素和后发因素。首发因素可分为两种主要的类型：•资源与动机。

1.资源

影响劳动力价格的因素有如下三种资源：

(1)生活水平或经济资源。在紧密联系的环境下组成劳动力市场的各个族群来自不同的经济体系，或是来自国外，或是来自被占领的地区。要吸引族群成员离开他们的住地，去从事新的工作，必然要提高他们的工资水平。一般来说，新招聘劳工的经济状况越差，就越容易被吸引进新的劳动力市场。赤贫的状况必然会促使他们相对廉价地出卖自己的劳动力。例如，林德 (Lind, 1968: 199)就曾描述过迁移到夏威夷的

移民劳工的生活水平，以及对他们将得到的工资等级的影响：

在所有的情况下（劳工输入），有关获得更好生活机会的消息在劳动力过剩的地区被广为宣传，交通条件也很便利，最重要的是金钱的回报比他们现在的收入更大，这些都吸引着未来的劳工。金钱收入对各个劳动力市场的吸引力差别很大，这种差别主要依被招聘劳工的生活水平而变化，当然，对最廉价的劳动力市场也就最有吸引力。

劳工们没有必要永远固守最初的工资协议，因为他们迁移之后还有其他工作机会可供他们选择；比如，可能会有大量廉价的土地可供个人耕种。资本家常常在移民离开旧的经济体系之前与他们签订合约，通过这种手段，至少可使资本家在一段时间内压低劳工的工资水平。比如，印第安人的契约就是建立在这种安排之上（&1-lion, 1962: 19-38)₀

(2) 信息。移民会在毫不知情的情况下签约。他们还在家乡时，可能就已经同意接受非常低的薪酬，却不知道新的国家里通行的工资标准，或者被有关那个国家的生活状况和工作机会的虚假报道所误导。例如，威廉姆斯 (Williams, 1944: 11)曾提到过，在非洲奴隶到

达西印度的糖业种植园之前，一些英国人和德国人就已经被某些虚假的承诺诱骗去那里当工人了。之所以能让中国劳工到澳大利亚，也仅仅是因为“虚假的、冠冕堂皇的理由” (Willard, 1967: 9)。

对真相缺乏了解的人容易受骗上当，这是非常有可能的。一般而言，人们对即将要进入的劳工市场的情况了解得越多，就越有可能避免不利的工资协议，也更能更好地保护自身利益。

(3) 政治资源。关于政治资源，我指的是

组织的利益。组织可以产生于劳工这一层次，或者更高的层次，比如产生于给他们提供保护的政府这一层次。在强大的政府帮助管理外迁移民的工作时，这些层次的组织一般都参与其中。不过，也有例外的情况：强大的政府不会保护那些被驱逐出境的罪犯或政治流亡者；一些组织更严密的群体如美国的犹太人，也从来没有得到过原政府的保护。

各国政府对外迁移民的保护程度也不尽相同。日本政府时刻都在密切关注迁移到夏威夷和太平洋沿岸的国民的命运；印度的英国殖民政府则试图防止契约制度的滥用（比如，在双方满意的条款达成之前，不

允许本国人将印度劳工引进他们的糖业种植园；参见？^职3011-Davie, 1952: 4- 10)。相反，迁往美国的墨西哥劳工很少得到他们政府的保护，非洲国家也无能力干预美国对黑奴的使用，并保护其利益。被征服之后的殖民地本地人往往在政治上也是软弱无力的。因此，南非的许多部落根本无能力保护其在城市里的移民劳工。

总之，一个群体在政治上越脆弱，那么它所拥有的势力也就越脆弱，然后只能接受不好的工资协议（或者根本没有什么协议，就像奴隶一样）。劳工价格的高低与这种势力的大小成反比，这种势力反过来又依赖于政治上的资源。

2.动机

有两种动机影响着劳动力的价格，这两种动机均与劳动者不愿长期充当劳动力的打算有关。临时劳工的成本往往较低，主要有两个原因。第一，他们愿意忍受不好的工作条件，因为这些工作都干得不长。如果他们是移民，在一般的生活水平下，这种忍耐性会持续较长时间。这些抛弃家乡舒适生活的临时移民劳工往往是男性，他们的雇主也不用为他们负担住房和他们子女的教育费用。即便他们有家属跟随，这些劳工也愿意接受生活较低的生活标准，因为这是暂时的。

第二，临时劳工不会卷入长期的劳工争端当中。因为他们只想在劳动力市场待上一段时间而已，他们关心的是即时的就业。他们愿意为了抢到一份工作而拿较低的工资，因此他们是破坏罢工的最佳人选。固定劳工注定会在长期的冲突中失利，但他们期望的是能为他们的后代带来好处。如果临时劳工从别的地方来，他们对未来的劳资关系就没有类似的兴趣。总之，临时劳工没有什么理由要参加长期劳工的组织 and 工会，他们也不想参加。

(1)固定收入或补充收入的目标。一些临时劳工进入劳动力市场要么为了补充家庭收入，要么是为了某种特殊的目的。因此，劳工的生活水平并不依赖于我们所谈论的工作的收入，因为其就业或收入依赖于其他方面。这种现象的例子在非洲比比皆是：

.....大多数非洲劳务市场的特征，是非洲劳动力大量往返于他们的村庄与外面的就业市场之间。在有些地方，村民参与季节性的工薪工作。今天，更普遍的是他们连续地做大约一到三年的短期工作，然后返回村里。.....迁移到工薪工作市场的非洲村民有一个比较低的、

明确而严格的收入目标，•他挣钱是为付清人头税和住房税、准备做新郎的结婚费用、购买某种耐用消费品（一辆自行车、一支来复枪、一台缝纫机、一定数量的服装或纺织品，等等）（Berg, 1996: 116-118）。

这种动机，使殖民地的许多本地人具备了“向后倾斜的劳动力供给功能”。做临时劳工这种动机，不仅引起对工资的压制作用，而且也导

致大规模、快速的劳工人员调整，给组织劳工造成了困难，也阻碍了工人劳动技能的发展，从而失去与雇主讨价还价的资本。假如工资增长了，达到了劳工们的预期目标，他们便很快地退出劳务市场，从而减少积累政治资源的机会，而这种政治资源正是未来争取提高工资的必要条件。

(2)寻找出路。许多群体的人，人们一般称为旅居者（参见Siu, 1952），迁移到很远的地方去寻找出路，其主要目的是为了 提高他们在家乡的地位。例如，日本人迁移到太平洋西海岸，意大利人迁移到东方，都属于这种情况。这些劳工一般在劳动力市场待得较长，并能够发展群体的政治资源。不过，由于他们只是暂时地来工作，所以并没有兴趣去参加定居人口的组 织。相反，他们却建立起竞争性的组织，这些组织中包括了那些将来可能会在家乡发挥较大作用的人，比如来自同一族群的人。

旅居劳工至少有三个影响劳动力价格的特点：工资低、劳动时间长、雇主随叫随到。日本人这三个特点都有。米尔斯（MiHs, 1915:幻）

引用美国移民委员会有关移民工资的资料说明了这一点：

除了比墨西哥人的工资高之外，日本人通常比其他种族的工人拿到更低的工资。而在鲑鱼罐头食品厂，同样的工作，中国人常常能拿到比日本人更高的工资。在木材行业，所有的种族，包括东印度人，在同样的工作中得到的工资要比日本人的高。作为铁路段道工组工人和铁路商店的劳工，日本的工资与墨西哥人一样或更高，但通常不如其他种族白人的工资高。

这种例子很多。日本人的低工资水平反映了他们较低的生活水平，也说明他们只是争取在劳务市场中得到一个立足之地而已。正像依瓦塔（Iwata, 1922: 27）所阐述的那样：“他们比其他种族的工人更愿意拿较

低的工资，这使得他们在劳务市场中的位置稳定而牢固。”

米尔斯（Mills, 1915: 155）描述过加利福尼亚弗洛林（Florin）的一家篮子工厂，日本女工替换了男工，因为男工不愿一天工作十小时，也不愿周末加班。日本人想尽快回家，所以愿意每天工作十二到十四小时，也愿意周末加班，所以雇主不用支付超时工作工资，节省了劳动力成本。

日本移民通过高级的组织发展起自己的政治资源。这给雇主提供了非常便利的条件，比如帮助招聘新劳工、检查工作落实情况、为工人们提供膳宿等等。在季节性工作方面，日本社区组织可在非工作季节时，为成员提供各种膳宿安排、俱乐部以及将劳工们送到他们想去的地方（Ichiashi, 1932: 172 - 176; Mills, 1915: 44 -

45）。这些便利条件均节约了雇主的成本。⁴

正如读者们已注意到的那样，我有意忽略了决定劳动力价格的一个关键因素，比如技能上的差异。不过我认为，技能上的差别并不会导致像分割的劳动力市场那样同工不同酬现象的出现。当一个熟练工人有能力得到更高收入的工作时，雇主就可能会培训另一族群的非熟练工人来填补工作岗位的空缺，他就能拿到与其他熟练工人相同的工资。技能只是在发展政治资源中具有间接的重要作用，这种政治资源反过来会导致同工不同酬的情况出现。

劳动力价格与族群

族群差异并不必然造成劳工价格的差异。因此，如果几个族群在资源或目标上大致相同的话，他们进入同一个经济体系时，分割的劳动力市场就不会出现。换句话说，在两个群体相互交往的情景下，如果其中一个族群只是占有了商

业精英的一个位置，而该族群的成员并没有成为这个劳动力市场中的一员（或者是可迅速进入劳动力市场的培训人员，比如缺乏资本的农民），那么，无论其他族群的劳工价格如何，都不会造成分割市场的出现。上述这些说法，只是对哈里斯（Harris, 1964）观点的概括。哈里斯曾指出，美国纵深南部与巴西之间在种族关系上的关键差异在于，前者存在白人自耕农与免除奴隶身份的人之间直接的竞争，而对

于后者,葡萄牙人只占领了企业管理精英的角色(种植园主)。

劳动力市场的分割并不单纯根源于族群的差异。例如,在西方社会,犯人和女工的劳动力价格常常比男工的便宜。犯人劳工价格便宜是因为他们缺乏政治资源,而女工价格低廉则是

因为她们的要求不高,她们只是为家庭增加额外收入而已(参见 Hutchinson, 1968: 59 -61; Heneman and Yoder, 1965: 543 -544)。

劳动力的起始价格常常沿着族群界限出现差异,这是两股力量的作用。首先,企业与新劳工之间早已在劳工群体的出发地签好了起始价格协议。这种现象不仅在移民劳工那里很普遍,而且当被征服的当地人进入征服者的经济体系时,也会在占领地发生。换言之,工资协议常常是在民族背景下签订的,这些民族也将成为新劳动力市场的族群因素。人们因此会认为,同一民族的劳工,其起始价格应该是相似的。

其次,生活上相互分割的各个民族或人群,将倾向于产生不同的就业动机和不同水平的资源(财富、组织、交流渠道)。也就是说,影响劳动力价格的因素,虽然每一个民族内部的劳工之间也会有很大差异,甚至不同民族之间也会有部分相同的情况,但是在不同民族之间很可能大体上是存在差异的。由于历史上的政治资源都大致与世界各地的肤色相关,劳工起始价格上的肤色差异似乎也是一个影响因素。⁵当肤色和政治资源之间的关联,与我们的“设想”不一致时,我会预测劳动力价格与政治资源及动机有关,而不是与肤色有关。

总之,企业主的偏见并不会决定劳动力的价格,肤色较黑或其文化与与众不同的人不会因此而少拿工钱。更确切地说,无论对哪个族群的劳工,企业主都试图尽可能地少付劳工工资,而企业主的这种企图,又会受劳工群体的政治资源和动机的制约。由于这些政治资源和动机常因族群而异,所以人们自然就会发现,是族群因素将劳动力市场分割开了。

分割的劳动力市场的动态

在分割的劳动力市场中,存在着企业主、高价劳工和低工资劳工这三个主要阶级之间的冲突。这些阶级的主要利益,现陈述如下:

1. 企业主或雇主

这个阶级的主要目标，是获得廉价的和驯服的劳动力，以便与其他企业进行竞争。如果劳动力成本太高（主要是归因于工会等这些劳动力价格的决定因素），雇主会转而寻找廉价的劳动力资源、引进海外劳工群体或使用殖民地劳工。例如，有人认为，在英国的殖民地——澳大利亚的昆士兰，棉花种植业将是最适宜的经济产业：

然而，这样极少开垦的种植园（太大了）里的活不可能靠雇主们自己干；也不可能靠欧洲劳工来做，因为缺乏足够的劳工数量——即便有足够的数量，也难以支付太高的工资。所以，雇用廉价劳工的这种想法变得非常重要，因为雇主们认识到必须以相当低的成本在昆士兰种植棉

花，才有可能与美国进行竞争，以补偿沉重的运输成本负担——昆士兰所属的澳大利亚是离英国本土较远的国家。因此只有雇用廉价的劳工才有可能与美国竞争，并取得成功（Mole, 1968:41）。

像昆士兰那样，由于劳工价格低廉，雇主们就可能以远低于其他劳工市场的成本建立起新的产业。雇主们也可能利用这些廉价的劳工作为罢工的破坏者或填补工作岗位的后备军，从而削减那些试图与企业讨价还价的劳工的工资。如果缺乏廉价劳工，企业可能会转向机械化生产，或者试图将企业迁至劳工价格相对低廉的地方。

2. 高价劳工

这个阶级受到廉价劳工引人的严重威胁，他们十分担忧廉价劳工的引入，会迫使他们离开该地区或使他们降为廉价劳工。如果劳动力市场是按族群来分割的，那么阶级对抗将以族群对抗的形式出现。我的论点（与考克斯一样）是，当族群对抗的言论集中于族群与种族时，这种对抗必然在很大程度上（尽管不是完全的）表现为阶级冲突（Cox, 1948: 411）。

高价劳工群体主要由两个部分组成。第一，它可能包括要求获得较高利润分成或在面临裁减时试图保住自己饭碗的劳工。第二个部分是少量的独立创业者，如维持生计的农民或个体矿工。廉价劳工的引入将会威胁他们的岗位，因为雇主只有雇用廉价劳工才能降低生产成本。因此，自由的工人往往便被吸引进劳动力市场。许多殖民地由此

而产生了以下的结果：农民耕种自己土地而成为定居者；地主们使用廉价劳工从事细耕农业；土地不断增值迫使自耕农离开耕地。工作被顶换的阶级（the displaced class）可能会离开（正如发生在南美西印第斯 [west Indies] 许多地方的情况那样，当非洲奴隶劳工被用来从事糖业生产时，原有的劳工被迫离开），但是如果他们留下来，他们就会充当高价劳工的角色，继续享用高工资。

廉价劳工进入还没有雇用高价劳工的经济区，这对高价劳工是一个威胁。因为前者更受传统行业的欢迎。我们不能过分强调潜在竞争的重要性。由于劳动力市场中只有少量的竞争者，或者竞争者只集中于少数几个行业，直接的经济竞争并不明显，故而学者们常常断言族群对抗是非理性的。所以丹尼斯（Darniis, 1966: 29）很轻视排斥亚洲人运动同盟（Asiatic Exclusion

League）里的行业工会的作用。他将其中一个主要组织看做是这样一个组织：“里面的成员就像加州的行业工会会员那样，日本人从来都不敢来竞争他们的工作职位。”不过，廉价劳工对高价劳工群体并不形成直接的竞争，因此高价劳工不会直接看到廉价劳工可能会威胁到他们的福利待遇，也并没有有意识地去阻止这种可能性变成现实。如果他们有理由相信，廉价劳工数量会由开始“毫不起眼的涓涓细流”变成越来越大的江河（参见Dannis, 1966: 1，他在描述日本人迁

移时，没有提到这个迁移之所以微不足道，恰恰是因为预期出现的更大的劳工迁移浪潮已经被阻挡，并转而流向了巴西），或者如果他们看到廉价劳工集中出现在一些行业里，并可能轻而易举地导致他们的工资被削减时，他们必然会先发制人地采取预防行动。

为避免认为我的这种担忧是一个误导，我要指出，当企业将高价劳工的利益搁置一旁时，这些劳工肯定会被裁减或削减工资。在英国圭亚那，当地劳工，主要是那些已经免除奴隶身份的非洲人，在1842年和1847年分别发起了一系列反对种植园主削减工资的罢工行动。种植园主们

则动用了公共基金，引进了5名廉价的东印度契约工人（Despres, 1969）。密西西比也出现

了类似的情形，那里的企业引进中国人来取代自由的黑人。洛温（Loewen, 1971: 23）曾这样

描述白人土地拥有者的思想：“中国人不仅贡献了自己廉价的劳力，也极少闹事。另外，引进中国人还可以作为一种威胁，迫使黑人恢复他们以前的驯服行为。”这种劳工更换现象不仅出现在高工资的非白人劳工中，而且正像西部独立电影院所播放的电影展示的那样，也出现在受白人资本家雇用的高工资白人劳工中。

3. 廉价劳工

雇主们雇用廉价劳工阶级，一定程度上是为了通过破坏罢工和削减工资的手段来削弱高价劳工的地位。通过尽可能压低廉价劳工的雇用成本，常常能够达到此目的。换言之，廉价劳工要么因缺乏政治资源而无法拒绝雇主提供的一份工作，或抗拒雇主的权利，要么他们只能赶紧退回到另一个经济和社会环境中。

除了短期旅居者可能是个例外，廉价劳工一般都不会有意去损害高价劳工的利益；令人感到自相矛盾的是，廉价劳工的软弱却使他们具有很大的威胁性，因为雇主可以完全控制他们。考克斯（Cox, 1948: 417-418）在分析太

平洋沿岸白人劳工与亚裔劳工没有能够组成同盟共同对抗雇主的原因时提出：

.....亚洲劳工的第一代通常是被雇主牢牢控制的，所以雇主很容易挫败其组织的任何计划。很明显，这种文化隔离（cultural bar）有助

于使白人劳工与亚裔劳工互相对抗。人们常常认为后者与雇主是站在一起的。就是说，可能要过两至三代，沿岸地区的东印度低等种姓劳工才能充分地美国化以适应劳工组织的各种政策和目标

族群对抗尤其产生于因劳工价格差异所引起的竞争中。同等价格劳工的过量供应并不会导致这种对抗，尽管它也会对人们造成丢掉工作的威胁。不过，雇用行为并不必然以族群界限为依据，雇用某一族群或另一族群并不会给雇主带来什么好处。所有的劳工都站在同一起跑线上，去竞争稀缺的工作岗位（参见Blalock, 1967: 84

-92,他曾使用这个劳工竞争分析模型）。当一个族群明显地比另一族群的劳工更廉价时（即当劳工市场处于分割状态时），较高价劳工面临失业的可能性更大；高价劳工中，各工种工作的工资标准也将面临

着受廉价劳工冲击的可能。

高价劳工的胜利

如果一个高价劳工群体具有足够大的力量（一般，影响这种力量的因素与影响劳工价格的因素是一样的），那么他们将可能避免被企业撤换的厄运。排斥运动的开展和等级制度的实行，均表明高价劳工已经在劳动力市场中取得了胜利。

1. 排斥运动

当大多数廉价劳工群体聚居于某一个特定地区的外围，并希望进入时（通常是应企业雇主的要求），排斥运动就会产生。排斥运动设法阻止廉价劳工出现在就业地区，以使高价劳工组成的劳动力市场免遭分割。

在世界各地，也存在着许多排斥廉价劳工的现象。例如，在澳大利亚，一群白人劳工就有能力防止资本家从印度、中国、日本和太平洋岛国引进廉价劳工。引进廉价劳工的企图常常会遭遇

罢工、联合抵抗、请愿以及劳工向企业委派代表等抵抗行动（Willard, 1967: 57 - 57）。最终，

组织起来的白人劳工通过强有力的排斥措施给雇主施加压力，同时高度警戒地确保这些措施的实施。正如雅伍德（Yarwood, 1964: 151 -

152)所陈述的那样：“通过对不同国家政府有关记录的比较，我们无疑会发现工党（Labour Party）已经成为国家海关口岸的特殊卫士。”换言之，白人的澳大利亚政策（即对亚洲和波利尼亚移民的排斥政策），就是企图引进廉价劳工的企业雇主与阻止这种迁移的高度组织的劳工队伍之间冲突的产物。

排斥运动的另一个例子是加州对待中国和日本劳工的情况。著名活动家金（Cameron H.

King, Jr.）清楚地陈述了这个遭受威胁的劳工群体的状况：

非熟练工人有时感到（来自日本人的）竞争会迫使他们不断地丢掉工

作，以至于自己的生活水平下降到了无法忍受的地步。非熟练工人基本上是无组织和没有发言权的。当竞争的潮流涌现时，它也会波及熟练工人和小商人。这些人既无组织，又无发言权，眼看着生计受到威胁，他们会大声疾呼，要求保护自己的物质利益。我们太平洋沿岸的人确实知道这种排斥运动是非常有效的解决办法。在19世纪70年代曾出现了中国劳工的移民问题。共和党和民主党都没有对这种局势出现的必然性引起重视，而工人党（Workingman Party）站了起来，在全国

掀起了排挤亚洲人的运动。后来两党才醒悟过来，认识到要拉到工人的选票就必须支持排斥亚洲人的运动（King, 1908 : 665 - 666）。

金大约是在君子协定（the Gentlemen's Agreement）时期写了这段话。这是美国与日本政府双方签订的协议，用以防止日本劳工进一步向太平洋沿岸移民（Bailey, 1934）。这个协定是专门针对劳工，而不是针对其他日本移民的，意在暗示所争论的焦点是经济的而非种族的因素。

排斥运动很明显是为了保护高价劳工利益的。当资本家剥削廉价劳工时，他们的生活水平得到了保护。

2. 特权阶级

如果廉价劳工出现在劳动力市场而不可或缺时，高价劳工将求助于建立在排外（exclusiveness）而非排斥（exclusion）基础之上的特

权安排。特权阶级本质上就是劳工贵族（这是列宁所用的概念），这些高价劳工采取将廉价劳工排除在某类工作之外的手段，以免遭削减工资的潜在威胁。高价劳工垄断某类工作，并拿某一等级的工资，而廉价劳工则只能干另一些工作，拿低档次的工资。由于不同收入的劳工根本不在一起做同样的工作，所以劳动力市场分割的情况被掩盖住了。

族群界限分明的多个廉价劳工群体（与他们相应的是女工，她们在许多西方社会里也面临着特权安排）也可能共居于同一地区，原因可能是如下两个：要么他们本来就是本地人，要么他们在劳资关系形成的早期就已被引进来，并早于高价劳工的到来。关于劳工贵族建立在族群基础之上，有两个著名的例子，一个是南非，那里的廉价劳工主要是当地人；另一个则是美国南部，在那里南非的黑人被拉来做奴隶。

与排斥运动不同的是，特权制度保留了劳工价格差异的基本现实，如果下等群体要去抢占强势群体的工作岗位，他也只能得到较低的工资。所以特权制度具有高度的严厉性和警戒性，它建立了一套完备的法律、习俗和信仰工具，用以防止雇主削减高价劳工工资的行动。高价劳工的胜

利是通过采取三个方面的措施实现的。第一，高价劳工通过垄断某些必要技能，或通过控制一些重要资源如购买力等，来确保他们对关乎企业运作的权力的掌握，从而确保其罢工行动的有效性。第二，他们阻止廉价劳工获得全面教育的机会，使之很难被培训成可迅速替代高价劳工的劳动力，或通过“人口流入控制”的手段使廉价劳工停留在他们的传统经济体系中，从而防止雇主利用廉价劳工作为削减高价劳工的

工具。廉价劳工离开劳动力市场，激发了一种劳动力逆向溢出的供给作用（backward - sloping labor supply function, 参见 Berg, 1996），这正是企

业雇主所不愿见到的。第三，高价劳工企图从政治上削弱廉价劳工的势力，防止他们掌握这种政治资源而成为危害高价劳工利益的工具。换言之，似乎有点自相矛盾的是，削弱廉价劳工威胁潜力的一个解决办法恰恰是使他们更软弱，直到相关的企业界不再以廉价劳工替换高价劳工为止。

南非也许是族群特权制度最极端的近代例子。分割的劳动力市场首先出现在矿产行业。随着1869年钻石的发现，白人劳动阶级出现了。⁶刚开始时，个体白人劳工从事勘探工作，随着种植园取代小农场，他们的工作被高资本企业的联营开发所取代，他们也就成为了后者的雇员（Doxey, 1961: 18）。正是这个阶级，与从康维尔（Cornwell）来的熟练矿工（被高工资引诱到非洲）一道，共同抵制资本家雇用非洲人。非洲劳工价格低廉，因为他们来到矿场只是为了一个有限的收入目标而已（比如获得买一支来复枪的钱），并不把矿场当作他们生计的主要来源。相反，欧洲劳工则留在矿场里，并发展起自己的组织以保护自身的利益。

很明显，雇主们只要掌握有关劳动技能，并培训非洲人，以很低的成本撤换掉白人矿工，就可以因此而获利；但这种情况并没有发生。矿业公司招聘的却是劳工贵族，这并不是因为白人劳工族群团结一致，

而是因为：

(近代矿业史都是这样的情况) 他们几乎或根本没有选择的机会，因为白人劳工的集体力量太强了.....这种情况出现的方式是欧洲人时刻准备利用他们的集体力量确保自己在劳动力市场的至高无上的地位。渐渐地，行业工会制度以及那个社会主义的概念便被欧洲手工业工人所接受，并成为保护他们工作岗位不受非白人劳工侵犯的工具。

(Doxey, 1961: 23 -24)

1920年，当矿主试图在一些半技术性工作岗位用廉价非白人劳工替换白人劳工时，白人劳工与矿主的最后一次摊牌发生了。这次行动使“南非高地反叛”(RandRevoh)突然爆发，这是威特沃特斯蓝德

(Witwatersrand)白人劳工的总罢工。军队作出反击，并宣布了戒严令。事件的结果是，在南非出生的欧洲民族主义者(主要是被英国大农场主赶走的工人和小规模农场主)与操英语的劳工党结成了联盟

(Van der Host, 1961: 117-118)。这次反叛淋漓尽致地

展示了白人劳工时刻准备捍卫他们工作地位的全过程。从那时起，矿业管理对矿产行业那些歧视有色人种的行为不再构成直接的威胁

(Van der Host, 1965: 118) ○

在南非(包括战后的非洲最南端)的立法史中，人们都可看见高价白人劳工阻止廉价劳工群体抢饭碗，以及捍卫他们垄断某些工作领域的

企图。⁷

这种对特权制度的解释，与后马克思主义的观点形成鲜明的对比，后者认为资本家阶级有意地挑拨一部分工人阶级去反对另一部分(例如 Reich, 1971)。但我认为，与其说企业主是想保

护一部分工人，还不如说是他们主张自由放任的

思想，以让所有工人都能在一个公开的市场中自由竞争。这种公开竞争的市场将会淘汰那些高价劳工。只有在遭到胁迫的情况下，企业雇主才会向工人贵族屈服，这是戴维斯在他的一本书中阐述有关南非情况时所提出的看法。这本书正是在经济大萧条时期写就的，当时大萧条导致黑人夺取了白人佃户和产业工人的工作：

这些群体（雇主们）出于自己的经济利益，也需要廉价劳工在企业办公室、政府办公室、商店和银行担任“白领”的工作。不过，在这些领域，雇主们的利益不仅与那些经济状况较低的白人劳工，也与那些有文化的、有进取心的白人劳工产生冲突。比如，一家白人开的商店如果雇用有色人种雇员，就会同时遭到来自这两个群体的联合抵抗。这些领域中对使用有色人种的忌讳，是白人中产阶级和白人下层劳工群体的政治权力与购买力的产物。（Davis et al., 1941: 480）

总之，排斥运动和特权制度对分割的劳动力市场的反应都是相似的。排斥运动的胜利相对比较彻底，因为企业很难再雇用廉价劳工。由于这个原因，我假设高价劳工更倾向于使用排斥运动而不是特权制度，尽管采用排斥运动的方式就要做一些卑鄙的事情。澳大利亚的情况正说明这一点，在开始准备引入亚洲劳工时，企业雇主会通过让白人劳工成为“技工”和使他们成为“苦力”的工头的方式收买他们的工作岗位（Yarwood, 1968: 16, 42）。但这种收买被

支持排斥运动的白人劳工完全拒绝了。而南非的种族隔离则被看做是企图使特权制度转变成对非洲劳动力的排斥。

我们所举的大多数例子都包含有白人资本家阶级、高价白人劳工和廉价的非白人劳工。这种企业人员组合模式的产生，归因于欧洲和世界各地的环境因素，而不是肤色的因素。如果白人资本家有能力的话，他们都会乐意地对其白人工人阶级兄弟施予恩惠或裁减他们，事实上只要有机会他们早已这样做了。美国太平洋沿岸排斥中国人运动的一个鼓动者曾说过这样的话：“我发现有人……美国出生的，他肯定会，如果我说得重一点的话，雇用地狱里的魔鬼来为他干活，只要能比雇用白人节省25美分，（Daniels and Kitano, 1970: 43）

此外，白人劳工充当廉价劳工的例子也是有的，他们也面临与非白人劳工同样面临的族群对抗问题。1874年在宾夕法尼亚煤矿爆发的，反对意大利罢工破坏者的暴动就是一个例子（Higham, 1965:47 -48）。有一个作者曾写过这

样的话：“工会面对从欧洲源源不断运来的无穷

无尽的廉价、驯服的劳工已义愤填膺，雇主们引

进这些劳工明显只是为自己的利益考虑。”（Take, 1953: 10）

即便不存在族群差异的时候，分割的劳动力市场也会产生族群式的对抗（ethnic-like antagonism）。迈克·威廉姆斯（Carey McWilliams, 1945: 82 - 83)列举了如下的一个例子：

在那个萧条的岁月，“老血统”（Old Stock）——也就是来自于俄克拉荷马、阿肯色和得克萨斯州的白人、新教徒、盎格鲁-萨克逊美国人——在加利福尼亚被严厉地谴责为“侵犯他人权利者”。对他们的谴责如同对日本人的谴责一样：他们是卑鄙的；他们有“庞大的家族”；他们威胁要“侵略”国家同时“破坏”它的制度。在那个膨胀的年代（1930~1938），加利福尼亚试图通过法律权力之外各种各样的手段排斥那些自耕农，就像排斥中国人和日本人一样。“Ok-ies”（20世纪30年代因干旱被迫从俄克拉荷马州移居别处的工人）是“下等的”和“不道德的”。如果Okie女孩和加州男孩约会，就会引起家庭不

和，反过来，加州男孩找Okie女孩约会也是这样。……对Okies的偏见明显不是“种族”偏见；不过两者作用的方式没什么两样。

结论

很明显，这种三方之间的冲突并不是族群关系中的唯一重要因素。但是它却能解释一些令人困惑的现象，当然包括排斥特权关系这种异常现象。例如，梅森（PWip Mason, 1970:

64)曾建立一个种族关系的模型，他发现这个模型与数字比例有关，但却不能解释这种相关关系背后的机制。表2列出的是他的有关图表的修正版本。我的理论能够解释这些关系。当由于族群差异，企业雇主与劳工之间的关系产生裂痕时，家长式管理方式就会出现。一小群企业精英统治一大群进入劳动力市场的、几乎拿同样工资和做同样强度工作的工人。如果不存在分割的劳动力市场，那么就不可能有族群特权制度。优势族群人口被“统治”的比例较高，则说明这个族群有一部分必然属于工人阶级。那些与拥有充分资源、有条件成为企业精英的人拥有同一种族群身份的劳工分子，往往就可能来自于非常富裕的国家，他们也拥有自己的资源。这样一种特权制度将可能导致分割的劳动力市场产生。最后需要指出的是，不同的社会都会出现竞争。在这样的竞争社会里，廉价劳工之所以没有成为主要的威胁，是因为作为廉价劳工的本地人群体人口规模很小，或是因为排斥运动已使得雇主们难以大量引进廉价劳工。

这个理论有助于解释其他一些现象。一是 黑人与妇女状况的内在相似性。二是加利福尼亚与南部之间的政治同情的历史。三是美国白人劳动阶级的保守主义，或者丹尼斯等（Daniels

表2优势族群与劣势族群的人口比例

类型		
统治	家长式统治	竞争
家长式状况		
南非	尼日利亚	不列颠
(1960)	(1952)	(1968)
1 -4	1-2000	50-1
美国南部	尼亚萨兰	美国北部
(1960)	(1966)	(1960)
4-1	1-570	15-1
津巴布韦	坦噶尼喀	新西兰

(1960)	1-450	13-1
1-16	乌干达	
	1-650	
*本表根据Mason (1970:64)改编。		

and Kitano, 1970: 45)所谓的“美国人生活中 的一个本质的悖论：就是经济民主运动通常激烈 反对完全的族群民主”。无需借助于心理学中诸如“权力主义”之类的学说建构，这个理论已 足以解释这一明显的悖论。

总之，将族群对抗较多的与较少的国家进行 比较，就会明显地发现，差异并不能归因于前者 是新教国家而后者是天主教国家这个事实：新教徒在梅森的三个种族关系类型中都可以见到，而 夏威夷则是新教徒占多数的地区。差异也并不取 决于优势群体或劣势群体是否迁移：南非和美国 南部的迁移模式恰好相反。很明显，对抗最为严 重的地区就是英国的殖民地，但并非所有的英国 殖民地都具有这样的特征。英国殖民地和其他社 会所共同具有的高度族群对抗的特征，就是它们 都有一个势力强大的白人群体，或者一般都有高 收入的劳动阶级存在。

(梁茂春暨南大学管理学院)

迁释：

1. 我不想搅入“种姓”一词是否适用于种族关 系这一争论参见 Oliver C. Cox, *Casie, CZtws and Race*^ New York: Modem Reader, 1948; 以及 Ailison W. Davis, B. B. Gardner and M. R. Gardner, *Deep South* f Chicago; Vni-versity of Chicago Press, 1941。这里只为便利，

不含理论倾向。

2. “排斥”一词通常不用在东欧或南欧移民条款 中；但这种限制就其效

果而言与加在日本移民身上者无异。

3•这种用法和Berghe相反，见van den Berghe, Prerre L., ***Race and Racism***. New York: Wi-

ley, 1967: 9-10。他认为种族乃文化差异造就而社会性团体。根据Berghe, 种族非遗传所定成。我同意，这对祖先多元者来说是个问题，社会学家常失之武断，但种族通常由遗传来决定。

4. 短期旅居者经常利用他们的政治资源和廉价劳工的优势进入企业中（这个过程在其他文章中已有全面的分析）。但这并不能消除劳动力市场的分割现象，只是使市场的冲突更复杂而已。

5. 当然，历史上不存在肤色与资源相关的偶然情况。非白人民族的贫困部分起源于欧洲的帝国主义。不过，我认为劳动力市场中族群分割（ethnic segmentation)发展的关键因素

是该国劳动力市场中出现了多族群的交汇。实力较大的经济势力有助于扩大党派的资源,但工人们往往并不响应这种势力。更确切地说，他们所关心的是日常生活中迫在眉睫的各种冲突和威胁。

6■这样一种市场分割的现象并没有在早期的好望角殖民地出现，因为在那里企业雇主只属于同一族群——白人，而劳工群体则是非白人。实际上，没有哪个地方的族群构成是单一的或同质的；但重要的事实是，在劳工群体当中，包括南非的霍屯督人（Hottentots）

以及从马达加斯加、莫桑比克和东亚等地来的奴隶（参见 van den Berghe, 4th ed: ***A Study in Conflict***^ Berkeley; University of California Press, 1967: 14), 没有一个劳工的价格是很高的。因此，就我所认为的重要变量而言，早期好望角的人口结构与巴西和墨西哥等国家是相似的。而且，它也因族际通婚等方面所表现出的“柔和”的种族关系气氛而闻名。

7.有族群背景的劳工贵族在任何方式上对使用廉价劳工的敏感性，要远低于那些不愿使用廉价劳工的劳工群体，因为后者要通过反对使用廉价劳工来保护自己的利益。因此，Sutherland和Cressey报道说，美国南部和南

非都在继续使用各种形式的犯人契约劳工，相反，美国北部的契约制度（the contract system）早在 1880 年就已遭到不断壮大的劳工组织的抨击，见 Edwin H * Sutherland and Donald R, Cressey, *Criminology*. Philadelphia: Lippincott, 1970: 561 — 2。

Alejandro Portes and Robert D. Manning

移民飞地：理论与经验案例

i. 导言

这一章的目的是回顾目前有关移民对新社会适应过程的理论，并对导致新研究视角形成的有关经验发现进行概括。这个新形成的研究视角探讨结构适应（structural incorporation）模

式的相关概念，其中包括移民飞地的概念。但这些概念被摆在了过去有关适应过程的两个观点的对立面，这两个观点就是已为人们所熟知的同化理论和分割的劳动力市场研究方法。

对美国移民群体的研究，已经产生了以同化视角进行研究的大量的历史学和社会学研究文献。尽管各个特定群体的移民经历不尽相同，这些研究文献却有一个共同的主题，即少数民族移民克服障碍，进入美国“主流”社会的不屈不挠的奋斗过程（出^11出，1941,1951,斯卜 ke, 1952; Child, 1943; Vecoli, 1977)。根据这个

研究视角，特定移民群体的适应过程，是一个从开始经济上穷困和受歧视，到后来由于对美国文化知识的增加并为美国主流社会所接受而最终获得社会经济流动的过程（Warner and Srole, 1945; Gordon, 1964; Sowell, 1981)。对“核心”文化的关注、对舆论以及对移民适应的基本方式化结果的假设，就是同化理论的中心组成部分D

根据这个研究视角，个体移民或全体移民在社会等级方面向上流动的失败，要么是因为他们不愿摆脱传统价值观，要么则是因为他们的种族、宗教背景或其他缺点而受到本地占多数族群的排斥。因此，成功的适应首先取决于移民是否愿意放弃他们“落后”的生活方式，其次取决于是否拥有让东道主社会所接受的那些特征（Eisenstadt, 1970)。归根结底，这个研究

视角强调的是有关动机、学习和互动的社会心理过程，也强调文化价值与移民对自身及周围人的认知。

第二个一般的研究视角，不仅从这种社会心理和文化主义的取向出发，也以单一的、基本的同化路径假设为出发点来讨论有关问题。这种研究视角首先强调移民及其后代并非必须“融入”主流社会中，许多群体似乎也并不想这么做，而是倾向于保持他们独特的族群身份（Greeley, 1971; Glazer and Moynihan, 1970）一些学者已

开始关注这些社区的回弹现象，并将这些社区的

功能视作是互助和集体政治权力的资源（Suit-ies, 1968; Alba and Chamlin, 1983; Parenti,

1967)。其他学者则超出了描述的范围，试图去证实族群性维持的原因。这些学者毫无例外地都指出了在经济领域中，尤其是在移民发挥作用的劳动力市场中，这种回弹现象产生的根源。

在这个一般的研究视角中，有几个特定的理论分析方法。第一个方法关注那些所谓的难以融合的族群——黑人、墨西哥裔美国人和美国印第安人——并发现了他们在内部殖民主义时期陷于困境的根源，在这个时期，他们被限制在特定的地区，并在极其恶劣的条件下干活。在某种意义上，被殖民的少数民族是绕过自由劳动力市场来发挥作用的，他们明显、直接地有利于雇主，间接有利于占主导地位的种族群体（Blauner, 1972; Geschwender, 1978)。根据这一观点，今天殖民主义实践的持续存在，解释了这些少数

民族在空间上的隔离和职业上的劣势地位（Bar-rera, 1980)。

第二个方法试图通过从属群体（subordinate group)反抗“劳动上的文化分工”（cultural division of labor) 来解释族群政治和族群动员能力的继续。“劳动上的文化分工”将某些少数民族成员限制在永久性的受剥削状态和社会的底层。与第一个方法不同的是，这第二个方法并不把族群性的继续设想成无休止剥削的结果，而是

把它看做是少数民族重申他们自己身份和利益的一种“反应形式”（Hechter, 1977; Despres,

1975)。因此，族群动员常常出现在那些已经脱离社会等级的底层并开始与主体族群成员竞争更高级职位的群体当中（Nagel and Olzak，

1982)○

最后一个方法关注的是美国当代移民的状况。根据有关二元劳动力市场的文献，这个方法将新移民看做是分割的劳动力市场底层的最新加入者，在这个市场的底层，妇女和少数民族早已占据支配地位。与妇女和少数民族相比较，这些新移民对新国家缺乏经验、法律上脆弱和原始动机更大，但这些特点反而是他们比前者优越的地方。对雇用他们的企业而言，具有这些特点的新移民都将转变成高产出、低工资的劳动力（Sassen-Koob，1980）。二级劳动力市场的

工作薪水非常低，需要极少的劳动技术，流动的机会也很少。由于被限制在这样一个工作领域，那些无法返回家乡的移民遭受到了永久性的剥削，他们低下的社会地位，以及所受到的歧视，与少数民族并无二致（Piore，1975，179）。

这些不同的结构理论的一个共同点是，认

为回复性族群社区（resilient ethnic communities）

的形成，应归因于持续恶劣的经济地位和缺乏顺利的同化途径。从一开始作为奴隶劳工，到后来被永久限制于二级劳动力市场，这些状况都是不易改变的。这些状况，总有一天，要么导致“难于融合”的、毫无希望的社区的出现，要么则导致好战的少数民族的产生，这些少数民族具有共同的身份认同意识，愿意支持集体的自我保护策略而不是依赖于个人同化。

这些结构理论有力地批判了早期文献对移民适应过程的过分温和的描述。然而，当新的结构研究视角否认前人研究的同时，它可能已经在相反方向上步入歧途。在本章中的前面部分我们已经提出的基本假设是，劳动力市场的适应（labor - market incorporation）存在着几种清晰的

方式，它们并非都使新加入者陷入永久受剥削的境地和社会的下层。因此，在赞同结构理论的基本批判时，我们也对之作出了一些调整，以便充分理解不同类型的移民及其独特的适应过程。

II•适应模式

二战结束后的40年，移民潮兴起于美国，移民迁入的水平可与20世纪初相媲美（National Research Council, 1985，第2章）。即便你只关

注流入美国的迁移浪潮，不关心世界各地其他各种各样的迁移情况，你也会发现，流入美国的移民类型也不是千篇一律的，而是多种多样的。仅低工资劳工移民本身就有许多形式，包括临时性契约劳工的流入、没有文献记录的进入以及合法的移民。更重要的是，并非所有的移民都直接进入二级劳动力市场。例如，自1965年移民法颁布以来成千上万的专业人员、技术人员、手工艺人作为法律所规定的优先职业类别获准优先移民美国。这种在流出国被戏称为“人才流失”的移民，现在主要来自于印度、韩国、菲律宾等国家，其数量可观；而这些国家目前都已成为美国每年主要的移民来源地。

这类移民的特征已在其他文献中有详细的记载（Portes, 1976, 1981）。不过，有两个特点

在此值得一提。第一，技术移民-包括医生、工程师、技工和手工艺人--一般都进入了

“一级”劳动力市场；他们的到来减轻了国内在某些特定领域职位的短缺，经过一段时间后，他们也获得了本地劳动者所拥有的职业流动机会。第二，这类移民一般并不会导致空间上的聚集；相反，这些移民按不同的职业发展轨道分散于各个城市和地区。

另一个规模较大的移民团体是大量的持不同政见者，他们的职业处境并不都是优越的。到达美国的这些持不同政见者，首先是在东欧被苏联军队占领之后，然后是在卡斯特罗执政古巴后，最后是在越南战争结束后。与纯“经济”移民不同的是，对这些持不同政见者的重新安置常常获得各种政府机构的资助（Zolberg, 1983; Keely, 1981）。所有的现存证据都与人们

的想法相反，持不同政见者并不都是千篇一律地进入低工资的二级职业市场；相反，有资料显示他们从事着不同行业的工作。

第三个移民进入方式近年来已经引起一些学者的重视。它包括安插于

某些特定国家或地区的商业中介机构的小规模移民。这些“少数民族中介人”(middleman minorities)在国籍、文

化上区别很大，有时还分属于上等群体和下等群体 (Bonacich, 1973; Light, 1972)。他们可

能被统治精英安排作为减少大规模商业失败的缓冲人物，也用作指导贫困地区商业活动的工具。中介人愿意承担这些风险以换取分享来自税收、高零售价和高利贷的商业和金融利益的机会。封建时期和现代化早期的犹太人正是少数民族中介人的典型范例。其他例子有如东非的印度商人、东南亚和遍布太平洋海域的华人企业家 (Bonacich and Modell, 1980;第 1 章)。在美国的当代例子，有如在城市中心少数民族聚居区的犹太人、韩国人和其他东方商人以及在波多黎各的古巴人 (Kim, 1981; Cobas, 1984)。

最初的劳工移民和中介人企业家，代表了移民进入美国的两种方式，它们并不像有些人描绘的那样，毫无例外地进入低工资工作领域。而持不同政见者则走了不同的道路，除了上述两种方式之外，他们还进入少数民族移民飞地的经济领域中。移民飞地代表了第四种移民适应模式。虽然常常与少数民族中介人的情况相混淆，移民飞地的出现及其结构却具有独特的特征。移民飞地具有理论上和实践上的意义，因为它的出现及其结构使得以这种方式进入美国的群体有别于以下将谈到的以其他方式和途径进入美国的群体。现在让我们看看移民飞地的几个例子，并阐明它们的内在机制及其产生的原因。

III,移民飞地

a

第一次世界大战以前，迁往美国的移民几乎都是清一色的非熟练劳工。来自意大利南部、波兰和奥匈帝国东端的贫困农民就居住在破败拥挤的地区，这些地区往往就毗邻其上岸的地点，在这些地区，他们从事着所有卑下的工作。移民们以艰苦的生活为起点，步入了漫长和痛苦的文化适应和经济流动的过程。他们的经历成了传奇式的题材，无数同化、结构分析视角的研究文献均源自于这一题材。

然而，有两个规模可观的移民群体并不按照这种方式进行发展。他们

最明显的特征就是第一代在经济上取得了成功，而这种成功甚至是在没有经历过广泛的文化适应过程就取得的。相反，这两个移民群体竭力保持他们的文化认同和内部团结。因此他们的适应途径与后来的同化论的预测观点大相径庭，这种观点认为，经济适应的

先决条件是文化同化。这两个群体在经济上的成功和“小集团化（clannishness）”还招致了周

围其他人的敌意。这两个族群并不具有共同的语言、宗教，甚至种族都不一样，在美国任何地方很难看到他们共居一处的情况。然而，分别移民到美国大陆东、西部的犹太人和日本人，却采取了内容和结果十分相似的经济适应方式。

A. 曼哈顿的犹太人

迁入美国的第一次犹太移民近5万人，均于1840年到1870年之间来自德国。这些移民主要进入商业领域，他们在几十年里便取得了显著的成功。到1900年，德国裔犹太人的平均收入已经超过美国人（Ris chin, 1962）。许多从街头车夫和小商贩做起的犹太人在这个时候已经成为主要工业、零售业和金融业的老板。

第二次犹太移民浪潮表现出了截然不同的特征。在1870年到1914年之间，超过两百万犹太人离开了居住区（the Pale of Settlement）和其

他俄罗斯人统治区，以逃避沙皇迫害。在这次犹太人逃离之前及逃离的过程中，帝俄对犹太人进行了有组织的杀戮（Dinnerstein, 1977）。因

此，与这一时期大多数移民不同的是，这次俄罗斯和东欧犹太人的迁移是出于政治上的动机，他们的迁移更具持久性。与受良好教育的德国裔犹太人相反，讲依地语的新来犹太人大多数出身卑微而且只接受过基础教育。尽管德国裔犹太人对俄罗斯裔犹太人移民浪潮的到来感到十分恐惧，但他们还是迅速地认识到自己作为一个少数民族的前途，将取决于是否能与新来者成功地团结在一起（Ris chin, 1962）。慈善团

体开始建立起来，并给犹太新移民提供食品、住处及其他必需品；同时建立了私立学校，为犹太新移民提供英语、公民学以及有关新国家

习俗

方面的培训（Howe and Libo, 1979）。

除了规模较大、迁移迅速外，世纪之交的犹太移民还有两个突出的特征。第一是他们普遍对商业有强烈的嗜好，他们优先考虑的是做个体经营，而不是干领工资的活：正如早来的德国籍犹太人那样，俄罗斯裔犹太移民一开始便从事了街头贩卖和其他最卑微的商业活动。第二是他们常聚集于孤单的、人口密集的城市地区——位置较低的曼哈顿岛的东端。在这个地区内，那些一开始没有成为仓库管理员和街头小贩的新移民，只好在德国裔犹太人开的工厂里找事做，以便学习一些将来自主经营时所必需的入门知识（Sowell, 1981, 第4章）。

这些移民的经济活动，在二十多年内创造了密集的工业、商业和金融企业网络。地理上的接近使他们之间的信息交换十分便利，也易于获得信用和原材料。这个正在兴起的犹太人飞地的特征，就是它的产品和物资买卖并不仅限于这一族群社区，而是走出了本社区，进入了美国的经济体系。犹太人进入了印刷业、金属业和建筑业的贸易当中；他们在珠宝和香烟制造业方面的地位日益显赫；更重要的是，服装业已成为犹太企业

家最大的领域，数以百计的大小企业均参与了贸易活动（Rischin, 1962; Howe and Libo, 1979）。

这些商业投机所取得的许多经济成功，并不要求或必需具备迅速的文化适应。移民学习英语，掌握新文化中那些对他们的经济发展有用的部分。而对新文化的其他部分，他们更倾向于保留他们自己的文化，并在很大程度上牢牢地坚持他们自己原来的宗教、语言和价值观（Wirth, 1956; Howe, 1976）。犹太人飞地资本主义经济的兴起和发展，恰恰正是依赖于团结的族群社区所带来的那些资源：在雇用劳动力、进入市场、获得非正式信用和商业信息等方面得到保护。正是由于这些资源，暴发的移民企业才得以生存下

来，并最终与美国经济体系中那些素质良好的企业展开有效的竞争。

东曼哈顿犹太人飞地的出现，使这个群体绕过了传统的同化道路，并在第一代便取得了明显的经济地位的向上流动，这种成功的获得远远早于文化上的完全同化。他们的后代也走着同样的发展道路。但早期

移民企业家资源的不断积累，首先使他们的子女获得受教育的机会，并由此而得以进入各种专业领域。也正由于这一点，外部的敌意也就变得越来越明显，一个接一个的大学开始颁布入学配额以限制犹太学生的涌入。直到第二次世界大战结束后，最后一批配额仍在实施（Dinnerstein, 1977）。

尽管存在这样那样的障碍，犹太人获取较高教育的运动却一直在继续。建立在第一代移民成功的基础上，犹太人的后代在教育、职业和收入上均超过了美国的平均水平（Featherman, 1971; Sowell, 1981, 第4章）。今天，原来的犹

太人飞地已经只是一个记忆而已，但是在那个时代，它为犹太人提供了在社会和经济流动方面进一步向上发展的必要平台。犹太人确实打入了美国社会的主流，但是他们在开始时并不都能进入主流社会，正如大多数移民群体一样；他们已经将早期犹太企业家所带来的资源转换成了有利的条件，从而迅速赢得了较高社会声望和经济地位的工作职位。

B.西海岸的日本人

日本移民的特征与欧洲犹太人移民有很大不同，但是他们后来的适应过程和社会流动方式却是相似的。从1890年开始，到1908年的君子协定出台，已有近15万名日本移民迁移到美国西海岸。他们主要是随自己的配偶来到美国的，直到1924年移民法案的颁布才禁止了新的亚洲移民的迁入。尽管这一时期的文献记载，日本的移民有近30万名（Deniels, 1977），但居留在美国的还不及这个数字的一半

（Petersen, 1971）。与犹太移民的情况相反，日本人居留美国人数不多的原因，是日本移民短期逗留的特点：许多日本移民迁移的目的，是为了积累资本以回到日本购买土地和支付债务。因此，这种人口迁移包括了商业人员和其他中产阶级成员在内，他们并非偶然，而是明显地受到日本国政府的资助。

日本移民的居住方式并不像曼哈顿犹太人那样集中，但他们在地理上仍是群集在一起的。1920年美国人口普查报告反映，111010名日本

移民中有近三分之二居住在加利福尼亚。而且，1940年加州的日本移民中又有近三分之一居住

在洛杉矶县，同时另外三分之一则居住在周围的六个县（Deniels, 1977）。不过，并不是由于居

住上的隔离，而恰恰是因为他们的谋生方式，最终招致了当地居民的敌意。

日本移民最初是受欢迎的，他们作为廉价的劳工被雇用。他们以勤俭节约而享有声誉，并成为广受欢迎的劳动力资源。不过，当日本移民转向自主经营和经营小规模农场时，当地人对他们的敌意就开始变得明朗化。日本移民的这种转向行动不仅使当地人劳动力的雇用渠道减少，而且也给国内从事新鲜农产品生产的种植者们增加了竞争压力。1900年，整个美国只有近40%的日本农民租有或拥有总额为5000公顷的耕地。但到了1909年，日本农民的数量已经增长到6000名，他们的集体所拥有的耕地已超过21万公顷（Petersen, 1971）。面对这种“不公平”，加州当地的种植者们诉诸政治手段以解决这一问题。1913年，加州议会通过了第一个外国人土地法案，限制外国人的土地所有权。不过，这项立法并不够完善，因此，在后来的几年里，一贯给人方便

的立法机关又通过了一系列法令，以填补有关日本农民的法案中的法律漏洞。

这些禁止大多数日本移民获得土地的排斥手段，加速了他们经营城市企业的进程。1909年，日本企业家在几个西部城市拥有将近3000家小型商店。洛杉矶40%的日本男性是自主经营者。他们开办干洗店、养鱼场、午餐柜台和销售日本农场产品的产品柜台（Light, 1972）。

第一代日本移民之所以能够逃避农业中卑下劳工地位，就是依赖于其社区的社会凝聚力。周转信用协会只提供少量的风险资本，而多元资助组织则在开办农场和经营城市企业方面提供大量的支持。赖特（Light, 1972）的报告认为高达10万美元的投资是通过族群的信用网络提供的。经济上的成功再一次被证明是通过有

限的工具性文化适应（instrumental acculturation）和对民族认同与价值观的精心保护而实现的。正是由于族群飞地中投资资本的便利性、合作的商业协会以及购销措施（有来有往的经济纽带），才使得日本企业家走出了飞地的边界，并与美国的整个经济体系中其他对手进行有效的竞争。这种情况，从新鲜农产品市场的生产和销售中即可见一斑。1920年，日本人的庄稼收成价值占加州总价值的10%，而此时日

本人口占 该州人口却少于1%;日本人的许多零售出口贸易都是与其他非日本客户单独进行的 (Light, 1972; Petersen, 1971)。

在20世纪40年代的早期,日本的族群经济因第二次世界大战时期的财产没收和集中营拘留而遭到严重的破坏,但并未被消灭。二战之后,经济繁荣以及其他因素结合在一起,减弱了当地人对日本人的敌意。老日本移民和他们的许多子女重新经营起小企业,与此同时,其他第二代日本移民,就像以前的犹太人那样开始追求更高的教育机会,并全部进入白领职业领域。这一流动途径到了第三代日本移民时才得以完成。不过,另外一些第三代日本移民则继续继承他们父辈的企业经营传统 (Bonacich and Modell,

1980)。像先来的犹太移民那样,日本裔美国人已经利用早期移民企业的资源,打入了美国的主流社会并占据了相对高的地位。这个60多万人的日本人群体的教育与职业获得水平目前已超过了其他少数民族和当地的白人群体,同时它的家庭平均收入在美国的所有族群中仅次于犹太人,排名第二 (Sowell, 1981)J

IV.结论: 移民适应的类型

对这些移民飞地的特征以及其与其他移民适应途径的差别,我们现在尝试作一个总结性的描述。移民飞地有三个前提条件:第一,有相当数量、在迁出国就已掌握商业经验的移民;第二,资本来源有保证;第三,劳工资源有保障。后两个前提条件并不难达到。所必需的劳动力常常可以来源于飞地中的家庭成员,甚至往往是初来乍到的新移民。令人惊奇的是,也许资本并不是主要的障碍,因为生意开始时所需的资金量一般都不大。如果移民并没有从迁出国带来资本,他们可以通过个人储蓄和社区中的共享资金获得资本。第一个前提条件是最关键的。一般的前提条件就是:拥有一定数量的、掌握如弗莱泽

(Franklin Frazier, 1949)所说的“买卖”技巧的移民(不仅对上面所提及的犹太人和日本人的情况而言是如此,对当代韩国人、古巴人的飞地经济也是如此)。这样一个与自己的移民同伴共存的企业-商业阶级,常常能够克服其他障碍;相反,移民飞地社区中如果缺乏这样一个阶级,那么,即使再有足够的资本和劳动力资源,社区中的移民也只能是打工一族。

典型的飞地商业往往一开始都是小规模，

专门迎合少数民族顾客。正如在上面我们已经看到的那样，它们的业务如果要扩大并进入更广阔的市场领域，就要求社区资源是有效流动的。这里起作用的社会机制似乎是飞地社区中强烈的互惠意识，这种互惠意识是建立在集体团结的基础之上的，超越了商业交易中那种纯粹的契约特征。例如，从周转信用协会中得到一笔贷款，就需要承担不断做贡献的义务，以让其他人也能够有获得资本的同样机会。尽管如此，原则上个人必须明白，一旦获得贷款就要及时偿还，否则周转信用协会将切断他未来生意成功所必需的社区资本来源（Light, 1972）。

同样地，飞地中雇主与雇工之间的关系一般也超越了契约式的工资关系。双方都明白工资低于雇工的劳动价值。这是许多移民劳工所接受的，因为工资只是劳动报酬的其中一种形式。使用这些劳工使资本严重缺乏的飞地企业获得了关键的优势，从而使之具有竞争力。出于互惠的需要，雇主们希望满足劳工们的应急之需，并通过诸如在岗培训、提拔到监工岗位以及在他们离开企业从事自主经营时提供帮助等手段使劳工们得到发展。这些机会算是飞地社区劳工们知另一部分“工资”。无疑，这种非正式的流动阶梯在二级劳动力市场中是没有的，在那里雇主与雇工之间缺乏基本的联系，也缺乏共同的族群社区去施行互惠的规范。

具有家长式统治下的劳资关系和强有力的社区团体，也是少数民族中介人群体的特征。尽管移民飞地和少数民族中介人这两种移民适应模式十分相似，也常常引起混淆，但它们之间却有着三个方面的结构性差异。首先，移民飞地并非只从事商业。少数民族中介人不同，他们的经济角色是在商业精英与大众之间进行商业和金融交易方面的协调工作，而飞地企业则还包含有相当规模的生产部门。后者包括农业、轻工制造业和建筑企业等；他们的产品常常在各个族群中介人之间相互买卖，是面向整个美国经济市场的，而不单单面向飞地社区。

第二，飞地企业和原有的当地商业之间的关系是有问题的。充当中介人的族群倾向于占领当地有产阶级补充性和附属性的经营领域；他们填补那些当地人所轻视或担忧的特种经营领域。与此不同的是，飞地企业常常直接进入并与国内现有的企业展开竞争。例如，目前并没有迹象显示国内的企业精英为了扩展他们自己的经济利益，而有意促使或支持犹太人、日本人、韩国人、古巴人商业社区的建立和发展。另

一方面，有情况表明，这种移民适应模式是由移民自主创造的，往往与强大的国内企业利益相对立。尽管飞地企业确实常常被雇用为外国企业的服装和建筑行业的转包人（Bonacich, 1978），但这个转包人的角色并不是飞地移民的唯一或主要角色。

第三，飞地是聚集一处的，在地理上是清晰可辨的。而少数民族中介人活动的本质内容则决定了他们必然分散居住于大众之间。尽管这些移民有可能居住在某一个有限的区域，他们的生意却要求必须与顾客大众接近，并要求他们一定程度上分散于顾客当中。历史上的一些事例虽然表明，充当中介人的少数民族是与某些街道和邻居联合在一起从事金融借贷活动的，但这并不是他们必需的或典型的工作方式。街头小贩和其他形式的小型贸易要求商人们走进那些有需求的地区，并且要避免所提供的产品和服务在一个地方过于集中。这正是今天我们所发现的美国城市中少数民族中介人的典型工作方式（Cobas, 1984; Kim, 1981）○

另一方面，飞地企业在地理空间上是集中的，尤其在其早期阶段更是如此。这主要有三个方面的原因：第一，需要接近他们最初的服务对象；第二，需要相互接近才能使信息交流、信用

获得以及其他互助活动更为便利；第三，接近对企业发展至关重要的少数民族群劳工资源。与犹太人、韩国人和古巴人不同，日本人飞地经济在一定程度上与地理、物资、资金和劳动力上高度集中的经营方式有所区别。这应归因于他们所受到的政治迫害。在移民的早期，日本人的聚居地只是在农村，他们以非正式纽带和相互协作关系为基础聚居于小农场当中。后来强迫他们离开土地也就迫使其不得不进入城市的商业领域，并一定程度上分散于多种经营活动中。

地理上的集中造就了飞地的最后一个特征。当飞地经济发展较为成熟时，新来者就有可能在飞地社区的范围内享有全部的生活内容。工作、教育、健康服务、娱乐以及其他各种服务都可在这—社区中得到满足，而不需离开这个族群经济的范围。尽管新移民所掌握的宗主国文化和语言十分有限，公共设施上的完善却使他们在经济上得以向前发展。有关学术研究中的—些经验证据也表明，飞地中的少数民族的英语知识水平虽然普遍很低，但英语知识对他们的收入水平并没有净影响（Light, 1980; Portes and Bach, 1985）○

表1对本章的讨论进行了一个总结，列出了移民的不同适应模式及其主

要特征。在此有必要陈述一下两个有助于避免误解的说明。第一，表中所列出的类型并非穷尽，因为还有其他移民适应形式存在，而且将来无疑还会出现新的类型。第二，政治难民没有被包括在此表中，因为这种类型的移民并不必须承受独特的适应途径。相反，难民们可以选择或得到安排，从而往不同的方向进行发展，包括自主经营、进入一级劳动力市场就业等，或是进入二级劳动力市场就业。

讨论完飞地族群和少数民族中介人的特征之后，最后还值得一提的是，除了就业于二元劳动力市场底层之外，还有第三种就业方式。作为一种适应模式，一级劳动力市场中的移民也有其独特的优势，尽管“企业家式的”少数民族所拥有的这些优势有大有小。移民在宗主国中的分散分布，以及建立在规范的升迁标准基础之上的职业流动，迫切要求采取这种适应模式的移民对新语言和文化有熟练的掌握（Stevens, Goodman, and Mick, 1978）。没有族群社区的支持，第二代移民也同样会完全浸入宗主国的生活方式中。因此，一级就业领域的移民倾向于迅速地在社会和文化上融入主流社会。这种移民适应途径与同化理论的预测十分吻合：（1）文化适应是社会经济发展的必要条件；（2）移民及其后裔因摆脱其族群认同而获得报偿。

不过，这种移民适应模式很明显只适合于移民群体中的少数民族。而且，专业人员和其他一级部门移民的文化适应，与其他类型移民的文化适应有本质上的不同。尽管它们之间存在很大的差异，所有其他方式的移民都倾向于学习具有大量“本地”内容的新语言和文化。这种文化适应，尤其是飞地群体的文化适应尽管可能是缓慢的，但它却给周围的社区带来独特的因素：变了调的语言、特别的传统和忠诚观念、O'Leary, 1971; Suttles, 1968)。相反，进入一级部

门就业的移民的文化适应则具有世界性。由于他们的职业要求频繁的、地理上的流动（physical mobility），所以，他们常常很快地学会新的语言和文化，而且，他们一般不需要依附于某一个特定的社区。因此，当少数民族进入移民飞地企业或中介人企业中从事卑下劳动，并最终在某个城市或地区变得清晰可辨时，移民中的专业人员的情况却迥然不同。从文化的意义上说，他们自从到达美国的那天起，便逐渐

“消失”了（Stevens et al., 1978; Cardona and Cruz, 1980）

	一级职业	二级职业	充当中介人的少
--	------	------	---------

变置	领域移民	领域移民	移民飞地	数民族
移民人口规模	小	大	大	小
全国性的空间聚集	分散	分散	集中	集中
地方性的空间聚集	分散	集中	集中	分散
最初的阶级构成	同质：	同质：	异质:企业家	同质:商人和
a	技术工和专业人员	体力劳工	专业人员、工人	一些专业人员
当前的职业地位分布流动机会	平均地位高/变化小	平均地位低/变化小	中等地位/变化大	中等地位/变化小
	高:正式的升迁阶梯	低	高:非正式的族群阶梯	一般:非正式的族群阶梯
族群社区的制度多样化	无	低:社会制度弱	高:制度完善	中等:强社会 经济制度
族群组织的参与很少或没有	很少或没有	低	高	高

族群文化的恢复力	低	一般	高	高
对宗主国语言的掌握	高	低	低	高
对宗主国制度的了解	高	低	一般	高
东道主社区的形态反应	接受	歧视	敌视	混合:对精英接受, 对大众敌视

503

我们认为，相对于早期那种对移民适应过程不加区分的描述而言，关注各个移民群体适应美国的方式及其在劳动力市场中适应模式方面的差异，已经是很大的进步。不过，这种类型划分仍只是一个暂时性的尝试。正如有关某些特定少数民族状况的详尽研究已经修正或推翻以前的一些宽泛的概括性判断一样，我们在这里所提出的命题，将来也需要修正。目前，美国新移民群体的到来和对移民问题的兴趣的复兴，都为今后开展经验研究和理论探讨提供了必要的动力。

(梁茂春暨尚大学管理学院)

注释：

1.这段摘录的原文对当代韩国人和古巴人的飞地进行了更深入的探讨。
——编注

Stanley Liberson

一块馅饼:**1880**年以来的黑人与白人移民

上个世纪末，迁移美国的欧洲移民的来源地发生了根本性的转变；由于有无数秘而未宣的移民来自南欧、中欧和东欧，西北欧移民的相对重要地位日益下降。这些“新”的来源地，在1880年底时还不足全部移民的1/10来自此地，很快就已成为新移民最主要的来源地，直到20世纪20年代，这股大规模的移民浪潮被终止才告结束。例如，19世纪60年代时，来自意大利的移民不到全体移民的1%，但到了20世纪的头20年，来自意大利的移民超过了所有西北欧移民的总和（Liberson, 1963: 550）。这些新

的欧洲移民群体聚集在东部和中西部大城市中心的贫民窟、工厂城镇，以及宾夕法尼亚州和其他地方的煤矿区里。他们大部分人都是无技术、低教育程度的贫困移民，屈尊地从事糟糕的工种，居住在肮脏的住所里，生活十分悲惨。

南-东—中部（South-Central-Eastern, SCE）欧洲移民群体的后代在美国的生活状况相对较好一些。据说，他们的教育、职业和收入目前已接近——或甚至与早先来自西北欧的白人移民相当。¹诚然，在有些方面，他们还没有“达到”这样的水平。意大利和斯拉夫血统的美国人在《美国名人录》里比例很低，尽管他们的人口在不断扩大（Liberson and Carter, 1979, 表 1）。所

有的美国总统到目前为止都是出自欧洲血统的美国人。同样，一项对芝加哥地区106家大型公司的研究也发现，相对于他们在这大都市地区的人口比例而言，波兰人和意大利人总体上成为董事会成员和高级职员的比例是很低的（Institute of Urban Life, 1973）。²一些证据也显不，

在银行业的高层同样存在对罗马天主教徒和犹太人的歧视，更不用说普通的非白人和妇女了

(United States Senate Committee on Banking, Housing and Urban Affairs, 1976: 218 - 219,,

223)。例如，几年前在所有纽约城市的八大银行中只有少数几个犹太人被雇用为高级职员，同时，在除了纽约银行外的美国50家最大银行中，无一犹太人被雇用为高级职员（Mayer,

1974, 页 11)。

无论如何，新的欧洲移民很明显已经超额“实现了”他们刚到美国时所期望和预期得到的成功。而同样明显的是黑人却没能如此成功。无论是在收入、教育、职业、自主经营、权力，以及在主要公司中的职位、居住地点、健康方面，还是生活条件方面，黑人的平均地位都明显低于南-中-东部欧洲血统白人移民的平均水平。当然，这其中有许多例外，黑人方面也有了一些进步：有很多黑人也成功了。在重视这些例外的同时，我们也必须看到，黑人和新欧洲移民各自的、平均的社会地位状况仍存在根本的差别。

由于奴隶制终结发生在欧洲人开始大规模向美国迁移之前的二十年左右，也由于欧洲移民在美国的成功，人们开始思考许多相关的问题：为什么黑人和欧洲新移民群体有截然不同的发展结局？大多数这类思考最终都可以归类为两大阵营的其中之一：要么认为黑人处于社会中较为不利的地位，且有超乎他们所能控制的外界压力；要么则相反，认为新欧洲移民就其基本特征而言有更多的有利条件。前一种解释的例子是：黑人带有种族和肤色的标记，而南-中-东部欧洲人却没有；黑人受到从法院到工会再到学校这样一些组织的歧视；主流白人群体更偏爱其他白人而不是黑人；而且当黑人大规模向北部迁移时就业机会已严重减少。这种种解释都是建立在一个假设之上的，这种假设是：新欧洲移民之所以成功，是因为他们具有某些优越的品质，他们对家庭凝聚力、工作伦理、智力、从事卑微工作以及对教育作为向上流动的一种手段，等等，都有自己成熟的见解。这两种类型的压力不仅都有可能同时起作用，而且它们的相对作用也会随着时间的推移，而轻易产生变化。因为100年左右的时间，已足以导致广泛的社会变迁及各种反应过程的产生，从而给卷入其中的各个群体带来不同的后果。因此，这个问题是极其复杂的。正像人们所认为的那样，那些对黑人面临困难表示同情的人会强调第一个因素；那些强调第二种压力的人则倾向于表现出较少的同情。

这个问题的答案与当前的社会政策有关，因为对原因的理解，将会影响对目前黑人与白人地位差距问题的解决方式。此外，还有一个相关的问题是，是否应将南-中-东部欧洲移民群体作为黑人的比照群体或者模范？最后需要说明的是，当前的不平等状况产生的历史原因，与卷入这些历史事件的所有人都有关联。新欧洲移民的后代们所享有的相对优越的地位，纯粹是因为他们付出了更多的血汗和泪水吗？如果将他们这样轻而易举就获得的优厚报偿，归功于他们个人的努力，那么在某种意义上说，这将亵渎他们前辈们付出的所有艰辛奋斗——将来

黑人是不可能像他们一样拥有如此优越的先赋机会的。另一方面，如果将黑人与新欧洲移民相对的地位状况归因于黑人的肤色和所经受的更严重歧视，那么，目前黑人的地位，就是社会不公正存在的证据和需要对他们进行补偿的理由.....

关于内在差异的理论

暂时撇开黑人和欧洲新移民的问题，让我们来思考一下促使种族和族群间交往的动力。这些交往可大致分为自愿交往和非自愿交往两种形式。黑人是作为奴隶被带到新世界的；美国的印第安人原本就生活在这里，自从被侵扰之后他们与白人移民的交往也是非自愿的。相反，欧洲新移民迁移至美国和稍后黑人从南方 向北方迁移，分别作为国际和国内迁移，都是自愿迁移。对自愿迁移我们了解到了一些什么？

根据一般规则，我们可以说它是由经济动力推动的，也就是说，人们由机会少的地区向机会多的地区迁移。诚然，这是相对而言的，但是它意味着接收地为自愿移民构造的机会要比输出地的机会更为优越。³由于迁移者对迁入地情况缺乏了解和不满意，重新回流到输出地的人数有时还是相当大的。无论如何，就从一个国家迁往另一国或从一个国内某一地区向另一地区迁移的群体而言，其净流动一般主要归因于接收地具有更为优越的机会。

我们也知道，一些潜在的输出地在生活水平和机会结构上存在着较大的差异。这说明一些国家，如A、B、C.....N国（或地区）的居民会对美国（或者对南方黑人而言的北方城市）所给他们提供的机会有不同的看法，因为他们会受他们各自祖国（或迁往北方的、潜在的黑人移民的南方家乡）不同的机会结构的影响。因此，在什么才是可接受的工作这一问题上，来源不同的移民会有各自不同的看法，这些看法将取决于家乡是否能提供适合其技能的工作机会。一份地位低下的工作或许会给来自赤贫国家、只掌握极少技能的人提供富有吸引力的收入，但这份工作却不会成为吸引别的一些拥有更多机会的人的“拉动力”。这要么是因为这个国家的生活水平高，要么就是因为这些人掌握了能在本国谋取更好工作的技能。而由于各国发展水平不同，其劳动力在技能水平和平均教育程度上必然是有差异的。

对这些假设的证实可以得出两个结论。第一，刚刚开始相互接触的群体存在预期性差异 (expecting differences)是有其内在原因的，这是

因为各个移民群体在其迁出地有着不同的机会。排除诸如饥荒、社会动乱、压迫等特殊情况不予考虑，从生活水平较高的国家迁出的移民，与那些从生活水平较低的国家迁出的移民相比，往往既能在他乡胜任更好的工作，又能在家乡找到富有诱惑力的工作。在某种意义上说，某一群体认为可接受的工作，必然比其家乡的工作更优越，但这种工作并不会对另一个群体成员具有吸引力（或仅仅对其中一小部分人有吸引力）因此，不同来源的移民会在工作和收入上存在差异，这并不必然是由于歧视或工作取向引起的，而是由他们家乡的工作机会造成的。这些群体最初在美国相接触时，他们间的差异并不是体现在各自的抱负上，而是体现在他们各自的最低要求上。迁移到新的地方要达到什么样的最低追求目标才可以接受，他们在这个问题上有差异，因为他们必须在新地方与家乡两者之间进行权衡。第

二个结论在博纳齐克的研究中已得到充分的论证（Borncich, 1972, 1976），也就是，接收国的

工人们将会把来自低生活水平国家的移民看做是潜在竞争对手，因为相对于其家乡的条件而言，这些移民愿意为较少的收入而迁移到接收国工作。

不过，我们特别感兴趣的是第一个结论，也就是说，20世纪早期和19世纪末期，南-中-东欧的生活水平，是否与美国南部黑人的生活水平不同？如果真是如此，那么，这个理论将会使人们推论，生活在较贫困的条件下的群体更容易承受较低的生活水准，同时也更易于接受那些其他人拒绝的工作条件和工作。推断出这个结论要比检验这个结论更容易，因为据我所知，关于当时欧洲每个国家以及美国南方从事相应工作的群体的工资情况，目前仍找不到可靠的数据。况且，我也无法找到那个时期每个国家的人均GNP的情况。结果，我只好被迫使用一个较好的替代办法，即比较这些地方人的生命力，也就是人的预期寿命（life expectancy,根据概率统计

求得的估计寿命）。

表1南、中、东欧和美国南方黑人的估计寿命（1880～1920年）

年份

--	--	--	--	--	--

国家	性别	1880	1900 ~1902	1909 ~1911	1919 ~1920
奥地利	男	32.64	39*06	41_ 16	47. 43
	女	35. 26	41. 19	43.36	50.54
保加利亚	男	一	41,27	44. 18	45. 18
	女	一	41.85	43. 70	45,39
芬兰	男	一	44. 13	46.53	49.08
	女	一	46.52	49.68	53.03
希腊	男	36-23	41.86	44,27	46.81
	女	37,73	43,49	45.96	48. 56
意大利	男	34.33	43.60	45.66	48.64
	女	34,84	44-11	46.50	50.01
俄罗斯	男	26.69	32.05	35. 86	39,36
	女	29. 36	33-74	39. 10	43.53

黑人	男	22.04	32.54	34.05	40,45
	女	26.22	35.04	37.67	42.35
资料来源：欧洲国家数据来自1949年都柏林、Lotka、Spiegelman，表87和表88 (数据插入以上相					

应年份)。20世纪美国最初登记的各州黑人的数据来自1949年都柏林、Lotka、Spiegelman，表81

和表83。1880年黑人的数据主要根据四个南方城市D.C.华盛顿、巴尔的摩、查尔斯顿和新奥尔良的有色人种（尤指黑人）的中位数得出。摘自1886年Billings的报告资料，pp. cxliv - cxlv。

表1比较了大约在1900、1910和1920年，

美国黑人和南、中、东欧各个国家人的寿命情况。此外，还比较了1880年美国南方四个城市 和欧洲国家的人的寿命。1880年，当欧洲移民开始迁移时，南-中-东部欧洲各国人的寿命总体上比美国南方黑人的寿命高。1880年美国南方黑人男性和女性的估计寿命分别为22和26岁，低于同期表中所列出的任何一个欧洲新移民来源国的人的寿命，男女寿命最接近的是俄罗斯（男性27岁，女性29岁）。据这个寿命表的数值所显示的一般生活条件，我们可以推断出美国的工作对黑人的吸引力比对欧洲新移民的吸引力更大。

当与美国所有的南方四个城市进行比较时，可发现奥地利、保加利亚、芬兰、希腊和意大利的寿命较高（表0。唯一例外的是，俄罗斯在1900~1902年人均寿命比黑人低，在1919~

1920年则时高时低。⁴顺便提一句，用同样的方法比较，北欧国家与南-中-东欧国家的比较结果也是一样的；前者的死亡率比欧洲新移民的死亡率要低一些。

简言之，如果欧洲人和黑人的生命表数值能代表他们各自生活水平的差异的话，那么即使歧视现象并不存在，也有理由说明欧洲新移民的发展起点可能比美国北方黑人的发展起点要高。也就是说，如果南方黑人的生活水平低于居住在南-中-东部欧洲国家的白人的生活水平，那么美国北方的某些工作对这两个群体的相对吸引力会是不同的。这并不是说他们最高抱负会有差别的，而是说黑人为何起点较低是有其内在原因的。当然，外部力量使这种状况加重了，这种外部力量就是，黑人在工作伊始及后来的职业流动中，比南-中-东部欧洲移民受到更多的歧视。这里所阐述的“关于内在差异的理论”足以解释为什么各个群体的社会经济地位的起点存在差异，但这并不等于说这些地位差异会无限期地延续下去。确实，如果代际流动存在，同时没有歧视或其他影响因素的话，人们将会认为这种起点上的差距会逐渐缩小 (Liberson and Fuguitt, 1967)⁵。因此，我们必须

对其他案例进行研究，以了解黑人为何会遭受较多的歧视，以及为什么其他力量维持了这些差距。

人口构成、种族关系的潜在结构以及南北差异

许多人已经看到，随着本世纪黑人人数在北方的增加，他们的地位正日益恶化。对这一现象的两个基本解释是：黑人移民“数量”的变化和白人对黑人人数迅猛增长的反应。要评价这两个解释并提出新的解释，我们应进一步了解使黑人几十年来无法摆脱最初差距的一般原因。

数量解释的观点就是，黑人向北方的迁移长期以来一直缺乏选择的机会，尤其是南方农业的衰落，迫使黑人不同程度上处于狼狈迁移的状态。不过，有两组数据对这个论点提出了挑战。从博尔斯等人 (Bowles, Bacson and Ritchey,

1969)的研究开始，已有证据说明，近年来向北方迁移的南方黑人移民比北方出生的黑人在福利、就业率以及考虑背景因素以后的收入等方面都相对较好一些。这种现象产生是有原因的 (Liberson, 1978a)，但是这里的一个问题是，这

个结果并不支持北方黑人地位受到大量南方黑人移民损害这一观点。我们在假设北方前十年没有移民进出的情况下，根据包含有早期几十

年数据在内的第二组数据，对各个十年间生活于北方的黑人的教育程度进行了比较。发现，北方黑人的教育程度在没有迁移的情况下，只不过是各个时期稍微有些许的差别而已。这归因于迁出南方的黑人移民的高度选择性特性（highly selective nature，参见 Liberson，1978b）。

关于第二种解释，也就是说种族构成的变化造成了黑人处境的恶化。我们知道，在北方城市生活的黑人不仅在绝对数量上，也在人口相对比例上都有很大的增长。利伯森有关居住分离指数的分析（Liberson，1980,第9章）非常适合这

个视角的研究，随着人口比例的变化，分离指数也在变化。但是居住隔离的分析与种族结构变化的假设有一些细微的差别；居住隔离分析认为这种隔离常常以潜在的形式出现，并随着人口比例的变化而显现出来。举个类似的例子，假设汽车的速度随着我们踩油门的压力大小而变化，我们不可认为发动机的特性会因油门压力的大小而变化。我们只能说汽车的潜在速度范围总是不变的，它的变化取决于汽油喷出量的大小。在同样的情况下，我们有充足的理由认为，种族关系随

着人口比例变化而变化的原因，并不是白人在对待黑人上出现根本性的改变，而是因为人口比例的变化影响了白人的态度。换言之，在一定情景下的种族关系模式存在着一种潜在的结构，只有在一定时期内才能观察到这种潜在结构的某些方面。这种解释非常适合有关人口比例变

化对种族关系和竞争产生影响的长时段的生态视角研究（Long-standing ecological perspective，

可参见Hawley，1944）。这种解释也为有关南北差异的研究提供了一个新的研究视角。

当我们探讨北方黑人处境的恶化，并检验有关美国各地黑人处境问题的假设时，将人口比例与种族和族群关系联系在一起的这种思考方式可以得出重要的推断。在本世纪早期阶段，南方和北方黑人处境的差异如何？很明显，地区之间存在着重要的历史性差别。虽然南北战争（Civil War）时期比解放奴隶后的时期的差异更大，但在关于奴隶制和对奴隶制的处置上地区间的差异仍非常明显。同样，在人头税、克劳法案（Jim Cnnv Law）、私刑、种族“礼仪”等等

方面的地区差异也很大。反黑人的传统的确立可以在一定程度上解释这些地区性差异，这种传统即使是在奴隶制废除后仍留存下来。社会

I

性活动有其自身的生命力：这些活动惯例一旦确立下来，即使当初设定的目标已经达到，它仍会留存很久（参见Liberson, 1982）。

但是，我们不能因为存在这些重要的差异，就忽视南方和北方都同属于一个国家。它们其实具有共同的特性，这些特性只不过是因为黑人在这两个地区的人口构成差异非常大以及历史性的压力而隐藏起来罢了。诚然，如果生活在北方城市的少量黑人有选举权，那么当他们的比例达到对选择结果具有潜在的决定作用时，他们就很有可能在选举中获得成功。但在一系列特征上，南方和北方种族关系的潜在结构并不存在太多的差异。目前人们仍没有广泛地意识到这一点（最典型的例外是里特沃克对南方结束奴隶制以前北方黑人处境的分析，参见Lit-wack, 1961）。那些试图了解由于北方黑人生活

质量变化或美国某些基础性变化而导致种族关系演变的人也没有意识到这一点。当然，还有很多复杂因素会影响这种比较。事实证明，北方的生活水平一般较高，并且可以避开南方的一些制度性传统的制约，南方黑人却无法逃避。因此，黑人迁出南方的动力是很强烈的。不过，我们应当认识到，如果我们把问题的焦点专门对准私刑、人头税、搞竞选拉拢的政客和种族隔离合法化等问题时，有关日常生计之类的事情的地区差异就不像人们所认为的那样是根本性的问题了。

正如前面提到的，人们一般不会问为何南方黑人处境不如来自南-中-北欧国家的移民。直到最近，南方黑人仍面临令人难以置信的困境——教育状况就是一个例子（Liberson相关描述见Liberson, 1980,第6章）。不过，我有理由怀疑南北之间所存在的实质性差距，是否真的就是因为黑人在北方城市的人口比例太小，而其人口在北方农村又极少的缘故。正是因为过分强调人口构成因素的影响，南北双方在对待黑人方面的某些相似性以及低工资率与高工资率之间冲突

V

的情况反而被忽视了。换言之，这两个地区在对待黑人上有许多共同的做法。我还想补充的是，这个情况也有助于我们认识到，当黑人人

口比例 刚刚开始增加的时候，北方早就已经发生了一些变化。

移民流

半个多世纪以来的欧洲移民，在美国南-中-东部欧洲移民群体的人口增长过程中并没有 占有很重要的分量。而几乎在同一时期，向北方

迁移的美国南方黑人却对北方黑人人口增长有着非常重要的影响。这种已经备受关注的差异 是巨大的。'最近，许许多多的黑人才涌入北方， 而与此同时，新欧洲移民的比重却在迅速地减少。因此，在对各族群进行比较时，无论如何都 应将代际因素（generational factors）考虑在内。

显而易见，这种考虑是相当重要的。例如，男性 日本裔美国人在1940年至1960年间的教育程度 的中位值增长很快，由上学年数的8.8年增长到 12.4年。几乎所有这些变化都归因于日本裔美 国人群体中的代际构成。由于几十年来缺乏后 续的移民，外国出生的日本裔美国人比重已经 由过去的80%下降到27%。在出生地的特定组

成部分（birthplace - specific component）中，教

育程度中位值的实际变化则是相当的小；如外 国出生的日本人由上学年数的8.3年增长到8.8 年，而美国出生的日本人则从12.2年增长到 12.4年。换言之，几乎所有变化都归因于代际 构成的变化（Liberson, 1973: 562 -563）。

有人认为迁移模式也是很重要的，因为当 新欧洲移民到来时，掌握最少技术的人不再获 得以前曾经有过的机会。但这个观点却不具有 说服力，因为有许多情况显示目前职业流动的 程度与过去完全一样。其次，黑人-白人在教育 上的差距现在已迅速缩短。最后，我们有理由 相信目前北方黑人的代际流动状况是几十年来最 好的（Themstrom, 1973: 183 - 194）。在此，我

还要补充的是，北方黑人的高失业率并不像有 些人认为的那样是什么新鲜事。因为早期黑人 与白人之间存在较小的差距，正反映了当时 黑 人在南方农村大量聚居和隐性未充分就业的状 况（参见 Liberson,

1980，第 8 章）。

关于欧洲人移民美国的结束和黑人迁移北方的源源不断的现象，尽管指出这两者代际流动的差异是重要的，但这里还有另一种思维方式值得我们注意。从理论上说，这些迁移的变化会有规律地、有序地产生一些结果。按照职业排序的观点（参见Thurow，1969,第4章），黑人

人口构成的增长意味着社区中黑人的平均职业地位已经上升，但黑人人口构成的增长同时又拉开了黑人与新欧洲移民之间的差距。根据表2所显示的假设性数据，我们假设有这样一个职业排序，即黑人处于底层，而新欧洲移民正好处于他们的上方。在第一阶段，5%的劳动力是黑人，10%是新欧洲移民。黑人工作的中位数是2.5个百分点，因为他们占有底层5%的工作；而新欧洲移民的工作中位数则是10个百分点，因为他们拥有5%到15%的工作。假设每一阶段新欧洲移民在劳动力中所占的比重均维持在10%的比例，而黑人则增长到10%，然后是20%，最后是30%。在每一阶段，黑人的平均百分点都出现增长，而同时新欧洲移民的百分比绝对值增长得更快。比如，从第一阶段到第二阶段，黑人的平均百分比从2.5%增长到5%，而同时新欧洲移民则增长了5个百分点，即由10%增长到15%。在相似的方式下，当黑人劳动力从10%增长到20%和30%时，新欧洲移民的劳动力增长得更快。这个模型忽视了这样一个事实，即当黑人在北方的比例增长后会产生一些正反馈 (positive feedback)，因为黑人会给自己开辟出一

个市场，使一些黑人可以在其中寻求高声望工作，如医生、律师、牙医以及适合黑人做的商人，等等。同样，这个表格也假设这种排序是完美的，因此地位最低的南-中-东部欧洲移民也能比地位最高的黑人得到更好的工作。很明显，这种假设是错误的。但是我相信这个模型确实让人们更清楚地了解，只要排序不变，黑人比例的增长将使新欧洲移民的地位提高得更快。实际上，这种排序的观点与长期职业阶梯模型是相一致的，后者认为社会低层人口地位的上升将倾

表2黑人人口增加对南-中-东部欧洲移民工作造成的影响(排序模型)

人口比例	就业百分比 中位值	比上一阶段 百分比的增长

时间	黑人	SCE欧洲人	黑人	SCE欧洲人	黑人	SCE欧洲人
1	5	10	2.5	10	—	—
2	10	10	5	15	2.5	5
3	20	10	10	25	5	10
4	30	10	15	35	5	10

注释：就业百分比中位值（Median job percentile held)建立在这样的假设上：黑人得到社区中最低级的工作岗位，而南-中-东部（SCE)欧洲人则得到次低级的工作岗位。

向于使地位在其之上的人地位提升得更高。从这个意义上说，黑人地位的上升确实使新欧洲移民受益——这并非是因为新欧洲移民比其他白人更可能歧视黑人，而是因为黑人处于社会等级制度中的较低地位。但黑人地位上升的程度是有限的]因为这其中有很大的障碍：白人常通过工会、雇主和其他歧视性力量抵挡接受较低工资的黑人对白人工作利益的潜在争夺。

在这些移民流的变迁过程中，我们应当注意二战以后的一些重大事件。黑人向美国北方的持续迁移以及新欧洲人向美国迁移的停止，都有助于南-中-东部欧洲人地位的提升，这种地位提升除了通过上述提及的排序途径之外，还有另外两个途径。一是新到移民对早到移民的影响，二是由于这些新旧移民都试图在劳动力市场中谋求发展而导致的特定职业领域（special niche)的过度竞争。（关注这两个途径并非是要忽略40年代由于战争和二战之后对劳动力的大量需求而产生的就业机会。我们应当记住战前曾经有过一段经济萧条的时期，因此，这些需求不仅意味着黑人将获得新的就业机会，也意味着仍处于较高地位排序的南-中-东部欧洲人将获得新的就业机会。）

很明显，关于特定职业领域，大多数种族和族群倾向于集中向某些职业谋求发展。这些职业，要么说明，在刚刚迁入美国时，某些移民所掌握的是一些具有独特文化特征的特殊技艺；要么则反映，他们在刚刚到达美国时所面临的机会结构。1950年，在外国出生的、不同国籍的成年男子当中，有许多这样的例子：在民间劳动力中，有3.9%的意大利人是理发师，这是所有白人相应比例的8倍；2.5%的爱尔兰人是警察和消防人员，是所有白人相应比例的3倍；超过2%的英格兰移民是会计师，是所有白人相应比例的大约2.5倍；9.4%的瑞典人是木匠，是全国相应比例的近4倍；14.8%的希腊移民开办餐饮企业，是全国比例的29倍；3.3%的俄罗斯人是成衣商和皮货商，是所有白人的17倍。⁶这种职业上的集中一定程度上是建立在族群交往网络、族群经验的基础之上的，族群经验反过来又引导其他同胞向这些特定的职业发展。由于就业等级体系并不完善，因此每个族群的这些特定交往活动确实有助于形成各个族群特定的职业领域，这在纯粹的职业排序体系中恰恰是不可能形成的，因为这些特定职业领域仅仅只是随着族群同胞的需求变化而变化。因此，如果一个族群能给其他族群提供他们所需求的东西，那么，就等于这个族群已经建立起一个“出口”市场。

当群体的迁移加速时，发展和开发这些特定职业领域的的能力就会受到严重阻碍。当人口增长迅速或在总人口中具有相当大的比例时，这些特定职业只能吸收全部劳动力的一小部分。毕竟，当华裔美国人在一个城市人口中有相当大的规模时，就不可能每个华裔都能在这个城市中经营餐馆，就像犹太人不可能每人都能在纽约开商店一样。相反，当人口数量保持稳定或增长缓慢时，这些特定职业向群体内部集中的可能性就大大增加了。因此，在某一群体人口占相当大规模的那些社区，群体的特定职业领域就很难容纳太多的群体成员。

移民潮的停止，无论对亚洲人，还是南-中-东部欧洲移民向美国移民潮的停止，对于已经居住在美国的群体而言，在某种意义上说是长期的利好。（诚然，这样一来就需要付出某些代价，比如将影响服务本族同胞的自然市场的发展，同时也对以人口为基础的族群势力的扩大产生消极的作用。）但是，人口规模的增大、群体迁移的加速，等等，这些事件有助于解释黑人不能与新欧洲移民一道共同参与过去几十年的大规模社会经济变迁的原因。换言之，当群体规模迅速增大并成为总人口中的相当大一部分时，就很难通过特定的职业领域来避免因种族歧视所带来的消极后果。

新移民还通过另一种途径对同一群体的早期移民和长期居民产生消极的影响。大规模的新移民会提高城市中其他群体的族群和种族意识；而且，如果新移民缺乏与长期居民竞争较好工作的能力，他们便倾向于接受较低工资与群体中的其他成员抢饭碗。这是因为，尽管新移民被隔离在亚群体的居住区中工作，较早的移民和那些具有较高社会经济地位的居民也不可能完全避开新移民的影响。因此，新移民的到来，在一定程度上导致了那些早期移民的居住区、学校以及其他地方生活质量的恶化，而这些早期移民本来是可以充分享受社会流动的益处的。除此之外，根据社区外多数居民的观点，这些新移民将会强化其刻板印象和消极态度，影响群体中的所有人。

最后，我认为群体边界在多族群和多种族环境中的变化和波动，可能比一些人所认为的要大得多。对抗性和倾向性会随着群体状况的变化而变化。在这种情况下，黑人向北方的大规模迁移削弱了其他白人对新欧洲移民的消极态度。如果新欧洲移民在排序中处于较高的地位，那么他们所受到的消极对待将会被抑制或减弱。因为比起黑人来说，其他白人相对而言更愿意接受新欧洲移民为自己的邻居、同事和政治候选人，等等。族群纽带和忠诚会随着外部威胁及其变化而出现摇摆和变动。黑人的到来使其他白人较难歧视新欧洲移民，因为相比之下，黑人更不受人欢迎。

在这些情景下，过去约半个世纪以来，新欧洲移民的减少以及黑人人口在北方城市的迅速增长，导致了这些群体发展结局的差别。即便人们忽视了随着北方人口变迁而产生的潜在的种族关系结构，这种差异仍是可以预见的。

对种族的深入分析

我相信有更多的理由可以肯定，种族并非如一般人所理解的那样，是黑人与新欧洲移民状况差异的关键因素。为避免不够细心的读者的误解，在此我重申，这个结论并不是说其他白人和新欧洲移民比黑人更多地具备有某些受人欢迎的特性。我们用另一种方式来解释这些情况，也就是，黑人之所以遭遇大量的不利因素，是因为他们在影响总体种族关系的某些结构性条件时处于不利的地位。阅读了本文之后，我们现在应

该对黑人与新欧洲移民存在差距的问题有所了解，但将黑人与其他

白人比较，情况怎样呢？这里有八个因素需要加以考虑。

1. 尽管缺乏过硬的定量数据，我们还是有充足的理由相信，当初其他白人对亚裔的反应是非常严厉和残酷的，这与黑人从传统的特定职业领域转移出来时，白人对他们的反应完全一样。
2. 在华人和日本人有能力在美国社会中提高自己的地位之前，这两个群体向美国的大规模移民已经停止了几十年。
3. 移民的停止是源于美国国内反对亚洲移民的强大压力，尤其是受到过这些亚洲竞争者威胁的白人的压力。
4. 这意味着美国国内亚洲移民的数量相对于黑人来说是很小的。1970年的人口普查数据显示，美国黑人有2258000人，而日本人和华人分别只有591000人和435000人。
5. 由于上述因素2和因素4，这些亚洲人占有特定职业领域的机会就要比黑人的机会大得多。想象一下如果有2200万日本裔美国人将蔬菜农场作为自己谋求事业发展的特定职业会是怎样一种状况！
6. 由于因素2，也就是近来移民停止的状况（华人移民的状况目前已有所改变）对这些群体的总体地位并没有产生太大的负面影响。
7. 虽然西部早期亚洲人与白人存在着直接竞争的状况，但有些资料显示，白人对黑人比起对亚洲人更不友好。这是由于白人头脑中有一种与奴隶制相关的思想观念，这种观念也许也与白人对非洲及来自非洲大陆的人所形成的印象有关。不论是什么原因，人们已经产生这样的印象，即白人对待中国和日本文化与对待黑人或非洲文化的态度有着显著的差异。
8. 除了在西部的一些地区外，在本世纪初，黑人对南方和北方白人造成巨大经济威胁的这种状况，并没有在亚洲人身上重演。

我认为，当种族和族群存在着内在的冲突时，会有一个一般的过程——当然对工作、权力、地位的竞争以及对亚文化制度的维系等等，这些都属于内在的冲突。在此情况下，竞争者们便会产生一种过度关注他们之间差异的倾向。观察者（这里指的是社会学家）会假设这些差异是冲突的根源。实际上，虽然有关这种差异的话语确实可能

会激怒他们，但我们可以肯定，冲突往往是在没有差异的情况下产生的。让我们举一个当代例子，如果北爱尔兰新教徒的肤色是橙黄色的，又假如英国天主教徒的肤色是绿色的，那么这种体质上的差异就很可能被一些观察者们所强调，并试图用来解释这两个群体冲突的原因。同样，这种体质差异也会被这两个对抗的群体所重视。

无疑，体质上的差异只是冲突产生的次要原因，因为差异的程度并非很大，只是被有关言辞夸大了。我们甚至可以肯定，冲突往往是在没有差异的情况下产生的。同样，黑人与白人之间的差异——真实的差异、想象的差异以及早期种族关系的类似产物——都已成为人们关于种族和族群关系的谈论内容，但对于由社会利益引起的冲突而言，这些差异最终只是次要的因素而已。

上述这个结论与谢里夫夫妇（Sherif and Sherif, 1953）做的经典实验所得出的结论是一致的。他们在这个实验中将一群参加野营的具有同质性的儿童随机地分成两个群体，然后激发他们之间的竞争和冲突。这个实验的结果是，每个人都对他们自己的群体和另一个群体产生各种各样的印象。然而，他们并不知道，这两个群体在开始分类时的特征都是完全一样的。

无论观察者们是黑人还是白人，其态度是偏向于某一群体还是偏向于另一个群体，我的观点

与大多数观察者们的观点有着根本性的差异。为了避免人们对我的观点产生误解，我想在此再重申一下我这方面的理论。大量的数据说明，黑人比起新欧洲人遭受了更严酷的歧视——尽管后者也遭受了严重的歧视。大多数针对黑人的对抗行为都是建立在种族特征基础之上的，但我们却不应将种族特征作为对抗的最大原因。更确切地说，对种族的强调根源于用群体的最明显特征来说明群体之间冲突的原因，但群体之间的冲突并非起因于种族特征，而是产生于白人对黑人作为经济竞争者的恐惧。如果这个分析正确，也就是如果现今黑人与主流白人群体之间冲突问题得到解决的话，那么，许多群体之间所构筑的关键壁垒，如绝大多数新教徒对罗马天主教徒那种根深蒂固的厌恶，也会得到实质性的消除（虽然不会完全消失），种族问题也就迎刃而解了。

错误的推论

通过对本世纪早期黑人与新欧洲人数据资料的比较，可引导人们得出有关原初问题的更为清晰的结论。新欧洲人在迁移到美国之后，早期的生活是极其艰苦的，他们进入美国经济体系的起点也是相当低的。不过，不能就此而推论，新欧洲人当时的境况与黑人的一样糟糕，也不能推论说，黑人不能迅速提高地位是因为他们的族群缺陷。虽然新欧洲人在美国的境况可能是糟糕的，但并不比同时期黑人的境况更糟糕。例如，本世纪之交，黑人遭遇了被公开地禁止加入工会的不平等待遇（Liberson, 1980, 第11章）；1900年，黑人过度地集中于服侍类职业，而只有少数人从事制造业和技工工作（Liberson, 1980, 第10章）；北方黑人死亡率居高不下（Liberson, 1980, 第2章）；在通往事业发迹的途径上，黑人被严重隔离。这些都是黑人发展境况糟糕的例证（Liberson and Carter,

1979）。因此，过分低估新欧洲人在美国的成功和艰苦程度都是严重的错误，但是，认为他们与黑人面临同等程度的发展障碍或者认为他们与黑人的发展起点一样，也是错误的。

（梁茂春暨南大学管理学院）

注释：

1. 这是根据《人口特征》（美国人口统计局，1973:表6-9)的数据，对意大利裔、波兰裔、俄罗斯裔与英裔美国人在较低年龄段的教育程度、职业和收入等方面的情况进行比较得出的。将欧洲人划分为新旧两个类别的这种传统做法有些武断，而且在某些情况下，这种做法并不适用于移民之最高潮时期。例如，1880至1920年之间斯堪的纳维亚人的几次移民，比起他们早先几十年的移民要重要得多。按照传统的分析方法，虽然德国是一个中欧国家，但它却属于旧欧洲移民的来源地，与西北欧国家的移民属于同一来源地（Liberson, 1983: 551）。

2. 这样比较有点不大公正，因为这些公司都是全国性的公司，因此，它们会倾向于面向全国招收高层管理人员和董事会成员。

3. 在迁出国出现饥荒或存在政治压力的情况下，“自愿”与“非自愿”之间的界限有时并不十分明显。不过，在那些情况下，人们仍可以争辩说，他们的迁移是出于接收国有更吸引人的待遇。

4. 提供有关黑人在1900年、1910年和1920年

死亡数据的最先登记的十个州，分别是6个 新英格兰州和4个北方的其他州。读者们会

怀疑，这是否是一个适用于黑人的统计方法， 因为决定黑人接受北方工作的相关指标是他们在南方的生活条件。最早的生命表，也就是1930~1939年的地区性的生命表 (life table) 显示，三个南方地区非白人男性出生婴儿的估计寿命均比北大西洋地区和中部-北部地区高；其中两个南方地区也比山区和太平洋地区的估计寿命高。但这种差距对于非白人女性而言并没有这么大（参见Dublin, Lotka and Spiegelman, 1949, 表 81、83）。同

一资料也显示，1939年南方农村非白人的估计寿命均比其他地区和其他类型社区的高。对这些数据进行特别调整之后，它们仍然支持这样一个结论：南-中-东欧国家出生婴儿的估计寿命总体上均好于其他地区。由于美国西-南-中部各州的出生婴儿估计寿命最高，而北-中地区的则为最低，因此，表1

中黑人的数据，是乘上了1930~1939年西-南-中部地区与北-中部地区的黑人生命表数值的比率后得出的。这使得黑人的有关数值出现了可喜的增长。不过，虽然经过了这么一个数据上的特别调整，但大多数南-中-东部欧洲国家的出生婴儿的估计寿命仍然相当高。

5. 当然，另一个同样起作用的因素是，美国南方与北方之间的距离与南-中-东欧与美国之间的距离要近得多。如果我们有充分的理由假定，推动移民迁移所必需的最低限度的推动力会随着距离的变化而产生直接变化（以时间-成本因素来表述），那么，这个迁移推动力也会促使黑人和白人在迁移的伊始，就产生了有利于白人的差距。

6. 来自于1956年Hutchinson的数据，表A - 2a。

参见本文中有关职业具体名称的表格。

Roger Waldinger

还是一个前途光明的城市吗？

后工业阶段的纽约：非洲裔美国人和新移民

纽约在20世纪70年代中期所遭受的财政上的破产，标志着美国老工业城市工业时代的终结，而80年代的复兴又预示美国一些大城市将成为世界的服务中心。不幸的是，处于工业中心地带的烟囱城市依旧维持着一般性的生产活动，在计算机化和外来的竞争的三重影响下已日渐衰落。但在最大的城市群——芝加哥、洛杉矶、费城，尤其是纽约——后工业经济的来临，则掀起了新一轮的增长。新经济的关键活动——信息处理、大型组织的协调、活跃的金融市场管理——绝大多数都在城市里运作。这些活动所产生的推动力已将这些陷入经济泥潭的大城市猛力地拉了出来。

虽然有了新的生命力，但这些城市仍面临很大的困境——也许情况比过去更糟。令人啼笑皆非的是，城市虽然出现了繁荣，能够享受到繁荣果实的市民却相当少。生活于城市中心的贫困人口并没有减少，反而急剧增加了。经济的转变非但没有抑制住社会混乱，却使城市社会问题更加恶化。虽然在关于社会政策的反应上存在左派和右派的意见纷争，但这两派都一致认为，城市贫困人口中相当大一部分已经沦为“城市下层阶级”——成为永久的贫困人口，与合法的谋生途径无缘。

人口统计对于当代城市的悲哀故事来说具有潜在的涵义。“回到城市中去”已经成为城市新一竹；专业人员的流行话语——这些人如今挤成一团，堆集在商业中心区的街道及其周边地带。但是，人们却没有去像新闻媒体那样，去关注这些受到更多非议的绅士的涌入。向城市涌入的人流保留了过去40年来的特点：美国大城市主要吸引的是非白人群体。首先是黑人，他们辗转自技术落后的南方农业区。然后是来自于发展中国家劳动力剩余地区的移民潮：今天新移民成群结队地涌入城市，其势足以比得上一个世纪前的巨大移民潮。²

因此，以服务业为主的城市也是一个“多数少数”（majority minority）城市。但是这种人

口结构如何与今天的城市经济相协调？

公认的学术观点认为，它们根本不相协调。工业城市因拥有劳动力而发展，而且城市要求劳动力要心甘情愿地干活，也要有强壮的体力，而不要求有学位证书或技术专长。但对于进行信息处理和高水平

商业事务交易的城市来说，这些劳动力的素质再重要不过了。城市经济功能与人口基础之间的等式容不下文盲人口，由不得他们情愿与否。工业城市的衰落已使少数民族处于孤立无援的境地。³

但是，有一种不同的解释因被不断地重述已成为一个常识，它告诉人们另一个不同的故事。现代城市发展同时也促使高水平的专业和管理工作职位的产生以及低技术、低工资的“服务”工作岗位的增加。两极分化的大都市并没有使少数民族成为无用之人；相反，他们成了新的挑水砍柴人。根据这一说法，穷人并没有依赖于富人以从他们那里获得利益、工作和收入。相反，富人需要穷人提供低成本的服务，以维持城市的薄弱环节，同时也支撑萧条的制造业继续运作。

在这一章中我认为上述这两种解释——无论将之单独地或合并起来看，直观上如何富有吸引力——都是错误的。无论是哪一种说法，两极分化说还是社会混乱说，都没有抓住后工业都市转型所产生的影响。⁵在根本上，这两种说法都描绘了非人格化的结构对都市那个缺乏生气的民众所产生的无情冲击。这些结构并非从分析得来，相反人们认为它们理所当然地存在着，它们可从任何一个历史背景中抽取出来，同时又与形塑它们的特定影响力和势力分离开来。冲突和政治都不是促使后工业经济体系形成的因素。这两个相互对立的解释将主流群体及其利益忽略不谈，并将通晓多种语言的新职业阶层和中产阶级视为一堆毫无差别的人群，这些人在孤立无援地演完历史为他们写的剧本。^

但是，不可能依赖于在紧急关头突然出现扭转局面的人物来决定哪些人应该得到工作、如何工作以及是否继续工作。职业的供求与流动的机制都是一种社会安排，它们在历史背景中发展并受其变迁的影响——不仅仅受制于世界经济的非人格力量产生的压力，也受制于特定社会和地方的党派斗争行动的反应.....

简言之，我所要论述的观点是：美国城市少数民族的历史是一个集体谋求职业流动的过程，在这一过程中，一代接一代的移民潮交替地影响着劳动力的职业排序，时而维持、时而又打乱这种排序格局。在市场经济中，雇主将择优录用雇员，但每一个市场经济都带有其本身固有的社会结构印记。在美国这样一个具有种族意识的社会

中，雇主按照族群和种族的特征将所有群体进行排列。在一切平等的情况下，核心文化群体的成员站在最上面，其他群体依次排列。

美国资本主义经济的不稳定性使劳动力的职业排序很容易受到社会变迁的影响。经济增长将处在最高层的群体推上图腾柱，同时也使较低层的群体能抓住机会一步一步地往上爬；在节假日里他们留下最低级工种的岗位，雇主们通过雇用本经济体系外部的工人——也就是移民来填补这些空缺。只要新移民在他们刚开始受雇时愿意接受低级的工作，劳动力排序结构就会不受挑战地继续维持下去。但是新来者的经济取向总是不可避免地出现变化，当这种变化产生时，竞争就会取代互补性——从而使各个族群对好工作的抢夺永无休止。

对族群特色职业 (ethnic niche) 的争夺，是

新移民与本地人之间竞争的一种形式。尽管移民从底层工作开始做起，但他们是在朋友和亲戚的帮助下进入这个经济领域的，也就是说他们一开始便与这个经济领域有某种联系。社会网络将新移民汇集到专门化的经济活动中：当新移民涌入那些本地人早已立足的工作场所时，族群聚集或特定职业领域便逐渐得以发展起来。从底层向上流动的途径，主要是寻找好的特色职业并占有它——这就意味着好工作是为本地的准备的，下一波外来者被排除在外。因此，早期移民群体寻找劳工市场保护的努力最终却变成了下一轮移民寻找工作时所要面临的障碍。

当然，美国城市中的经济生活并非充满冲突。在某种情况下，职业排序过程将本地人群体推上最高点，使他们放弃特色职业，这样新的外来群体就得以接手过来。在其他情况下，特定职业的状况已经相当恶化，这使得外来者很难在特定职业里轻松自在。这些状况有时能确保少数民族在劳动力市场中成为无竞争的、分立的群体。但求职人数的过剩与好工作职位的相对缺乏，又使竞争永远不可能消失。

因此，非洲裔美国人和新移民所面临的这种职业结构，形成于美国的外来移民群体的不断组合，也形成于他们建立保护性经济领域的努力。作为美国一大特征，低水平劳动力资源源源不断向美国的迁移，已使族群性 (ethnicity) 成为一个关键而持久的机制，将类型不同的劳动者归入界限分明的职业种类中。鉴于此一原因，族群分工已经成为20世纪美国城市的主要分工形式；新移民和非洲裔美国人的命运与这些群体的形成和再发展密切相关.....

公众一般将都市灾难归因于城市白人居民的减少。事实上，纽约白人的外流给新的迁人者带来了机会。在经济下滑期间，白人逃离城市

的速度比经济下滑的速度还要快。而且当经济重新热起来时，白人外流只是减缓下来但却并没有停止。

多年来，白人城市居民不合比例的减少产生了一个阶梯效应，为新迁入者们创造了在经济的图腾柱（the economic totem pole）上上升和下降

的活动空间——虽然主要还是下降。正如早期移民历史的影响那样，白人人口减少的影响，也一直在纽约多样化的经济复合体的崎岖发展过程中产生波动。除了那些从事建筑行业和其他一些从事技术性行业的人之外，纽约白人无产阶级 1970 年之后开始消失，尽管此时有大量的蓝领工作。结果，族群的承续（ethnic succession）所

产生的工作机会，不仅出现在白人外流速度超过职位减少速度的衰落的工业产业领域，而且也出现在白人大量涌出底层职位、不断需求低技能劳工的工业领域。纽约的小型企业也体验到了相似的抢座位游戏：当白人族群放弃小零售、服装承包契约业务以及酬劳很低的商业行当时，新的群体就迁了进来。这种职位上族群更替的类似情况

也发生在公共领域中的许多职业中，尤其是在 1975 年之后，白人放弃了市政服务方面的工作并到其他地方寻求更好的机会。

鉴于这种职位更替是新移民和非洲裔纽约人经济生活经历的背景，因此职位更替的核心问题涉及的是谁能得到什么工作、为什么会得到。在 20 世纪 70 年代和 80 年代，纽约黑人确立和巩固了他们早期在政府部门中占有的特定职业领域。公共部门的职位有很多利益，包括更容易获得工作机会，以及其雇主能够提供更好、更公平的待遇。但是黑人在政府部门的集中就业必然会提高黑人这一主要职业领域的技术门槛。诚然，黑人之间的联系有助于黑人获得市政方面的工作；我的个案研究也说明，黑人文职人员的网络联结了所有的黑人。不过，只有那些符合政府要求的拥有技能、经验和文凭的社区成员才能获得这些文职工作——然而，许多非洲裔纽约人并不具备这些素质，他们发现自己在经济上已经处于危险地带。

当然，在纽约众多的行业中谋得工作，对于各族群而言本应是可能的事情，但是数据和个案研究表明，虽然非洲裔美国人所占有的被他人选剩的、低技能的工作份额在大量减少——而少数民族、本地人和移民所占有的低水平的工作份额却在稳定增长。非洲裔美国人早期从事的是最低贱的家务劳动，后来是服装或宾馆工作等，这种在传统职业

领域集中的现象已经大量减少。同时，由于白人参与竞争，并已经将非洲裔美国人早早地拒于门外，因此，他们再难于涉足某些低技能的职业领域。

相反，移民通过扩展自己经济领地的各种方式，对族群承继作出了反应。首先，移民的理想抱负恰恰符合广阔劳动力市场动力的需求，这为他们创造了就业的门路。一方面，移民的身份使他们乐于接受纽约本地人不再愿从事的工作；城市中服装、饭馆或零售业的薪水比起圣多明哥、香港或金士顿的现行工资水准已经好得多了，但在纽约人眼里，这些工资却是可怜巴巴的。另一方面，城市工厂部门中经验丰富的本地劳工的流失速度超过工作流失（the leakage of jobs）速度的这种情况，使得雇主只好雇用新手。

进入纽约经济领域的人门渠道将新移民引向了最低级的工作。工作场所与移民社区之间的连结使这些低级工作职位成为新移民向上流动的平台。移民从一开始就与帮助他们的人紧紧地联系在一起。新移民与本地居民之间的联系为移民的经济生活提供了一个非正式的结构；这个结构，反过来又为移民提供了或明或暗的经济信息导向和支持机制，帮助这些少数民族掌握技能并通过商业和其他途径向前发展。

最后，新移民和非洲裔美国人通过创造与众不同的少数民族特定职业从而主宰自己的命运。但历史因素对每一群体可在何处找到自己的位置有很大的影响。重新回顾这些移民所离开的环境和条件，可以发现，移民是以很低的起点进入美国的工业经济领域的，他们接过了本地人永远不再做的那些工作。今天的移民正是采取这种传统模式进入纽约的经济领域的，与此形成对比的是，上一代非洲裔美国人却已从这个领域中转移了出去。移民们早期的受拒与成功的模式对今天移民的求职是有影响的，因此阻碍了他们以自己独特的经验和取向选择职业。与这些移民不同，非洲裔美国人渴望获得白人所拥有的成就与地位。但是，非洲裔美国人所开辟的特定职业领域所需要的恰恰是这个群体中教育程度很低的成员所不具备的技能；非洲裔美国人的网络也不再为他们自己提供获得这些较易谋得的工作的机会；何况，雇主们发现，比起新移民，缺乏技能的非洲裔美国人是所招聘的雇员中较不令

人满意的。对于技能较好的非洲裔美国人而言，由于一直以来在住房和学校方面所遭受的歧视，他们常常被迫在不平等的条件下与白人展开竞争。在这种情况下，他们在技能上一定的劣势地位与他们所渴望

的工作对技能的要求之间的矛盾，成了非洲裔美国人与白人之间在经济上产生持久种族冲突的根源。

相比之下，移民进入了无竞争的职业领域，接过了白人在职业向上流动过程中放弃的工作。当移民拿到了打开低水平工作领域的钥匙后，族群网络便为源源不断的新来者准备了进入这个领域的渠道，同时也将不属于这一族群的纽约黑人排除在外。

因此，多数族群与少数族群经济 (majority minority economy) 的到来标志着新的劳动分工的形成，其中新纽约人的各个群体扮演着各自的角色。非洲裔美国人和移民所创建的特定职业领域把整个纽约劳务市场分割成多个相互排斥的部分：为了在族群劳动分工体系中开辟出一块领地，两个群体之间要么完全开放，要么完全隔绝各自的市场。在过去，对好工作和有利资源的控制取决于竞争。因此，通晓多种语言的纽约劳动阶级和中产阶级，也走上了他们前辈过去走过的道路，使长期以来城市白人族群之间的经济竞争模式得以延续和强化。

(梁茂春暨南大学管理学院)

注释：

L William J, Wilson, *The Truly Disadvantage: The Inner City, the Underclass, and Public Policy* (Chicago: University of Chicago Press, 1987); Christopher Jencks and Paul Peterson 主编, *The Urban Underclass* (Washington D. C. ; Brookings Institution, 1991)。

2* Sharon Zukin, "Gentrification", *Annual Review of Sociology*, 13 卷 (1987): 129 - 147; William Frey and Alden Spence, *Met-*

ropolitan Growth and Decline in the United States (New York: Russell Sage Foundation, 1988)。

3. George Stemlieb and James Hughes, "The Uncertain Future of the Central City", *Urban Affairs Quarterly*, 18, no. 4 (1983): 455 - 472; John Kasarda, "Jobs, Mismatches, and Emerging Urban Mismatches", in M. G. H. Geary and L. Lynn 编, *Contemporary Poverty* (

Washington , D, C. : National Academy Press, 1988), 148 -198。

4. Saskia Sassen f *The Mobility of Lapital and Cabo-rot* (New York: Cambridge Univevsity Press, 1988); *The Global City: New York, London^ Tokyo* (Princeton: Princeton University Press, 1992); Bennett Harrison and Barry Bluestone, *The Great U - turn* (New York; Basic Books, 1988)○

5. 这两种视角在关于职位变化 (job change)的 问题上也是相互矛盾的: 低水平职位的消失 或增多是问题之所在吗? 无论是两极分化说 还是不适应说的支持者都不能确定这个问题 的答案。因此, William Wilson和他的合作者

首先强调制造业的衰落, 然后马上指出“低 工资、非全职工作的大置出现”

(L J, Wacquant and W. J. Wilson, *Annuaals*,

501 [1989年1月]:11), 血汗工厂的增加, 以及“中心的边缘化和重组”, 这些都是经济 两极分化说的经典话语 (L J. Wacquant, “The Ghetto, the state, and the New Capital E-conomy”, (10), 36, no. 4 [1989] : 512)。

Alejandro Portes and Min Zhou

新的第二代：分割的同化及其变量

我的名字叫Herb,

我并不贫穷;

我正是你们所找的Herbie, [1](#)

就像Pepsi (百事可乐) 一样,

是决定海地命运的新一代——

我正是你们所找的Herbie。

小手打着节拍、小脚跳着舞步，一个海地小孩在唱着一首名叫“勇往直前的海地”（Straight out of Haiti)的歌，地点是横跨小海地（Little Haiti)和迈阿密最大的黑人区——自由城的爱迪森高中。这首歌的歌词巧妙地抓住了这个移民社区的显著特征。海地的景况与凄惨的内城形成鲜明的对比。在迈阿密的小海地，沿街铺面的霓虹灯熠熠闪烁在行人的眼前。蓝、红、橙等明亮的色彩伴随着人行道的扬声器传出的马瑞格（merengue)舞曲而闪烁。¹然而，在快乐的加勒比海外来者的背后，正在进行着一场决定这个社区命运的斗争。正如我们在后面将看到的那样，在这场斗争中，第二代人——像Herbie这样的儿童——遭受了来自父母和同辈人抵触的压力以及外部无所不在的歧视。

在移民家庭中成长是非常困难的，当个人面对进入陌生和弥漫敌意的世界的挑战时，各种社会和文化要求之间的矛盾使他们备受折磨。而他们所面临的困难往往又是不一样的。成为美国人的过程是一个在顺利接纳和伤害性对抗之间摇摆不定的过程，即被主体社会接纳还是被主体社会抵制，取决于移民及其子女所具有的特征，以及接纳他们的那个社会的环境。在这篇文章中，我们探讨了这些因素的某些方面，以

b

及它们对第二代移民的社会适应过程所产生的影响。为解释这一过程并用精选的民族学资料和最近对移民儿童的调查数据阐述这一过程，

我们提出了一个理论框架。

对新移民的研究——在1965年移民法案得到通过后兴起——几乎全部集中于对第一代移民的研究，也就是对那些到美国寻找工作或进行政治避难的成年男人和妇女的研究。直到最近人们仍很少关注的是，流入美国的外国出生人口，包括婴儿和那些在美国出生的婴儿，已经迅速地 从单身的成年个人转变成整个家庭。1980年，美国人口统计所登记的家庭人口中有10%的儿童属于第二代移民。²在20世纪80年代末，另一个研究显示，美国从幼儿园到学校第12年级的学生，在家里不讲英语的有300万到500万人。³

对1965年之后移民的大量研究和理论分析 仅仅给人们提供了有关第二代移民适应过程和 前景的尝试性指导，因为这第二代移民的景况与他们父母的情况截然不同。例如，对移民进行分析的理论家们普遍接受的观点是，移民在刚刚进入美国时毫不犹豫接受的那些卑下的工作普遍

b

被他们在美国养育的子女们所唾弃。这种职业上的断离导致了第一代移民社会经济上的进步，总是赶不上他们在美国的子女们对物质生活条件和职业的期望。⁴

就像对一战前移民后代的经历所进行的研究那样，当今有关第二代移民适应过程的研究文献，并没有给人们理解当代事件提供太多的帮助。最近的一项有关移民儿童的社会学研究是查尔德（Irving Child）的《意大利人还是美国

人？矛盾中的第二代》，这个研究发表于50年前。⁵那时的生活条件与目前定居下来的移民的生活条件差别很大。其中，有两个方面的差别值得特别的关注。第一，面临文化冲突困境的欧洲移民的子女都是清一色的白人。即使他们的肤色比起本地白人的稍稍有些黑，但已构不成进入美国主流社会的障碍。因此，同化的过程很大程度上取决于移民个体抛弃移民文化并接受美国文化的决心。很明显，黑人、亚洲人和今天的移民混血儿童并不具备这样一种优势。

第二，经济机会的结构也已产生了变化。五十年前，美国是世界上最大的工业大国，它对工业劳工的多样化需求为第二代移民，提供了

通过从事收入较高职业而逐步向上流动的机会，同时也留下了一些工人阶级。最近一些年来随着全国去工业化（deindustrialization）和全球工

业重构过程的快速发展，这些机会正迅速减少。这个过程使进入美国劳务市场的人面临了两种职业之间存在的不断扩大的鸿沟：移民们普遍接受的卑下职业收入越来越低，而本地精英占领的需要大学学历的高科技、专业工作，收入却越来越高。⁶中介职业机会的逐渐消失也对前面所提及的第一代移民经济进步与第二代移民期望之间的差距产生直接的影响.....

同化的问题

迈阿密的海地移民社区包含有大约75000的合法移民和非法移民，其中许多人卖掉了他们的家产以换取到美国的路费。第一代海地移民极力地保持强烈的民族认同和社区凝聚力，促进个人成功的社会网络将他们联结在一起。⁷不过，在试图对子女灌输民族自豪感和成就取向的过程中，这些年青人在学校里的遭遇也让他们备受困扰。小海地紧靠近阿密黑人主要的内城区——自由城（Liberty City），海地的青少年主要

是去内城里的学校上学。本地出生的年轻人对海地人所形成的刻板印象是，海地人对白人太温顺、太屈从，因此他们常常拿法国人、克里奥尔人和有海地口音的人取笑。结果，第二代海地儿童发现，不同思想和价值观之间的冲突折磨着自己：要保留海地人的身份，他们就会在学校受到排斥和不断的骚扰；要成为美国人——在这个意义上说就是美国黑人——他们就要放弃他们父母的那个在族群团结和保持传统价值观基础上取得成就的梦想。⁸

攻击新移民生活方式同时又向他们灌输美国式歧视意识的内城少数民族青年普遍存在着对白人主流的敌对态度。其中一个普遍的态度是贬低教育的价值，否认其作为黑人青年发展的手段，这种态度恰好与移民父母的期望背道而驰。学业上优秀的海地裔美国学生，即他们中的“Herbie”，试图有意识地保留自己的族群身份（ethnic identity），并以诸如打击乐的黑人文化形式将它掩盖起来。然而，其他人却轻而易举地被完全同化了。这里所指的同化，并非同化进主流文化，而是同化进内城的价值观和思想中。移民社区内团结和相互支持的资源在这一同化过程中被驱散。

今天有关第二代移民的研究正面临的一个反论是，移民的同化采取了一些独特的方式。正如海地的例子所表明的那样，接受本地人的观点和文化方式并不像以前那样代表着迈向社会经济流动的第一步，而恰恰可能适得其反。相反，那些坚定地隐蔽在各自族群社区内的移民青年通过利用社区内物质和社会的资本却能获得教

育和经济上流动的更好机会。⁹

这种状况轻而易举地为美国移民群体的发展确立了文化的蓝图。正如无数学术文章和报刊文章所陈述的那样，人们一般都认为外国出生的移民和他们的子女将会首先进行文化适应，然后获得本地出生的人的准入和接纳，这是他们社会经济上发展的先决条件。否则，他们将会被限制在较低的或中低级的族群阶层当中。^w这种也深深根植于民族意识当中的有关社会经济流动条件的描写，与今天日益增多的经验研究资料的相关陈述截然不同。

不过，通过对这些经验资料的仔细考察会发现，人们所期待的同化结果并没有出现完全反向的迹象，而是同化过程被分割（segmented）了。换言之，这个问题就是说，一个特定的移民群体究竟是同化进美国社会中的哪一个部分？今天，我们发现移民有几种独特的适应方式，而不仅仅存在由习俗和偏见支配整合过程的这样一种相对千篇一律的主流适应方式。其中的一种适应方式是移民不断适应、与白人中产阶级相似性整合

(parallel integration)的方式，这种方式经久以来被人们所反复陈述；另一种方式则向相反的方向进行发展：沦为永久性贫困的阶层，同化为下层阶级；而第三种适应方式则是一方面经济上迅猛发展，另一方面又精心保护移民社区的价值观并紧密团结。这种分割的同化马上给我们提出这样一个问题：是什么因素促使某些移民群体走下坡路，又是什么因素使其他移民群体避免同样的结局？在最后的分析中，相同的、一般的同化过程有助于解释这两种结局。下一步我们将就这种同化过程怎样发生以及截然不同的结局如何解释等问题提出一些假设。在最后一节里我们将以最近的经验资料来阐明这种解释。

脆弱性与资源

个人变量、家庭变量以及移民在到达新国家时所处的环境对移民后代

将走的生活道路起着决定性的作用。这个环境包括一些宏观的变量，如迁出国与接收国的政治关系以及接收国的经济状况；也包括一些特定的具体变量，如早已存在的族群合聚社区（coethnic community）的规模

与结构。适应方式的概念为我们理解这种多样性提供了有用的理论工具。正如先前发表的文献中所阐明的，组合方式包含有因接收国政府政策而产生的复杂性、接收国的价值观与偏见、族群合聚社区的特征。这些因素均可在移民所处的环境状况的树状图中一一罗列出来，如图1。这张图是我们对这个问题解释的第一步。”

不过，为了解释第二代移民的发展结局和他们的分割特征，我们有必要从移民青年的立场上来详细解释这些不同组合方式的意义。今天新移民所面临的使他们易于向下同化（downward assimilation）的社会环境有三个特征。第一是肤色，第二是地理位置，第三是流动阶梯缺乏。正如前面所提到的，当代移民的绝大部分是非白人 群体。虽然第一眼看上去这是个人的特征，但实际上这正是东道国的特点。偏见并不是某一特定肤色或某一种族类型所固有的，而且，许多移民在他们的国家也确实从来没有因肤色而遭受歧视。由于迁入新的社会环境，这些体质特征由于被打上了不同价值观和偏见的印记，因此也就被人们重新解释为一种不利因素。

正如前面所记载的，移民家庭向城市集中，尤其向中心城市集中是导致移民脆弱性的第二个因素，因为这种集中使新移民与本地出生少数民族的人口集中产生了密切的联系。这种情况也导致了对这两个群体——移民和本地穷人状况的识别——在大多数本地人眼里都是一样的。更

重要的是，这也使第二代移民儿童受到边缘化的本地青年为应对其所面临的困境而形成的敌对性亚文化的影响¹²。这个社会化过程即便是在第一代移民的父母在经济上取得成就的情况下也可能会发生，因此，他们的子女没有客观的理由去接受反文化信息。这个过程如果成功的话，它将有效地阻止移民父母的代际流动（intergenerational mobility）计划（1）。

移民脆弱性的第三个来源与东道主国家经济的变迁有关，东道国经济的变迁已经导致代际流动阶梯的逐渐消失。正如前面所提及的，新移民会在城市遗留下来的劳动密集型制造业以及新移民不断增多的私人

服务领域中形成自己的职业支柱，但这些职业往往只是特色职业，很少为他们自己提供向上流动的渠道。产生于经济重构过程的新沙漏经济（the new hourglass e-

conomy)意味着移民儿童如果要实现他们在美国习得的抱负的话，就必须经过一个狭小的瓶颈，才能获得那些要求有高等教育学历的职业。这个与日益缩小的中产阶级群体所展开的竞争，要求他们的父母必须积累足够的资源，以使他们的子女能够走向通往向上流动的道路，同时也能向他们的子女证明实现向上流动抱负的可行性。否则，移民子女的同化将不可能是向主流的价值观和愿望的同化，而是向被限制在新经济沙漏底层贫困群体的敌对观念和立场同化。

尽管实际上事情并非如此两极分明，但为清晰起见，在这里我们还是这样措词鲜明地阐述了同化的问题。具备较好教育程度求职者才能胜任的中等地位职业并没有完全消失。到1980年时，技术蓝领职业——根据美国人口普查局分类法包括“精密产品生产、手工艺品生产和修理职业”——与十年前相比已经下降了1.1%，但仍在民用工业的熟练劳动力中占13%，也就是1360万名工人。大部分行政办事人员的工作岗位占了另外的16.9%，1750万个工作岗位。1980年，要求大学学历的工作岗位比1970年增加了6%，但美国的劳动力中的比

例仍然少于五分之一——只有18.2%。¹³即使在

特大城市中，80年代末只要求中学文凭的工作岗位仍很普遍。例如，在纽约市，有12年和12年以下学历的人在1987年占有刚好超过一半的工作岗位。不要求大学学历的办公室工作、服务性工作和技术蓝领工作占46%。¹⁴撇开这些数据不管，可以肯定，移民在职业上分割分布的趋势已经使通过获得较好收入工作岗位不断向上流动的机会日益减少。这种趋势逼迫今天的移民在一代人的时间内跨越起步工作岗位与专业工作岗位之间的鸿沟，而在过去，早期移民群体需要两代或三代人才能实现这种跨越。

然而，不同的组合方式使三种类型的资源必须面对当今同化的挑战。第一，某些群体，最引人注目的是持不同政见者，他们均符合获得政府项目的条件包括为他们的子女获得贷款。由肯尼迪政府实施的古巴人贷款项目，与重新安置迁离南佛罗里达的古巴移民的计划相联系，给贫困的第一和第二代古巴青年提供了进入大学的机会。今天古巴裔美国人中有高比例的专业人员和高级官员，这个数字可与本地白人工

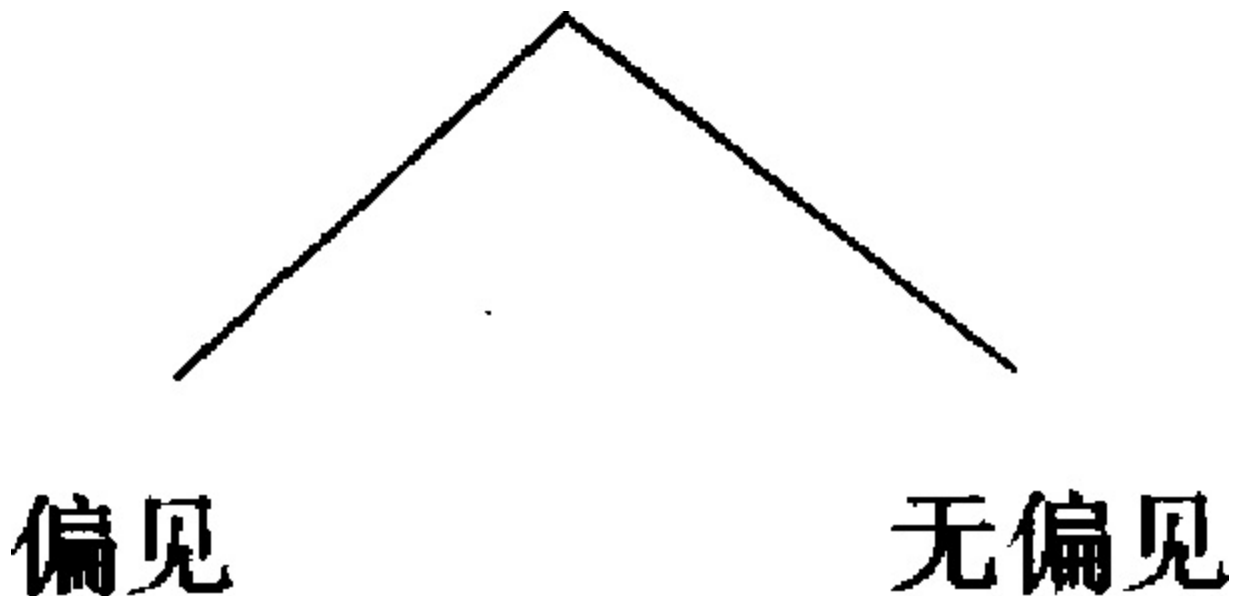
人的有关数字 相当，这个成就至少可以部分归功于这一项目的 成功。¹⁵1980年移民法案的通过使后来的移民群 体，尤其是东南亚移民和东欧移民获得了同样丰 厚的收益。¹⁶

第二，某些外国人群体已经免遭大多数移民 所遭受的传统偏见的侵害，使他们的适应过程进 展较为顺利。某些持不同政见者，如匈牙利人和 捷克人、因宗教信仰不同而被侵扰的苏联犹太 人，都是这方面的范例。在其他情况下，由于新 移民与东道主国家人口中种类繁多的群体具有 文化上和表型上的亲近性（phenotypical affinity），

政府政策

II.社会接纳

接纳的



冷淡的



偏见

敌意的

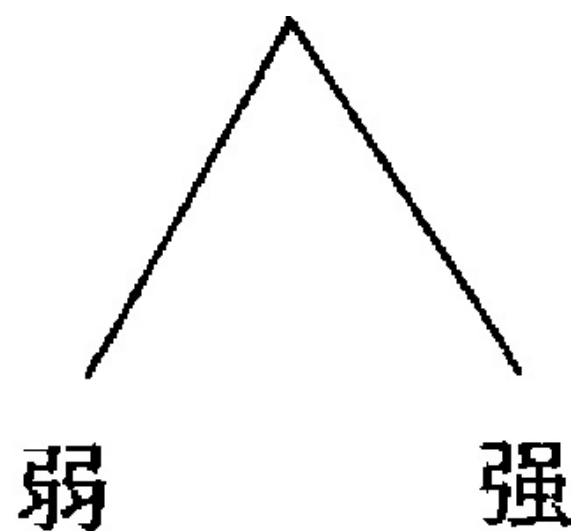
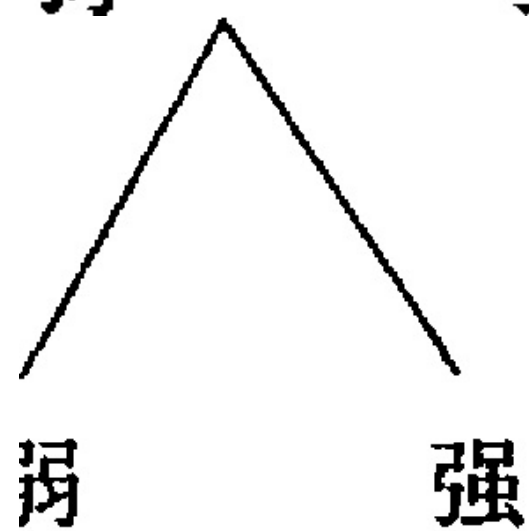
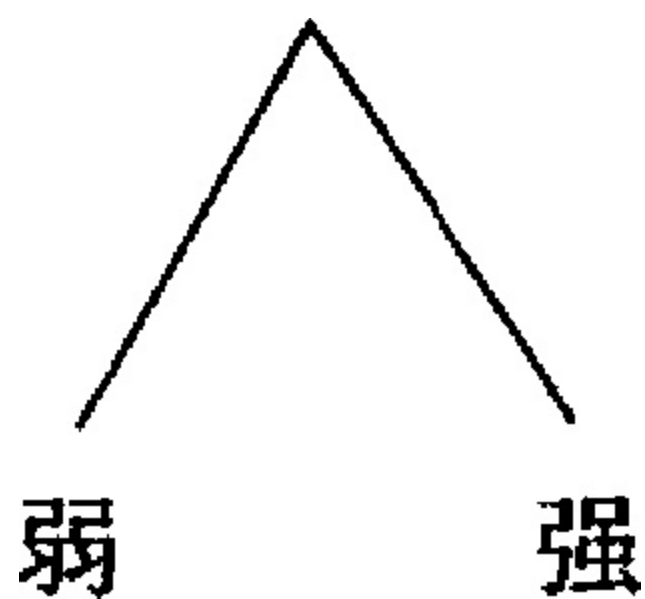
无偏见

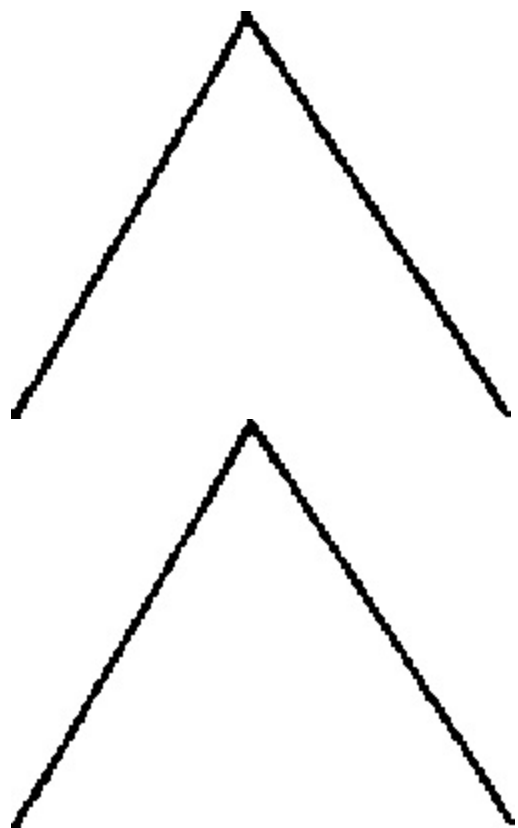


偏见

III.族群合聚社区

无偏见





$M_{>m\wedge m}a\&$

弱

强

弱

强

IV.范例

柬埔寨 难民 1975 ~

越南

人

1975~

Y

匈牙利

及其他

东欧小

难民群

体

古巴人 1960~80

合法的

墨西哥

人，

1900-

韩国人 1965~

阿根

廷人

1950

Y

海地

船民

1979-1983

y

中西部居住E瑞士 人斯堪的纳维亚人 1900~

y

古巴人

1980

小东欧

国家来

的非法

移民

Y

波士顿的 爱尔兰半 非法移民 1975-1990

资料来源：摘自 Alejandro Portes 仙d Ruben G.Rumbaut，肪t A脱r^a. 4
(Berkeley: Univeraity of California Press, 1钟 第

91页。1990年版权属于加利福尼亚大学。

1.接纳政策指对合法迁入者采取重新安置措施，冷淡政策指对合法迁入缺乏相应安置措施，敌意政策指对某一群体迁入和永久居留本国 采取积极的反对措施；2.有偏见的接纳指对非表现型白人群体的接纳，无偏见的接纳指对欧洲人和欧洲籍白人的接纳；3.弱的族群合聚社 区指数量上较小的社区或主要包含体力劳动者的社区；强的族群合聚社E则包含有众多的聚居点，并且具有多样化的职业结构，包括企 业家和专业人员；4.范例包括从20世纪初至今的移民群体。移民迁移的时间只是大致的。所指的群体只是广义上的，而不是完全具有某 种典型特征的群体。

使这些新移民获得了热情的接纳。20世纪80年 代期间来到波士顿的爱尔兰人就是一个恰当的例子。尽管其中许多人都是非法的外来者，但他 们还是能够进入几代爱尔兰美国人所确立的安全立足点。在这种情况下，公众的同情有效地抵 消了政府的敌意，从而使移民法不断出现

了直接有利于移民的变化。¹⁷

第三，也是最重要的，就是依赖于族群合聚社区的网络而存在的资源。加人发展良好、多样化族群中的移民除了受到政府的项目资助之外，还从一开始就顺利地获得一系列社区所提供的精神和物质上的资源。对第二代移民的教育帮助不仅包括使他们获得大学助学金和贷款，也包括提供适合移民社区支付能力的私立教育体系。进入这些私立学校使移民子女与本地少数民族青年隔离开，有利于强化家长思想和计划的权威地位。

此外，几个移民社区的经济多样化第二代移民创造了从事特定职业的机会，这些职业往往并不需要有高等教育的学历。近来文献中记载的一些少数民族特定职业是，小企业学徒、从事技术性建筑贸易以及在地方政府机构中从事较高收入的工作等。¹⁸1987年，中国人、东印度人、韩国人和古巴人的较小规模企业的平均主义世界，一些移民群体已经有能力防止外部歧视的侵害和逐渐消失的流动阶梯的威胁。

与这些优越环境形成鲜明对比的是那些外国来的少数民族的环境，他们不是缺乏相应的社区，就是其所居住的族群合聚社区因为太穷而无法为他们提供帮助。我们在前面所列举的南佛罗里达海地人的环境就是当代移民经受最糟糕适应方式的一个例证，他们不仅要遭受来自官方的敌意和无处不在的社会偏见，而且又缺乏一个能接纳他们的强有力的社区。²¹从第二代移民的发展结果来看，与其拥有一个大型的、但却受压制的族群合聚社区，还不如根本就没有的好。因为这样的社区给新来的移民青年提供了接触早先几代移民所发展的应对型亚文化（reactive subculture）的便利。这种影响具有更大的威力，因为它来自于具有相同民族身份的人，那些“像我们一样的人”能更有效地让新移民确立适当的观念与态度。如果他们能施展这种影响力，那么第一代移民所确立的通过教育和从事专业工作实现向上流动的模式将在第二代移民身上失效。

三个案例

销售额每年超过10万美元，它们雇用的工人总

数超过20万人。这个数据中遗漏了中等和大型少数民族企业，这些企业比小型企业的销售额和所雇用的工人都要大得多。¹⁹对这些社区的实地调查显示，超过半数新近到达的移民被少数民族联营企业

(coethnic firms)所雇用，而自主

就业则是第二代青年职业流动的主要渠道。²⁰这种由社区调节的机会，为第一代移民获取物质资源与第二代移民期望满足之间的差距提供了一个弥补方案，这个方案是不可能通过开放市场的竞争而获得的。通过创造群体自己的资本 星西哥人和星西哥裔美国人

菲尔德中学（Field,虚构的校名）坐落在加利福尼亚中部的一个小型的海岸社区中。加利福尼亚中部的经济长期以来与农业产品和移民农场劳工有着密切的联系。大约57%的学生具有墨西哥血统。1985年有一项关于菲尔德中学班级的细致的民族学研究（ethnographic study）

就是从学校的记录展开的。这项研究表明，1981年入学、美国出生的有西班牙姓氏的学生绝大部分都已辍学。不过，原先被学校划定为“英语能力有限”（LEP）的西班牙姓氏学生只有35%辍学。这个数字比起本地白人学生40%辍学的比例还要低。LEP身份的学生一般被划入最近移居美国的墨西哥移民类别当中。²²

这项在学校开展的细致的民族学实地调查将墨西哥裔人口划分为几个截然不同的类型。最近到达美国的墨西哥移民划为一个极端的类型。他们衣着与众不同，也不入时。他们自称为墨西哥人，也永远将墨西哥作为自己的家乡。这个群体中学业上最成功的人是那些最精通西班牙语的人，他们原先在墨西哥时的教育水平也是如此。几乎所有的这些墨西哥学生、老师和学校员工们都认为，他们绝大多数都有礼貌、认真做功课、尊敬别人、渴望讨人喜欢，同时也天真和不谙世故。他们一般被划分为LEP。

另一个类型包含有墨西哥文化导向的学生。他们在家里讲西班牙语，一般被划分为“英语流利”（FEP）的学生。他们有很强的双重文化纽带：墨西哥的和美国的，事实上，他们中的大部分人在墨西哥出生并在美国生活超过了五年。他们为墨西哥传统而骄傲，但又认为自己与那个刚来的群体不同，也与本地出生的奇卡诺人和卡罗斯人不同，这两种人都被嘲笑为丧失墨西哥文化根基的人。从这个群体来的学生都热衷于英式足球、双语和五月五庆祝活动，也就是墨西哥人打败法国侵略军的周年活动。实际上所有在1981年作为班级前十名毕业的墨西哥血统学生都是从这个群体出来的。

奇卡诺人是菲尔德中学当时最大的墨西哥血统的群体。他们绝大部分

主要是在美国出生的第二代和第三代移民学生，主要忠诚于他们的群体内部，正如我们从他们与白人社会产生冲突中所看到的那样。奇卡诺人将有成就的墨西哥学生讥讽为“小男生”和“小女生”或“伸手族（wannabes）”。如马特-比安奇（M. G. Matute - Bianchi）所说：

成为奇卡诺人实际上就意味身上插着科学的翅膀.....而不是在所有的“外国佬”（gringos）和“男生”居住的监狱里吃午餐捏造一个理由而旷课以便与你的朋友在7至11点（the 7-11）相会.....坐在教室的后排呆若木鸡

.....不带自己的课本来.....不学难学的课程得过且过、蒙混过关。²³

奇卡诺人不知不觉地融入最后一个类型，即一般被称作是“下等人（low riders）”和帮派成

员的卡罗斯人当中。他们也是本地出生的墨西哥美国人，很容易从他们衣着、走路、说话以及其他文化象征方面的风格将他们分辨出来。学校的老师及员工们都普遍认为奇卡诺人和卡罗斯人“无责任感”、“无礼”、“疑心很重”、“沉闷”、“冷淡”、“缺乏上进”，而他们在学校里糟糕的表现均可归因于这些特点。²⁴按马特-比安奇的说法，奇卡诺人和卡罗斯人面临着一个他们认为的强制性两难困境：在学校努力做好还是成为奇卡诺人？但如果模仿白人的行为举止，则被认为是对本群体不忠诚。

后两个群体的例子，都已说明第一代成就与第二代期望之间的差距已不存在。看到他们的父母和祖父母局限于从事卑下的工作，日益感受到来自白人主流群体的歧视，这些美国出生的、早期墨西哥移民子女很快地加入了应对型的亚文化群体，以此作为维护自我价值观的一个手段。加入这个亚文化群体对获得向上流动机会是一个严重的障碍，因为学业成就被人们认为与族群团结是对立的。像菲尔德中学的海地学生那样，新到来的墨西哥学生也极易于接受这种亚文化的逆反观念，这种不断恶化的逆反观念是其他墨西哥人，而不是本地出生的陌生人所传播的。为

使墨西哥人免遭此类同化，将主要依赖于他们对祖国语言和价值观的强烈认同，只有通过这种认同，才使他们更容易接受父辈的文化观念。

加州的旁遮普锡克人

瓦利塞德（Vallyside，虚构的名称）是加州北部一个以果园经营为主要经济活动的社区。这一地区的农场劳工一般来自印度；他们主要是旁遮普的锡克农民。20世纪80年代早期，第二代旁遮普学生已经在瓦利塞德中学的学生总数中占11%。他们的父母已不完全是农场劳工，因为约三分之一成为果园主，另三分之一在旧金山地区附近的工厂工作。1980~1982年的一

项民族学研究揭示了旁遮普的锡克学生的艰难同化过程。用吉布森（M. A. Gibson）的话来说，瓦利塞德是“乡下佬的家乡”

（redneck country），白人居民对这些外貌不同、语言不同的移民抱有极端的敌意：旁遮普青少年遭受绝大多数学生的辱骂，说他们满身恶臭……要他们滚回印度去……他们还遭受身体的污辱，绝大多数学生向他们吐唾沫、拒绝在教室里或汽车上与他们坐在一起、向他们扔食物。²⁵

尽管遭受来自学校职员攻击及其他歧视，旁遮普学生的学业还是比绝大多数盎格鲁学生的要好。约90%的移民青年圆满完成了中学的学习，而本地白人学生只有70%~75%。旁遮普学生的平均成绩超过所有学生的平均成绩，更乐于选修高级的科学课程和数学课程，并从事科学和工程方面职业的抱负。另一方面，女孩子倾向于选修商业课程，但很少想马上就业，因为父母希望她们应该先结婚。这个性别上的差异正说明移民社区对第二代移民产生持续而强烈的影响。用吉布森的话来说，旁遮普人的父母向他们的子女施加太多的压力，不让他们与可能会“污辱”移民家庭的白人同龄人有过多的往来，认为“美国化”就是忘记自己的文化根基，并染上白人主流群体最败坏的品质，诸如18岁离开家、无视父母意见自作决定、约会、跳舞等。同时，父母要求子女遵守学校校规、不理睬种族主义的言论、避免打架、学好有用的技能包括英语要非常流利等。²⁶

这种在美国社会中采取选择性同化策略的全面成功明显是有原因的，这是因为旁遮普移民在刚来到美国时都是很穷的，他们普遍遭受白人的歧视，而既没有获得政府的资助也缺乏健全的族群合聚社区。按族群脆弱性与资源的类型来看，旁遮普锡克人的第二代处境极其不佳，但有两个关键因素却对他们是有利的。第一个因素是移民父母并不在内城中或靠近本地出生少数民族的地方居住，这些少数民族的后

代会给新移民提供针对白人主流群体歧视所采取的另一种适应模式。尤其是，由于印度裔美国人社區中的早期移民子女并无受歧视的经历，因此，第一代移民父母对他们子女的前途产生了决定性的影响，包括影响他们对白人偏见的抗拒方式。因此，并没有类似卡罗斯（Cholo-like）应对型反亚文化

的东西向印度裔美国青少年提供“像我们一样的人”的行为方式。

第二，在维系高度紧密结合的族群社区的同时，旁遮普移民设法在经济上取得巨大的进步，农场主的数量已经证明这一点。第一代移民社区创造的物质和社会资本，抵消了本族群的历史较短的负面影响，也对第二代移民的前途产生了决定性的影响。旁遮普青少年的父母所采取的行动方式在经济上所取得的收益已展现在这些青少年面前，这个事实加上他们的社区的凝聚力，赋予了他们抗拒外部歧视的自豪感。通过这种选择性同化的策略，旁遮普锡克人看来已经赢得了胜利，在他们的子女对美国式抱负的必然适应过程

中发挥了决定性作用。

南佛罗里达的加勒比青年

毫无疑问，迈阿密是一个受到1960年以后 的移民影响而产生最全面转型的美国城市。古巴革命与这种转型有着密切的联系，因为这场革命迫使所有上层阶级和一些景况不好的人离开了古巴。长期以来，古巴人已经建立了高度多样化和繁荣的族群社区，为其第二代移民的适应过程提供了资源。1989年，古巴人家庭的平均收入已经接近本地出生人口的平均家庭收入，这是1987年由3万多个古巴人小企业构成的迈阿密族群飞地的核心，体现这一族群社区价值观和政治前途的私立学校体系的兴起，都说明了这种情况。²⁷按脆弱性与资源的类型，受到良好保护的古巴裔美国青少年并没有遭受外部歧视的很大冲击，他们很少与景况糟糕的少数民族青年接触，飞地的发展也给他们创造了更多的经济机会，而这个地区的其他大多数移民所依赖的工业和旅游业的机会正日益减少。情况表明，跨过街道，海地裔美国青少年便面临截然不同的景况。

在组成迈阿密族群马拼图（ethnic mosaic）的其他移民群体当中，有两个群体值得一提，因为它们代表了介于古巴人和海地人之间的相关状况。其中一个群体包含有20世纪80年代期间 逃避桑地尼斯塔

(Sandinista)政权迫害的尼加拉瓜人。在美国，他们并不像古巴的流亡者那样 受到欢迎，他们也没有能力建立一个大型和多样化的社区。不过他们与古巴人拥有相同的语言和文化，以及激进的政治思想。这种共同的政 治倾向使古巴裔美国人社区将他们的资源扩展 到支持他们的尼加拉瓜兄弟上，使他们的适应 过程得以顺利完成。²⁸对于第二代尼加拉瓜人 来说，这意味着这个为他们提供同化模式的先期存 在的社区并不是一个受歧视所压制的社区，而是 一个设法为城市经济和政治发展发挥稳固、积极 作用的一个社区。

第二个群体包括来自牙买加、特立尼达和其 他讲英语的加勒比共和国的西印度群岛人。他们 一般以合法身份来到美国，其中许多人怀揣专 业 和商业文凭、有流利的英语优势。不过，由于主 流社会将这些主要由黑人组成的移民归人与本 地出生黑人相同的、受歧视的群体类型，因此从 主流社会对这些移民的接纳来看，这种个人的优 势是打折扣的。西印度群岛移民的初来乍到及其 过小的规模，阻碍了多样化族群社区在南佛罗里 达的形成。因此，新到来的移民遭受了白人社会 的广泛歧视，得不到大的族群合聚群体 (coethnic group) 的保护，从而长期陷入内城人的生活 环境中，并受其价值观念的影响。尽管有相当多 的个人资源，但这些不利因素仍然使第二代西印 度群岛人面临被下层阶级 (underclass)文化同

化的危险，而与白人甚或本地黑人中产阶级的发 展模式失之交臂.....

结论

50年前，查尔德的研究认为，意大利裔美 国青年并没有受到族群社区的保护并免遭外部 世界的冲击，而是面临一个进退两难的困境，即 他们要么被美国主流社会所同化，要么则在他们 父母维护文化传统的过程中牺牲自己。在当代分 割式同化的背景下，可选择同化方式已很不明 朗。无论非白人移民的子女对美国文化的适应程 度多高，他们仍有可能失去融入美国中产阶级 白人社会的机会。加入这些本地人圈子，就意味 着他们将处于永久的从属劣势地位。在这些情况 下，安于在他们的族群合聚社区中发展，并不是

逃避现实的表现，而是利用其他地方所不具备

的物质和精神资源进行投资的最佳策略。旁遮

普锡克人和古巴裔美国人的经历提示我们，有节奏的、选择性的同化策略将是少数民族移民的最佳策略。但这种策略的可靠程度也取决于每一群体的历史及其脆弱性和资源的具体情况。目前我们所作的这些分析只是今后深入解释这些问题的第一步。

(梁茂春暨南大学管理学院)

迁释：

L Alejandro Fortes and Alex Stepick, ***City on the Edge: The Transformation of Miami*** (Berkeley: University of California Press, 1993), 第 8 章。

2. 界定为父母中至少有一个出生于外国的本地 出生儿童，或12岁以前到达美国的外国出生 儿童。

3. Joan N. First and John W. Carrera, ***Voices; Immigrant Students in U. S. Public Schools*** (Boston : National Coalition of Advocates for Students, 1988)○

4. Michael ***Fiore, Birds*** of Passage (New York: Cambridge University Press, 1979); Herbert Gans, “Second - Generation Decline: Scenarios for the Economic and Ethnic Futures of the Post - 1965 American Immigrants, ^M ***Ethnic and Racial Studies*** 15: 173 -192(Apr. 1992) ○

5. Irving L. ***Child ^ Italian or American"! The Second Generation in Conflict***(Neyt Haven, CT; Yale U-niversity Press, 1943)。

6. 参见 Saskia Sassen, “Changing Composition and Labor Market Location Hispanic Immigrants in New York City, 1960 - 1980/” in ***Hispanics in the U. S- Economy***, ed. George. Borjas and Marta

Tienda (New York: Academic Press, 1985), pp. 299 - 322 ○

7■参见 Alex Stepick, “Haitian Refugees in the LL S•, ’ (Report ntx 52, Minority Rights Group, London, 1982); Alex Stepick and Alejandro Ports, “Flight into Despair: A Profile of Recent Haitian Refugees in South Florida,”ⁿ *International Migration Review*, 20; 329 - 350 (Summer 1986)。

8•这种看法来自迈阿密所做的田野工作，这次田野工作是针对公立学校移民青少年问题开展的一次预调查。

9，有关社会资本的研究，参见Jan Coleman, “Social Capital in the Creation of Human Capital,”*4-merican Journal of Sociology*, supplement, 94 ; S95 -121 (1988) ; Alejandro Fortes and Min Zhou, “Gaining the Upper Hand : Economic Mobility a-mong Immigrant and Domestic Minorities,”*£^爪○ and /2oda/* , 15:491 - 522, 1992, 10_D 关

于族群热情，参见Ivan H_ Light, 及/^c *prise in America; Business Welfare among Chinese^ Japanese^ and Bldcks(Berkeley: University of California Press, 1972)* ; Kenneth Wilson and W. Allen Martin, “Ethnic claves: A Comparison of the Cuban and Economies in Miami, ^ American Jouma/ ○/ SodoZogy, 88:135 - 160 (1982)。

10. 参见 W. Lloyd Warner and Leo Srole, *TTie So-cial Systems of American Ethnic Groups* (New Haven, CT: Yale University Press, 1945) ; Thomas Sowell, *Ethnic America ; A History* (New York : Basic Books, 1981)。

11. 参见 Alejandro Portes and Ruben G* Rumbaut, *Immigrant America ; A Portrait* (Berkeley : Uni-versity of California Press, 1990), 第 3 章 ○

12•参见 Mercer L Sullivan, “ Getting Paid, ’ :

Youth, Crime, and Work in the Inner City(Itha-ca: NY: Cornell University Press, 1989), 第 1、5 章。

13. U. S., Department of Commerce, Bureau of the Census’ *Census of Population and Housing’ 1980: Public Use Microdata Samples A*

(MRDF)

(Washington, DC: Department of Commerce,
1983)。

14. Thomas Bailey and Roger Waldinger, “Primary, Secondary, and Enclave Labor Market Training System Approach,” *American Sociological Review*, 56, 432 - 445 (1991)。

15. 在1989年，16岁以上的古巴男性中，专业技术人员和管理人员占25.9%；而这个比例在所有成年男性中则占26%。参见Jesus M. C and Patricia A. Montgomery, *The Hispanic Population of the United States: March 1990 Current Population Reports* Series P - 20, no. 449 (Washington, DC: Department of Commerce, 1991)。

16. Portes and Rumbaut, *Immigrant America*, 23

—25; Robert L. Bach et al., “The Economic Adjustment of Southeast Asian Refugees in the United States,” in *World Refugee Survey*, 1983 (Geneva: United Nations High Commission for Refugees, 1984), 页 51 ~ 55。

17. 1990年移民法案包含了专门的条款，使爱尔兰移民得以合法化。从这项条款中受益的爱尔兰人被俗称为“肯尼迪爱尔兰人”，以纪念共同参与起草该法案的马萨诸塞州参议员肯尼迪。关于1990年法案，参见Michael Fix and Jeffrey S. Passel, “The Door Remains Open: Recent Immigration to the United States

and a Preliminary Analysis of the Immigration

■

Act of 1990” (Working paper, Urban Institute

and RAND Corporation, 1991)。关于波士顿的爱尔兰人，参见Richard L. Alba and Matthew S. Nee, “Cutting Irish Eyes Are Hiding. . . ,” *Los Angeles Times*, 29

Jan. 1989。

18* Bailey and Waldinger, “Primary, Secondary, and Enclave Labor Markets^M ; Min Zhou ^ ***New York’s Chinatown : The Socioeconomic Potential of an Urban*** Philadelphia: Temple Uni

versity Press, 1992) ; Wilson and Martin, ^uEthnic Enclaves^ ; Suzanne Model, ^aThe Ethnic E-conomy : Cubans and Chinese Reconsidered ’, (Manuscript, University of Massachusetts at Amherst, 1990)。

19. U- S. Department of Commerce, Bureau of the ***Census, Survey of Minority - Owned Business Enterprises*** ,1987, MB - 2 and MB - 3 (Washing-ton, DC: Department of Commerce, 1991)。

20. Alejandro Portes and Alex Stepick, “Unwelcome Immigrants: The Labor Market Experiences of 1980 (Mariel) Cuban and Haitian Refugees in South Florida/¹ ***American Sociological Review***, 50: 493 -514 (Aug-1985); ***Zhou’s New York’s Chinatown***; Luis E. Guamizo, “One Country in Two: Dominican — Owned Firms in New York and the Dominican Republic (Ph. D. diss-Johns Hopkins University, 1992); Bailey and Waldinger, Primary, Secondary, and Enclave Labor Markets”。

21. Stepick, “Haitian Refugees in the U_ S•”; Jake C. Miller, ***Plight of Haitian Refugees*** (York: Praeger, 1984)。

22. M* G* Matute-Bianchi, ^u Ethnic Identities and Patterns of School Success and Failure among Mex-ican-Descent and Japanese-American Students in a California High School,¹¹ ***American Journal of***

, 95:233 - 255 (Nov. 1986)。关于这一 研究的综述见 Ruben G. Rumbaut, “ Immigrant Students in California Public Schools; A Summary of Current Knowledge^M (Report no. 11, Center for Research on Effective Schooling for Disadvantaged Children ^ Johns Hopkins University ,Aug, 1990) ○

23. Matute - Bianchi, ^u Ethnic Identities and Pat-tems, ’’ 第 253 页。

24. Rumbaut, “Immigrant Students,” 第 25 页。

25. M. A* Gibson, *Accommodation without Assimila*

tion : Sikh Immigrants in an American High School (Ithaca, NY;
Cornell University Press 9

1989), 第 268 页。

26. Gibson, *Accommoda*ho几 。相 关研究综述见 Rumbaut, “
Immigrant Students,” 页 22 ~23。

27. Garcia and Montgomery, *Hispanic Population*; U. S. Department of
Commerce, Bureau of the Census, *Survey of Minority - Owned Business*
, MB - 2 O

28. Portes and Stepick, *C^fy ora t/ie £c?ge*, 第 7 章。

Mary C. Waters

黑人身份：西印度群岛移民的梦想与美国现实

有一个关于移民适应新模式的关键命题，它研究的是，移民所拥有的社会资本以及非白人移民在种族和族群上被定义为少数民族这两个因素，是如何加在一起使移民面临了这样一个处境的，即在文化、身份认同的意义上成为美国人和在经济取得成功，两者毫不相干。一些移民及其后代通过保持他们的族群身份和文化、抵制美国文化和认同的影响从而在经济上取得了较好的成就。实际上，目前许多学者都认为保持移民或族群身份认同反而使移民在经济社会方面被纳入美国的过程更顺利了。这些新的假设使这些学者注意到了某些身份变化的模式——现在那些抗拒成为美国人的移民发展得很好，而那些丧失本族群特征的移民却在走下坡路。事实证明，西印度群岛人非常符合这种发展模式，因为当他们丧失自身的移民或族群的文化特征时，他们不仅仅变成了美国人，而且变成了美国黑人。假如美国社会仍存在偏见和歧视的话，这就表明移民及其后代确实在走下坡路……

这一章的主要论点是，加勒比海的黑人移民是带着反映自己独特的历

史与经历的特殊身份认同/文化/世界观来到美国的。由于加勒比国家独特的历史以及美国接纳移民的情况变化，加勒比移民的这种文化和身份认同与过去欧洲移民的文化与身份认同是有差别的。这种文化与身份认同也与非洲裔美国人不同。

最初，西印度群岛移民文化的两个主要因素使他们在美国获得了成功。第一，因为他们是移民，所以他们对就业、工作和美国社会的看法与本地出生美国人的看法不同。雇主非常看重这一点。他们的背景特征，包括人力资本和社会网络关系，使他们更易于进入美国劳动力市场。中产阶级移民则是带着美国经济所需要的合格职业技能（比如护士）来到美国的。因为英语是他们的母语，所以他们有能力将他们国家的一些合格证书（教学证书、护士学历）转换成美国的合格证书。此外，工人阶级移民广泛的交际网络也使他们易于进入低水准的职业领域。

第二，移民们对种族关系的独特理解和期望，使他们能采取一种效果良好的方式与美国的种族结构产生互动。尤其是，他们对糟糕的种族关系的期望值很低，也使他们能够比其他许多本地非洲裔美国人更好地与白种美国人产生人际之间的互动。由于他们来自于一个黑人占多数的国家，而且许多黑人具有较高的社会地位，因此这些移民也有较高的抱负和期望。不过，由于种族因素和他们自身较强的身份认同意识，这些移民也遭遇了经济上发展的阻力。当遇到这个阻力时，他们便采取了非常激进的方式来加以应对。有很高的抱负、与白人保持良好的人际关系、在遇到任何细微的歧视时则表现出强烈的斗争精神，这些因素综合起来使得西印度群岛人比美国黑人取得更大的成就。

然而，美国种族关系的结构现状最终还是将西印度群岛人的文化淹没了。持久而明显的种族歧视打击了西印度群岛人刚到美国时对白人的坦率态度。低工资、很差的工作条件再也不能吸引住这些移民的子女，这些移民后代已经开始用美国人的而不是加勒比海人的尺度去衡量工作的好坏。住房方面的种族歧视迫使移民们住进了城市服务设施不全、高犯罪率的地区。条件较差的公共学校压制了他们对子女未来的期望。长期以来这些移民所引为自豪的西印度群岛文化的典型特质——努力工作的自觉性、对种族歧视的漠不关心、对教育高度重视以及为了未来而勤俭节约，都在美国的生活现实下被削弱了。

这些变化尤其集中在工人阶级和贫困的移民当中。中产阶级移民有能力将他们的文化特质传递给下一代，而工人阶级移民却不可能这

样做。种族作为美国主要的身份很快便摧毁了移民及其子女的身份认同，由此他们被看做是美国黑人。许多移民的子女为应对这种身份而确立了“相反的身份认同”（oppositional identities）。这

种身份认同强调在学校表现好就是“像白人一样做事”（acting as white）。伴随这些相反身份

认同而产生的文化行为又使西印度群岛移民子女的生活机遇变得更少了。当白人保守分子将非洲裔美国人在经济上的失败归咎于他们的文化时，西印度群岛人的经验则表明，即使是“好的文化”也不是种族歧视的对手。美国种族关系结构的现实与美国经济对西印度群岛移民文化的破坏持续整整一代人的时间，移民尤其是他们的子女由此而产生了一些反应，这些反应与非洲裔美国人对长期的排斥和歧视所作出的文化反应恰好相似……

西印度群岛移民的经验让人耳目一新的关键点，是无穷无尽的种族不平等所起的作用。这些种族不平等包括一些制度性的失效：内城无法为人们提供工作、教育和公共安全；面对歧视（而非逐渐增多的抗争），无法保持一种对掠夺的文化反应。对于个人而言，一个人因种族而遭受的一生的人际攻击会使个人产生痛苦和愤怒。而一个社区的群体遭遇经济上的边缘化、个人的流动缺乏任何渠道的制度性支持时，便会产生对抗的文化。这种文化在防范种族歧视和不平等对待时会将个人保护得很好，但作为一种针对歧视和排斥的长期政治反应，它最终却使人们无法抓住新的机会。这些机会掌握在有权势的白人手里，并专门留给那些在种族关系上较少惹麻烦，对白人监工和主顾言听计从的移民。

一名非洲裔美国教师（这项研究中访谈的

对象）富有表情地向我描述，一个白人残酷或轻蔑的行为是如何对一个黑人青年和整个黑-白人关系产生长期影响的：

因为发生在我身上，所以让我把话题与这事联系起来说。我从一幢大楼里出来，并为一些老年白人拉住门以便让他们从我身边走过。好像我本来就应该为他们拉门似的，他们竟没有说一句话，没有谢谢，没有对我的帮忙表示感谢。一个人十七岁就遇到这样的事情，下一次再遇到这样的事时，就会当着老太太的面砰地一下把门关上，我就曾有这种倾向。我心中已产生了敌意。不过，下一次我遇到同样的事

时，我不会这样做了，因为我已经老了。但如果十七岁时第二次遇到，我会这样做的，不会因为 是别的老太太而有什么不同。

我会回想起以前发生的事，说我不想 给你拉门。一个可能人品十分完美的老太太被一个黑人青年当面砰地关门，她就会 对她的子孙们说：“孩子，这些人统统都是 坏人。”她并不明白事情的前因后果。这件事今天从大的方面来讲是发生在整个国家 的事。这就是为什么当我们的年青人处在 黑-白对抗的局势下非常爱寻衅，非常非常不友善的原因。他们对自己说：“我不能 让你们像欺负我爷爷奶奶那样欺负我，或者像我在书里读到、在电影里看到的他们 被欺负的那样被欺负。”宁愿你恨我而不是 对我不尊重，这就是今天青年黑人的态度。（美国黑人教师，年龄41岁）

这项W究的政策含义在于，美国城市的经

济和文化掠夺方式削弱了移民家庭的社会资本。移民子女需要美国社会承认他们本身固有的力量和支持系统以维持他们的抱负。如果工作机会 很多、内城学校是提供良好教育和安全的环境、周边的环境也较安全，那么，第一代移民的乐观 精神和远大志向就不会像我所看到的那样，在他们的后代那里继续受到侵蚀。提供体面的工作、良好的学校和安全的街道并非解决移民和种族 问题的政策，而是有益于所有城市居民的普适的 政策。实际上，移民子女之所以具有一些实力，一定程度上是因为他们的移民身份，而他们面临 的问题则主要归因于他们的阶级身份和他们在 城市中的居住状况。有益于移民的政策同样也将 有益于美国人。

此外，这些移民的经历也要求我们必须认识 到人际之间的种族歧视，对黑人社区心理紧张和 文化适应的持久影响。白人的攻击与不尊重、黑 人的愤怒与退缩以及白人的回避与责备，这种黑 人/白人关系的循环，必须通过改变白人的行为 来打破。有关种族歧视的有关政策也需改变。移民们在住房和工作方面明显受到歧视的现象提示人们，必须关注在美国私立部门中防止黑人遭受不平等对待。更大的难题是，如何处理同样困扰外国出生和美国出生的黑人每天面临的形形色色的偏见和歧视。我们不可能颁布法令禁止白 人妇女在黑人青少年从身旁走过时，紧紧地抓着自己的手袋。我们也不能要求白人老太太向那些彬彬有礼的黑人青少年表示感谢：^这些有可能引起误解的行为，只有当白人不再无意识地惧怕黑 人、白人开始了解他们所遇到的黑人的仁慈和多样性时才会改变。

(梁茂春暨南大学管理学院)

► 种族和族群差别是否已经明显缩小？

Willim Julius Wilson

种族意义的削弱：黑人与变化的美国制度

美国的种族关系近几年来已经发生了根本的变化，以至于今天黑人个人生活机遇 (life chance) 首先是与他们经济上的阶级地位有关，其次才是与他们同白人的日常交往有关。早些年白人对黑人的系统性压制即便对于最不敏感的观察者而言也是相当明显的。通过形形色色的、巧妙的种族剥削、歧视与隔离计划，以及强化周密的种族主义意识形态体系，白人剥夺了黑人获得宝贵和稀有资源的权利。但目前情况已出现了变化。因此，无论这些措施对黑人早期寻求种族平等的努力产生何等决定性的影响，也无论这些措施对穷困交加的少数民族居住区的形成以及大量黑人无产者——这些因教育程度低、收入低、工作不稳定而备受困扰并陷入社会底层的人口大军的出现产生怎样的影响，这些都已不能对今天美国黑人的生活机遇作出有意义的解释。黑人与白人的传统互动模式，尤其在劳动力市场上已经产生了根本的改变。

在南北战争前，以及19世纪后半叶至20世纪上半叶，白人为黑人构造种族壁垒的持续而明确的努力，对美国黑人的生活产生了深刻的影响。从奴隶制到种族隔离、从白人精英挖空心思地剥削黑人劳工，到白人普通民众消除和抵制黑人的竞争，尤其是经济上的竞争，等等，这些种族压迫是计划周密的、公开的，也是容易以文件形式确定下来的。¹不过，进入20世纪后半叶以后，在公民权时代政治、社会和经济变迁的重压之下，许多传统的种族壁垒已经土崩瓦解。新的种族障碍也已在经济的结构转变中产生。虽然这些障碍是非人格化的，但却可能对某些黑人产生更为可怕的影响。尤其是，以前的种族障碍通常是控制 and 限制整个黑人群体的，而新的障碍实质上则是阻碍黑人下层阶级的发展；传统的障碍明显来源于群体间交往过程的种族动机 (racial motivation)，新的障碍则是在结果而非原

因上体现出种族因素的作用。简言之，传统的障碍具有种族压迫泛滥的特征，而新的障碍则以阶

级从属地位 (class subordination)的这一重要形

式的出现为标志。

如果认为传统形式的种族隔离和歧视，在当代美国已基本消失，那是目光短浅的；许多制度和社会安排，比如在居住区和私立社会俱乐部等这些场所的进入和参与方面，白人仍然牢牢地抵制着黑人。不过，在经济领域，在决定黑人获得特权与权力上，阶级已经成为比种族更为重要的因素。很明显，目前有天才和受过教育的黑人获得高威望和有影响力职位的比例在某种情况下比具有同等资格的白人还高。同样也很明显的是，黑人下层阶级已无望地陷入经济的泥潭中，越来越远地被抛在社会其他阶层的背后.....

美国种族关系的三个阶段

我的基本论点是，美国社会经历了黑人/白人关系的三个阶段，每一阶段均包含了由特定的经济和政策安排所建构的不同形式的种族分层。第一阶段与南北战争前的奴隶制时期和南北战争后的早期是同步的，可称之为“种植园经济和种族等级制度压迫”时期。第二个阶段始于19世纪后25年，大约结束于“新政”时代，可称之为“工业增长、阶级冲突和种族压迫”的时期。第三个阶段是与60年代至70年代才开始真正明朗化的、二战后的现代工业时代相联系的，可称之为“从种族不平等到阶级不平等进步的转变”时期。为简洁起见，我将这三个不同阶段分别称为美国种族关系的前工业阶段、工业阶段和现代工业阶段。

尽管美国种族关系的这几个阶段的称谓，似乎将种族关系的变迁与基础经济变迁相当直接地联系在一起了，但它强调了种族关系的不同阶段是由经济和政治组织的特定安排和互动来建构而成的。尽管我强调前工业时期和工业时期种族间结构性不平等的经济基础，但我也试图阐述，政治组织与经济或多或少产生的互动是如何强化种族分层的格局或是如何调停各式各样的种族冲突的。对于现代工业时期，我也试图阐述，不仅经济上的重要变迁对种族关系产生影响，政治上的重要变迁也同样对之产生影响。实际上，如果对经济结构变迁和国家的政治变迁两者的二元的甚至常常是相互间的影响缺乏了解的话，就不可能全面了解现代工业时期种族关系微妙而明显的变化。所以，我的中心论点是，不同体系的政治组织产物和/或不同的政治组织安排对美国种族群体的互动方式已产生了不同的制约。这些制约建构了种族

群体间的关系，不仅为种族对抗的现象，也为种族群体获取报偿和特权提供了迥异的环境。

现代工业时期，经济与政治基础的变迁已

使经济阶级联系 (economic class affiliation) 成为

比种族更重要的因素，对黑人的职业发展前景起着决定性作用。相比之下，前工业和工业时期的黑人/白人关系都具有一个共同的特征，也就是，白人公开地通过司法、政治和社会歧视等种种手段巩固自己在经济上的统治地位（从对黑人劳动力的控制到对黑人竞争的抵制与削弱）。由于这两个时期的种族问题主要与群体对经济资源的争夺有关，因此这些问题的出现大大丰富了有关种族对抗的经济阶级理论，正是这种理论把种族间的抵触和阶级冲突联系了起来。在讨论这些理论的弱点的基础上，对它们进行简单的回顾，有助于我们对美国种族关系的前工业时期和工业时期的种族冲突动态进行分析。不过，在本章的最后一部分，我将试图解释为什么这些理论并不适用于解释现代工业阶段的美国种族关系。

经济阶级理论

近些年来，研究种族关系的学者们已投入大量的精力，去关注种族对抗的经济基础，尤其关注历史上种族问题都与经济阶级冲突的一般性问题相关这一主题。这一主题一般的假设是，种族冲突只不过是阶级冲突的特殊表现形式。因此，种族主义意识形态、种族偏见、制度化的歧视、种族隔离以及其他强化或体现种族分层的因素，都仅仅被视作是由阶级结构的特定安排决定而形成的上层建筑的一部分。²在这个目前仍作为最具代表性和被广泛应用的经济阶级论点的基本假设前提下，³一些支持者们还就阶级冲突实际上决定种族关系的问题进一步提出了两个主要的也显得有些歧异的解释——传统马克思主义关于资本主义剥削的理论、⁴关于劳动阶级对抗的“分割的劳动力市场理论”。⁵

传统马克思主义理论是马克思主义解释种族问题最流行的版本。⁶它认为，由于资本家阶

级的最终目的是利润的最大化，因此他们就是要压制工人增加工资的要求，并通过挑拨工人阶级内部的分割来削弱他们与资本家讨价还

价的势力。种族内部的分割可以达到这样的程度：资本家阶级不仅可以通过在提供工作、住房方面以及在教育上对黑人采取不平等对待，而且还可以通过激发种族偏见和鼓励种族征服思想（如种族歧视）来孤立廉价的黑人劳工。这种政策的净效应（net effect）促成了黑人边缘劳动阶级（marginal working class）的产生和既有的白

人劳动阶层相对特权地位的形成。由于这种不平等对待使黑人劳动力的平均工资水平低于既有的白人劳动阶层的相应水平，因此劳动者们团结起来反对资本家阶级的可能性就减少了。

同时，传统马克思主义者也认为，资本家阶级成员之所以受益，不仅是因为他们储备了不会联合起来反对他们的劳动大军、对黑人剩余价值的剥削大于对白人的剥削，⁷而且是因为他们能够通过采取增加黑人劳工工资的手段来威胁，或者在某种情况下（如罢工）用一部分黑人劳工更换白人劳工的手段，来抵制白人劳工提高工资的强烈要求。全国性劳工力量（therm-tionallabor force）越弱，它就越有可能被低价黑人劳工所取代，尤其在要求提高工资和改进工作条件的、有组织的罢工时期更是如此。简言之，传统马克思主义者认为，种族对抗就是一个“特权的面具”，它有效地掩盖了统治阶级剥削处于劣势地位的少数民族群体和分离劳动阶级的企图。

与传统马克思主义方法形成有趣对比的是，分割劳动力市场理论坚持认为，雇主并不试图保护劳动阶级的某一部分，而是“赞成自由或放任主义思想，允许所有工人在公开的市场中展开竞争。这种公开的竞争将淘汰掉高薪劳工。只有在被胁迫的情况下，雇主才会向劳工贵族（也就是具有特权地位的白人劳工）屈服”。⁸

分割劳动力市场理论的中心假设是，种族对抗首先是在按种族界限分割的劳动力市场中产生。“对抗”的概念包含群体间冲突的所有方面：从信仰和思想（如种族歧视）到公开的行为（如不平等对待），再到制度（如种族隔离的法律）。当至少两个以上的群体同工不同酬时，分割的劳动力市场就形成了。劳动力价格“指雇主支付的劳动力总成本，不仅包括工资，也包括招收新劳工、运输、膳宿、教育、健康照顾的成本（如果雇主必须负担这些费用的话），以及处理劳工骚乱的成本”。⁹

分割劳动力市场中有三个界限分明的阶级：（1）企业或雇主•，（2）高薪劳

工；（3）廉价劳工。这三个阶级之间因不同的利益而产生冲突。企业或雇主的主要目的就是尽可能保证有一支廉价的劳动力以便与其他企业进行有效的竞争，并使经济收益最大化。如果本地劳工价格过高或劳工短缺，雇主往往会从其他地区引进劳工。当出现劳工短缺时，高价劳工便处于可讨价还价的有利地位。因此，如果企业主能将廉价劳工吸引进市场中来，高价劳工就会受到威胁。他们就有可能失去一些曾享有过的特权、失去讨价还价的权力，甚至会失去工作。某一特定工作领域廉价劳工的出现不仅代表着实际竞争的存在，而且也说明潜在竞争的存在。“涓涓细流”可视为是大规模移民的开始。如果劳动力市场是按族群界限而分割，比如高价劳工是白人劳工，而低价劳工则是黑人劳工，阶级对抗就会转变成种族对抗。因此，“当许多有关族群对抗的言论集中在族群和种族问题时，那么这些言论确实在很大程度上（虽然不是完全）谈论的就是这种阶级冲突”。^W

在某种情况下，低收入劳工阶级被吸引入劳动力市场当中。无论他们是来自于本国领土范围内，或是由它国迁移而来，之所以被劳动力市场

所吸引，是因为他们认为进入这个市场可以提高自己的生活水平。正如博纳齐克（Edna Bonacich）所指出的，“新员工的经济状况越差，就越容易被诱导进入劳动力市场”。¹¹而在其他情况下，人们是被迫进入新的劳动力市场的，例如黑人被迫作为奴隶迁移到美国。在这种情况下，雇主对低收入劳工的控制越强，低收入劳工对高价劳工的威胁就越大。

不过，如果高价劳工的势力足够大，也就是说，如果它拥有保护自己的经济利益的权力资源，那么它就有能力避免被撤换或受到廉价劳工的竞争威胁。一方面它可以将廉价劳工排除在某一领域之外。“排斥运动很明显是使高价劳工受益的。当资本家阶级剥夺廉价劳工的权利时，高价劳工的生活水准得到了保护。”¹²另一方面，如果高价劳工不可能依赖于排斥手段（廉价劳工可能是当地人，或者廉价劳工可能已经在早期被聘用并形成了一定的劳资关系，高价劳工不

I

可能阻止引入廉价劳工），那么高价劳工将促使族群分层体系制度化：（1）垄断技术性职位从而确保罢工行动的有效性；（2）防止廉价劳

工获得与高价劳工竞争所必需的技能（例如设置障碍使廉价劳工无法获得接受教育的平等机会）；（3）利用政府颁布的法规剥夺廉价劳工的政治资源，使他们无法与高价劳工在就业上展开竞争。“换言之，对付软弱、廉价劳工的破坏性潜力的办法是使他们更软弱，直到雇用他们不再给企业带来任何直接的利益，这种办法看起来似乎有点自相矛盾”。¹³因此，当传统马克思主义观点将种族分层的发展和制度化与资本家阶级的动机和行动联系起来时，分割劳动力市场理论则直接将种族分层的根源，归因于力量强大的高价劳工阶级。

权力冲突理论隐含于这两个经济阶级理论当中，它将劳工规则或工资规则，与决定群体影响劳工市场行为的能力范围和程度的所有权（土地或资本所有权、对技能职位的垄断权）联系了起来。这两个理论明确地指出，必须关注优势种族群体（**dominant racial group**）中的不同部分对劣势种族群体（**subordinate racial groups**）的

看法和反应方式。不过，当我探讨美国种族关系的各个历史阶段时，我发现，黑人/白人互动的模式与那些解释种族对抗的有关陈述并非一贯符合或有时并不符合。在某种情况下，传统马克思主义者的解释更为恰当一些；在其他情况下，分割劳动力市场理论又似乎更为恰当一些；同样在其他情况下，没有哪一种理论能够孤立地、充分地解释黑人/白人之间的冲突问题。

如果暂时将我们的注意力集中在对经济资源的争夺上，那么/可以体现美国前工业时期和工业时期种族关系特征的一般模式就是，白人中的经济精英群体应对各种形式的种族不平等，包含劳工剥削（如在奴隶制时期），负主要的责任，而处于底层的白人则应对为了消灭经济竞争（如就业上的隔离）而采取的各种形式的强制性种族分层负主要责任。值得注意的是，在某些情况下，资本家阶级和白人劳工结成同盟使黑人处在受压制的状态。因此，那些认为种族分层就是资本家造成的，或种族分层是因为高价劳工“战胜”了廉价劳工的保守论点，实际上掩盖了黑人/白人互动关系复杂而多变的动态模式。

不过，如果我不理会这种将种族分层归因于某一特定阶级的诊断，而认真地分析劳动力市场中种族之间的交往，那么，我将能够依据历史事实说明，每一种经济阶级理论的论点都有助于阐明以黑-白人交往历史来划分的前工业时期和工业时期的种族关系状况。由于同样的原因，我希望解释为什么这些理论至今极少应用于对目前的，即现代工业时期种族关系的分析。我的基本观点是，每一种理论观点对任何一

个历史阶段

进行有意义的解释很大程度上取决于对一些制约因素的了解，包括由该历史阶段特定的生产制度和特定的法律和政策所施加的制约因素，也包括影响种族与阶级群体间结构关系并由此产生群体间不同互动模式的制约因素，...

生产制度的影响

I

“生产制度”这个词不仅指经济过程的技术成分，按马克思的说法也就是“生产力”，而且也指“生产关系”，也就是“某一特定生产力发展阶段人与人之间的相互影响（例如通过就业和财产安排）”。¹⁴正如我前面所指出的，不同的生产制度对种族群体之间的互动产生了制约。在本节的最后部分，我想为这种区分提供一个更为坚实的分析基础，因为这种特性是专门用于解释美国种族关系的三个历史阶段的，它已在这一章的前面部分我对相关理论观点的讨论中得到阐述。

有一个被大家反复提及的情况是，非制造业经济或种植园经济只有简单的劳动分工和少量支配社会的经济和政治生活的贵族，这样一种经济衍生出了一种家长式统治的而非竞争的种族关系的独特形式，南北战争前的南方也不例外。¹⁵家长式统治的种族模式展现了以统治与顺从、较大社会距离与较小物质差距、明显象征化种族礼仪等等为特征的共生关系。南方白人贵族通过以比优势族群自由劳工还低的劳动力成本，奴役黑人从事各种劳动，从而按种族界限确立了一个分割的劳动力市场。这种前工业时期的种族关系形式并非建立在优势族群劳工的行动基础之上，而是建立在贵族所确立的关系结构之上。正如我们将看到的，这些劳工是十分软弱的，并无能力对这一时期的种族关系产生大的影响。在此让我简要地进一步阐明这个

南方种植园经济的公共权力极度集中于白人贵族手里。这种权力不仅体现在对经济资源的控制以及代表贵族阶级利益的司法制度的发展中，而且也体现在贵族对更大的社会团体强加其意志的方式中，但这并不是说，这些方面的公共权力仍没有被多寡不均地控制在现代工业化西方社会的经济精英手里；而是说，在控制公共权力的程度上，而非形式上，南方统治精英比西方社会精英更有霸权。南方精英的霸

权就体现在那个需要极少水平和垂直流动的经济体系中。不过，由于这个体系的劳工权力缺乏与复杂劳动分工相适应的等级次序，南北战争前及战后初期的南方白人劳工极少有机会挑战贵族的控制。由于白人劳工在南方种植园经济中缺乏权力资源，在整个南北战争前和南北战争后初期，他们对种族分层的形式和特性的影响是微乎其微的。因此，种族分层主要反映的是白人贵族与黑人之间的关系，这些关系并不以对稀缺资源的竞争为特征，而是以白人对黑人劳工的剥削为特征。”社会距离倾向于以种族礼仪的仪式象征性地表现出来：姿势和行为反映支配和屈从。因此，任何强制实施公共隔离制度的努力都是多余的。而且，由于贵族与黑人之间的社会距离是巨大的、不变的，所以种族主义思想对黑人从属地位的影响比它后来对南北战争后更具竞争性的种族关系制度的影响要小得多。简言之，这种关系体现了群体间的家长式统治，因为它允许“紧密的共生关系甚至亲密关系的存在，而不至于对地位的不平等状态造成威胁”。¹⁸这种情况，与伴随19世纪末和20世纪头几十年工业资本主义发展时期（美国种族关系的工业时期）具有较大竞争性的种族关系形成了鲜明的对比，那时复杂的劳动分工和更多的流动机会不仅导致黑人与白人劳动阶级之间的相互影响、竞争以及劳动力市场

冲突，而且也为后者提供了更优越的资源（相对于他们在种植园经济中拥有的资源而言），从而对种族分层的形式和内容产生了更大的影响。

在对后奴隶制时期巴西和美国南部的比较中，生产制度对理解种族关系的重要性显而易见。美国南方经济在19世纪末出现了相当迅猛的增长，创造了各种白人劳动阶级试图垄断的需要中等技能和非技术性的职位。南方白人劳工消除黑人竞争的努力导致了精心制订的克劳隔离制度的产生，这种隔离制度在以生物学为基础的种族主义思想的影响下得到了巩固。白人劳工阶级不仅得益于其人口的规模，而且也得益于它所拥有的不断积累的政治资源，这种政治资源是伴随着白人劳工阶级与生产资料的关系变化而产生的。

当白人劳工逐渐将他们的劳工权力转化成政治权力时，黑人却在谋求称心如意的经济、政治和社会生活待遇方面遭受了更大的限制。另一方面，巴西庞大的黑人和黑人与白人混血儿 (mulatto) 人口并没有强行地与数量稀少的白人展开竞争，去争夺地位高的职位，因为正如哈里斯 (Marvin Harris) 所指出的，“在社会等级制

度中，低层阶级成员向上流动的机会非常之少”。¹⁹经济阶级群体或种族群体不可能通过建立僵硬的种族隔离制度或培养种族自卑思想而从中获益。种族差别对有地位的贵族而言是毫无意义的，他们在奴隶制时期两个阶级界限分明的社会里，就已经是为数不多的上层阶级。黑人与白人生出的混血儿、黑人和贫穷的白人均处在赤贫的社会底层中。哈里斯评论说，“作为自奴隶制废除以来拉丁美洲低地地区一个特征的全面经济萧条，趋于强化社会等级制度中处于低层的不同种族群体间的温和关系。不仅贫穷的白人超过了黑人与白人混血儿和黑人的 人数，而且由于经济环境的变化很小，所以能引起争夺的物质利益也很少”。²⁰因此，在巴西，隔离、歧视和种族主义思想在奴隶制结束后最初的几十年里根本无法具体实施。不过，最近，工业化已促使巴西向竞争型的种族关系发展，那些经历过快速工业化、黑人与许多社会底层白人移民展开经济竞争的南部地区（如圣保罗）更是如此。²¹

鉴于美国工业时期种族关系中的种族对抗（如南方的克劳隔离运动和北方城市的种族暴乱）常常直接或间接与劳动力市场的冲突相关，现代工业时期种族关系中的种族对抗也往往在经济秩序之外产生，与劳动力市场的冲突关系并不大。生产制度基本的变迁已经导致分割的劳动力结构的产生，黑人在其中要么被限制于从事非法人部门（noncorporate sector）中相对无组织

的、低工资的、低劣的工作，要么占据有较高收入的法人部门职位和政府职位，这些职位的竞争要么是控制在势力强大的工会手里，要么则是不论种族身份，专门为受过高等教育和培训的人员准备的。如果现代工业时期的劳动力市场冲突是有基础的，那么它很可能与起源于20世纪60年代致力于公民权立法的平权行动计划（affirmative action programs）有关。不过，由于肯定行动计划的制订是为有才干的人和受教育的人增加就业机会的，这些计划已经在不断扩大的政府部门和法人部门的高收入职业中产生作用。由于受到肯定行动和工业迅猛增长两方面因素的推动，拥有较多特权的黑人在这些产业领域就业人口已出现明显的增长。确实，撇开肯定行动计划的成效不管，这些部门在经济领域中的发展已使法人部门和政府部门高收入职位中的种族摩擦降低到了最小的程度。

与在职业上取得成功的、天资聪颖、受过教育的黑人不同，那些处于社会底层的黑人发现他们被封闭在非法人企业中，从事着低收入且没有

出路的工作。劳动力对这些工作职位的需求量不大，因此不会导致全国黑人与白人劳动力之间的种族竞争和冲突。由于这些工作职位缺乏人手，因此雇主常常转而从墨西哥和波多黎各寻找廉价劳工来填补。正如格拉泽（Nathan Glazer）所指出的，“期望已经改变，今天很少有黑人和白人像他们的父亲和哥哥那样愿意依靠没有发展前途的卑下工作来谋生”。²²

因此，在现代工业时代，无论是法人部门或政府部门还是非法人的、支付低工资的部门，都无法为一直困扰美国劳动力市场的种族竞争和冲突提供平台。这便是我以前所提出的有关论点的理由，这个论点是：将劳动力市场与种族对抗联系起来的经济阶级理论并不适用于解释如今的现代工业种族关系（modern industrial race relations）。

政体与美国种族关系

即便历史上种族群体相互影响的模式化方式在不同的生产制度下已经基本定型，它们仍然肯定会受到这个国家政策 and 法律变化的影响。就分析的目的而言，将政体和经济两者的影响视作孤立的和毫不相干的因素是错误的。南北战争前南方的法律和政治体制被占有奴隶的精英有效地利用来作为奴隶制强化和合法化的工具。但是，由于工业化改变了南北战争后南方的经济阶级结构，地位较低的白人阶级的组织权力和政治意识得到了加强，其成员有能力获得了对政治和司法体系的充分控制，从而使明确地反映他们的阶级利益的种族控制新制度（克劳隔离制度）得以合法化。

实际上，在种族关系的整个前工业时期和工业时期的大部分阶段，政体的作用就是使种族不平等的格局得到合法化、强化和控制。不过，那种认为种族的经济方面与政治方面之间的关系就是后者仅仅是前者发展过程的派生现象的观点是没有根据的。20世纪中期以来，州政府及联邦政府机构在解决或调停种族冲突的过程中越来越多的干预，充分显示了在处理当代种族问题上政治体制的自治性。与前一时期仅仅将现存的种族联盟定形下来的做法不同，自40年代州、市首次立法以来，政治制度已经朝着摧毁传统种族联盟的方向不断地变化；换言之，政治制度已不像前工业时期和工业时期时那样加强种族间的壁垒，而是在最近几年致力于促进种族平等。

因此，在前一时期政体很明显地被当作白人压制黑人的一个工具。正

如我上面所指出的那样，政府有关种族问题的措施的变化取决于有能力维护自己利益的那一部分白人。不过，在过去的20年，黑人的利益已经很明显地反映在政府的种族政策当中，而这种变化恰恰最清楚地表明，种族间的权力天平已经产生了重大的改变。自40年代早期以来，黑人已经在富有同情心的白人同盟的帮助下获得了稳定的政治资源，同时黑人利用这些资源提高或维护群体自身利益的倾向已日趋强烈。

到20世纪中期时，黑人选举权已被证明是黑人施加政治压力的主要手段。黑人选举权不仅影响全国选举的结果，而且也影响国会、州和市的许多选举。对黑人选举权的惧怕导致了北部和西部市、州公共设施条例（enactment of public accommodation）和公平就业习惯法（fair employment practices laws）的颁布早于1964年的联邦

公民权立法。美国黑人政治上的这种复苏增强了他们的权力意识、提高了他们的期望，为后来黑人要求的激增，从而促成20世纪60年代黑人反抗的爆发奠定了基础。但是，也有其他因素在助长黑人的要求、增强他们的权力意识和提高他们

的期望，比如二战后政治上活跃的黑人中产阶级的不断扩大、新近独立非洲国家的涌现。

黑人中产阶级的增长与黑人城市人口的增长是同步的。在城市地区，由于获得不断增多的职业机会，一小部分但数量可观的黑人已有能力提高职业地位、增加经济收入并改善生活条件。被压迫少数民族中的中产阶级成员最有可能加入争取有序而持久的社会公正活动的行列。在公民权运动的早期阶段，黑人中产阶级通过诸如“有色人种进步全国联盟”（the Na-

tional Association for the Advancement of Colored

People)这样的组织发挥自己的能量，这个组织强调通过立法机关发展政治资源并赢得诉讼。黑人在这些方面的进展，与世界其他地区对传统的种族联盟打击的情况是类似的。最近非洲国家的独立导致了袭击事件的出现。在美国，所谓的“自由世界领导人”、种族紧张与暴力已成为持续不断地困扰全国政府官员的根源。当黑人最热衷于抗议时，政府官员对世界舆论的敏感使他们在黑人抗议的压力面前显得更加脆弱。

黑人政治资源的发展使政府对黑人的要求十分敏感、不断增多的黑人中产阶级的动机和信念导致了他们在政治上争取种族平等、新近非洲独立国家的出现增加了联邦政府面对公民权压力的脆弱性，所有这些因素合在一起使美国黑人产生了新的权力意识，也在他们准备进入60年代这个爆炸性的年代时提高了他们的期望。国家政府也意识到了这种不断发展的权力意识，并通过颁布一系列前所未有的法令来应对20世纪60年代黑人抗议的压力。

从政府的角度来看，今天的黑人问题不再

是一个使种族不平等合法化的问题。黑人的问题，尤其是社会底层黑人（black underclass）

的问题，其实是政府没有组织起来处理因经济结构变迁而形成的新的种族壁垒。随着平等就业法案的通过以及肯定行动计划获得认可，政府为更多具备必需教育水平、受过训练的有特权的黑人扫清了前进的道路，使他们得以进入美国的主流职业领域。不过，这些政府计划并没针对社会底层黑人所面临的非个人的经济障碍采取解决措施，这些黑人实际已经被排除在法人企业和政府部门之外。而政府旨在通过诸如肯定行动计划这样一些措施消灭传统种族壁垒的尝试，却恰恰无意中导致了黑人社区内经济阶级分割的不断增多。

阶级分层与黑人体验的变化

美国黑人的问题常常是复杂的，因为他们在经济秩序（黑人作为一个群体的平均经济阶级地位）和社会秩序（与他们的种族身份相称的社会声望或荣誉）中都处于很低的位置。当然，黑人很低的经济地位已使黑人这一种族群体获得了明确的社会界定，但是同样，黑人群体在经济阶级地位上被分割的程度越高，他们对种族的社会意义的关注也就越容易产生变化。

美国种族关系的前工业时期，黑人的经济阶级地位的变化很少。种族等级压迫制度实际上使所有黑人的经济阶级等级下降到谷底。而且，对种族羞怯的社会界定受到种族主义思想和家长式统治教条的严重影响，这两种思想都给黑人明确指定了屈从于白人的地位，有时，会出现一些自由黑人，他们积累了一些财富或财产，但这种例外极少。因此，黑人清一色都处于很低的经济阶级地位，这种情况按照绝大多数

白人的观点，强化和证实了这种社会界定：断言黑人无论在文化上还是在生物基因上都劣于白人。黑人清一色都处于很低的经济阶级地位的这种状况，也使人们无从对黑人社区内的种族问题和阶级问题进

542 第六篇先赋过程 行任何有意义的区分。

黑人中产阶级的发展是伴随着前工业生产制度向工业制度的过渡而进行的。而且，尽管一些黑人有能力提高他们的职业地位、增加受教育的机会和经济收入，黑人实际上能够获得发展的领域非常之少。在整个种族关系的工业时期，由于公共机构的增多为不断增加的城市黑人人口提供了就业的机会，黑人中产阶级的人口出现了增长。白人社区之外的黑人医生、律师、教师、部长、商人、滨仪业者已有能力在被隔离的黑人社区内创造出一个特定职业领域。尽管黑人专业人员的收入水平和生活方式与黑人普通大众有明显的、有时甚至是十分显著的差别，但这两个黑人群体都有一个共同的东西，即被白人社会看不起的种族身份。如果弗兰泽 (E. Franklin Frazier)对黑人资产阶级的分析是

正确的，那么在美国种族关系的整个工业时期，黑人专业人员对自己很低的社会地位的反应方式往往是，炫耀自己的物质占有，极力远离黑人普通大众。²³

而且，只要黑人中产阶级成员仍被贴上种族身份的标签，只要他们不接受与白人同伴一样的社会认识，更具体一点来说，只要他们仍在生活、工作、社会化和接受教育方面受到限制，那么在黑人群体地位意识形成的过程中，种族问题比起他们的经济阶级地位问题仍将更加显著而重要。事实上，黑人中产阶级在20世纪中期的公民权运动中，担当了领导作用并发挥了较大的能量。这个阶级影响和利益已明确地反映在种族问题的界定和表达方式中。因此，“自由”的概念在运动的早期阶段是十分明确的，指的是在某些游泳池里游泳的权利、在某些饭店吃饭的权利、进入某些电影院和剧院的权利以及与白人一样拥有选举的特权。这些基本问题已经出现在“1964年公民权法案”中，这个法案使人产生这样的错觉，即当黑人中产阶级的需要得到了满足，那么整个黑人社区的需要也就满足了。

然而，尽管公民权运动开始时并没有提出黑人下层阶级成员的基本要求，但这场运动确实加深了他们对种族压迫的认识，提高了他们对改善种族关系的期望值，增加了他们对现存的种族安排的不满情绪。这

些感受在整个20世纪60年代末震撼全国的少数民族聚居区一系列暴力活动的爆发过程中表现得淋漓尽致。这些暴动成了美国历史上黑人下层阶级表达不满的最广泛而持久的事件。这些暴动也迫使整个政治体系去认识人的生存问题和全国少数民族聚居区事实上存在的隔离问题——认识那些与失业、不充分就业、少数民族聚居学校质量低劣以及住房条件恶化等相关的问题。

不过，在种族关系的现代工业时期，确实很难仅仅通过关注种族歧视来了解内城（inner-city）黑人的困境。在真正的意义上，当前黑人下层阶级的问题与经济的基础结构变迁关系重大。歧视与压迫的历史造就了庞大的黑人下层阶级，技术和经济上的革命综合起来又使黑人持久地处于这种下层阶级的地位。

在政治社会变迁的过程中，黑人中产阶级从不断发展的法人企业和政府部门所提供的日益增多的就业机会中获益匪浅。而与此同时，黑人下层阶级在所有方面都落在了社会大多数人的后面。美国政治经济制度在允许黑人填补有威望和影响的职位方面表现出极大的弹性，而与此同时在处理黑人下层阶级问题方面却显得十分的僵化。结果，在美国历史上阶级问题与种族问题首次展开了富有意义的竞争，且是以黑人发展或保持群体地位意识的方式进行的。²⁴

结论

本章的前述部分为[其余部分]将要系统展开的论证提出了一个纲要和一般性的分析基础。²⁵我试图说明，美国社会的种族关系在历史上分为三个主要的阶段，每一阶段均以因经济 and 政体的特定安排而形成的种族间互动（racial interaction）的独特形式作为标志。我的中心论

点是，各州不同的生产制度和/或不同的政策对种族群体的互动方式产生了不同的制约——这些制约构造了种族群体间的关系，也产生了种族对抗现象、种族群体获取报偿和特权的不同背景。在这方面我强调，美国种族关系的前工业时期和工业时期生产制度首先使种族分层的格局得以形成，政体的作用就是使这些格局合法化、强化或得到控制。不过，在现代工业时期，生产制度和政体都展现了它们在创造新种族关系模式和改变种族摩擦内容方面的重要性。前工业阶段和工业阶段主要表现为群体之间对经济资源的争夺，这是由于不同部分的白人通过形形色色的政治、司法和社会歧视手段，竭力公开地制造和巩固他们种族的经济支配地位（从前工业时期对黑人的剥削到工业时期消

除黑人在就业方面的竞争力)；在现代工业时期，基础经济和政治的变迁使经济阶级地位在决定黑人的职业机会方面比起种族显得更为重要。最后，我概要地指出了种族规范或信仰制度的重要性，尤其是在前工业时期和工业时期它们与种族和阶级冲突的一般问题相关联时更是如此。

美国种族关系已从经济种族压迫的形式过

b

渡到缺少特权黑人的阶级屈从的形式。我的这个观点并不是说种族冲突已经消失或甚至已经极大减少。相反，这些冲突的阵地已经从经济部门转移到社会政治秩序。因此，这些冲突不像存在明显种族经济压迫的前两个时期那样，在决

定美国黑人生活机会方面已不起很大的作用。

(梁茂春暨南大学管理学院)

迁释：

1■参见 William J. Wilson, Pothier, /facism **Privilege : Race Relations in Theoretical and Socio -historical Perspectives** (New York: The Free Press, 1973)。

Z在马克思的术语中，“上层建筑”指的是信仰、规范、意识形态和非经济制度的安排。

3•不过，并不是所有强调经济阶级在解释种族关系中的重要性的理论家都简单地将种族问题归类于上层建筑范畴。马克思主义学者Mi-chael Burawoy 和 Exigence Genoverse 认识到经

济阶级结构和上层建筑一些方面（信仰体系、政治制度等等）之间是相互影响的，这个见解我也赞同，并在本章的后几部分中得到了较充分的发挥。参见Eugence D* Genoverse, **Roll, Jordan, Roll: The World the Slaves Made** (New York: Pantheon, 1974);著者同上, //i **Red and Black : Marxian Explorations in Southern and Afro - American History** (New York : Vantage Press, 1971) ; and Michael Burawoy, “Race,

Class, and Colonialism, ^M ***Social and Economic*** 23 (1974) : 521 -550。

4, Oliver C. Cox, ***Caste[^] Class and Race: A Study in Social Dynamics*** (Garden City, New York -Doubleday, 1948) ; Paul A. Baran and Paul M. Sweezy, ***Monopoly Capital: An Essay on the American Economic and Social Order*** (Harmondsworth; Penguin, 1966); Michael Reich, ^u“The Economics of Racism, ” in ***Problems in Political Economy***, ed. David M. Gordon (Lexington, Mass. : Heath 1971); and M. Nikolinakos,

^u Notes on an Economic Theory of Racism ? ***Race: A Journal of Race and Group Relations*** 14 (1973) : 365 -381。

5. Edna Bonacich ^ A Theory of Ethnic Antagonism ; The Split Labor Market,^M ***American Sociological Review*** 37 (October 1972) : 547 - 559; 著者同上, “ Abolition, The Extension of Slavery and the Position of Free Blacks : A Study of Split Labor Markets in the United States***American Journal of Sociology*** (1975) : 601 -628.

6. 关于其他例子和马克思对种族少量的解释,

请参见 Eugene D. Genoverse, ***Economy of Slavery: Studies in the Economy and Society of the Slave South*** (New York ; Pantheon, 1966);著者同上, 77i« IFor/d :

Two Essays in Interpretation (New York: Pantheon, 1966);著者同上, Jn O7wf 税ocfc; ***Roll, Jordan f Roll*** ; Burawoy, ^u Race, Class, and Colonialism, ’。

7. 在马克思的术语里, “剥削”指的是工人得到 的工资与他们产出的价值之间的差值。因此, 差值的大小决定剥削的程度。

8* Bonacich, “A Theory of Ethnic Antagonism”, 第 557 页。

9•同上, 第549页。

10,同上, 第553页。

11•同上，第549页。

12•同上，第555页。

13•同上，第556页。

14* Neil J. Smelser, ***Karl Marx on Society and Social Change*** (Chicago : University of Chicago Press, 1974), p. xiv。根据 Smelser 的观点，

马克思使用“生产力”和“生产关系”这些概念来建构“生产方式”。不过，在马克思的著作中，生产方式常常只是作为“生产力”的对应词来加以讨论的。为避免混淆，我选择了“生产制度”这个词来表示生产力与生产方式之间的相互关系。

15. Pierre L van den Berghe, ***Race and Racism: A Comparative Perspective*** (New York : John Wiley

and Sons, 1967), 第 26 页。

16•参见如 Genoverse, /?O//, Jorc/cm, /?o//。

17. 这是这种产生于南北战争前南部城市的模式的一个例外，在那里未拥有奴隶的白人在推动城市隔离方面起了主要的作用。不过，由于绝大多数人口居住在农村地区，南北战争前南部城

市的种族关系根本不能代表这一地区的情况。

18. van den Berghe, /?oce aW /?acwm, 第 27 瓦。

19. Marvin Harris, ***Patterns of Race in the Americas*** (New York: Walker, 1964), 第 96 页。

20. 同上，第96页。

21. van den Berghe, arwi 第 28 瓦。

22. Nathan Glazer, “Blacks and Ethnic Groups: The Difference, and the Political Difference It Makes, ” ***in Key Issues in the Afro - American Experience*** ? ed* Nathan L Huggins, Martin Kil-

son, and Daniel M. Fox (New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1971), 2: 209。

23. E. Franklin Frazier, *Black Bourgeoisie* (New

York: The Free Press, 1957)。也请参见 Nathan Hare, *SZctcfc 4叹/○* - (New York:

Collier, 1965) ○

24. 族群在总体上的这种发展的理论涵义, Milton Gordon已通过“ethclass”这一概念作了 i寸论。参见 Milton M. Gordon, in

心/e(New York:Oxford University Press, 1964) 。

25. 参见 William Julius Wilson, 77ie 叹没君■ *nifwance of Race: Blacks and Changing American Institutions* (Chicago and London ; University of Chicago Press, 1978) ○

Chales Hirschman and C. Matthew Snipp

美国梦: 1970 -1990年美国种族与族群 的社会经济不平等

美国是一个移民国家,但并不是所有的移民群体都得到相同的接纳,获得相同的机会,或受到美国社会相同的影响。美国人的理想和 文化价值观很大程度上是由移民开拓者的盎格 鲁传统塑造而成的。在这个国家的大部分历史 中,那些理想仍然制约着接踵而来的后来者的 美国经历。就像对美国印第安人和非洲奴隶的 期望一样,人们期望数以百万计的新移民都被

4

美国社会同化,遵从盎格鲁美国人的理想和价 值观。他们同样被期望尽快抛弃他们自己的族 群传统。经济上的激励,包括对他们自己和子 女向上流动的期望,促使移民们接受和适应文 化的变迁。

尽管19世纪末20世纪初有大量的移民涌入 美国,但在整个20世纪头60

年间，人们仍一直 将美国社会想象成英语社会的扩展。当接近20 世纪末，我们展望美国社会的未来时，这个世纪 上半叶的模式——以文化上的遵从换取向上流 动机会的这种美国梦似乎已经过时了。新移民 放弃自己的文化、语言和传统，看来面临的社会 压力更少了。事实上，不同的群体身份，包括种 族、族群和性别，现在都已成为提出政治权力和 政治参与要求的工具。其他群体，诸如美国印第 安人，也意识到了这种政治角色的手段，于是一 致努力维护他们族群祖先（ethnic ancestry)的

重要地位。许多传统主义者将这些趋势看做是 分裂势力，而其他人却强调文化的多样性正是 当代美国社会的特征。

在20世纪末对美国梦的状况作出评价是很 重要的——通过评价标示出我们已经走过的路 程，并展望未来的发展方向。本章我们将分析 美国主要种族和族群之间社会和经济不平等的 模式与趋势。我们对1970至1990年间七个主 要种族和族群男性的职业和收入获得的情况进 行了追踪。假定在之前十年是美国政府的政治 活跃时期，那么1970至1990年则是美国历史 上非常重要的时期。在60年代，联邦和地方政 府颁布了公民权法律，制订了肯定行动计划， 并完善了平等就业计划。美国历史上公共政策 首次禁止歧视外貌、信仰和行为上与盎格鲁标 准不一致的美国人。按照目前的主流观点，让 我们回顾历史，去看看那些在历史上曾经被排 除于经济主流之外的群体是否已经在地位上得 到了提高。

我们发现，在1970至1990年这20年里， 种族和族群的社会经济不平等确实已经减少。不 过，除日裔美国人外，少数民族人口与多数民族 人口之间的社会经济差距仍然存在。1989年， 非洲裔、拉丁裔和美国印第 安人与主流人群的男 性工作者在年收入上的差距仍然维持在1_美 元左右——仅仅比1969年的差距有轻微的减 少.....

美国社会的不平等

不平等的持续存在是与“同化”的思想相 联系的。社会学中有关分层的文 献（尤其是有关地位获得的研究）传统上都 将经济差距的减少作为社会经济同化的一个 重要尺度（Hkschman, 1983)。例如，最近 从“社会总调查” (the General Social Survey) 得到的资源显示，尽

管黑人/白人差异的重要性已下降，但其差异仍然是存在的（Grusky and DiPrete, 1990）。在教

育、收入、职业地位或其他经济状况衡量尺度方面黑人与白人之间的差异状况表明，社会经济的同化并没有发生。

多年以来，同化的思想招致了一阵批评。有些批评曾提前出现，甚至比同化理论的发展还要早。卡伦（Horace Kallen, 1924）认为移民应

该放弃他们的文化和身份，以此作为进入美国社会的条件。20世纪60年代的批评家认为族群性在绝大多数需要文化适应的群体的生活中发

挥了核心作用（Wazerand Moynihan, 1970）。对

于美国社会的许多群体而言，族群性很大程度上是一个象征性的建构，对他们的生活影响相对很小（Gans, 1979; Waters, 1990）。比如，

阿尔帕（Alba, 1985）曾写过有关意大利裔美国人“族群性的没落时代”这样的文章。最近，族群复苏的现象挑战了同化之不可避免的观点。族群意识出现了明显的复兴，这种复兴甚至出现在具有曾被认为注定要灭绝的文化身份的群体当中，如美国的印第安人（Cornell, 1988; Nagel, 1996）○

为什么族群性似乎与某些群体有关联，而不与其他群体有关联？高顿（Gordon）的理论认为偏见和歧视正是其关键所在。只要“看门人”继续限制少数民族成员与邻居接近、与主要群体成员交往，限制他们获取经济向上流动的机会，那么他们要全面进入美国社会，光凭文化适应是不够的。一个著名的假设是，“种族”——肤色和其他外表特征的生理差异——正是决定某些少数民族群体能够同化而另一些群体却不能同化的本质原因（Cox, 1948; Jordan,

1974）。其他研究视角则认为种族歧视（对不同“种族”的人不同对待）是依历史条件而变化的，而且美国社会具有同化不同种族群体和族群成员的潜能（Myrdal, 1944; Wilson, 1978）。

关于同化问题的不同方面，目前有大量经验研究，其中包括对社会经济同化的研究、学校和住房方面的隔离、族际通婚和偏见的研究（Hirschman, 1983）。社会经济同化（可通过职

业和收入的获得加以测量)被广泛地视为是从属群体结构同化的一个指标(Gordon, 1964; Lieberman, 1980)。尽管不可能对美国社会族群同化的经验研究作全面的回顾,但社会经济同化的经验研究文献中的某些重要主题确实促进和指导了我们的研究。

我们的分析对盎格鲁和其他“白种”美国人与美国印第安人、非洲裔、华裔、菲律宾裔、日裔、西班牙裔美国人进行了比较。欧洲移民和他们的后裔在整个20世纪一般均已获得了相当大的向上流动(Greeley, 1978; Lieberman,

1980)。这并不是说没有人受到偏执(bigotry)和歧视的影响。相反,这个国家长期存在着种族对抗(例如反闪米特人和反天主教的情绪;参见 Baltzell, 1964; Higham, 1970)。然而,1900

年欧洲少数民族在社会经济方面所存在的巨大

差异实际上到了20世纪60年代时已经消失(Duncan and Duncan, 1968; Neidert and Farley,

1985; Lieberman and Waters, 1988)。

与来自欧洲的移民相比较,美国印第安人、非洲裔美国人以及来自亚洲和拉丁美洲的非白人移民的生活情况并不好。美国印第安人的人数很少,他们遭受过歧视、强制隔离以及来自联邦政府要求他们同化入美国社会的强大压力。尽管有这些压力,许多(也许是绝大多数)美国印

第安人仍停留在美国主流(即大量现代城市)经济领域之外(Hoxie, 1944; Fixico, 1986; Gundlach and Roberts, 1978; Snipp, 1989; Snipp and Sandefur, 1989)。种族歧视和隔离已经成为

黑人在美国社会中取得进步的主要障碍(Duncan, 1969; Featherman and Hauser, 1976; Farley and Allen, 1987; Massey and Denton, 1993)。

西班牙和亚洲人群体成了隔离思想产生的依据,因为这两个群体的人口自1965年和1986年移民改革之后出现了爆炸性增长(Chiswick and

Sullivan, 1995)。拉美裔人口(尤其是墨西哥裔美国人)是一个历史较

长而稳定的少数族群。在 20 世纪 60 年代和 70 年代，他们也是最大的和最快速增长的移民群体。由于拉丁美洲人的族群异质性以及他们的迁入、国内迁移环境和定居模式

千差万别，因此，很难对他们的同化做出一般性的概括（Bean and Tienda, 1987）。即便是在人数

很少的群体如古巴裔美国人当中，他们的迁入环境和同化的程度都还存在巨大的差异（Pones and

Bach, 1985）○

尽管拉美裔人口中存在很多差异，但也有一些共同的地方，如语言。不过，与拉美裔人相比较，所谓的亚裔和太平洋岛人口具有更引人注目的多样性。除了来自于同一大洲外，他们很少具有明显的相似性。许多群体数量极其少，使得我们很难获取他们社会经济特征方面的可靠资料。不过，在 20 世纪 80 年代，亚裔和太平洋岛人口却是美国人口中增长最快的部分（Barringer, Gardner and Levin, 1993）。

在同化主义者对种族和族群不平等的探讨中，亚洲人尤其是日裔和华裔是一个异常的例子。无论歧视和迫害的历史有多长，日裔和华裔美国人实际上比白人获得了“更好的”社会和经济生活。这些成功只有一部分与他们较高的教育水平和聚居城市的因素有关（Hirschman and Wong, 1984; Nee and Sanders, 1985）。将亚裔人的成功归于其工作努力和机智的一些观察者把他们描绘成“模范少数民族”。但是，亚裔中各个群体成功同化的事实材料却是相互混淆的。最近一些亚洲移民，尤其是那些在越南战争后被迫逃离的越南人则遭受了更艰难的生活考验。这些不利因素是否仍将对未来产生影响？这是一个悬而未决的问题。

最后，令人信服的证据说明，非洲裔美国人、拉美裔、美国印第安人和亚裔等这些群体之间在社会经济方面存在着日益明显的差异。例如，研究表明在最近几年，一部分非洲裔美国人已经获得了更多的机会并过上了中产阶级的生活方式，而与此同时，其他居住在城市内城少数

民族聚居区的非洲裔美国人的生活条件仍很落后（Landry, 1987; Wilsion, 1987; Farley and

Allen, 1987)。少数民族群体人口之间社会经济不平等状况的日益恶化，已经成为一个严酷的问题（但我们后面的分析中并没有直接涉及到这方面）。

在这项研究中，我们分析了群体之间的社会经济差异，并判断究竟有多大的族际差距可以被先前的特征所“解释”。在这里，族际间的不平等指的是，每个少数族群（非洲裔美国人、美国印第安人、华裔、日裔、菲律宾裔和拉美裔）与那些非西班牙的白种人在平均的职业和收入获得方面所存在的差异（Hirschman, 1980）。

数据与方法

数据

我们的数据来源于“公用小型数据样本”(PUMS)档案中1970、1980和1990年每十年进

行一次的普查统计数据。这些数据有助于我们考察7个种族和少数族群在社会经济方面取得成就的最新趋势。人口统计数据既有优点也有缺点。大样本是其主要的优点。这些样本使我们能够研究在全国性调查中通常都很少见的较小的群体。我们的分析包括对白人、非洲裔美国人、拉美裔、日裔、华裔、菲律宾裔和美国印第安人的社会经济特征作比较。统计数据的主要缺点是缺乏能解释种族与族群不平等相对水平和趋势的背景变量。

我们将样本限制为在普查期间工作并在前一年获得明确收入的25至64岁男性。这个样本并不能全部代表这些种族人口，或代表这些族群的所有成年男性。但是理论和实践上的考虑促使我们将分析限制于这一人口的子集。

首先，妇女角色，尤其是她们对经济的参与，自1970年以来已经出现了很大的变化。性别分层的问题以一种极其复杂的方式与种族和族群分层问题缠绕在一起，对这一主题做全面研究已不属于本章所要探讨的范围。其次，年龄变动范围也受这一事实所制约：我们最感兴趣的是那些“在经济上活跃”的人。许多年龄小于25岁的人要么还在学校，要么则已经成为劳动力。年龄在65岁或以上的人很可能已经退休或准备退休。第三，我们选择正在就业的人是为了方便与有关种族和族群同

化的前期研究 做比较。这些方面的限制使我们只能得出有 关这部分人口的结论，但是其他方面的工作 也使我们相信我们对族群差异的估计将是保守的。在我们的先期研究里，我们发现这个 有限的样本（只有那些正在工作和上一年有 收入的人）已把15%处在工作年龄的白人男 性和25%黑人男性排除在外（Hirschman and Wong, 1984, 589）。如果我们将这些非就业 人口包括在内，那么下面所陈述的族群差异 十有八九会更大。

我们集中研究了在经济生活两个指标上的 族群差异：职业和收入获得、1970至1990年 这两个指标的变化。我们评估了包含年龄、教育、居住、移民身份和其他一些协变量在内的一 系列回归模型。表1是这些变量的完整清单 和相关描述。我们采用“邓肯社会经济指标 (SEI)”对职业地位进行测量，这个指标已经 得到更新，能反映1980年至1990年间职业地 位结构上的变化（Duncan, 1961 ; Hauser and Warren, 1997）。收入被定义为工资和薪水收入 以及从事农业或非农业的自雇性职业（self-employment）收入。我使用了消费物价指数对通 货膨胀的影响做出了调整，并以1989年美元不 变价来表示收入。

我们的许多独立变量是按惯例来测量的，如 教育，就是按接受学校教育的年数来测量的。不 过，有其他几个因素值得阐明一下。在普查中 我们根据人们对调查表“种族”问题的回答来建 立族群分类。我们增加了西班牙这一额外的类 别。1970年时，这一项包括了有西班牙姓氏 的人、出生或出身于波多黎各的人、讲西班牙 语的人。1980和1990年，西班牙裔类别则是 根据人们回答是否具有西班牙或拉丁美洲血统 来划分的。白人类别是指其余的白人，严格来 说是指非 西班牙裔白人。

我们将出生地和“5年前的居住地”这两个 变量结合起来对移民身份进行鉴别。在每十年 进行一次普查（1965、1975和1985年）的5年

前不居住在美国的、外国出生的人被设定为 新移民。居住地是根据地区、州和大都市地E 资料

表1人口统计与社会经济特征：定义与测量

自报种族身份。西班牙裔是自我识别的，在 1980年和1990年的普查中作为 族群 单独的一项，在1970年的普查中则采用了 混合的识别方法。白人指的是非西

班牙白人；西班牙黑人编码为黑人。

年龄 上一个生日的年龄：25 -34; 35 -44; 45 -64。

出生地/在美居住根据出生国家和5年前居住地混合测量。编码为本地出生；外国出生，5年 时间长短 前居住在美国；美国出生，5年前不在美国居住。

居住地

上学年数

职业社会 经济指标

部门

上一年的 工作周数

1970、1980和1990年4月1日居住的州或地E。编码为加州、纽约、夏威夷、南部大都市地区、南部非大都市地区、美国其他大都市地区、美国其他 非大都市地区。

接受正规学校教育的年数。编码为0-8、9-11、12、13-15、16或以上。邓肯社会经济指标（SEI）1980、1990年更新。

按劳动者阶级和产业分类划分的混合变量。编码为自雇性职业（self-employed），政府雇用，从事零售贸易的非自雇性职业，其他边缘的非自雇性职业、非政府雇用职业、非零售贸易职业，其他核心的非自雇性职业、非政府雇用职业。

1969、1979和1989年工作的周数。编码为50周以下、51周或以上

上一周工作小时 普查（4月1日）前一周工作的小时数。编码为40小时以下、40小时或以上。

工资、薪水以及从事农业、非农业的自雇就业总收入。每一样本中不包括收入为0或负数的人。

建立的分类法进行划分的。赫希曼和沃尔夫 出Hirschman and Wong,

1984)以前曾使用这种编码方式,以鉴别族群聚居的地理方位以及存在较多或较少经济机会的地区的地理方位。

经济部门变量将那些自谋职业的人划为一类——自谋职业是移民普遍采用的经济适应手段——同时,也将那些从事零售贸易业(低工资的部门)的人划为一类。剩余部分则是根据一种广泛使用的核心和边缘产业分类法进行划

分的(Tolbert, Horan and Beck, 1980)。人们公

认这些对剩余部分和部门的测量只能得出粗糙、近似的数据,但我们认为它们反映了美国分层体系中的机会获得方面的差异。

任何经验分析都需要有建立在数据和测量的质量基础上的折衷方案。我们知道西班牙裔的类别包含了大量的族群传统,但是这三次普查测量方法的不一致以及某些特定群体人口数量过小,都不允许对人口数据进行细分(disaggregation)。一个同样棘手的问题是,很难将移民和族群的影响分离开来^西班牙裔和亚洲人的主要部分是外国出生的,而几乎所有黑人、美国印第安人和白人的绝大部分都是本地出生的。一种解决办法就是将我们的分析限定于本地出生的少数族群人口,但是这样做却会把某些少数族群的较大一部分(有时是绝大部分)排除在外。

分析的策略

在表2中我们提供了描述性的数据。表3和表4中的因素将少数族群的经济生活状况模式化,并评估了族群的三组效应: 0)总效应(gross); (2)总体效应(total); (3)直接的或间接的效应。“总效应”(the gross effect)是指

白人和少数族群间的族群不平等水平,以邓肯的SEI分数(points)或1990年美元计算。“总

效应”是指年龄和出生地的族群不平等净值水平。其他效应则来源于对族群因素对(地位和收入)获得的总效应的详细分解。“直接效应”测量的是在排除剩余协变量(例如居住、教育和产业部门)的影响后,族群在职业获得和收入方面的不平等水平。“间接效应”则是指模型中的协变量调整后族群因素对职业获得和收入的影响。我们计算间接效

应的办法是，评估连续

回归（successive regression）方程式，并在上一L

个方程式中，用无介入变量的族群的共变系数 减去有介入变量的族群的共变系数（Alwin and

Hauser, 1979）。

结果：社会经济获得的族群差异 表2列出了 1970、1980和1990年每一个

群体社会经济指标（SEI）、收入的均值和标准差。¹日裔和华裔的社会经济指标超过了白人样本的指标和收入。另一方面，西班牙裔、美国印第安人的收入和职业地位都大大低于白人的收入和职业地位，菲律宾裔的收入和职业地位也在较小程度上低于白人的收入和职业地位。

其结果是相当稳定的。各群体在社会经济指标和收入上的排名，实际上从1970年到1990年都没有变化。从1970年到1990年所有群体的平均社会经济指标都出现了增长。大多数群体的得分从4分到6分，而日裔工人获得9分。在收入等级方面很少有净变化。不过，收入模式比职业地位模式更复杂。以美元不变价计，1970年至1990年白人在收入上停滞不前。另一方面，黑人从1970年以来每个十年中都获得了较好的收益。日裔工人也是如此。其他群体在某一个十年中也获得了较好的收益，而在另一个十年中则收益下降。这种不稳定性也许是由迁移、种族身份变化（如美国印第安人的例子），或收入数据方面的记录错误等混合误差（compositional differences）引起的。

族群分层的模型，1970-1990年

表2的表格中列出了美国社会少数族群地位的状况（以及地位的变化）。由于没有考虑到族群关系方面的情况，这些表格并没有将教育、居住地或其他可能影响社会经济获得的特征考虑在内。例如，某些族群可能会有较高的收入，这是因为某些族群更多地集中于高收入的城市劳工市场，而不是因为他们从工作中得到不同的报偿。我们利用回归分析对族群职业和收入获得产生的影响因素进行了分解。

表2按族群的25到64岁男性的社会经济获得指标（1970、1980和1990年）

SEI均值 年收人均值* N

[illegible]

[illegible]

[illegible]

华裔	118	119	115	6.4	7,3	6.0	92	89	90	-\$2*9	-\$3.9	— \$3.5
菲律宾裔	92	99	95	-2-8	- 0.3	-1,9	71	86	90	-\$ 10. 1	-\$4.8	-\$6. 6
西班牙裔	78	75	82	-7.9	-9,7	-7.4	78	67	73	-\$7,8	— \$11.5	-\$9.8

Am.Ind =美国印第安人;SEI =社会经济指标。

*调整为**1989**年美元不变价。

资料来源:美国人口普查局, **1970、1980、1990**年人口普查公用小型样本 (PUMS)资料。

职位获得

表3中的共变系数显示了 1970、1980和 1990年族群对职位的社会经济指标总效应、总 体效应、直接的和间接的效应。第一组列出了每一少数族群与白人男性相比的总差异 (g¹⁰% difference)。尽管总体上平均职业地位有所上升 (情况列于表2), 但这里我们还能看到20年来 族群间不平等状况极少出现变化。1970年男性 黑人就业的SEI均值比白人男子的低13个点,

表3族群因素对25到64岁男性劳动力职位获得的影响[1970、1980和1990年)

		黑人	美国印第安人	日裔	华裔	菲律宾裔
总效应	1970	-13	-926	-3	- 8	

	1980	-11	-8	5	7	0
	1990	-10	-9	7	6	-2
总体效应	1970	- 13	-10	2	5	-4
	1980	-11	- 8	6	8	0
	1990	-10	-9	8	7	- 1
间接效应（通过下列因素产生）：						
居住	1970	0	-1	-2	- 1	-3
	1980	1	- 1	-3	-1	-2
	1990	0	-1		-4	-5
上学年数	1970	-7	-6	6	5	2
	1980	- 6	-4	7	6	5
	1990	- 5	-5	10	7	7
部门	1970	1	0	0	0	0

	1980	0	0	0	0	0
	1990	0	0	0	0	0
直接效应	1970	-1	-3	-2	1	-3
	1980	-6	-3	2	3	-3
	1990	-5	-3	4	4	-3

西班牙裔

SEI =社会经济指标。

0

-1 -9 -10

-6

5

0

0

0

-2

-2

1990年低10个点。美国印第安人和西班牙裔的情况与黑人的相似，尽管他们的SEI指标分别比黑人的高2至3个点，与白人男子的指标更接近一些。所有这三个身份明确的少数民族群体均比白人男子的职业地位低很多。相反，在业的男性亚裔美国人的平均职业水平均与白人的一样或更好。1990年菲律宾裔男子的职业地位稍稍比白人的低，而与此同时，男性华裔和日裔美国人职业地位均比男性白人高。

第二组列出了族群在年龄和移民身份因素净效应的差异。总体效应与总效应几乎是完全一样的。由于在移民人口存在明显的族群差异（亚裔和西班牙裔更可能为外国出生），人们会得出这样结论，即认为移民很少有职业上的

障碍。

第三组列出了在居住、上学情况和产业部门等因素的间接效应情况（族群差异是间接产生的）。参数估计依赖于连续方程式中变量的进入顺序。尽管这些变量的暂时顺序无法明确地指定，但我们通过以连续和累加顺序将每一个变量加入的方法，对三个方程式进行了评估。首先，当前的居住场所被加入包含有族群、年龄和移民身份等独立变量的模型中。接下来，对上学年数和部门等变量进行相同的操作——将变量加入前一个方程式中，检验族群共变系数的变化。最后一个方程式说明的是，在继续考虑以上所有这些因素的情况后族群因素的“直接效应”情况。

作为影响族群的职业获得的优势/劣势的中

介因素（mediator），当前的居住场所的作用是不确定的。美国印第安人稍稍处于劣势的地位，因为他们生活在SEI平均指标较低的地区。当前居住场所对黑人-白人职业获得差异的影响是微不足道的。居住场所对亚裔美国人而言似乎是较严重的阻碍因素，尤其是在1990年更是如此。如果1990年菲律宾裔、华裔美国人与全国人口的居住分布相同的话，那么他们的职业平均SEI指标将会提高4到6个点。

教育构成对我们样本中的6个少数民族群的影响有很大的不同。对于三个处于劣势的少数民族（黑人、美国印第安人和西班牙裔）而言，缺乏教育是他们职业获得水平较低的一个最主要原因。与教育相关的劣势职业地位的绝对水平是4至7个SEI指标点，占1990年这些族群的总体SEI指标的大约一半甚至更多。

相比之下，亚裔美国人的教育水平比全国的平均水平高，而其他因素相同，这些都有力促进了他们的职业获得。确实，由于亚裔美国人的教育水平超过了全国平均水平，他们的职业的优势地位在这20年里已获得了很大的提高。1990年，华裔和菲律宾裔美国人在教育的SEI指标方面有7个点的优势，而日裔美国人则有10个点的优势。

尽管在社会学文献中学者们对“部门”或产业因素表示了极大的关注，但是对于在这里列出的三个时期的所有少数族群而言，这个变量在调节族群的职业获得方面并没有发挥作用。

表3的最后一组列出了当方程式包含了普查资料中的所有相关变量之后，族群因素对职位获得的影响情况。共变系数有一定的水平，至少与职位获得总差异（或总体差异）相关。1990年，在所有变量保持不变的情况下，就业的黑人男子的平均职业SEI指标比白人的低5个点；美国印第安人和菲律宾裔美国人低3个点；西班牙裔美国人低1个点。日裔和华裔美国人的情况相似，都比白人的SEI指标高4个点。

一些人将净效应和直接效应当作测量族群歧视的指标，但我们只能说，这种关系是不能解释的。歧视（例如，某些劳动力市场内部积极的、或消极的偏好）会起作用，但是其他未测量的因素，包括家庭背景和社会网络，也会导致某些差异的产生。而且，歧视也会间接通过中介变量起作用（例如，在对城市内城或保留学校的资金供应方面，资金供应状况会影响教育的数量和质量）。

收入获得

表4列出了各族群在收入获得方面的可供比较的数据。从1970年至1990年的20年，是美

国经济中工资增长停滞和不平等加剧的时期 (Karoly, 1993; Levy, 1995)。劳动者的经济状

况是如何通过不同子群体中存在的工资差异表

现出来的？表4中第一组显示，男性收入的族群

差异在同一时期并没有出现变化。黑人/白人的



差异实际上下降了一些（从1969年的14700美元下降为1979年的12²00美元），到了1989年则为12400美元。美国印第安人的收入在这几个

时期都有波动，但他们与白人收入的相对差距从1969年的13000美元上升到了1979年的14⁴000

美元。与其他所有少数族群不同，日裔男性的收入在1969赶上了白人，并于1989年超过了白人（7000美元）。华裔、菲律宾裔和西班牙裔男性的收入在1969年比白人的低，1989年也是如此，1979年收入差距达到了最高峰。

表4中的第二组显示，当年龄构成和移民身份保持不变时，族群因素对收入的总体效应。总的说来，族群的优势和劣势与总效应相似。黑人 和美国印第安人处于最不利的地位——大约比白

表4族群因素对25到64岁男性劳动力收入获得的影响（1969、1979和1989年）

总效应	1969	-\$ 14691	—\$12965
	1979	-\$ 12216	— \$9351
	1989	-\$ 12351	—\$14012
总体效应	1969	— \$14664	-\$ 12772
	1979	-\$11934	-\$9017
	1989	-靠12062	-\$ 13326

间接效应（通过下列因素产生1			
居住	1969	-\$115	-S 1307
	1979	— S67	-S488
	1989	-S465	—S843
上学年数	1969	—S 4084	-\$ 3476
	1979	— \$3360	—S 2571
	1989	-\$ 3276	-S 3777
部门	1969	- \$1000	-S1118
•	1979	—^ 1081	- \$849
	1989	^ \$ 1355	- S912
职业	1969	-\$ 2023	—\$ 1030
	1979	-\$ 1638	— \$835

	1989	-\$1635	~ S992
工作周数	1969	-\$980	-S1118
和小时数	1979	-\$ 1353	- S 1344
	1989	-S 1618	-S 2011
直接影响	1969	—\$9036	-\$ 5793
	1979	-S 6342	— \$8183
	1989	— \$3713	—S 4791

Kk~ia印第安人~菲i宾裔~miFw

-\$301	-\$ 2885	-\$ 10083	— \$ 7820
\$1930	-S 3852	~\$4815	—S 11481
\$7227	-\$ 3507	—\$6578	—S 9763
\$547	-S 1858	* \$ 8232	-\$7398
S2524	-\$ 2582	— \$ 3339	-\$ 10665

\$7634	-\$ 3502	—\$7138	-\$ 9329
--------	----------	---------	----------

\$2466 \$ 1682 \$2017 - \$ 1307

[1](#)

Herbie是迪斯尼电影系列中的一辆车的名字， 即常说的“金龟车、但在本文中，Herbie也是一个人 的名字。——译注

\$162 — S594 - \$ 1114 — \$747

^ \$ 2723 - S 10151 - \$ 7329 - \$8506

\$5951 - \$ 10055 - S 8183 — S 6051

S3484 — S 5887 - \$5313 — \$3543

人男子的平均收入低12000美元到13000美元。1989年西班牙裔的收入状况要好一些，与白人男子的收入差距是9300美元左右。接着是菲律宾裔和华裔，分别比白人男子的收入低约7100美元和3500美元。1989年日裔美国人比白人男子的平均收入高约7600美元。

在第三组里，我们分解了每个族群对收入（实际上是少数民族与白人的收入差距）的总体

效应。居住场所对亚裔美国人的影响是难以预测的。1969年，日裔、华裔和菲律宾裔在夏威夷和加利福尼亚地理意义上的聚居是经济上显著的有利因素——与白人相比，收入大约高出1700到2500美元。到1989年，这些地理位置却

成了不利因素，由于亚洲人聚居于这些地区，他们的收入比白人的低了2500到3900美元左右。地理上的分布对黑人、美国印第安人和西班牙裔而言，是个较小的不利因素，他们的收入比白人的低700美元左右。

与对职业获得的影响一样，教育因素也是一个对族群收入的差异产生间接效应的、极其重要的变量。1989年，黑人、美国印第安人、西班牙裔男性与白人男性之间有25%到33%的经济差距，可以被这些少数民族群体较低的教育水平所解释；这种收入的差距大约是3500美元左右。相比之下，日裔、华裔和菲律宾裔较高的教育水平（相对于白人男性）正是他们获得较高收入（菲律宾裔、华裔、日裔男性的收入分别高于白人男性的收入4700美元、5100美元、6800美元）。

在所有的背景变量，包括教育因素的变量不变的情况下，我们发现，少数民族的收入在职业和产业部门因素的影响下，通常比白人男子的收入低很多。职业和产业部门两项因素对族群收入的间接效应的总和

大约是：黑人男性 3000美元，美国印第安人男性2000美元，西班牙裔男性1000美元。对菲律宾裔男性的工作归类发现，他们与美国印第安人男子相比处于劣势地位。另一方面，华裔和日裔能找到相对好的职业。不过，所有的群体，除了日本男子之外都存在每周工作小时和每年工作周数不足的问题，从而阻碍了与白人男性的收入差距的缩短。对于黑人和美国印第安人男性而言，失业和不充分就业的问题使他们比白人男性少挣了约2000美元。而这个问题对其他群体的不利影响小一些，他们大约比白人男子少挣600至1100美元

左右。

表4最后一组列出了当控制了包含于前一个模型中的所有协变量 (covariates)之后，族群因素对收入获得的直接效应。直接效应对收入获得的作用是巨大的■。1969年，所有的少数民族群（除日裔之外）都比白人男性低5000至1_美元。当然，在这20年里还是出现了一些变化，主要是缩小了与白人的收入差距。不过，到1989年，所有的少数民族群体（日裔除外）仍然与白人的收入存在很大的差距——比白人的收入低3500至5900美元左右。

我们没有考虑剩余净效应 (the residual net effect)的原因，是因为重视族群不平等的总量和模式会更有启发意义。族群间有三种收入不平等的“模式”。这些少数民族群体相对白人而言，处于收入十分不平等的地位（大约每年比白人少1_美元），而且长期以来这种状况很少改变。这种收入差距，大约有25%到33%归因于较低的教育水平，但是其余则归因于劳动力市场因素的差异•。职业、产业、工作的周数和小时数以及其他未测量的因素。第二种类型或模式可举华裔和菲律宾裔为例。这两个族群的收入与白人的差距大约是黑人、西班牙裔和美国印第安人与白人差距的一半。华裔和菲律宾裔处于劣势地位归因于当前的居住状况、劳动力市场中的职位和其他未测量因素。他们的潜在劣势地位因其较高教育水平而得以改善。事实上，正是在教育上相对于白人的优势，使他们获得了比白人多 (其他所有条件相同) 5000美元的收益。没有这种教育因素的“促进”，他们的经济状况就很可能与黑人、美国印第安人和西班牙裔的相似。最后一种模式，也就是第三个模式，可举日裔为例。在1979年和1989年，日裔的收入比白人高。在很大程度上，这应归因于他们较高的受教育程度。

结论

20世纪90年代人们对逆向歧视的讨论很多，这就是关于因少数民族获得优先权而使一些白人无法找到工作或获得提升的问题。这些有关

逆向歧视的认识与本章中的研究结果似乎大相径庭，这些结果均显示，从1970到1990年这20年间男性劳工的种族和族群分层只出现了轻微的变化。

不过，我们也已说明，种族和族群不平等的模式是复杂的。首先在职业获得方面，黑人、美国印第安人和西班牙裔职业的SEI指标要比白人低10个点，亚裔美国男性在职业地位上与白人男性一样或更高。

对于落后于白人的族群而言，“问题”主要是出在教育上的缺陷（educational deficits）。如

果黑人、美国印第安人、西班牙裔男性的受教育程度与白人相同，那么这里的分析结果就会显示，他们的职业地位将会处于轻微的劣势地位。这样一来，虽然与白人在SEI指标的差距只减少了5个点，但是却将使黑人在职业获得上的障碍减少了一半的阻力。亚裔美国人获得较高职业地位的原因就是他们有较高的教育程度。如果亚裔美国男性的教育程度与白人男性一样，那么族群的职业差异就会比较小。

让我们把话题转到收入差异的问题上。收入的不平等是美国种族和族群更大的问题。所有的少数族群——除了日裔之外——均比白人的收入少。黑人、美国印第安人和西班牙裔的经济收入与白人的差距很大——在我们开展的研究的这段时间里比白人男性劳动者少美元/人一。这种情况很少有改善的迹象。华裔和菲律宾裔男性也同样落后于白人，只是差距小一

些而已。

这些结果——20世纪末美国种族和族群差异的持久存在——对于种族、族群先赋因素 (ascribed factors) 在美国分层体系中的影响作用

正不断减弱的传统理论提出了挑战.....然而，90年代后五年的经济以就业机会不断增多为特点，创下了失业率历史最低的记录。这个因素是否可使七八十年代所记载的那种持续存在的种族和族群不平等得以减少？也许会。由于劳动力市场竞争激烈，雇主们要在劳动者中制造令人反感的区别就要付出更大的代价。但是七八十年代期间，种族和

族群不平等状况的缓慢变化却表明，种族不平等已经深深嵌入美国的社会结构中。

(李国武中央财经大学社会学系)

本文作者衷心感谢威斯康星大学的Vilas Trust对本文第二作者提供的支持，以及对本文的数据进行处理和分析的过程中提供的很大帮助。本文所引用的一些数据来自于相同作者的未发

^ ^ ^ ^ Assimilation in American Society : Occupational Achievement and Earning for Ethnic Minorities in the United States, 1970 to 1990”。

i.为陈述描述性统计资料,我们选择了公用资料 中白人和黑人的代表性样本，并采用了有关美国印第安人和亚裔美国人等人口较少族群的所有 PUMS观察资料。

Melvin L Oliver and Thomas M* Shapiro

黑人财富/白人财富：一个研究种族不平等的新视角

每年都有两本受公众高度关注的报告引起美国人的兴趣。其中一本罗列了每年度收入最高者。可以断定，它们包括了富有魅力和知名度的娱乐界、运动界和商业界人士。过去十年所公布的名单中包括了许多来自非洲的美国黑人：音乐艺术家像迈克尔·杰克逊、娱乐明星像卡斯比 (Bill Cosby)和温福莱 (Oprah Winfrey)，

以及运动员，如迈克尔·乔丹和约翰逊。在最近几年这个最高排行榜的“前十名”中有一半之多是美国黑人。

与之相对，另一本收集了最富的美国人。它关注的不是收入而是财富。¹这个排行包括那些其财产——或者对金钱资源的支配使他们处于美国经济等级顶端的人。尽管这个群体通常比最高收入者排行人数多十倍，但它包括的美国黑人却微乎其微。这两个排行榜的测量对21世纪前夕的美国黑人群体的生活状况提供了两个不同的感知状况。位于高收入排行中的大量黑人对黑人在美国社会已经取得的经济进步产生乐观的观点。与之相对，在福布斯排行中几乎没有黑人，这为黑人的经济进步展现了一个非常悲观的前景。

本章提出一种基于私人财富分析的研究种族不平等的视角。正是因为上面的讨论中关注点从收入到财富的转换提供了一个关于种族不平等的不同的视角，我们的分析揭示了当仅仅使用收入的角度时所看不到的种族不平衡的深层模式。这种分析通过探究物质财富怎样创造、扩大和维持，从而提供了一个关于种族不平等的新的视角。

我们分析的基础是财富与标识经济地位的其他传统指标的分析性区别，这些传统指标亦即人们在美国“功成名就”的原因所在（如表现为收入、职业、教育等）。财富是个人和家庭获得生活机会的一个特别重要的指标。收入指的是随着时间的现金流，像每小时、每周或每年的利率；财富是在特定时间获得的资产的积累。财富是人们所拥有的，而收入是人们从工作、退休或社会福利中获得的。财富意味着对家庭随着其生命周期所积累的财产以及那些代代相传的资源的支配。这些资源和财富结合在一起能创造获得任何所需要的形式——教育、商业、培训、公正、健康、安逸等等的“美好生活”。财富是一种不用于购买牛奶、鞋子和其他生活必需品的特殊形式的金钱。它更经常用于创造机会、获取所需要的生活成就和标准或者将阶级地位传给孩子。在这种意义上，对财富所必需的资源支配比收入或教育的范围更广，并且在含义和理论意味上更接近我们的经济状况和获得生活机会的传统概念。

更重要的是，财富不仅标识现在的资源，而且表示历史上留下来的物资财产。因此私人财富记录了过去通常是代代相传的结果的不平等。假定这个属性，那么在力图理解黑人的经济地位中，对财富的关注有助于我们避免要么迈向进步要么陷入失望的非此即彼的观点。通过财富来定义种族不平等革新了我们对种族不平等的特征和幅度的认识，并且革新了对它是否减弱或加强的认识。尽管最近的分析已经得出结论，当代基于阶级的因素在理解持续的种族不平等的根源中是最重要的，然而我们对财富的关注同时强调阶级和种族历史的和当代的影响。

关于阶级的争论中，最为雄辩和最有影响的主张由威尔逊（William Julius Wilson）在他1978年的《种族日益下降的重要性》

（*Seeing Race*）一书中提出，他认为过去的种族障碍比不上现在的社会阶级属性在决定美国黑人的经济生活机会中重要。尤其是与美国白人相比，教育在黑人是否获得经济成功上是关键的因素。尽管歧视和种族主义在许多领域仍起着明显作用，但在美国黑人的经济

获得上，它们比黑人是否有符合变化的经济所必需的技能和教育相比在边际上作用较小。根据这种观点，种族仅仅在受压迫的过去的延迟结果中起着重要作用。根据威尔逊在他的《真正的劣势》中的观察，种族和它的最主要的伤害发生在过去，并且他们在今天的遭遇主要是由于在经济阶梯的底层所造成的，诸如“代代相传的劣势的累积”。²

我们相信对财富的关注揭示了美国社会持续的种族不平等这一表面矛盾一个关键的维度。关注财富有助于解决经济恶化和黑人表面上进步的谜团。例如黑人财富已经增长，然而它落在白人增长的后面。财富揭示了对黑人和白人平等的一系列洞察，这种不平等挑战我们对美国种族和社会公正的认识。

我们进行分析的最重要的经验材料在于检查黑人和白人在持有财富上的差额。与通常基于传统的不平等指标分析得出的结论相比，这种关注为社会不平等描绘出一个相当不同的经验图景。我们主张的任务不是简单地显示财富揭示了“更多”的不平等这一想当然的假设——收入的x倍不是正确的方程。更重要的是，我们将表明财富在关键的方面揭示了性质上不同的不平等的模式。因此这项工作的目标是对种族在财富持有上的差异提供一个分析，财富差异揭示了种族不平等的动力机制，但这些却被收入、职业获得和教育等指标所隐藏。我们的主张是财富揭示了社会关系的一个特殊网络和一套社会环境，它们传达出一个在美国与种族有关的意义的独特体系。这个视角有助于增加我们对关于种族不平等的公共政策问题的理解；与此同时，它有助于我们在将来发展更好的政策。在陈述我们的情况时，我们没有贬低传统的指标提供的重要信息，但是我们主张通过加入后面对财富的分析，能够对社会不平等提供一个更完整、更综合和更有力的详细解释。

经济学家主张在财富上的种族差异是完全不同的阶级和人力资本状况（年龄、教育、经历、技能）、储蓄倾向和消费模式的结果。社会学研究财富力求正确定位财富产生的社会情境。因此，财富的社会学研究通过显示黑人和白人面临的独特和不同的社会环境解释了财富持有上的种族差异。一个结果是黑人和白人也经常面临不同的投资机会的结构，这个结构受到阶级和种族历史的和当代的状况的影响。我们发展了三个概念，提供了一个基于社会学的方法来理解在财富积累上的种族差异。这些概念强调这种机会结构不利于黑人，却有助于种族间大规模的财富不平等的方式。

我们的第一个概念是“政府政策的种族化”，指的是从贯穿美国历史的奴

隶制度开始政府政策如何损害了许多美国黑人积累财富的能力——并且不鼓励他们积累财富。从第一部奴役来自非洲的美国黑人的法律决定到阻止黑人进入特定职业的地方性法令，到今天的不利于财富积累的福利政府的政策，政府已经建立阻止黑人经济上自足的主要障碍。尤其是政府政策已经建构了可能获得土地、建立社区和生产财富的情境。历史地看，美国政府的政策和行动已经促成

了这一状况，家宅、土地获取、家庭所有权、退休、养老金、教育和财产积累是针对人口中的某一部分人而不是其他人。穷人——尤其是黑人

--一般来说已被排除在这些政府发起的机会

之外。这样，白人和黑人之间的特殊关系已经被编织进政府行动的结构中。现代福利政府已经使公民权利、社会组织和经济地位种族化，这种结构把黑人推向无情的贫困和附属境地。

我们的第二个关注点——“经济上的障碍”——有助于理解美国黑人中创业的相对低水平和黑人所拥有的商业的小规模。尽管黑人在历史上就已经寻找自我就业的机会，但是他们一直面临一种在开放的市场中参与商业活动、同时受到法律限制的环境，尤其是从南北战争后到20世纪中期。明显的国家和地方政策限制黑人作为自由经济行动者的权利。这些政策对黑人建立和维持成功的企业的能力有破坏性的影响。黑人被限定在特定的美国黑人市场中，而这个市场其他种族的人（如白人和其他种族的人）也能很容易地进入，但是黑人却不能开发利润丰厚、前景广阔的主流白人市场。因此黑人较少的机会发展成功的商业。当发展的商业在规模和范围上与白人的商业存在竞争时，白人会使用威胁，甚至有些情况下使用暴力的手段遏制他们的扩张或者斩草除根。主要资产和本土社区发展的缺乏在限制美国黑人财富积累能力上起着关键的作用。

我们提出的第三个概念在本质上是综合性的。包含在“种族不平等的积淀”中的观念是过去的累积性影响看起来非常强烈地将黑人固定在社会经济层级中的底部。低工资、可怜的学校教育和种族隔离的历史影响的不仅是一代或两代黑人，实际上是影响了所有的美国黑人很好地成为20世纪的中产阶级。我们的主张是，种族不平等的积淀的最好指标是财富。财富是一个捕捉作为低工资、个人和组织歧视和制度化的种族主义的历史遗产的物质层面不平等的指标。被当代美国黑人证明的

低水平的财富积累最好地显示了在美国的社会结构中黑人的经济地位。

主张黑人形成的美国分层秩序的积淀，就会认识到他们从奴隶制时期就处于等级底部的程度、克劳所谓累积和强化的影响，以及直到20世纪中叶的实际上的种族隔离。黑人遗产的代代相传将其锁定在美国社会的最低经济地位上。这种遗传的贫困和财富积累的经济不足的影响已经将“不平等”沉淀在社会结构中。因为黑人面临的投资机会与他们对物质自足的追求相矛盾，不平等的积淀发生了。与之相反，一般的白人，特别走运的白人除外，能积累财富并且利用他们可靠的财政地位将财富代代相传。通常没有指出的是，同样的社会体制有利于许多白人对私人财富的积累却无助于黑人，因此造就了在白人财富积累和黑人贫困之间的亲密关系。正如黑人有“累积的劣势”，许多白人有“累积的优势”。因为财富随着生命周期而建立并且随后传给子女，从我们的观点看，它是黑人经济福利状况的基本指标。通过对财富的关注，我们发现了黑人的社会经济地位如何来源于代代相传的劣势的社会层级化的积累。在这个意义上，我们揭露了一种种族财富税。

我们的经验分析能使我们提出和回答几个关于财富的关键问题：在20世纪的美国社会，财富是如何分配的？在20世纪80年代财富的分配发生了怎样的变化？最后，这些变化对黑人-白人不平等的含义是什么？

在80年代，富人变得更富了，而穷人和中产阶级却更落后了，为什么？里根政府的税收削减政策为中产阶级和上层阶级纳税者提供了更多的可自由支配的收入。在80年代，价值获得

急剧增长的财产是不动产，这项财产在一般美国人的财产中处于中心位置。住宅所有权构成了中产阶级持有的财产中最主要的部分，而上层阶级更通常地是以金融资产的方式持有他们的财富的较大部分。拥有一座房子是美国梦中的标记，但是对一般的美国人来说购买他们自己的房子变得越来越难，并且较少的人能做到这一点。

部分地因为住宅价值的急剧上升，在美国历史上较老的人群中最富有的一代正处于传递它的财富的过程中。在1987年和2011年之间出生的婴儿潮一代持续继承大约21亿美元。当然，如果从根本上说，并不是所有的人平均受益。所有财产的价值值的1/3将由最富有的1/(KX)人口分配，每一个继承者平均继承600万美元。这种财

.富大部分将是以财产的形式存在，正像哲学家 诺齐克（Robert Nozick）在1990年《纽约时报》

一期中所引用的格言：“触目惊心的是一份特殊的不劳而获的收益，它产生了不平等的机会。”³一位75岁退休的接受这项研究采访的住宅拥有者开尔文表达了不劳而获的继承的尴尬：

你听说过关于有一个富爸爸的孩子的 谚语吗？这个孩子整个一生一直认为他击出三垒打。但是实际上他出生在第三等级。他实际上根本没有击出三垒打，但是他将到处告诉任何人他击到了臭球并且它是三垒打。他出生在那里！

继承的财富是一种非常特殊的充满着种族阴影的金钱。在继承上的种族差异是我们要说的一个关键特征。在大多情况下，黑人没有共享对婴儿出生的奖励的分配。美国的种族主义者的遗产将他们关在大门的外边。40岁以下黑人的祖父母们和父母们在种族隔离之下辛苦工作，在那里教育和获得体面的工作和工资是受到严

格限制的。种族化的国家政策和经济上的障碍限制了他们进入二战以后的住房市场化的能力。种族隔离造成了一种极端的环境，在那里较早的一代不能建立大量甚至任何财富。由65岁以上的人操持的一般黑人家庭没有净金融资产传给他们的孩子。直到20世纪60年代末只有很少的老年美国黑人有能力储蓄很多，并且没有多少投资。没有储蓄并且没有继承意味着没有财富。

出现在对白人和黑人进行的访谈中的最一致和最强烈的共同主题是家庭财产对孩子来说扩大了选择、眼界和机会而缺乏财产限制了机会。因为父母想给他们的孩子任何他们能给予的优势，我们考虑一下平均每个美国家庭在他们的孩子身上支出财产的能力。我们发现私人财产的缺乏加强了许多美国人对他们的孩子的梦想。极端的资源短缺是以下几组人群的特征，可能对一些人来说是吃惊的。由单亲父母操持的家庭中62%是没有储蓄或其他金融资产的，或者没有高中学历的家庭的2/5缺乏必要的金融储蓄。几乎所有家庭中的1/3——所有黑人家庭中的61%——是没有金融资产的。这些统计资料致使我们关注在我们的研究中最缺乏资产的家庭——美国黑人。

我们认为，在物质资产上，白人和黑人构成了两个国度。这项工作分析的中心部分之一是指出两个中产阶级的故事，一个是白人的，一个

是黑人的。最有意义的是，黑人要求的中产阶级地位依赖于收入而不是资产。与之相反，一份财富支柱支持白人中产阶级追求中产阶级的机会和中产阶级的生活水平。打个比方，中产阶级白人赚1美元而中产阶级黑人赚75美分，但是中产阶级白人拥有1美元而黑人只拥有15美分。就大多数而言，黑人中产阶级的经济基础缺少一种像中产阶级的白人那样提供稳定和安全的支柱——财产。因为没有实质性的财富资源，所以黑

人中产阶级的地位是不稳定和脆弱的。这个分析意味着为黑人中产阶级的增加而庆贺完全是为时过早。喜忧各半，因为财富资料显示出矛盾的情形，黑人的财富已经增加，但是，与此同时，却进一步落在增加的白人财富后面。

财富的社会分配揭露了种族不平等的一个崭新的和可怕的维度。黑人在任何既定层次上获得的成就不仅要求为了较少的机会付出更大的努力，而且得到的报酬越发下降。研究拥有相同社会经济特征的黑人和白人揭示出持久和巨大的财富差异。拿教育作为一个主要的例子：我们发现最大的平等是在高等教育领域，但是即使在这里，在成就的顶峰上，拥有相同学位的白人数量上也是黑人的四倍，和财富拥有的情况一样。这个困境表明，成就和结果的联系面临可怕的断裂，而这一联系对民主社会和社会平等是根本的。

这项研究的中心问题是：为什么在黑人和白人的财富中有着如此剧烈的差异？答案并不简单地是黑人可获得报酬的人力资本禀赋较差——例如不够标准的教育、工作和技能——或者没有表现出最适合较高收入和财富的特征。我们能指明，甚至当黑人和白人表现出相同的特征——例如同等的教育和职业——在家庭资产净值和金融财产上仍然存在43143美元的巨大差异。同样，假定在平均水平上黑人家庭和白人家庭是一样的特征，在金融资产上还存在25794美元的种族差距。

在制度和社会政策中歧视的程度为巩固黑人和白人之间有巨大差距的偏见提供了一个有说服力的线索。我们可以证明，在分割的市场上基础上曲折地进入抵押和住房市场和邻里的种族价值导致了巨大的种族财富差异。银行经常在住房贷款上对符合条件的黑人比对符合条件的白人拒绝更多，居住隔离持续到20世纪90年代，并且我们发现在住房价值上的上涨幅度是有种族区别的。⁴为什么一般白人住房比一般黑人的住房以引人注目的更高的比率增值？毫无疑问，住房所有权在所积累的财产中是唯一和最重要的财富。黑人住房的较低的价值反过来

影响了黑人利用他们的住宅作为获得个人的、商业的或教育贷款的抵押品的能力。我们估计，住房领域制度化的偏见已经耗去当代黑人大约82亿美元。不平等传到下一代在美国不平等的形成中投下了另一个种族分层的阴影。并且，住房和贷款市场上的制度化的歧视延伸到未来在其他制度内的历史性歧视的影响。

将这些讨论放到关于种族和社会公正的公共政策的更大情境中的讨论，给这些讨论增加了新的维度。对财富的关注改变了我们对种族不平等的思考。对财富差异的了解越多，当前的政策就会出现越多的错误。像我们所做的那样，严肃地对待这些发现，意味着不推卸解决不平等问题的替代性的政策观念。我们可能甚至需要以新的方式思考社会正义。在某些关键的方面，我们对黑人和白人之间财富上的差异的分析形成了针对未来的行动纲领，关键的原则是将机会结构和促进开始拉近种族财富差距的财产形成的政策联系起来。

缩短种族差距意味着我们必须将政策定位在两个层次上。首先，我们需要直接致力于促成改善美国黑人情形的政策。这些政策必须提及历史上形成的劣势和已经限制黑人作为一个群体积累财富资源的能力的基于种族的当代政策。

第二，我们需要直接促进那些在社会结构底层的人的积累财产的机会，既包括被排除在财富积累过程之外的黑人，也包括这样的白人。更一般地说，我们的分析明确建议，为了重新塑造成就、报酬、社会平等和民主之间的联系，需要有力的再分配政策。这些政策一定要致力于由于那

些在财富分配的最顶端的人产生的总的的不平等。这种类型的政策是最难达成共识的，但是在创造一个更加公正的社会过程中是最重要的。

本章隐含的目标是建立一种观察种族不平等的方式，它在21世纪将作为获得种族平等的向导。种族平等不是事情的绝对或理想化的状态，因为它不能十全十美地达到。然而，因为在真实世界它是从来不能完全达到的事实，就把它驳斥为乌托邦或不可能的是完全不充分的借口。重要的是，根据理解一个国家选择适合它的特征。我们可以选择使种族不平等恶化并且冒激化的冲突和暴力的风险。美国人也可以做出不同的选择，致力于平等和尽可能缩小种族差距。

(李国武中央财经大学社会学系)

法择：

1. Harold Senecker, ^u ***The Forbes 400 : The Richest***

People in American⁹ Forbes, 1993, 18 October, pp. 110 - 113○

2. William J. Wilson, ***The Truly Disadvantaged***, Chicago : University of Chicago Press, 1987。

3. Nick Ravo, “A Windfall Nears in Inheritances from the Richer Generation,” ***New York Times***,

1990, 22 July, E4○

4. Reynold Farle and William H. Fery, [^] “Changes in the Segregation of Whites from Blacks During the 1980s: Small Steps Toward a More Integrated Society”, ***American Sociolog-***

1994, 59: 23 - 45。Douglas S. Massey and Nancy A. Denton, ***American Apartheid : Segregation and the Making of the Underclass***, Cambridge : Harvard University Press, 1993。

Herbert J. Gans

21世纪美国新种族等级的可能性

在过去十年来，大量撰写种族和民族方面著作的社会科学家已经指出，美国可能正进入一个新的种族结构状态（人11[^], 1⁹⁹○.3抑-jek, 1994; Gitlin, 1995)。如果当前的趋势继续下去，今天的多种族等级结构可能被我称之为由“非黑人”人口和“黑人”人口构成的二元或双峰的结构所取代，还有“剩余”的第三类，它们不符合或者仍然不符合基本的二元分类。¹

更重要的是，这个等级不仅仅是基于肤色或其他的可见的身体特征，而且基于不值得尊敬的和值得尊敬的种族或者说受到蔑视的和受人尊敬的种族之间的区分。²仅仅在旧的白人-非白人的二分法可能被非黑人-黑人的二分法取代的限度上这个等级是新的，但是对黑人来说，它

几乎不是新的，黑人可能一再处于等级的底部。我担心即使更多的黑人获得教育流动、获得专业的和管理的工作并且获得中产阶级的收入、财富和其他“额外津贴”，这种等级可能还会发展。当然，尤其是如果黑人在收入和财富中的分配像那些占支配地位的种族那样，并且如果种族间的通婚能够减少许多可见的身体上的特征——美国人现在根据它们来定义种族，等级也可能会结束。

二元种族等级

在后1965年移民——这一说法不尽准确——之前，美国基本上是由白种人构成的社会，只有数量有限的其他少数种族，它们主要是黑人、东方人和美洲印第安人——或者称为黑人、黄色人种和棕色人种，皮肤粉红色的人随之被称为白种人。也有少数的群体涉及大量的仍根据他们的国家或地理出身而不是语言来描绘的人，包括菲律宾裔人、墨西哥裔人和波多黎各裔人、古巴裔人等等。³

在1965年之后，当许多中美洲和拉丁美洲画家开始往外移民时，说西班牙语的群体根据语言被重新分类并被称为西班牙人。从东南亚新来的人根据出身的大陆分类并被称为亚洲人，这意味着后来的印度、巴基斯坦和斯里兰卡必须根据地区分类并被称为南亚人。

在20世纪接近尾声的时候，美国仍然由白人主导。无论如何，在二战结束后开始到达美国的移民和在他们到达之后发生的政治、文化和种族变化已经进一步使许多旧的种族分类和标签失效。它们也进入变动中，可能至少在基本的种族等级中最后会出现有意义的变换。

这些变换仍处于初期阶段，但是其中的一个变化是一部分重要的和最富裕的亚洲人和亚裔美国人地位的上升进入到“典型的少数人”，它也争取根除在它和白种人之间的许多界限。向上的社会经济流动和与白人通婚的增加可能甚至最终消除现在使它们成为一个隔离的种族的界限。因此，一个可能的未来趋势是，除了贫穷的族裔，所有人都像白种人那样被看待甚至被对待，现有的身体差异不会再负面地评判，甚至不会被注意（Newman, 1993）。像准白人那样相

同的对待可能会扩展到其他成功的流动的和通婚的移民和他们的后代中，例如菲律宾裔人和白种西班牙裔人。⁴

这些少数民族现在和亚裔人有共同之处，并且在将来可能会有更多的共同之处的是他们都是非黑人，尽管当前没有许多像亚洲人那样富裕。无论如何，到21世纪中期，因为白人也许会变成或者担心变成数量上的少数民族，他们可能想方设法结成政治和文化上的同盟。⁵他们对可能不是有意识的或深思熟虑的联盟的追求可能会加快一个新的非黑人种族类别的出现，无论它怎样以肤色或以“西班牙裔人”命名，种族上构成的种族差异将被忽视，尽管白人可能仍是占主导地位的子类。

孟在出现的二元等级中的较低的部分可能由黑人构成，他们包括来自非洲的美国人，加勒比海人和其他的黑人，黑肤色的人或西班牙黑人，本土的美洲人和任何其他的人或拥有可见的身体上的特征和行为模式，实际的或想象的使人想起是黑人的非黑人。这些人中许多也很贫穷，并且如果白人和其他的非黑人继续将美国的麻烦归罪为低地位者，新的黑人将被视为不值得尊敬的种族。

实际上，阶级在界限变化中仍起着和种族几乎一样大的作用，但是有一些重要的例外。例如，如果大量的非常穷的白人在21世纪仍然被当成今天“白人中的废物”的等价物，他们可能将被认为比同样贫穷的黑人更不值得尊敬，只是因为他们是白人。⁶

而且，至少在今天，阶级的局限被富裕的和其他高地位的黑人持续遭受的污蔑所确证，他们遭受着一些与贫穷的黑人相同的污蔑（Feagin

and Sykes, 1994）。⁷当然，尽管白人不知道，工人阶级的中等收入者也是这样的，他们在美国构成了黑人的大多数。“黑”或类似黑人生理特征的高度可见性维持着对白人来说是不可见的阶级地位，以致非常富裕的黑人被怀疑有犯罪或病态的行为，而这实际上仅仅存在于非常贫穷的少数黑人中。

尽管在南北战争后持续了接近150年的白人对黑人的憎恨和恐惧，但是包含其他种族的种族分类系统已经变得更加灵活。当第一批爱尔兰移民来到纽约，他们是那样的贫穷以致被盎格鲁-萨克森白人视为黑色时爱尔兰人，并且经常遭到黑人式的对待。尽管如此，爱尔兰人没用多久就将他们和黑人区别开来，并且更重要的是，被城市中的盎格鲁-萨克森区别开来。一代以后，爱尔兰人是白人了（Roediger, 1991; Ignatiev, 1995）○

也许他们的新白种性被第二批新来者所强化：来自东欧和南欧的人经常被称为“黑种人”。尽管种族一词在我们今天使用的种族意义来使用，新来者明显不是盎格鲁-萨克森意义上的白人，并且南意大利人有时因为他们的肤色黑被称为“几内亚人”。虽然如此，随着时间的推移，他们也变成了白种人，部分地因为他们的文化适应，他们对主流经济的融入，以及在二战后他们进入中产阶级。也许他们的黑种人特征的消失也被在二战中和二战后在城市中新一波南部黑人的到来所强化。

密西西比那时还发生了一类不太典型的种族转换：在那里白人开始像对待白人一样对待向贫穷的黑人提供商品的中国商人。像洛温 (Loewen, 1988) 所讲述的那样，增加的富裕和文化适应再次成为相关的因素。尽管白人没有和华人社交和通婚，但是与华人初来乍到时相比，他们给予华人更多的社会尊重和政治尊重。

像我在前面指出的，他们将华人归入剩余的类别中，并且在这个过程中他们制造了非黑人-黑人

二元结构的早期图景，这将在下一个世纪的美国出现。

像密西西比的例子表明的，在种族分类框架上的变化不需要要求种族或阶级平等，因为只要稀缺的资源 and 地位存在，对歧视的辩护存在，并且在一些社会情形下看不见的生理特征在另一些场合下仍然是可见的。阶级上限提供了最好的例子，因为它们看起来比其他的等级界限变化更慢。甚至对犹太人、非爱尔兰的天主教徒和其他长期被称为白人的上升限度仍然比那些在阶级和声望结构的顶部的 WASPs 低。

我要指出，我既从（公开地）公正的社会科学家的角度也从最终在结构中失去支配地位的人群的角度，来描述已经在这里描绘的种族等级和它们遵循的限定条件。后面将用更大的篇幅来分析，在等级结构中属于更低或剩余部分的人看待这个问题是如何迥然不同。⁸

二元等级的限定条件

尽管有一天美国将取代它当前的种族分类设置，但结果不会是简单的

二元结构，并且这个模型至少需要在三个方面符合条件。

剩余的种族•

第一个限定条件是存在一个剩余的或中间的类别这一几乎确定的事实，它们包括直到他们是否被允许变成非黑人变得明确，被居支配地位的人口置于等待位置的群体，他们面临着似乎永远伴随着成为黑人的次等地位，或者变成长期的剩余群体。

如果这样的结构在不久的将来产生，那些可能被置于剩余类别的群体包括今天的亚裔人、西班牙裔人、菲律宾裔人、中南美洲的印第安人和混血的印第安-拉丁人中不太富裕的成员。南亚新来者中的黑肤色者的未来比较难预测。实际上，他们的待遇将变成当涉及的人的肤色非常黑但不是黑人——并且他们的阶级地位是那样高，以致在1990年他们在等级上领先于所有的其他移民时，白人如何处理种族-阶级联系的重要的检验（Rumbaut, 1997, 表

像所有的其他分类法一样，那些被归为剩余群体的人将根据阶级和种族所形塑。借用高顿（Mihon Gordon, 1964）有用但很少用的概念

“种族阶级”，可能正在产生的是“种族-阶级”，包括另外的种族上可接受的群体的较低阶级的成员和次等种族的较高阶级成员被置于剩余类别。

出现两个或更多的剩余类别也是可能的，一个是处于较低和工人阶级地位的非白人和西班牙裔人，另一个是处于较高阶级地位的非白人和西班牙裔人，后者更有可能最终有资格加入二元等级的非黑人部分中的白人。然而，另一个变化是可能的，无论如何，因为美国白人还没有对将如何对待各种肤色和其他身体特征的中产阶级拉丁人给出任何线索。尤其是如果大量的西班牙裔人保持贫困状态或者被错误地指控为拒绝语言上的美国化，也许今天将非黑人的西班牙裔人看做既不是白人也不是黑人的准种族群体的临时解决办法会持续到下一代或更长。

被置于剩余的分类中，这不仅意味着定位在中间的分析性类别；它也被社会性地强化，即使它是隐蔽的类别，并且将伴随着置于持续的模式中的所有社会的、政治的和情感上的不确定性和它们造成的所有痛苦（Marris, 1996）。剩余群体确实有可能不知道他们正在等待最终的

文化适应和同化，但是斯通奎斯特（Stonequist, 1937)所谓的第二代白种“边际人”不可

能不知道他们正在等待这一转变。

多种族人

二元模型的第二个限定条件是由在亚裔、西班牙裔、黑人和白人移民以及美国本土出生的黑人和白人之间的上升的通婚率产生的双种族和多种族人的出现造成的。¹⁰种族间的通婚从1960年占有所有婚姻中的1%增加到1990年的3% (Harrison and Bennett, 1965, 165)。"在今后，

预期它们增加的会更为迅速，尤其是亚洲人—白人之间，因为甚至在现在，所有亚裔人婚姻中的大约有1/3,所有日本人婚姻中的1/2以上是通婚。¹²如果西班牙人和白人的婚姻也计算在内，以当前数计算，他们将超过所有其他民族的人，并且会继续增长，但是这些通常被视为民族 (ethnic) 而不是种族 (racial) 通婚。

处于剩余地位的另一类新人包括白肤色的黑人，以前叫做白黑混血儿，今天支配美国黑人的上层阶级，他们中的一些可能是十足的精英和被视为非黑人的白肤色的人。甚至现在，在白肤色的黑-白混血人中的最杰出者，包括商业和政界领导、名人和娱乐界人士已经被视为名誉上的白人，尽管许多人拒绝这种选择并对他们的黑特别引以为荣，且成为“种族领袖”。¹³

与此同时，“多种族”慢慢变成了一个公开的种族类别，并且有朝一日它将被美国调查局标定为正式的类别。¹⁴然而，在本文中混血种族的许多人准备像那样公开地定义他们自己，并且那些能选择哪一种种族出身的人有时以能否带来帮助灵活选择，在不同的场合选择不同的种族出身，从长期来看，不同种族混血的人怎样建

构他们自己是不可能知道的，因为他人和他们自己对他们的认同和待遇问题以及所涉及的社会、职业的、金融的和政治的利益和代价也不能被预测。

然而，就美国长久的未来种族结构而言，最重要的问题是白人最终将怎样看待多种族的人。这将受到在多种族人中阶级上和可见的生理特征上的变化——例如，他们多么地像白人或者像其他值得尊敬的种

族——的影响。另一个问题是用“血统”来区分种族的传统的未来，它将所有的非白人两分、四分或者甚至八分，取决于多少以及哪些祖先和谁通婚。¹⁶如果在20世纪末对基因的力量相信继续，有朝一日血统将完全被基因所取代。

混血种族是一个相当复杂的类别，这有几个原因。在任何有不止一个子女的种族通婚中，每一个子女可能和其他子女相比在种族上看起来是有些不同的，从较黑到较白或者或多或少不是白人。因此，一个黑人-白人的子女可能被视为黑人，另一个被当成非黑人——甚至在他们决定他们怎样看待他们自己之前。在随后的几代里发生什么实际上是不可想象的，因为即使混血的个体和其他同样混血的人结婚，他们的孩子将不像他们的祖父母，并且一些可能仅仅像他们的父母。最后，日益增加的成员将被视为并且将自视为白人或非黑人，但是只有当多种族出身的人不再生出像黑人前辈的孩子时这才是可能的。

不幸的是，种族通婚发生很长时间的国家的经验证据不是非常相关的。最接近的例子，加勒比半岛对大多数人来说是微小的。这也是前殖民社会，有少量的白人和白肤色的精英分子，还有大量的非白人——在岛和岛之间白人和非白人是有差别概念。¹⁷加勒比的非白人出现了相当自由的通婚，但是肤色确实是重要的，并且肤色最黑的人在社会经济阶级和地位上总是最低的（Mimz, 1989; Rodriguez, 1989）○

巴西也始于一个殖民社会，它尤其不同于美国的地方在于避开种族立法。结果，巴西从来没有通过克劳（Jim Crow）法案，但是它也没有通过公民权利立法。种族分层以及歧视和隔离仍然坚持着，但是它是通过阶级体制维持的。包括穷人中的高文盲率等表现出的剧烈的阶级不平等实际上已经使白人垄断了较高的阶级和身份位置D

政府介入的缺乏已经给巴西一个冤枉的名声，一个鼓励通婚但是忽视种族差异的社会，政府已经将“种族民主”公开化的名声。然而，现实和美国的情况没有太大不同，因为那里的白人有更多的通婚，主要发生在黑人和黑人-白人混血的人之间，他们一起构成了整个国家人口的一半左右。而且，双种族的人从他们较白的肤色中得到较少的社会经济优势，甚至肤色最黑的黑人处于底层，像在美国一样被迫进入贫民窟和监狱，

实际上，巴西的经历对我的假设黑人在将来的美国社会继续是分隔开

和受歧视的人群提供了一个经验上的先例。事实上，在每一个社会，黑人首先是作为奴隶到达的，他们仍在底层，并且政治、社会经济和文化机制使他们在那里处于这样的地位。尽管有一些显著的例外，在大量的美国社区黑人比亚裔人和白种西班牙裔人获得更高的收入和声望，但是，从长远来看，非黑人移民的后代仍看不起大多数的黑人。

因为美国的一些地方也是殖民化社会，在那里奴隶是黑人，种族分层模式的残留也将可能在这里继续。因此，黑人-白人通婚结果是黑肤色的孩子被视为是黑人，尽管美国总体上比巴西对白肤色的混血儿更友善。

亚洲人/白人混血儿的未来仍更不可预测，这部分地因为不存在经验资料用来支持关于他们的猜想。同样的观察适用于无穷多的其他多种族结合者，当多种族的父母的孩子和其他的多种族者通婚时将产生他们。在身体特征上的新变化有很少的限制，尽管它们是可见的，并且作为异于常人者后者将受到污蔑或尊敬现在还不能猜测。¹⁹然而，最可能的是，多种族者和多种族变异者的数量越多，对非黑人来说定义或强化种族界限将越难，或者断定多种族者的许多肤色较黑的种类有黑人祖先越难。在那种情况下，出现种族歧视的最终结果是可能的。

如果未来的种族自我认同模式也像今天的情况，今天的自发的白人种族性和附带的缺乏种族忠诚度的种族等价物意味着许多未来的三种族、四种族和其他的多种族人可能最终对他们继承的各种种族混合知道的很少并且甚至关心的更少。更可能的是，这种变化将扩展到黑人多种族，并且对他们来说，种族也变得是自愿的，种族歧视的结果的可能性将增加。不幸的是，此刻这样的推断更接近于乌托邦的想法而不是社会学的推测。

地域变化

二元模型的第三个限定条件是，我陈述的轮廓是国家的，但是给定在老种族群体和新的移民人口中的地域变化，它适合不止个别的美地区。而且，美国的一些地方除了少数的来建立“民族”餐馆的人，现在仍然没有新移民，以致现在的种族等级、分类和态度中许多基于从别的地方输入的原型，在这些地区能持续相当长的时间不发生变化。另外，遭受来自亚洲和拉丁美洲大量移民的一些地区当前出现了白人的

迁出，尤其是那些收入较低者（Fery, 1996）。因此，在美国地区的种族构成上，当前模式将发生相当迅速的变化。

此外，地域差异保持在最低阶层的人口中。尽管在美国其他地方的黑人的事实上的经历到目前为止总体上是不同的，南部的种族等级将可能继续保有奴隶制的直接特征。而且，在一些地区，拉丁美洲人和其他贫穷的非黑人移民已经能够在经济上和社会上避免追随贫穷的黑人，部分地因为白人，包括诸如银行制度对他们比对待黑人是较少有敌意的。

在西南部，墨西哥裔人和其他的西班牙裔人处于社会经济的底部，尽管在加利福尼亚，洪族人、老挝人和其他非常穷的亚裔人也在其列。并且，他们现在居住的基本上是农村地区的少数地方，本土的美国人仍占据社会经济的最底层，尽管进行赌博娱乐的部落可能会使那种模式发生一些变化。

即使到今天在美国能到处发现一些新移民，洛杉矶和纽约市地区不仅仍是最主要的移民中心，而且包含着最广泛的人群类型。结果，在本章讨论的大量问题将在那里出现，而在许多较小的吸引少量新来者的美国城市则刚刚可以察觉。因为这两个城市也是大众文化的主要发源地，它们不同的种族和民族特征可能通过将国家作为整体以精巧的方式慢慢混合。

结论

因为影响未来的因素太多，没有人甚至能依靠更简练的模型推测；上面的观察不期望当成预言来读，而只是一个推测性分析的练习。这样分析的弱点是它的经验可靠性建立在对太多当前趋势的推测和对太多当前的现象的假定的坚持上。然而，分析是一项正当的练习，因为它的目标仅在于推断哪些未来“情景”是可能的，并

且哪些变量可能影响这些。

显然，对这样一个等级的观察不意味着建议它是令人向往的。实际上，我写这篇文章是希望如果这样一个未来威胁变成现实，它能够被阻止。

（孙龙中国人民大学国际关系学院 胡杰容中国政法大学社会学系）

我感谢来自 Margaret Chin, Jennifer Lee 和一

位匿名评审者对本文早期草稿的评论，以及来自

The Cultural Territories of Race: Black and White Boundaries, edited by Michele Lamont (Chicago and New York : University of Chicago Press and Russell Sage Foundation, 1999) 一书中我的合作者的评论。

1. 这些类别是人为建构的，但是它们也包含经历着 被置于种族等级中的所有苦乐的人群。并且，尽管我经常讨论建构物，我将放弃指出在引号之间的所有的种族的、国家的以及相关的名字和标签 的做法，除了与众不同的种族的固定形式。

2. 这两类种族并没有那样公开地被称呼，但是暧昧的污蔑语长久以来是美国词汇中的一部分，例如现在的下层阶级和一个世纪以前的贫民，

见 H. J. Gans, *7V IFar 4Poor*. New York:Basic, 1995。因为种族是社会的建构物，

它们的名字很大程度上取决于谁命名的和谁 的名字在公共词汇中变成主导的。

3. 波多黎各人仍然经常被描绘成移民，即使他们 已经成为美国公民很长时间，并且他们从半岛 移到大陆是洲际流动的一种形式。种族的、阶级和语言的考虑毫无疑问已经影响了这个标签行为。

同样的主导性种族的想法导致Iving Kristol 和其他新保守主义者在60年代主张，与白种 欧洲移民一样，黑人也能采纳移民价值并以移民价值行事。他们也假定黑人像移民一样同化，忽略了黑人一开始是以奴隶而不是移民的身份来到美国的事实;他们已经在这里几个世纪了，并且还没有被白人允许同化。30年后，许多白人忽略同样的事实，建议最新的移民在角色上与黑人一样的模型。

4.对黑皮肤的西班牙裔说的非常少，包括波多黎各人，他们实际上遭受了强加在美国黑人身上所有的歧视和其他的不公正。

5.一些高地位的白人已经担心，例如William Hemy瓜 (1990)所写的在

《时代》杂志上的封面故事，但是同样的白人在一个世纪以前就担心后来的天主教徒和犹太人将对他们的国家产生的影响。当前的担心和过去的担心一样是无意义的，因为它们建立在对移民的当前模式的推测基础之上，更不用提对（非白人）种族和（西班牙裔人）民族性的建构。

6•例如，Hacker指出，“白人废物”一词不再在通

常的意义上使用。实际上，值得研究的是，当前更流行的词汇是“拖车废物（trailer trash）”，

不过它看起来只用在贫穷的白人身上。见An-

drew Hacker,Foreword to *The Coming Race War*"? by Richard Delgado. New York; New York University Press, 1996。

7. 在这方面，美国不同于西半球的许多其他国

家，在那里成功变富的黑人在一定限度内像白人一样被对待。’

8. 他们不仅比我在这里做的对它的感觉更生气，而且他们对它比对现在的等级更生气，只是因为它是新的但没有大的改进。一个结果可能是他们对新种族的自我认同的建构，这个建构大大偏离了未来的非黑人认为合理的程度。

9. 因为在数量上比亚洲人少很多，南亚人现在在民族上不是特别容易识别的。而且，由于宗教和其他的原因，南亚移民到目前为止经常很容

易阻止他们的孩子通婚。

10. 在1970和1994年之间，种族间通婚的人数从 676000 增加到超过 3000000 (Fletcher, “More

Than a Black-White Issue.” ^M *Washington Post National Weekly Edition*, May 26,34,1997) ○

1990年，混血儿构成了所有孩子中的4%，从 1970年的500000增长到大约2000000。数量

最多的是亚洲人-白人的孩子，接下来的是

本土美国人-白人和美国黑人-白人的孩子。见 Harrison and Bennett, "Racial and Ethnic Diversity In *State of the Union : America in the 1990s*, vol. 2, *Social Trends*, edited by Reynolds Farley. New York: Russell Sage Foundation^ 1995○

11. 一些观察家现在估计所有日本人和日本人-美国人中的70%是通婚的，主要是和白人。因为在1965年前他们作为家庭来到美国很长时间了，这个估计可能为其他的亚洲人-美国人口的第二代、第三代和更后的后代将发生什么提供一个线索。

12. 假定阶级地位将影响老的南部地区的白黑混

血儿和混合人口的其他后代怎样被分类。见 V. H. Dominguez, *White by Definition*. New

Brunswick: Rutgers University Press, 1986○

13. 在对用在2000年人口普查中的种族分类的政治争论中，多种族人倾向于被算作有色人种。美国黑人和其他官方认定的种族群体也表现出对多种族分类的反对，不愿意减少他们的成员的权力或者现在给予少数种族的联

邦利益（例如 Holmes, " Census Tests New Category to Identify Racial Groups, " *Afew*

77 顺, 12/4, 19%, A25)。

14. Kohne在报告中指出，被视为白人的白肤色的

混血哥伦比亚大学学生也像黑人那样申请奖学金。但是，40年以前我碰见在波士顿西海岸的印第安-美国人为了在爱尔兰人主导的城市礼堂获得工作，采用了爱尔兰名字。见 Kohne, " The Experience of Mixed-Race

Women; Challenging Racial Boandaries* " Un-published senior thesis, Depart, of Sociology, Colmmbia University, New York, 1996。

15.因为优生学和奴隶制，量化种族血统的做法

在欧洲和美国有很长的历史了。也许当足够多的人必须开始算作三个或更多的种族时它会消失。然而，当人们跨宗教结婚时也仍然用血统分类，以致种族的、民族的或宗教“血统”的概念决没过时。

16•他们也是不同的，因为“一个和同一个人可能在多米尼加共和国（西印度群岛岛国）或波多黎各被视为白人.....在牙买加、马提尼克岛 [拉丁美洲]或库腊索是‘有色的’...[和]在乔治亚州的一个‘黑人’”（见H. Hoetink, 7如 *Two Variants in Caribbean Race Relations*. London ; Oxford University Press, 1967, xii)。

17. 这个陈述主要基于1990在Fiola和1992年在 Skidmore总结的数据、1的3年在Skidmore对

巴西种族体制的经典分析、Adamo在1983年对阶级和种族的案例研究和对马克思的社会政治分析(1995,1996)。尽管仍然有珍贵的少量社会调查，尤其是英文的当代数据，我仍然感激Anthony Marx 引导我进入关于巴西的文献。

18. 至今仍没有人对谁被建构成异类以及为什么如此给予很大的注意——除了用于多种族的人，主要是妇女。他们中的一些人受益了，因为他们被那些雇用有奇异的面部特征的工人的行业所寻找;但是没有这些职业兴趣的妇女憎恨这样的标定，因为它使她们成为色情对象。

雇用有奇异容貌、脸蛋和其他特征的工人的行业，诸如时装和娱乐业，在国家的公共种族建构中扮演一个有趣并且可能有不适当影响的角色。

► 下层阶级与少数民族聚居区

William Julius Wilson

失业性贫困：内城少数民族聚居区社会失序的新形式

1996年9月，我出版了《在失去工作之时：城市新贫困群落的世界》
(ifor/j: Zfeappmrs:

The World of the New Urban Poor) 一书。该书推

述了存在于我国大城市中的一种新型贫困：在贫穷而且与邻近街区相隔绝的聚居区中，多数成年人没有工作，或者完全失去了劳动能力。这些失业者聚居的少数民族居住区会对个人、家庭和所在聚居区产生什么影响？其存在的原因是什么？我提出了几个相关因素，并总结出了几条政策建议：公共部门和私有部门相结合的方案，会比简单地提供失业救济金的策略更为有效。

研究资料

《在失去工作之时》这本书主要以1986-1993年间在芝加哥进行的三个研究课题为基础。其中，第一个研究课题包括如下多种资料：对居住在芝加哥贫民区近2 500名贫困或非贫困的非洲裔、拉丁裔和白种居民的随机抽样调查；对其中175人进行了更深入调查，这些人接受了回访并回答了开放式问题；对选取的179名雇主进行了调查，这些用以反映芝加哥城区不同产业和不同规模企业之中就业的分布情况；还有一次综合的民族志式的研究，包括名研究助手对于一个典型抽样的城市中心区的参与观察和生活史访谈。

另外两个研究课题中的一个课题也包括如下范围的资料：对居住在工人阶级、中产阶级和高贫困率人口聚居区一次典型抽样调查，该调查包括546名黑人母亲和她们的1-2名未成年子女（年龄在11-16岁之间，总计887名未成年人）；对芝加哥南郊两个高失业率区域500名受访者的典型抽样调查；还召开了六场焦点小组讨论会，邀请这些区域的居民，以及曾在该地区居住者参加。失业者聚居区

当前的失业性贫困与此前一个时期形成鲜明的对比。20世纪50年代，相当比率的城市黑人人口虽然贫穷，但是他们仍在工作。城市贫困非常普遍，但是人们拥有工作岗位。但是，当我们跨入90年代以后，内城区的许多少数民族聚居区内，大多数成年人没有工作。例如，1950年时，在道格拉斯（Douglas）、康庄大道

（Grand Boulevard）、华盛顿公园（Washington

Park）这三个能代表历史上芝加哥黑人聚居核心地带的地区之中，在一个典型的星期之中，绝大多数成年人拥有工作岗位。但是到了1990

年，在同样的一个星期内，在道格拉斯地区人中只有4人工作；在华盛顿公园地区3人中有1人在工作；在康庄大道地区4人中有1人在工作。¹1950年，在一个星期之内，居住在这三个地区的居民中，14岁及以上年龄的所有男性中，69%的人在工作，并且在1960年，这一群体还有64%被人雇用。然而，到了1990年，同样一个星期中，这三个地区居民中16岁及其以上的所有男性中，只有37%的人具有工作岗位。

失业不仅已经对个人、家庭产生了消极影响，对社区的社会生活也产生了消极影响。内城区的失业问题是一个严重的问题，但是当将视角主要集中于贫困及其后果之时，这个问题常常被忽视或被掩盖了。尽管自70年以来对贫困问题的关注增加了，高贫困率仍然是内城区的一个特点。而在90年代的前半期中，内城区的出现了空前的高失业率。

I

失业与非正式的就业行为

我应该指出的是，当我谈及“失业”（joblessness）之时，并不完全等同于官方的登记失业率（unemployment）。登记失业率仅仅体现了正式劳动力市场中工人所占的百分比，即那些正在积极找工作的人。它没有包括那些处于劳动力市场之外，或中途退出劳动力市场者，在1990年，25岁到60岁的男性中，有将近600万

人在人口普查统计资料有登记，但在劳动力市场的统计资料中却没有记录（Thurow, 1990）。

这些没有计入劳动力市场的男性，不均衡地分布在内城区少数民族聚居区。因此，在《在失去工作之时》一书中，我使用了一个更合适的测量方法来测量失业率，该测量方法同时考虑了正式失业和没有参与劳动力市场的情况。这个方法计算了在职者人数与人口总数的比率，它等同于年龄在16岁及以上成年人中，正在工作者所占的百分比。运用我们提出的在职人数对人口总数的比率，例如，1990年芝加哥的少数民族居住区中，三个16岁及以上的成年人中只有一个人拥有一份工作，这一地区大约有425 000名男性、女性和儿童。而在1990年，在全国100个最大城市的少数民族聚居区域中，在某一特定的星期内，每10个没有工作的成年人中只有6个有被雇经历（Kasarda, 1993）。

社区性的高失业率带来的后果，比社区性的高贫困率更具灾难性。一个虽然贫困但人们有工作的社区，迥异于一个贫困与失业同时并存的社区。《在失去工作之时》一书描述了内城少数民族聚居区当前存在的很多问题——犯罪、家庭解体、安全、低水平的社会组织，等等——在根本上说都是失业所带来的后果。

应该澄清的是，我在提及失去工作之时，我是指与正式劳动力市场的联结程度的下降，或与正式劳动力市场联系的缺乏。可以讨论的是，“失业”这个词的一般意义，并不必然意味着“不工作”（nonwork）。换言之，没有正式就业，

或处于正规劳动力市场之外，并不意味着一个人完全脱离了所有形式的就业行为。不过，许多没有正式就业者仍然从事非正式性的工作活动，涉及的范围从不计报酬的家务劳动到从非正式或非法经济中获取收入的工作。

家务劳动是工作，代人临时看护婴儿（baby-sitting）是工作，甚至毒品交易也是工作。然而，与非正规和非法经济中的就业活动相比较，正规经济中的工作在流程和时间安排方面具有更加规范和一致的特点，或者说要求。工作流程和时间被正规化。这要求相对严格的纪律。确实，正规经济之外的一些就业行为，也要求纪律和工作进度的规范性。数项研究表明，毒品业的社会组织也受纪律和职业道德的约束，只不过是 非正当的纪律和职业道德而已。²但是，一般而言，非正式和非法经济中的工作受到规范和预期的约束要少得多，这些规范和预期特别强调纪律

和规制。因为这些原因，当我提及工作失去之时，我指的工作是指正规经济中的工作，由于这种类型工作在纪律性、规制性和稳定性方面的要求，它能为日常行为提供框架结构。

失业对常规和纪律的影响

若没有固定职业，人们不仅没有工作场所和固定的收入来源，而且缺乏现代组织所具有的连续性——也就是说，缺乏具体的预期和目标体系。固定职业为日常生活的时间和空间安排提供了参照点。它确定了你应该去哪里，什么时候去这个地方。当没有固定工作时，生活，包括家庭生活在内，变得缺乏连续性。持续不断的失业和不固定的工作，妨碍了人们对日常生活进行理性规划，而这种规划恰恰是适应工

业经济的必要条件（Bourdieu, 1985）。

这样，如果一个年轻人成长在一个有稳定经济收入的家庭，成长在一个多数成年人有工作的社区之中，那么他就倾向于形成遵守纪律的习惯，这些习惯与稳定或固定工作相联系——这些习惯反映在他或她的父母和邻近地区其他成年人的行为之中。这些习惯可能包括遵循常规；对建立在绝大多数工作环境基础上的层级制度的认同；从经常性的财务管理中获得的个人效能感；对与信任感和责任感相联系的个人性和物质性奖励体系的认可，等等。相应地，当这个年轻人步入劳动力市场时，较之于那些在没有固定经济收入家庭之中，以及不是以工作为中心来组织生活的社区之中的年轻人来说，他具有明显的优势——换言之，在缺乏纪律性习惯环境中成长者，将更多地与临时性或非连续性工作相联系。

随着近期单亲家庭数目的急剧增长，居住在内城区家庭中的黑人子女通过工作环境实现社会化的可能性更小，这有两个原因。他们的母亲承担养育责任，可以通过接受福利救济而避免陷入更深入的贫困。他们的父亲逃避家庭责任和义务，作为对受严格约束的职业的机会的反应，他们有可能更为游手好闲，而这将进一步弱化他们在家庭中的影响，减少他们与家庭的联系。简言之，社会和文化对失业的影响反映在家庭生活的组织性和家庭结构的模式上，这些又潜移默化地影响了他们与劳动力市场的联结能力。

考虑到时下的政策讨论将这些归咎于失业者个人的缺陷，我们需要对他们的行为，包括那些已经演化成为文化模式的行为，进行如下理解，这是对长时间的依附性地位的反应和调适。失业者的社会行动——包括他们的行为、

焉

习惯、技能、生活风格、倾向性、态度——会得不到解释，除非将这些与更加广阔的机会结构和与时俱进的约束联系起来。毫无疑问，失业者个人和群体缺乏自行做出决策、从事特定的行为、形成特定生活风格和倾向性的自由；但是我坚持认为，他们得以进行决策和行动的约束和机会背景，与中产阶级社会有着显著的差异。

关于失业者聚居区增加的解释

城市中心区成年人失业比例增长的原因是什么？一个简单的解释就是种族隔离。然而，种族特殊论（race - specific)的观点不能充分地解释这些地区近来的变化。毕竟，以皮肤颜色进行区隔的状况论，这些历史上的黑人聚居地带在 1950年和现在是一样的，可是，当时的就业水平高得多。我们必须解释种族隔离与社会之中的其他变化相互作用的方式，是如何导致当前的失业率攀升的后果的。如下几个因素非常突出：对

非熟练劳动力需求的下降；工作岗位的郊区化；少数民族聚居区社会环境的恶化；以及雇主的消极态度。随后我将讨论这些因素。

非熟练劳动力需求的下降

许多内城区工作的丧失与全国性的非熟练工人需求的下降有部分联系。对非技术性劳动力的相关需求的急剧下降，对黑人的不利影响超过白人，因为非裔美国人中无技术者所占的比例远远高于白人。虽然在过去几年之中，黑人之中技术人员（包括经理、专业人员、技术员）的数量大大增加，但是，非技术人员的比例仍然很大，因为仅仅在数十年以前，长期遭受种族限制重负的黑人，绝大多数没有技术（Schwarz-

t

man, 1997)。

与非熟练劳动力相对需求下降的因素包括：以技术为基础的技术变革；大学入学率的迅速增长，提高了熟练劳动力的供给，同时减少了其相对成本；以及经济活动国际化的增长，如贸易

自由化政策降低了工业品的进口价格，提高了出口产业的产量（Schwartzman, 1997）_Q出口业

产量的增加，对熟练工人有利，仅仅因为在出口行业之中他们有非常好的表现。但是日益增长的进口，尤其是来自于发展中国家的进口，与劳动密集型产业（例如，服装、纺织品、玩具、鞋类和一些制造业）进行竞争，这将不利于非

熟练工人（Schwartzman, 1997）。

因此，内城区的黑人正在经历着一个形式更严峻的经济边缘化过程，自1980年以来，这一过程影响着美国绝大多数非熟练工人。不幸的是，政策制定者、黑人领袖们和学者们都毫无两样地倾向于将少数民族聚居区的经济问题，与影响美国家庭和社区的全国性和国际性趋势隔离开来。如果将少数民族聚居区的经济问题仅仅界定在种族话语之内，那么这些问题就会被孤立起来，并且被认为仅仅需要那些由左派提出来的，用基于种族的方案来解决问题；或者仅仅需要狭隘的政治方案来进行解决，这些带有微妙的种族内涵的方案（如福利制度改革），得到右派的热烈赞成。

对种族因素的过分强调

正如我们即将看到的，种族一直以来是导致内城区黑人职业问题恶化的一个因素。但是过分强调种族因素的倾向，掩盖了其他更为主要的导致内城区黑人失业急剧上升的力量。正如已故的黑人经济学家韩德森在数年之前提出的一样，“这就如同将种族主义对黑人经济地位的影响置

于一旁，来考察经济变化对他们地位恶化的影响”（Vivian Henderson, 1975, 54）。可以复述

这种观点，内城区贫民的大面积失业体现了非熟练工人之中日益增长的经济失序之中的最富戏剧性的形式，而这种失序在很大程度上来源于经济组织的变迁，包括全球经济的变迁。

工作岗位的郊区化

n

—

然而，内城区工人面临另外一个问题：工作岗位郊区化的日益增长。少数民族聚居区大多数的居民用不起汽车，因而不得不依赖公共交通系统，这使得在内城社区和郊区工作地点之间的联系非常困难，也非常耗费时间。

尽管根据1970年以前收集的资料进行的研究表明，这种空间错位的后果对黑人就业没有持续性的或者令人信服的影响，但是，自那时起，较

之于郊区的黑人，内城区黑人的就业情况已经明显恶化。近年来的研究（主要由城市劳动经济学家进行的）有力说明，就业的去中心化正在继续，并且制造业的就业岗位的大部份已经郊区化，中心城市中的已经减少，特别是在东北部和中西部（Holzer, 1996）。

与中心城市的白人相比，居住在中心城市的黑人更少就业机会（依据工作岗位数与人口数的比率，以及平均上下班往返时间为测量方法）。而且，受教育水平低的中心城市黑人获得的工资要低于同样教育水平的郊区黑人，这一点与其他群体工人中的城市/郊区分化状况并不相同。中心城市黑人收入的下降与都会地区就业的去中心化有关——也就是说，工作岗位由城市向郊区的移动（Holzer, 1996）。

与中心城市的白人相比，居住在中心城市的黑人更少就业机会（依据工作岗位数与人口数的比率，以及平均上下班往返时间为测量方法）。而且，受教育水平低的中心城市黑人获得的工资要低于同样教育水平的郊区黑人，这一点与其他群体工人中的城市/郊区分化状况并不相同。中心城市黑人收入的下降与都会地区就业的去中心化有关——也就是说，工作岗位由城市向郊区的移动（Holzer, 1996）。

少数民族聚居区社会环境的恶化

内城区在阶级、种族和人口三方面的结构变化，也是导致这些地区成年人失业率高的因素。自1970年以来，在典型的内城区少数民族聚居区中，由于具有较高地位的家庭持续不断地迁移出去，非贫困家庭所占比例，以及青壮年成年人中就业者的比例已经急剧下降

（Wilson, 1987）。在面对日益增长和持续性的失业之时，由于非贫困家庭的比例的下降和人口的全面减少，维持基本的社区制度、获得充分的社会组织水平日趋困难。工人阶级和中产阶级黑人的日渐减少，也使这些地区丧失了关键性的结构和文化资源。结构性资源包括收入比较高的居民及足够维持社区的服务，而文化资源则包括能够提供给社区孩子的传统性的角色模式。

对芝加哥进行的研究表明，许多高失业率区域具有这样的普遍特点，即相对较高的社会整合水平（地方性社区具有比较高的整合水平，但是与更为广泛的主流社会中的联系相对隔绝）和较低水平的非正式社会控制（感觉到他们对能直接感受到的环境缺乏控制，包括环境对他们子女的消极影响）。在这些地区，由于缺乏非正式的社会控制，孩子们处于危险之中。而且，由于邻居之间的社会互动，并没有如同那些生活在更加稳定的邻里关系中的人们，将技能、生活风格、倾向性和习惯定向为获取积极的社会成就（如学业成绩、亲社会行为、正规劳动力市场中的职业，等等），孩子们也将处于弱势地位。虽然这些地区邻里之间的亲密互动，也许有助于策略设计、信息传播和形成在少数民族聚居地带有有益的行为风格（教育孩子逃避与陌生人的目光接触，培养他们在公共场合中自我保护行为），但是，这些对于孩子

们在更广阔社会内提高福利可能没有什么效果。

除了高水平的社会整合，芝加哥少数民族聚居区还有这么一种共同意识，他们对生活在这个环境中的孩子缺乏非正式社会控制。一个基本的原因是，强有力的组织能力或者制度性资源基础的缺乏，而在他们社区之中后者可以为社会组织提供特殊外壳。如果存在强大的制度性资源基础，而且社区机构如教会、学校、政治组织、商业组织，公民俱乐部之间的联系紧密而且可靠，那么父母们对他们社区之中孩子们的控制就容易了。而且，正式组织的紧密程度和稳定程度越高，毒品交易、犯罪、卖淫以及团伙等违法活动在该地区生根的可能性就越小。

社区制度的缺乏

薄弱的制度性资源基础将高失业人口聚居内城区与稳定的中产阶级、工人阶级聚居区区分开来。生活在芝加哥南郊高失业社区的一位居民说：“您知道，我们孩子所遭遇的危险要超过任何其他区域的孩子，因为没有图书馆供他们前往，没有中心场所可去，没有运动场馆可进。什

么也没有。压根儿什么都没有。”高失业社区的父母们，为了控制他们青春期子女的行为，防止他们卷入不利于亲社会性发展的活动，承担着更艰巨的任务。考虑到组织能力的缺乏和制度基础的脆弱，一些家长为了保护他们的孩子，选择将他们与社区性的活动隔离开来，包括让他们避免与邻居家庭进行联系和互动。无论什么地方，当一个人考虑到交通的问题和财政资源的有限带来的巨大困难之时，他们就试图与他们社区之外的个人、家庭和教会、学校和社区娱乐项目建立联系、发展关系。当然，谨慎小心是必要的。将内城区的居民视为战胜种族主义压迫的超级英雄，如同把他们视为是孤立无助的受害者一样，是站不住脚的。无论如何，我们应赞赏他们的选择范围，包括体现文化影响的选择在内，这些选择对于生活在中心城区的居民来说是有用的，他们所接受的约束是更广阔的社会中人们所未曾经历过的。

失业对婚姻家庭的影响

只有在劳动力市场联结的背景下，关于福利制度改革和家庭价值的公共政策争论才能体现出来。我们在芝加哥进行的研究提出，与就业前

景不被看好相伴随，稳定关系得以建立的基础会随时间推移而更加弱化。比较稳定的关系，如婚姻，让位于临时性的同居，这导致婚姻破裂、未婚先孕，其次便是分居和离婚。更大社会范围之中婚姻规范的变化，强化了中心城区临时性同居的趋势，因此，在婚姻决策之中经济考虑所占分量更大。许多中心城区居民对婚姻持消极观点，这些观点是在以连续的失业为特征的环境之中形成的，并受到这种环境的影响。

失业对婚姻和家庭的破坏性影响，使中心城区的贫穷黑人与劳动力市场联系更少，同时也对他们自己在劳动力市场中的作用感到泄气。中心城区贫民婚姻的经济性，被他们生活于其中的环境无情地强化起来。

雇主的消极态度

在芝加哥都会的雇主眼中，少数民族聚居区的社会环境使得中心城区的黑人较少能充任合意的工人，因此许多人不愿意雇用他们。三个研究项目中的一个项目给《在失去工作之时》一书提供了经验性的基础，它包括对大芝加哥地区雇主们的典型抽样调查，这些雇主提供了初级的工作岗位。这些雇主中的绝大多数，无论白人还是黑人，对中心城区少数民族聚居区的工人持消极观点，并且许多人声称并不愿意雇用他们。例如，内城区中一个制造厂的厂长，就雇用来自于中心城区的居民表达了这样的担忧：

受访者：如果有人将他们的住址递给我，嘿，Cabrini Green，我不可避免会有些

担忧。

访谈者：您会担忧什么？

受访者：这个可怜的家伙也许经常不能

来上班，还有.....与我对其他人的留意相

比，我会更加仔细留意他，即使这不公平。我知道我应该做什么，虽然我会认识到这个家伙想竭尽全力摆脱他目前的处境，可能会比其他那些已经迁出那些地区的工人更加努力，他也许在那里是最优秀的。

但是，刚开始之时，我想我还是难以接受那个假设。（Wilson, 1996，实地调查记录）。

除了对内城区居民的社区环境感到疑虑以外，雇主们还常常提到对于求职者语言能力和受教育水平的担心。来自芝加哥一个电脑软件公司的雇主表达了这样的观点：“在许多业务中，接

触公众的能力是极其重要的，你不能用街头巷语与客户交谈。几乎所有领受福利的黑人都是用街头巷语说话。谁会让他们坐下来改变发声模式呢？”（Wilson, 1996,实地调查记录）一位

芝加哥的房地产经纪人提出了相同的观点：

很多时候，我要面试那些黑人求职者，

或者社会阶级地位相对较低者.....他们来

到我这里，但我不能雇用他们，因为他们的语言能力太差了。他们表述一件事的声音很糟糕.....他们的口头表达不灵巧.....而且这些.....你知道，他们甚至不知道怎样讲话，他们称“Salesmens”而不是“Salesmen”，那是一个问题.....他们不知道如

何发音，不知道如何正确地使用语法，如何拼写。故我不能雇用他们。对此我感到很难过，我认为，芝加哥的公立学校教育体系使得他们处于弱势地位。（Wilson, 1996，实

地调查记录）

另一个受访者以求职者在电话中对“语法和英语”的应用为基础，来甄别筛选掉大多数的求职者，他为他的这种方法辩解道：

我有充分的权利说，这是这项工作的要求。我不关心你是粉红色、黑色、绿色、黄色或橙色的人，但是我需要讲话讲得好的人。你想告诉我，我是个顽固不化的家伙，好，就称我是顽固不化。我了解黑人，你们甚至不知道他们是黑人。（Wilson, 1996，实地调查记录）

最后，内城区一位银行家说少数民族聚居区的许多黑人“没有简单的阅读能力。当谈及我们的业务形式时，马上就会证明他们不合格，我们这里没有哪一项工作不要求职员具有最低限度的阅读和写作技

能”（Wilson, 19%, 实地

调查记录）。

我们应该如何解释雇主们的消极态度和行为呢？这在多大的程度上体现了对黑人本身的反感，又在多大的程度上可以说，他们是基于变迁之中的劳动力市场上所反映出来的内城区黑人工作技能和训练状况而做出判断呢？我应该指出，非裔美国人雇主们对内城区黑人劳动者素质的顾虑与白人雇主没有显著的差异。而且，回答开放式问题的所有白人雇主中有74%的人对内城区黑人职业特性持消极态度，而80%的黑人雇主是这样。

在特定的情境下，这就种族的意义和重要性提出了一个问题：种族和其他因素如何交互影响的？关于这种关系的一个关键假设是，考虑到近来的经济变化，雇主们正在寻找具有更广泛能力的工人：“硬”技能（读写能力、算术能力、基本机械操作能力和其他可检验的能力）和“软”技能（适合工作环境的个性、良好的仪表、群体导向的工作行为，等等）。硬技能是教育和培训的产物——内城学校之中明显缺乏这种教育和培训所带来的好处——软技能与文化具有紧密的联系，因而是在内城少数民族聚居区糟糕的社会环境中形成的。例如，我们研究发现芝加哥内城少数民族聚居区的许多父母不想让他们的孩子与陌生人亲密接触，不想让他们的孩子在与大街上的人交往时形成粗暴无礼的行为举止。虽然这些做法或许对于在少数民族聚居区的生存有所裨益，但是却妨碍了与主流社会的成功交流。

统计歧视

如果雇主们确实是对黑人和白人求职者的技能差异做出反应，那么讨论雇主们的动机就变得日益困难：他们拒绝内城黑人求职者是出于公开的种族歧视，还是以个人素质为基础呢？

但是，许多选拔性的招聘实践，确实体现了

经济学家所说的“统计歧视”：雇主们对内城区黑人劳动者做出一般性假定，并且在有机会系统考察申请者个人素质之前，即根据这些假定为基础做出决定。直接的后果就是，许多内城区的黑人求职者没有得到机会在个人层面上证明他们的个人素质，因为他们被选拔式的招聘程序系统性地筛选掉。

统计歧视，虽然体现了对于内城黑人贫困工人的偏见因素，无疑具有直接和非直接的种族内涵。在直接方面，与来自相同背景类型的西班牙人和白人相比，选拔式招聘模式有效地将更多来自内城区的黑人工人筛选出局。在间接方面，种族也是一个因素，即使雇主是在客观全面地评价内城区黑人劳动者的素质的基础上做出拒绝雇用他们的决定。内城区黑人硬的和软的技能都不能满足劳动力市场的当前需要，这是种族隔离式社区的产物，这些社区在历史上即以广泛的社会压制和有限机会为特征。

因此，内城区工人就业前景的暗淡，不仅由于美国经济对非熟练劳动力的相对需求下降，工作岗位的郊区化，以及少数民族聚居区社会环境的恶化，而且还由于雇主对他们的消极态度。这些因素复合，对政策制定者们提出了真正的挑战。事实上，考虑到在“平衡预算”的政治氛围下社会政策选择的狭窄范围，我们如何迅速缓解内城区的就业问题——当新的福利改革议案全面发挥作用，并创造一个对内城的孩子和青少年更为有害的环境之时，毫无疑问，这个问题将进一步发展。

公共政策的困境

这些研究对公共政策的意义是什么？一个关键问题是公共部门的就业。如果私有部门的企业不能雇用或拒绝雇用愿意接受最低工资标准的成年非熟练工人，那么政策制定者应该考虑采取政策将公共部门作为就业的最后雇主。事实上，只有在目前劳动力市场的变化出现逆转，或者人们的下一代的技能在其进入劳动力市场前能够得到提高，许多工人，尤其是那些不在正规劳动力市场工作者，不可能找到工作，除非政府能提供就业的最后雇主（Danziger&Gottschalk, 1995）。这种观

点尤其应适用于内城非技术性黑人工人。非常糟糕的是，他们面临着所有非熟练工人都面临的劳动力市场需求的转变问题；更糟糕的是，他们面临着对他们的工作能力和态度持消极性观点的雇主。

由于所有这些原因，1996年通过的福利改革议案没有包括创造工作岗位的方案，这已经对内城区具有非常负面的社会影响。除非采取措施增加内城区救济金领取人的就业机会，这些人领取救济金的时间已经到期，否则，前来领取救济的人群将充斥着非熟练的、失去工作的人群……西弗吉尼亚（West Virginia）州已经被工作

机会严重缺乏的问题所困扰，几年以来，这个州 就为救济对象提供社区服务的工作岗位。在威斯康星州，州长汤姆森的福利改革计划希望给该州经济萧条地区的众多父母亲们提供社区服务岗位，而雄鹿市的新希望项目（the New Hope program）为那些不能在私有部门就业者提供社

随
务的岗位（Center on Budget and Policy Priorities，

1996）。尤为重要的是，这一综合性策略包括了一个筹集足够资金的计划，可以为那些高失业率且高度福利的地区或社区所采用。

显而易见，随着更多的人参与就业并获得工作经验，当岗位出现之时，他们将有相对较多的机会在私有部门中找到工作。雇主们对内城工人的态度也会发生转变，部分是因为他们将面对的是曾经有过稳定工作经历，并且能从以前的管理者那里获得经验的求职者。在一个工作导向的环境里，孩子们更有可能被社会化，并能为工作岗位培养初步的技能，这些即使是在初级职

位之中也是非常重要的。

因此，提及近来的福利改革立法之时，应该考虑合适的方案来增加内城区居民的就业机会，这一方案应当具备充分的财政支持，并且致力于解决非熟练工人的就业问题，不仅仅在劳动力市场的旺季之时应该这样，而且，更重要的是，在劳动力市场的淡季也是这样。

a

（孙龙中国人民大学国际关系学院 胡杰容中国政法大学社会学系）

3释：

1.成年人就业数据是依据1990年美国人口普查局（U. S. Bureau of the Census, 1993）提供的资料、Local Community Fact Book for Chicago—1950(1953)以及 Local Community Fact Book for

Chicago—1960(1963)又提供的资料推算出来。

成年人的就业率是指就业人数（1950年是14岁及以上，1990年则是16岁及以上）在某一地区的成年人口总数中所占的比率。无业者既包括

属于劳动适龄人口，但是没有工作的人员，也包括那些退出劳动力市场或者没有进入劳动力市场的人员。

2. 例如参见 Bourgois, /ra : Se/ZtVig

Crack in EL Barrio, New York; Cambridge Univer-

sity Press, 1995 W&Venkatesh, 77i€7Vu/y/^sa^-

vantaged ; The Inner City^ The Underclass ' and Public Policy ? Chicago : University of Chicago Press, 19%。

3. 经济学家DavidSchwartzman定义的“非熟练工

人包括操作人员、编织工和体力劳动者，以及 那些在服务行业从业的人员，包括私人家政服务工人、保安服务业、餐饮服务业、保洁业和建筑服务业”。以这个定义为基础，他估计1950年80%的黑人工人和38%的白人工人是非熟练工人。到1990年，46%的黑人劳动者和27%的白人劳动者受雇于非技术性职业。

Douglas S. Massey and Nancy A. Denton

美国式的种族隔离：种族区隔与下层阶级的形成

这非常简单。只要有了一个隔离区域，那么，你们所有的不确定性都将消失，归根结底，这就是该法案[要求在住宅方面实行种族区隔]的根本目标。

——南非联邦内政部长（关于区域隔离法

b

案的立法辩论，1950年）

在20世纪70年代到80年代，有一个词语从美国的词汇表中销声匿迹了。¹它不再出现在政治家谴责困扰美国城市的众多病症的言论之中。它不再出现在主管全国社会计划的政府官员的演讲之中。它不再被新闻记者所提及，即使他们在报道美国城市之中日益增长的无家可归、

毒品和暴力等现象之时。它不再被基金会的负责人和智囊团的专家们讨论，即使他们在为救助失业父母们和未婚妈妈制定新的项目之时。民权领袖们高调抨击种族不平等的持续之时，不再对其进行澄清；而在社会科学家所撰写的关于城市下层阶级的数以千页计的著作之中，也不再找到其位置。这个词就是种族隔离。

大多数的美国人模模糊糊地认识到，美国城市依然是一个居住区隔的社会，但是几乎没有人评估黑人种族隔离的严重程度，或者在当前的制度安排和当代的个体行为之中，这种种族隔离被保持下来的程度。他们认为，作为以往种族主义的一种不幸遗存现象，种族隔离将随着时间的推移而逐渐淡化。如果种族性的居住隔离现象继续存在，他们推测，这只是因为60年代通过的民权法案尚未得到足够的时间来发挥效力，或者是由于许多黑人对于居住在黑人社区有偏好。对于黑人的居住性隔离，被天真地认为是非人格化的社会和经济力量的“自然”结果，这一力量在过去制造了意大利人和波兰人聚居区，今天则已经导致了墨西哥人和韩国人聚居区。

但是，无论是在现在还是在过去，对黑人的种族隔离与其他种族或族群所经历的有限而短暂的种族隔离不具有可比性。在美国大城市，强加在黑人身上的住宅隔离已达50年之久，在美国历史上没有哪一个群体曾经历过这样持续而严重的居住隔离。这种极端的种族孤立不仅发生了，而且它是白人通过一系列具有自我意识的行为和有目的的制度安排制造出来的，这些制度安排在今天还继续存在。不仅黑人所遭受种族隔离的深度是空前的，也是其他群体无法比拟的，而且，随着时间的流逝和社会经济地位的提高，这个问题还没有表现出变化的迹象。

如果政策制定者、学者和公众不愿意承认种族隔离还在持续存在，同样，他们也会对其给美国黑人造成的后果视而不见。居住的种族隔离并非是一个无偏无倚的事实，它正在系统地破坏美国黑人的社会和经济福利。由于种族隔离，相当比例的美国黑人被迫经受着如下社会环境：在这里，贫困和失业非常寻常，大多数的孩子是非婚生的，大多数的家庭依赖于福利救济，教育失败的情形普遍存在，社会环境和自然环境严重恶化。长期地处于这样的环境之下，黑人取得社会和经济成功的机会显著减少。

有害的邻里环境被植入黑人的社会结构之中。这之所以出现，是因为种族隔离使得贫困人口集中起来，并在黑人社产生了一些互相强化、自

我回馈 (self-feeding)式的螺旋式的衰

退。当经济失序剥夺了种族隔离群体的就业机会，并提高了贫困人口比率之时，社会经济剥夺不可避免地集中于这个群体所生活的地区。与贫困的增长相伴而来的是，灾难性的社会后果也在空间上趋于集中，产生了这种独特的不利环境，使其与社会其他部分更进一步地隔绝——地理上的、社会上的和经济上的。

种族隔离对黑人福利的影响是结构性的，而不是个体性的。居住隔离不会因为任何个人能力而有所改变，它限制了黑人的生活机会，而不顾其人格特点、个体动机和个人成就。在过去20年间，这一基本事实被政策制定者、学者和关于城市下层阶级的理论家掩饰起来。在致力于优先弄清楚城市贫民的困顿之时，种族隔离是一个被遗忘的环节。只要在美国城市中黑人继续遭受种族隔离，美国就不能被称之为一个无种族歧视的社会。

被遗忘的因素

近来关于种族隔离的短视更加触目惊心，因为这一问题曾经引人注目地体现在种族不平等理论之中。事实上，少数民族居住E曾被视为使美国黑人处于屈辱地位的一个核心环节。1944年米尔德 (Gunnar Myrdal) 在《美国的两难困境》(4/1 Df/emmma)的著作中写道，居

住隔离具有“机制意义上的基础性。它以一种非直接且非个人化的方式发挥作用：因为黑人没有居住在白人附近，他们不能.....以普通的邻里关系为基础进行相互交往。住宅隔离.....在单一种族的学校、医院和其他机构之中体现出来”，并创造了“一个人造城市 (artificial city)这使部分公务人员可以将任何偏见随意强给于黑人，而不会伤害白人”。²

克拉克 (Kemieth B. Clark)当学生的时候

曾与米尔德一道工作，后来将其研究方法应用于布朗诉托波卡 (Brown v. Topeka)具有划时代意义的学校整合案例研究之中，他认为居住隔离在美国种族压迫制度之中具有中心性的地位。在写于1965年的《黯淡的少数民族聚居区》

—书中，他指出：“黯淡的少数民族聚居区已经被拥有权力的白人社会筑起了一道无形的墙，这道墙不仅限制那些没有掌握丝毫权力者，而且使他们的无权状态永久化。黯淡的少数民族聚居区是社会性的、政治性的、教育性的——最为重要的是经济性的聚居地。这些地区的居民备受压迫，是贪婪、残酷、麻木、罪恶的受害者，而且对他们的主人心存畏惧。”³ 公众认识到隔离对于旷日持久的种族不平等问题的影响，开始于60年代晚期爆发于少数

民族居住区的骚乱。这些骚乱的后果之一是，约翰逊（Lyndon B. Johnson）总统任命了一个由伊

利诺伊斯州长克纳（Oho Kemer）担任主席的委员会，以调查这些暴乱产生的原因，并制定政策以防止其再度发生。1968年3月，克纳委员会发布了他们的报告，富有震撼力地警告道，美国社会正在“分化为两个社会，一个是黑人社会，一个是白人社会——两个社会相互隔绝而又不平等”⁴。委员会认为，导致这种种族不平等日益增长的一个突出原因就是居住隔离。

克纳委员会以一种朴实、直率的语言告诉

美国白人：

歧视和隔离已经深深地渗透进美国人的生活，它们现在威胁着每一位美国人的未来。⁵

在少数族裔聚居区，隔离和贫困已经制造了一个破坏性的环境，却完全没有得到大多数美国白人的认识。美国白人从来没有充分理解的——而这正是黑人从来不会忘却的——是，白人社会已经深深地牵扯进了这一少数族裔聚居区。正是白人的制度创造、维系并纵容了这种聚居区。⁶

这一报告争辩道，继续当前的政策就是“使我们的国家继续分化为两个社会：其中一个社会，大部分是居住在中心城区的黑人和穷人；另外一个社会，多数是居住在郊区的白人和富人”。⁷委员会的成员们拒绝了仅仅改善少数民族聚居区的条件，而不将其进行整合的策略，他们将这种方法视为“使社会永远分裂的另外一个选择途径”。⁸他们进而提到，美国唯一合理的选择是“将改善少数民族聚居区条件的政策，与促进大

多数黑人有效整合到聚居区之外的社会之中的方案结合起来”。⁹

美国的实际的选择有所不同。随着1968年“公平住宅法案”(Fair Housing Act)的通过,住宅歧视的问题宣告解决,居住隔离被从国家议程之中排除出去。民权领袖们停止施加要求实行住宅开放的压力,而政治领袖们越来越多地辩论就业和教育政策,而不是居住整合问题,学者们将其理论关怀伸展到从文化到家庭结构,到制度性的种族主义,到联邦福利体系等任何问题。很少有人将种族隔离作为一个问题,或者意识到其持续性的影响。到了70年代末期,居住隔离成为了美国种族关系之中一个被人遗忘了的因素。w 关于种族和贫困问题的公共讨论变得更为

尖锐,更加集中于一些导致分裂的问题,如校车接送、种族配额、福利、平权行动,此时,全国少数民族聚居区的条件在持续恶化。¹¹到了70年代末期,贫穷少数族裔家庭陷入了无休止的失业、未婚生育、文盲、依赖性的循环之中,这种现象已经融入了一个引人注目而又影响广泛的概念:城市底层阶级。¹²在许多中产阶级看来,城市中心区已经逐渐居住了大量没有受过什么教育的单身母亲和失业男性——其中大多数是黑人和波多黎各人——他们没有希望脱离贫困而实现自立。在随之而来的关于这种长期性贫困的原因的全国性讨论之中,逐渐出现了四种理论解释:文化、种族主义、经济和福利层面的解释。

关于底层阶级的文化解释可以追溯到刘易斯(Oscar Lewis)的著作,他认为“贫困文化”

是行为模式的发展与社会经济的推进不同步。¹³按照刘易斯的观点,这种文化源于地方性的失业和长期的社会不流动,而且还产生了一种意识形态,使穷人能应对失望感和绝望感,因为他们取得社会经济成功的机会非常渺茫。对个体来说,这种文化的典型特征是,缺乏对冲动的控制,强烈的现时取向(present - time orientation),

缺少延迟满足欲望的能力。在家庭层面,这种文化使童年时期缺位、过早进入人性关系、盛行随意的婚姻组合,而抛妻弃子的事件具有高发生率。

虽然刘易斯明确地将这些文化模式的出现与社会的结构性条件联系在一起,他还是争辩说,贫困文化一旦形成,就成为了持久性贫困的一个独立原因。1965年,哈佛大学的社会学家

进一步详细阐述了这一观点，随后，劳工部副秘书长莫伊尼汉（Doniel Patrick Moynihan）在提交

给总统的一个秘密报告中，集中讨论了男性失业、家庭不稳定和贫困的代际传递之间的关系，他认为这个过程是一种“病理学意义上的紊乱”（tangle of pathology）。¹⁴他警告道，由于少数民族聚居区工作机会的结构性缺乏，黑人家庭正在迅速解体，威胁到了社区生活的结构。

当这些观点通过大众化和学术性的出版物得以传播以后，文化和经济结构之间的关联被莫名其妙地取消了，其论点被广泛理解为：“人们贫穷，是因为他们有一种有缺陷的文化。”后

来，这种立场被保守主义理论家班菲尔德（Edward Banfield）明确采纳，他争辩道，下层

阶级的文化——目光短浅，容易冲动性地满足需要，而在心理上缺少自信——这是导致持久性的城市贫困的基本原因。¹⁵他相信，这些文化特性还在大量输入并快速蔓延，因为城市对下层阶级的移民具有吸引力。

贫困文化的观点受到自由主义理论家的强烈批评，他们认为这是一种保守派为自身辩护的意识形态，“将责任归结于受害者身上”。¹⁶在接踵而来的反驳性浪潮之中，人们认为黑人家庭并不脆弱，相反，它们是一个在充满压迫和偏见的社会之中达观而具有良好适应能力的幸存者。¹⁷黑人的劣势不是被归因于文化缺憾，而是归因于美国制度性种族主义的长期存在。依照下层阶级理论家，如格拉斯哥（Douglas Glasgow）和品克尼（Alphonso Pinkney）的观点，城市黑人底层阶级的形成，是因为深深地植根于美国制度之中的种族主义实践——尤其是学校教育和经济制度之中的种族主义实践——有效地迫使黑人贫困而具有高依赖性。¹⁸

70年代后期，文化与种族主义之间的论战暂告终结，而保守主义的理论家则越来越多地吸引了公众的关注，他们集中于探讨导致贫困的第三种可能原因：政府的福利政策。在默里（Charles Murray）看来，底层阶级的产生源于自

由主义的福利国家政策。¹⁹联邦反贫困计划改变了对于贫穷者的激励和

管理方式，减少了对于婚

姻的需求，提高了抚养未婚生儿童的救济金，降低了非熟练劳动力的吸引力，从而最终导致了更大范围的贫困。

米德（Lawrence Mead）对福利国家政策的攻击有稍许差异。他论证道，错误的不是美国福利制度的慷慨大方，而是其纵容放任。²⁰失业男性和未婚母亲在得到政府的资助之前，应当被要求证明其“良好公民的身份”（good citizen-

ship）。米德指出，福利国家政策没有对贫穷者提出任何要求，从而损害了他们的独立性和竞争力，这样使他们的贫困更为持久。

这种保守主义推断随即遭到了主要由社会学家威尔逊（William Julius Wilson）领导的自由

派社会科学家的批评。他们长期以来就认为，在理解黑人所面临的社会和经济问题之时，相对于种族因素而言，阶级原因的重要性在不断增长。²¹在1987年《真正的劣势》（The Truly Disadvantaged）这一著作之中，威尔逊辩称，持久的城市贫困主要源于中心城区经济的结构转变。²²制造业的衰退、雇佣机会的郊区化、低工资的服务业部门的增长，极大地减少了相当多的城市工作岗位，正是这些工作的报酬足够支持一个家庭，以上因素则使少数族裔之中的失业率居高不下，而“能结婚的男性”队伍（是指在经济上可以支持一个家庭）大为萎缩。这样，婚姻对于贫穷女性缺乏吸引力，非婚生子女越来越多，女性当头的家庭也越来越多。黑人或多或少地承受了这些趋势，由于过去的歧视，他们在住宅和职业方面非常集中，在经济重组之时尤其容易受到影响。

威尔逊认为，与这些经济变化相伴随的是，在黑人聚居区，贫困在空间方面越来越集中。他感到，使这种新的贫困地理学现象成为可能的是60年代的民权革命，因为民权革命为中产阶级黑人在少数民族聚居区以外提供了新的机会。²³中产阶级家庭的外迁使少数民族聚居区成为一个匮乏区，缺少在后工业社会取得成功所必需的制度、资源和价值观。这样，城市底层阶级的形成，是民权政策、经济结构重组和历史上遗留的种族歧视交互作用的结果。

贫困文化、制度性种族主义、福利政策的非激励性、结构性的经济变

化等等理论概念都得到了广泛的讨论。然而，没有哪一种解释将居住隔离视为导致城市贫困和下层阶级产生的一个重要原因。默里和米德的主要著作根本没有提到隔离；²⁴而威尔逊仅仅将种族隔离看做一种历史的遗产，来源于过去，而不是当今社会的一种积极创造，并得到了制度性的支持。²⁵虽然刘易斯在其著作之中偶尔提及隔离，但是在导致贫困文化的一系列结构性因素中，隔离并未被置于核心地位，而班菲尔德则完全忽视了隔离。格拉斯哥、品克尼以及其他讨论制度性种族主义问题的理论家经常提到少数民族聚居区，但是一般没有倡导废除这种居住隔离，而只是要求推行具体的种族政策，以与学校教育和劳动力市场之中的歧视进行斗争。因此，一般说来，当代城市贫困研究的理论家没有将黑人-白人之间的高度隔离作为一个理解底层阶级或者缓解城市贫困的特殊的相关因素。²⁶

这本书的目的在于将公共辩论的焦点重新引导回到种族和种族隔离问题上来，并且主张这些问题在思考美国黑人的社会地位和城市底层阶级的起源之时，应当具有基础性的地位。我们并不是要针对任何流行的城市贫困理论进行讨论，而是要指出，他们系统性地忽视了居住隔离对于协调、加剧和最终强化他们所认为不利的社会和经济进程之中所起的重要作用。

我们赞成一些更为早期的学者的观点，他们摒弃贫穷城市黑人自动拥有“贫困文化”的观点，而正是这种观点被用于解释他们为什么在美

国社会之中没有取得社会经济性的成功。我们认为居住隔离在创造一种结构性的小环境之时起到了工具性的作用，而正是在这种结构性的小环境之中，一系列不利的态度和行为——隔离文化——得以滋长和繁衍。隔离为反文化的出现创造了一种结构性的条件，这种反文化贬低工作、学校教育和婚姻的价值，却鼓励一种对立性的态度和行为，并且常常敌视更大范围之中的经济成功。虽然贫穷的黑人聚居区仍然有许多人过着常规的、具有建设性的生活，近些年来他们的榜样作用已经被贫穷的、依赖福利的家庭的不断集中化置于阴影之下，而这种集中化是居住隔离不可避免的后果。

我们愿意赞同道格拉斯、品克尼和其他人的观点，他们认为种族歧视正在蔓延，而且甚至在美国社会的大型单位之中被制度化了，这些大型单位包括劳动力市场、教育系统和福利部门。我们认为，如果没有理解居住隔离在促成其他形式的种族压迫之中所起的特殊作用，这

种关于黑人压迫的观点是不完整的。居住隔离是一种制度性的工具，支持了其他种族歧视性过程，并将这些过程固定在一个连贯的、完全有效的种族压迫体系之中。作为美国城市生活的一项基本制度，如果黑人聚居区没有被拆除掉，改善种族不平等的其他方案将是举步维艰、不稳定而且不完整的。

我们也同意威尔逊的基本观点，即七八十年代城市经济的结构性转变损害了黑人社群的经济支持。²⁷但是，我们认为，如果不存在隔离，几十年中这些结构性的变迁将不会在中心城区产生我们所见到的灾难性的社会和经济性后果。虽然经济失序导致黑人贫困率大为增加，如威尔逊所分析，但是，正是隔离将这种日益增长的被剥夺状况限制在人口密集、紧密聚居而在地 理上相对孤立于其他区域的少数地区之中。

威尔逊也认为贫困在空间上的集中，是因为民权革命允许中产阶级黑人从少数民族聚居区之中迁移出去。虽然我们认为，选择性的阶级流动的可能性确实存在，²⁸但是我们认为，无论在 70年代是否存在中产阶级黑人的迁移，贫困的集中化也会发生。我们反对威尔逊集中于探讨中产阶级外迁，不是认为这种现象没有发生，而是认为这一观点偏离了方向：集中探讨中产阶级外迁，使研究偏离了真正的问题，即通过隔离对黑人的居住选择进行限制的究竟是什么。

中产阶级家庭——不管他们是黑人、墨西哥裔人、意大利裔人、犹太人还是波兰裔人——总是力图避开穷人。但是只有黑人必须尽力从一个高度隔离的、种族分离性的住宅市场脱离出去。由于隔离，中产阶级黑人逃离的可能性要小于其他群体，因而他们得面对更多贫穷者。同时，由于隔离，除了其他贫穷的黑人，没有人愿意迁入贫穷的黑人居住区。这样，中产阶级黑人和贫穷黑人都不能与其他群体之中的中产阶级和穷人进行比较：贫穷的黑人生活在高度集中性的贫穷之中，而与其他群体之中的中产阶级相比，居住在这一地区的富裕黑人的优势要小得多。

最后，我们承认默里的基本观点，即联邦的福利政策与城市下层阶级的兴起有关，但是我们不同意他特定的假设，即慷慨的福利救济本身挫伤了就业的积极性，鼓励了未婚生育，破坏了家庭的力量，因而最终导致持久的贫困。^M相反，我们认为福利救济只是损害了那些在居住方面被隔离起来的群体的社会经济福祉。黑人贫困率上升是对七八十

年代经济失序的反应，福利计划开支的增加也是这么一种。然而，由于种族隔离，高水平的福利救济也仅仅局限于少数孤立的、完全是黑人聚居的地区。正是这种福利项目在空间上的集中，隔离创造了这样一个居住环境，在这里，依赖福利救济是一种常规性的现象，它导致了城市贫困的代际传递和更持久的特性。

对美国种族隔离的迁就

我们的基本观点是种族隔离——以及其独特的制度性形式，即黑人聚居区——是导致美国黑人持久贫困的关键的结构性因素。居住隔离是美国社会基本的组织性特征，这对城市底层阶级的形成负有责任。可以发现，在居住方面被隔离的群体之中贫困率的任何增长，都会导致贫困在地域上的迅速而自动的集中。在高度隔离的条件下，当少数族裔贫困率增加之时，所有这些新增的贫困将表现在少数区域之中。而当同样多的贫困出现于一个一体化的社群之中时，新增的贫困会均匀地向整个城市区域蔓延，社群成员所面临的区域性环境不会改变太多。

因此，在七八十年代，当城市经济重组和通货膨胀使得许多城市地区的黑人、西班牙族裔人贫困增加之时，仅仅在少数族裔贫困增长和高度隔离同时发生的那些地区，才会形成底层阶级社区——主要在东北部和中西部的比较老的一些大城市地区。而在西班牙族裔人中，只有波多黎各族裔人形成了底层阶级社区，因为只有他们被高度隔离起来，而且这种高度的隔离直接归源于大量的波多黎各族裔人的非裔出身。

高度隔离与高度贫困的交互作用，使黑人聚居区应对城市经济的波浪非常脆弱，因为任何导致黑人贫困增加的经济失序，也会导致贫困迅速集中，这样，将使黑人聚居区的社会和经济构成发生显著变化。例如，与贫困的集中化相伴随的是商业机构的大规模撤离，从而使分配商品和服务的市场失灵或者消失。

当然，聚居区处于一个动态的、不断变迁的过程之中，考虑到当代美国城市之中居住的高流动性的特点，城市的良性运行在很大程度上依赖于其特征和行为。一个行动者做出的决策，随之而来会影响到聚居区其他人的决定。孤立的行为可以通过这种方式影响社区的

运行状况，并改变聚居区的稳定性。

由于个人和集体行为之间的这种反馈性，聚居区的稳定性是以一系列的临界点为特征的，超过这一临界点，各种各样的自我持续的衰退过程便会发生。在这些临界点之上，任何一个做出损害了聚居区的良性运行状况的决策的行动者，将使其他行动者进行同样的可能性大为增加。例如，资产的任何一位拥有者做出决定不进行维修和保养，都会降低其他人维护这些资产的激励。同样，任何新的犯罪都会助长对于公共生活的身心疏离，这将降低居住区的警惕性，损害集体组织的能力，使其他的犯罪行为更有可能发生。

隔离增加了居民区对这些螺旋式衰退的敏感性。在经济紊乱之时，黑人贫困集中化的上升，即同时伴随着其他消极性的社会和经济环境的集中化。考虑到美国城市地区高度的种族隔离特征，人们所观察到的70年代黑人贫困的增长，只会导致住宅遗弃、犯罪和社会失序的集中化，从而将贫穷的黑人聚居区变得不稳定起来。

考虑到在黑人社区居住结构基础上产生的物资衰竭、犯罪和社会紊乱，隔离制造了一个残酷而且极端不利的环境，而这一个环境正是少数民族聚居区的黑人必须适应的。此外，在贫困集中的过程之中，隔离使得吸毒、失业、对福利救济的依赖性、未成年孕育、未婚父母等情况集中起来，并且产生了一个社会背景，在此背景之下，这些情况不仅普通，而且被视为常规性的现象。通过适应这样一个社会环境，少数民族聚居区的居民逐渐形成了一系列行为、态度、期待，与美国社会其他地区的普通人形成鲜明的差异。

高度的种族性和阶级性孤立是隔离的一个

直接后果，例如，黑人英语与标准的美国英语的距离越来越远，操这种语言者在美国的学校教育和劳动力市场上处于明显的不利地位。而且，少数民族聚居区的孤立和极度贫困为“反文化”的出现提供了一个支持性的结构性小环境，这种反文化敌视中产阶级的价值观。人类学家已经发现，少数民族聚居区的年轻人经历着一个沉重的压力，无法在学校中取得成功，而这将严重制约他们在更大社会之中实现社会流动。定量研究表明，少数族裔聚居区的增长增加了高中辍学的可能性，减少了升人大学的可能性，降低了就业的几率，从而使其成年时期的收入减少，同时增加了未成年生育和未婚孕育的风险。

对于黑人来说，隔离还具有深远的政治后果，因为在地理上他们是如此鼓励，以致他们成为了邻近地区公共开支的唯一受惠者。许多相对整合的族群，意味着分配给他们的和服务，同时将普遍地有益于其他的几个群体。这样，整合成为了政治联盟和多元主义政治的基础，大多数族群在寻求公共资源之时都可以找到盟友，因为其他群体能期望从中分享一些利益。而黑人是从分配给少数族裔聚居区资源的唯一受益者——并且，如果取消这些资源，他们是唯一受损者——这使他们难以找到政治联盟者。虽然隔离使得黑人可以非常容易地选出其代表，但是这限制了黑人的政治影响，使得他们在美国政治之中被边缘化。隔离阻碍了黑人参

与以相互性的自我利益（mutual self-interest）

为基础的多元政治。

由于社会流动和空间迁移之间的紧密关联，隔离也使贫困持续化。个人增加他们生活机会——及其子女的生活机会——的一个基本途径是搬迁到家资更为丰裕、街道更为安全、学校教育质量更高、服务更好的地区。当一个群体在社会经济上提升了一个台阶之时，他们也在居住的层级上向上流动，而在这个过程中，他们不仅提高了他们的生活标准，并且为将来的成功增进了机会。空间流动的障碍也是社会流动的障碍，而通过将黑人限制在少数相对不利的地区，隔离对黑人在社会经济方面的发展构成了非常强大的障碍。

尽管黑人在空间上的孤立导致了明显有害的后果，但是，政策制定者还没有充分注意到隔离是城市贫困的一个原因，也没有采取有效措施来消解这种少数民族聚居区。事实上，在过去20年中的大部分时间里，公共政策容忍甚至支持美国城市地区将这种隔离持久化。虽然已经有许多政治行动已经开始与房地产业和银行业之中的歧视和偏见进行斗争。但是，每一个立法性或司法性的提案都遭到人们强烈一致的反对，他们相信这种地位分布状况的合理性，或者可以从中受益。

虽然在1968年这个非同寻常的情形下，国会最终通过了一个全面开放住宅的法案，但是却是以撤销实施条款作为其得以通过的代价的，这个“公平住宅法案”与生俱来的结构性缺陷，几乎注定了其失败的命运。这一法律文件的缺陷在议会各种听证会之中延续，在政府报告之中延续，在学者的研究之中延续，人们一直没有对其进行弥补，直到1988年里根政府发生了一系列丑闻和政治失误之后，联邦反歧视法才

使其得到了明显的强化。

但是，要防止美国长久地分化为黑人和白人两个独立而且非平等的社会，还必须做许多更为重要的事情。1990年，在全国大城市地区，尤其是在北部大城市之中种族隔离的程度还非常之高。隔离程度居高不下，因为公平住宅法案的实施非常依赖于作为受害者的被歧视者的个人的努力。•持久的隔离过程已经根深蒂固，并且被制度化了，而公平住宅的实施却只是个体性的、

偶然性的，并局限于少数孤立的个案之中。

只要公平住宅法案是以个体性而非系统性的方式得以实施，就不太可能有效地克服支持隔离，并使少数民族聚居区得到稳定的结构性安排。在政府在拆除少数民族聚居区上投入相当的体制性力量之前，种族隔离将会持续下去。

最后，拆除少数民族聚居区，从而结束种族隔离的长期统治，不仅需要对官僚体制进行改革，更重要的需要是美国白人在历史上从来没有做出的道德承诺。对美国黑人的隔离不是历史性的偶然事件，如果说它的产生不是基于大多数美国白人的积极支持，也是基于他们被动接受的行动和实践。虽然，相对于南非而言，美国的种族隔离没有植根于一种合法的结构，它同样有效地维护了种族不平等，而白人同样应该为这种隔离所导致的社会经济性剥夺承担责任。

和南非的情况一样，美国的居住隔离为更为广泛的种族不平等体制提供了一个坚实的基础。黑人都被限制在城市地区一个狭小的而且在地理上非常孤立的地域之中——无论是非洲的小镇，还是美国的少数民族聚居区——这迫使黑人生活在一个极其残酷的环境之下，忍受着这样一个社会世界，在这里，贫穷肆虐，基础设施不足，教育缺乏，家庭分裂，犯罪和暴力横行。³⁰而且，隔离将这些令人不快的种族压迫的衍生物限制在地理上相对孤立的城市区域，与大多数白人的经历割裂开来。在居住隔离的基础上，种族隔离不仅质疑黑人作为一位公民应有的权利，而且强迫他们去接受他们所遭受的迫害所带来的社会成本。

虽然美国人热衷于批评南非的种族隔离制度，但是他们不愿意承认他们自身制度化的种族隔离所带来的后果。事实上，关于隔离的话题已经消失在公共政策的辩论之中，它也已经在民权议程的问题清单之中

被删除了，而且也被社会科学家忽视了，虽然社会底层阶级的理论被循环往复地讨论。居住隔离已经成为美国种族关系之中一个被遗忘的因素，只是正在进行的关于城市底层阶级辩论的小小的脚注。除非政策制定者、社会科学家和公民本人认识到美国自己的种族隔离在导致城市持久贫困和种族不公平之中所起的决定性作用，否则，美国将仍然是一个深深分裂而且非常麻烦的社会。³¹

(孙龙中国人民大学国际关系学院 胡杰容中国政法大学社会学系)

注释：

ry Study of Modern South Africa (London ; Routledge and Kegan Paul, 1968), 第 142 页。

2. Gunnar Myrdal, *An American Dilemma*, Vol. 1

(New York: Harper & Brothers, 1944), 第 618 页；也参见 Walter A. Jackson, *Gunnar Myrdal and America's conscience* (Chapel Hill; University of North Carolina Press, 1990), 页 88 -271。

3. Kenneth B- **Clark** ^ *Dark Ghetto : Dilemma of Social*

York:Harper & Row, 1965), 第 11 页。

4. U. S. National Advisory Commission on Civil Disorders, *The Kerner Report* (New York; Pantheon

8001«, 1988), 第1页。

5. 同上。

6. 同上，第2页。

7-同上，第22页。

8. 同上。

9. 同上。

KX几个学者努力坚持要求克纳委员会废除现存的种族隔离，但是他们的呼声被淹没在持续不断的讨论中。Thomas Pettigrew继续坚持居

住隔离的重要性，将其称为美国种族关系的

“关键”，参见“Racial Change and Social Poli-

cy", *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 441 (1979): 114 - 131○ Gary Orfield反复提出隔离对黑人将来的教

育、就业、社会经济流动前途的产生了有害影响；参见“Separate Societies: Have the Kemer Warnings Come True?” in Fred R. Harris & Roger W. Wilkins, eds. **Quiet Riots: Race and Poverty in the United States** (New York: Pantheon Books, 1988), 页 100 - 122;以及“Ghettoization and Its Alternatives,” in Paul E. Peterson, ed., **The New Urban Reality** (Washington, D. C.: Brookings Institution, 1985), 页 161 -196。

11•参见 Thomas B. Edsall and Mary D. Edsall, **Chain Reaction: The Impact of Race, Rights and Taxes on American Politics** (New York: Norton,

1991)。

12.关于底层阶级概念进化的更为丰富的讨论，

参见 Michael B. Katz, *Poor:*

From the War on Poverty to the War on Welfare (New York: Pantheon, 1989), 页 185 - 235。

13* Oscar Lewis, *La Vida: A Puerto Rican Family in the Culture of Poverty—San Juan and New York* (New York: Random House, 1965);
M¹“The Culture of Poverty”, in Daniel P. Moynihan, ed., **On Understanding Poverty: Perspectives from the Social Sciences** (New York: Basic Books, 1968), 页 187 - 220。

14. 这个报告的全文在Lee Rainwater和William L. Yancey 的 *Moynihan*

Report and the Politics # Co-rwrsy (Cambridge: MIT Press, 1967)得 到重印, 页39 -125。

15, Edward C. Banfield, *The Unheavenly City*(Boston : Little, Brown, 1970) ○

16* William **Kyan**^ **Blaming the Victim** (New York; Random House, 1971) ○

17. Carol Stack **Our Kin : Strategies of Survival in a Black Community** (New York: Harper and Row, 1974)。

18. Douglas C. Glasgow, 77te **Black Underclass : Poverty, Unemployment^ and Entrapment of Ghetto Youth**(New York : Vintage ^ 1981), 11 ; Alphonso Pinkney, **The Myth of Black Progress** (Cambridge: Cambridge University Press, 1984), 页 78 -80。

19- Charles **Murray** 9 **Losing Ground : American Social Policy: 1950 - 1980** (New York; Basic Books, 1984)。

20. Lawrence M. **Mead** y **Beyond Entitlement : The Social Obligations of Citizenship** (New York : Free Press, 1986)。

21* William Julius Wilson **Declining Significance of Race : Blacks and Changing American Institutions** (Chicago: University of Chicago Press, 1978)。

22* William Julius Wilson**Truly Disadvantaged: The Inner City ^ The Underclass, and Public Policy** (Chicago: University of Chicago Press, 1987), 页 1 -108。

23. 同上, 页 49-62。

24. Los 8 fig Ground 和 的客观指

标根本没有提到居住隔离。

25. 77ie 7>u/y D/sadwmfaged的客观指标之中包括 两次提到20世纪60年代以前Jim Crow的 隔离。

26■又是除了 Thomas Pettigrew 和 Gary Orfield

之外。

27.我们已经出版了数项研究，阐述制造业的衰退、岗位的郊区化，以及低工资服务性职业的 增加是如何减少了体力工人的高工资工作，从而使黑人男性失业率增长，并减少了婚姻

对黑人女性的吸引力，导致了女性主导家庭 的增加和贫困的持久化。参见Mitchell L. Eggers and Douglas S. Massey, "The Structural Determinants of Urban Poverty"*.Social Science Research* 20 (1991) ; ^ 217 - 255 ; Mitchell L. Eggers and Douglas S_ Massey, "A Longitudinal Analysis of Urban Poverty ; Blacks in U. S, Metropolitan Areas between 1970 and 1980/" *Social Science Research* 21 (1992) : ^ 175 -203○

28.关于中产阶级迁出少数民族聚居区的规模的 证据并不充分。因为种族隔离并不随社会经 济地位的上升而下降，从贫穷的黑人社区迁 移出来并不必然迁移到白人地区。Kathryn P. Nelson在测量40个大都市地区的黑人迁 出原居住地的水平之时，她发现，与贫穷的黑 人相比，中产阶级和上层阶级黑人迁往地区 外比率要高一些，但是，她研究之中所谓的原 居住地中有100000居民，远远多于一个黑人

聚居区（参见“ Racial Segregation, Mobility, and Poverty Concentration ’, , paper presented at the annual meeting of the Population Association of America, Washington, D. C_, March 19 - 23, 1991）。相反，Edward Gramlich 和 Deborah Laren发现，从贫困人口普查资料来看，贫穷 黑人和中产阶级黑人在迁出倾向上具有相同 的往外迁移的可能性。（参见“ Geographic Mobility and Persisrtent Poverty”, Department of Economics, University of Michigan, Ann Arbor, 1990)○

29. 参见 Eggers 和 Massey, “ A Longitudinal Analysis of Urban Poverty” ○

30. 参见 International Defense and Aid Fund for Southern Africa, *Apartheid*

: ***The Facts*** (London ; United Nations Center against Apartheid, 1983), 页 15 - 26。

31. 我们不是第一个注意到美国城市种族隔离的 制度化体系，与南非种族压迫的组织化、政府 发起的制度之间有着惊人的相似。参见John

H, Denton, ***Apartheid American Style***(Berkeley, Calif; Diablo Press, 1967); James A. Kushner, ^uApartheid in America; An Historical and Legal Analysis of Contemporary Racial Residential Segregation in the United States,^M ***Howard Law*** /tmma/ 22 (1979):页 547 - 560。



► 性别与阶级

Shulamith Firestone

性别的辩证法

在非专业人士看来，性别的不平等分工是“天然的”，这一直觉上的假设也许具有事实根据。我们没有必要立即否认这一观点。与经济上的阶级不一样，性别上的阶级直接来源于生物学意义上的现实情况：男性和女性的差异是天赋的，而在权利上是不平等的。但是，正如波伏娃

(Simone de Beauvoir)(在《第二性》[SecoW

S^]中)指出的，这种差异本身并不必然产生阶级制度——某一群体对其他群体的支配关系——而是这些差异的再生产运作过程

(reproductive functions)产生了阶级制度。生物学意义上的家庭(the biological family)在权力分配上与生俱来就是不平等的。以这种基本的非平衡性为基础，对权力的需要植根于每一个个体的性心理结构，而正是这种权力导致了阶级的产生；这并非像弗洛伊德(Freud)、布朗(Norman O•

Brown)和其他一些人曾经一再过分宣扬的假说那样，根植于生与死、爱神与死神(Eros vs. Thanatos)之间不可避免的冲突。

生物学意义上的家庭——在任何形式的社会组织之中，都是男性/女性/婴儿的基本的再生产单位——都是以这些基本的——如果并非永久性的——事实为特征的：

1. 在实行生育控制之前的整个历史时期，女性一直受制于她们的生理特性——月经、更年期、妇科疾病、持续而痛苦的“分娩”，抚育和照顾婴儿，所有这些使她们在物质生活层面上依赖于男性（可能是兄弟、父亲、丈夫、情人，或者是宗族、政府，或其他共同体）。

2. 与动物相比，人类婴儿具有更为漫长的成长期，在这个阶段，至少在一段时间之内，他们无法独立生存，在物质生活上得依赖于成年人。

3. 无论是过去还是现在，在任何社会之中，在母亲/孩子之间都存在某种基本的相互依赖形式，这使每一成熟女性和每一个婴儿形成了一种心理状态。

4. 性别之间的差异的自然再生产，直接导致了在阶级产生之初的第一次劳动分工，并且提供了一种社会等级的范例（以生物特征为基础的歧视）。

关于人类家庭这些生物学意义上的偶然性 (contingencies),并没有被人类学的诡辩所掩盖。

任何人在对动物求偶、繁殖和照料幼仔的过程进行观察以后，都很难接受“文化相对性”的观点。

不管你在大洋洲 区发现了在许多部落之中，父亲与生育之间具[^]鲜为人知的关系，不管有多少母系部落，不管有多少性别角色倒错的例子，或

者由男性负责家务，甚至担当产前阵痛，这些事实只不过证明了一件事情：人类本性具有惊人的适应性。但是，人类本性对于一些事情的适应，也取决于环境条件。而我们所描述的生物学意义上的家庭在所有地方、任何时间都存在。甚至在女性的生殖力受到崇拜，而父亲的作用无足轻重或者鲜为人知的母系社会之中，女性和婴儿对于男性仍然具有某种程度上的依赖性，也许不是依赖于其亲生父亲。尽管核心家庭确实只是近期以来才发展起来的，其出现仅仅是强化了生物学意义上的家庭的心理性困境，尽管在整个人类历史上，这一生物学意义上的家庭有许多变化形式，我们所描述的存在于以上所有这些形式之中的偶然性，导致了人类人格之中的特定的心理性别的扭曲。

但是承认在权力分配上的性别失衡具有生物性基础，并没有让我们失去什么。我们不再仅仅是动物。自然王国不再进行绝对的支配。正如波伏娃本人承认的：

历史唯物主义理论已经论证了一些重

要的真理。人类不是动物的一个物种，而是一种历史现实 (historical reality)。人类社会

是反生物性的——在一定意义上它是反自然性的；与其说它是被动地屈服于自然的存在，不如说它要以其自身的行为对自然进行控制。这种傲慢并不是一个内向的、主观性的运作；它是在实践行动之中得以客观性地加以完成的。

因而，“天然的”并不必然是“人类的”价值。人性开始脱离自然性：我们不能再因为它是起源于自然的，就可以证明这种歧视性的性别阶级制度的维持具有正当性。事实上，仅仅是因为一些实用性的考虑，我们似乎就必须开始取消这种制度。

尽管男性越来越可能将其自身从一种生理条件之中解放出来，而正是这种生理条件导致了对于妇女和儿童的支配，但是他们似乎没有理由放弃这种支配；这点被人们意识到以后，该问题变得具有政治性，而且不仅仅是要求一种综合性的历史分析。正如恩格斯指出，在经济革命的背景之下：

正是劳动分工构成了阶级分化的基础 [注意，这种分化自身也是起源于一种基本性的生理分化]。但是，这并没有妨碍统治阶级，一旦拥有优势地位，即以工人阶级为代价来巩固权力，将社会领导转化为对于大众的严酷剥削。

虽然，性别分层体系可能起源于基本的生理条件，这并没有保证，一旦这种压迫的生理基础被清除，妇女和儿童就能得到解放。相反，新的技术，尤其是生育控制，可能会被用于强化这种根深蒂固的剥削制度。

正如经济上的阶级制度的废除需要下层阶级(无产阶级)进行革命，并实行暂时的专政从而夺取生产工具，性别意义上的阶级制度的废除也要求下层阶级(妇女)进行革命，并夺取对于再生产的控制：不仅要完全恢复女性对于她们自身身体的所有权，而且要对人类的生育——新的人口生产以及关于儿童生产和抚育的社会制度进行(暂时)控制。正如社会主义革命的最终目的不仅是要废除经济上的阶级特权，而且要废除经济差异本身，女权主义革命的最终目标必须是，不仅要废除男性特权，而且要废除性别差异本身：人们之间在生理上的差异在文化上不再成为一个重要因素，这点不像第一次女权主义者运动。（回

归到广为人知的泛性论—弗洛伊德的多样相变态[polymorphous perversity]-可能会超越异

性/同性/双性的性别取向。)为了两性的利益却只由其中的一个性别进行种群的生育,可能会被人工生育所取代(至少是作为一种选择):孩子将由两性平等地生育,或者独立于任何一方,虽然有人愿意进行照看;孩子对母亲的依赖(反之亦然)会让位于对于由概化的他者(others in general)组成的小群体的依赖,在时间上则大为缩短,并且,相对于成人而言在体能上仍然具有的任何自卑将会在文化上得到补偿。劳动分工会由于劳动的废除(自动控制)而终结。生物学意义上家庭的专制也会瓦解。

接踵而来的是关于权力的心理学。正如恩格斯关于社会主义革命的严格宣称:

不仅仅是这个或者那个统治阶级的存

在,而且从根本上说是任何统治阶级的存在,(将已经)成为一个绝对的时代错误。

人类社会没有取得这一预定的目标,不仅是因为经济条件没有成熟或者没有达到火候,而且是因为这一分析本身是不充分的:它没有充分深入地挖掘阶级的性心理(psychosexual)根源。马克思主义者观察到家庭自身即包含了所有对抗性的萌芽,而这种对抗性以后将在社会和国家层面上展现出来以后,他们的分析变得更为深刻了。除非根除了基础性的社会组织,即生物学意义上的家庭——通过这一纽带,权力的心理学往往可以悄悄地发挥影响——剥削制度将很难被彻底消灭。我们也应该需要一场性别革命,而不仅仅是摧毁所有的阶级制度。

(孙龙中国人民大学国际关系学院 胡杰容中国政法大学社会学系)

Heidi Hartman

马克思主义和女性主义的联姻:迈向更为进步的联合

我们可以有效地将男权制(patriarchy)定义为男性之间一系列的社会关系,这种关系具有物质基础;而且,虽然男性之间存在等级关系,他们却在男性内部建立或者创造了一种相互依赖性和凝聚力,从而使他们能够支配女性。尽管男权制是等级性的,而且不同阶级、种族或者族群之间的男性在男权制中具有不同的地位,他们却能在对女性实行统治这一个共同点上团结起来;他们互相依赖以维持这种统治。等级

制至少能够“运作”，部分是因为它们在现状之中创造了既得利益。那些处于拥有较高地位的男性，可以通过给地位相对较低者提供一种权力，对其进行“收买”（buy off），使他们能统治地位更低者。在男权制的等级制度之中，所有男人，无论他们在男权制中的地位如何，都能控制部分女性，从而被收买起来。有证据表明，当男权制在国家社会生活之中开始被制度化之时，地位正在上升的统治者完全确认了男性在其家庭之中的统治地位（对其妻子和孩子进行控制），以换取这些男性将他们部落的一些资源让渡给新的统治者。¹男性互相依赖（除了他们的等级秩序）以维持他们对女性的控制。

男权制最主要是以男性对女性的劳动力进行控制作为其物质基础的。男性不让女性接近一些基本的生产资源（例如，资本主义社会之中可以提供基本生活工资的岗位），并对妇女的性别模式进行限制，以维持这种控制。一夫一妻制的异性婚姻是一种晚近才发展起来并且富有效率的形式，似乎允许男性在这两个方面均进行控制。控制妇女获取资源的渠道以及她们的性别模式，则使男性控制了女人的劳动力，让她们通过许多私人化和性别化的方式服侍男人，并对孩子进行抚养。女性给男性提供的服务，使男性免除了许多不得不从事的令人不快的事务（像清洗厕所），这些服务既发生在家庭之外，也发生在家庭之内。发生在家庭之外的事例包括男性老板和教授对女工和女学生的骚扰，以及常常出现的让秘书办理私人事务，冲咖啡或提供“性感的”背景。抚养孩子，无论这些孩子的劳动力是否立即使他们的父亲获益，对于维系男权制度来说都仍然是一个关键性的任务。正如阶级社会必须通过学校、工作场所、消费模式等被再生产出来，男权制的社会关系也是这样。在我们社会之中，孩子一般是由妇女在家庭内进行抚养，她们的社会地位被认为或者公认为低于男性，尽管男性很少出现在家庭之中。在这种方式之中成长起来的孩子一般会很好地认识到他们在性别等级制度之中的位置。然而，这一过程的关键是在家庭以外的领域之中，在如下场所之中大男子主义式的行为得到传授，而女人地位相对较低的观念得到强化：教堂、学校、体育运动、俱乐部、工会、军队、工厂、办公室、健康中心、媒体，等等。

男权制的物质基础并不孤立地存在于家庭内孩子的抚养过程之中，它也存在于整个社会结构之中，正是这种结构使男性能够对女性的劳动进行控制。使男权制得到维系的社会结构要素可以在理论上进行识别，因而可以与其他结构性要素区分开来。鲁宾（Gayle Rubin）通过区分“性/性别制度”（sex/gender systems），提

高了我们对社会结构之中的男权制因素进行大规模识别的能力：

“性/性别制度”是一系列安排，借助于这种安排，社会将生物性意义上的性别模式转换成为人类活动的产物，并且，在这种安排之中，这些被转换了的性的需求得到了满足。²

在生物学意义的性特征上，我们天生就是男性和女性，但是在社会认可的性别特征方面，我们被创造成了男人和女人。我们是如何被创造出来的，这就是恩格斯所说的生产模式的第二个方面：“人类自身的生产，种群的繁衍。”³

人类繁衍种群的方式是由社会决定的。如果说在生物学意义上人们的性特征是多面相的 (polymorphous)，而社会也是这样组合起来的，

各种形式的性表达都能得到平等的认可，那么，再生产就只会来源于其中的一些组合形式，即异性之间的组合。以性别为基础进行严格的劳动分工，这是在所有已知社会都司空见惯的一种社会发明，它制造了两个相互分离的性别，而男性和女性又出于经济原因而结合在一起。这有助于引导他们通过异性恋的方式来满足性需要，有助于确保生物意义上的再生产。在想象力越来越丰富的社会，生物上的再生产可能由其他技术加以实现，但是以性别为基础进行劳动分工，到目前为止似乎还是一个普遍接受的方案。虽然以性别为基础的劳动分工在理论上可能并不意味着在性别之间存在不平等，但是在多数已知社会之中，社会认可的以性别为基础的劳动分工认为妇女的工作具有比较低的地位。劳动的性别分工也是一种性别亚文化的基础，在这种亚文化之中，男

性和女性的生活经历迥然不同；这是男权的物质基础，这种男权（在我们的社会之中）不仅表现为不做家务，可以获得较好的就业机会，也表现在心理方面。

人们是如何满足他们的性需要的，是如何繁殖的，如何对新一代进行社会规范的教育，是如何认识性别的，作为男人或者女人有什么样的感觉——所有这些都发生在鲁宾所说的性/性别制度之中。鲁宾强调血缘关系的影响（它告诉你和谁在一起可以满足性需要），以及通过儿童抚养和“俄狄浦斯情结”而形成的特定的性别特征。另外，我们还可以用性/性别制度的概念来讨论其他所有的社会制度在确定和强化性别等级制度中所扮演的角色。鲁宾指出，在理论上性/性别制度可以是女

性主导的，或者是男性支配的，或者是男女平等，但是他拒绝给不同的性/性别制度贴标签，或者据此对历史时期进行相应的划分。我们将我们当前的性/性别制度称为男权制，因为它恰当地概括了等级制和男性统治的特点，在我们看来，这是当前制度的核心。

按照恩格斯的观点，经济生产（马克思主义往往称其为生产方式）以及性/性别体系之下的人的生产，决定了“特定历史时期，以及特定国家的人们赖以生存的社会组织”。这样，通过对这些人和物的生产与再生产的形式进行观察，整个社会即可以得到理解。没有“纯粹的资本主义”，也没有“纯粹的男权制”存在，因为它们必须共同存在。存在的是男权制的资本主义，封建的男权主义，或是平等的狩猎/采集社会，或母系园艺社会，或者是父系园艺社会，等等。生产的某个方面的变化似乎与另外一些方面的变化没有必然的联系。比如，一个社会可以经历从封建主义到资本主义的转型，却保留了男权制度。但是，常识、历史和我们的经验告诉我们，生产的这两个方面是如此地紧密交织，某一方面的变化通常会导致另外一方面的变化、紧张和矛盾。

在这个背景下，种族之间的等级制也可以得到理解。依照对肤色/种族制度的界定，可以进行进一步的阐释，社会生活舞台展现了生物学意义的肤色，并将其他转换为一种社会范畴——种族。种族等级制，与性别等级制类似，都是我们社会组织的一个侧面，是人类如何生产和再生产的一个侧面。它们根本没有意识形态属性；它们构成我们生产方式的第二层面，人的生产与再生产。而要极为精当地给我们社会一个称呼，那么，它不是简单的资本主义，而是男权资本主义，以及白人中心主义。

资本主义的发展为工人之间的等级序列创造了位置，但是，传统马克思主义者的分类没有告诉我们谁会填补这些位置。性别和种族的等级制决定了谁将填充这些空缺。男权制不是一个简单的等级组织，而是等级制决定了特定的人群将占据特定的位置。正是在研究男权制的过程之中，我们明白了为什么妇女是被统治者，以及她们是如何被统治的。虽然我们相信，大多数已知社会都已经被男权化了，但是，我们没有将男权制视为一个普适的、永恒不变的现象。正是男权制，这样一系列允许男性对女性进行统治的男性之间的关系，随着时间的变化，其形式和强度都已经发生了变化。关键的是要考察男性之间的等级制度，以及他们从男权制中获取利益的不同渠道。的确，阶级、种族、民族，甚至婚姻地位和性取向，都在这一个过程之

中发挥影响。而不同阶级、种族、民族、婚姻地位或性取向的女性群体，受到男权的制约的程度各不相同。女性自身可以对男性行使阶级、种族、民族力量，甚至是男权（通过她们的家庭联系），这些男性在男权等级序列之中的地位要低于他们

自己的男性亲属。

概括来说，我们将男权制定义为一系列具有其物质基础的社会关系，而在男性内部存在一种等级关系和凝聚力，这使他们进而能够对女性进行统治。男权制度的物质基础是男性对女性的劳动力进行控制。男性不让女性接近必要的经济性生产资源，并对女性的性特征进行限制，使这种控制得到维持。男性在接受女性提供的人格化的服务过程之中，在逃避家务劳动和儿童抚养工作的过程之中，在以满足性欲为目标而占有女性身体的过程之中，在感知权力并品味权力的过程之中，对女性施行控制。我们正在经历的男权制度的关键要素是：异性婚姻（以及随之而来的对同性恋的恐惧），女性抚养孩子并承担家务，妇女在经济上依赖于男性（在劳动力市场的安排之下被强化），国家以及众多以男性之间的社会关系为基础的机构——俱乐部、体育运动、工会、职业、大学、教堂、公司和军队。如果我们要理解男权资本主义，需要考察所有这些要素……

工业化和家庭工资的发展

马克思主义从其亲眼目睹的19世纪的社会现象出发，进行了非常合理的推断。但是，马克思主义者最终可能低估了早已存在的男权社会力量的强大程度，羽翼未丰的资本必须与这种力量进行争斗，而对资本的需要又适应了这种社会力量。工业革命将所有人变成劳动力，包括妇女和儿童；事实上，第一批工厂几乎是专门使用童工和女工。妇女和儿童脱离男性，独立地赚取工资，既破坏了权威关系，又使每个人的工资都处于低水平。考茨基（Kautsky）在1892年的

著作作用如下方式描述了这一过程：

（随着）男性工人的妻子和未成年孩子

……能够照顾他们自己，男工的工资就可以

安全地减少到仅仅能满足他们自身个人的需要，即使这样，新的劳动

力供给也不会

减少。

而且，女工和童工的另外一个优势是，与男性相比他们更加没有反抗能力[原文 如此];而他们进入工人行列，极大地增加了市场上可供出卖的劳动力的数量。

因此，妇女和儿童的劳动.....也削弱了男性工人进行反抗的能力，因为这使得市场供应过剩；由于这两种情形，它使工人工资降低了⁴。

马克思主义者认识到了低工资以及所有家庭成员都被迫加入劳动力市场，对工人阶级的家庭生活具有极为可怕的影响。考茨基写道：

资本主义的生产制度，在多数情况下，不是破坏单个的工人家庭，而是劫掠其所有的一切，除了那些令人不悦的方面。现今女性在工业角逐之中的活动.....意味着以一种新的方式增加了她以前的负担。但是，一仆难事二主。工人的妻子必须帮忙养家糊口之时，亦即工人家庭遭遇损害之时。⁵

工人们和考茨基都认识到了女性带薪劳动的弊端。女性不仅是“廉价的竞争者”，而且女性工人正是他们的妻子，她们不能同时将“两个主人服侍”好。

男工抵制妇女和儿童大规模地进入劳动力市场，并寻求同时将她们排斥在工会和劳动力市场之外。1846年的《十小时倡议》（Ten - Hours' Advocate)主张：

我们无须宣称，用以改善女工的精神和物质条件的所有努力将会流产，除非她们的工时极大地减少。事实上，我们只须指出，

与随着机器进行无休无止的运转相比，已婚妇女在家庭之内承担家庭责任，处境要大为改善。因此，我们希望这一天不会十分遥远：丈夫能够养得起他的妻子和家庭，而不是将她们送去忍受棉纺厂的单调乏味。⁶

1854年美国全国印刷工会（the National Typographical Union) 决定不“通过决议案以鼓励对于女性印刷工人的雇用”。男性工联主义者不想为女

工提供工会的保护；相反，他们试图将其排斥在外。1879年，雪茄制造业国际工会（the Cigarmakers International Union）主席斯特拉瑟

(Adolph Stmsser)说：“我们不能将女性驱逐出市场，但是我们可以通过工厂法规限制她们的日常工作量。”⁷

尽管通过将挣工资的妇女和儿童组织起来，可以解决廉价竞争的问题，而对家庭生活破坏的问题却没有得到解决。男性维持着联合以获得对男性的保护，同时也赞成针对女性和儿童的劳动保护法。劳动保护法矫正了对于女工和童工的极端滥用，同时也对成年女性进入“男性”工作岗位进行了限制。男性试图将高工资水平的工作保留给自己，并普遍提高男性工资水平。他们要求，他们个人劳动的工资即足够维持他们家庭。这种“家庭工资”制度逐渐成为19世纪末和20世纪初期稳定的工人阶级家庭的标准。一些观察家曾经提出，进行无工资工作的妻子是男性工人生活水平的一个组成部分。男工不是为了取得男女之间平等的报酬进行斗争，而是追求家庭工资，以将其妻子提供的服务保留在家庭之内。在没有男权的情况下，一个统一的工人阶级也许会直面资本主义，但是，男权社会关系分化了工人阶级，使其中的一部分（男性）被收买，而这种收买是以牺牲另外一部分（女性）为代价的。男性之间的等级制，以及男性之间的团结，对这一问题的解决过程来说都是至关重要的。家庭工资可被理解为是关于女性劳动力冲突的解决方案，这种冲突发生在当时的男权制与资本主义的利益之间。

对大多数的成年男性来说，家庭工资意味着男性在工资水平更低的他人之中得到接受并与这些人形成共谋，这些人包括年轻人，女性，以及被社会性地界定为具有较低地位者（爱尔兰人、黑人等等，他们在男权等级之中地位最低，并被剥夺了许多男权制所赋予的好处）。由于劳动力市场之中的工作岗位分割，在妇女、儿童以及低等级男性之中仍然实行低工资标准，随后，这种工资标准又通过工会，以及其他一些辅助性的制度安排，如学校、培训项目，甚至家庭等，得到维持。依据性别而进行的工作岗位隔离，使女性从事较低报酬的工作，这不仅确保了女性在经济上对男性的依赖，又强化了女性和男性关于合适领域的观念。于是，对多数男性来说，家庭工资的形成通过两种方式，为男性的统治提供了物质基础。首先，男性在劳动力市场之中拥有较好的工作，挣得的报酬超过女性。女性在劳动力市场之中获得的低收入，既维持了男性相对于女性的物质优势，又鼓励女性选择

以家庭主妇为业。其次，女性承担家务，抚养孩子，以及从事其他直接有利于男性的服务。妇女的家庭责任反过来又强化了她们在劳动力市场之中相对较低的地位。

可见，在20世纪早期形成的解决方案既有利于资本主义的利益，又有利于男权主义的利益。人们常常提到，资本主义已经承认，在流行于19世纪早期工业化过程之中的极端条件之下，工人阶级家庭已经不能充分地实现其自身的再生产。他们认识到，与职业女性相比，家庭主妇能够生产并抚养更为健康的工人，而与没有接受过教育的儿童相比，接受过教育的孩子能成长为更好的工人。将家庭工资支付给男性，让女性待

在家中，这种交易既适合当时的资本主义也适合男性工人。尽管交易一词随着时间的变化而发生了改变，但依然真实的是，家庭以及妇女在家庭之中的工作通过供给劳动力而服务于资本，而通过为男性行使其特权提供空间，从而服务于男性。在以劳动为男性及其家庭提供服务的同时，女性也以其消费者的身份而为资本服务。⁸家庭也是一个学习统治与服从的场所，正如菲尔斯通（Firestone）、法兰克福学派以及其他许多人所进行的解释那样。⁹听话的孩子可以成长为听话的工人；而女孩子和男孩子都习得了他们合适的角色。

家庭工资表明，资本主义正在进行调整以适应男权制度，而儿童地位的变化则表明，男权制度也在进行调整以适应资本主义。与妇女一样，儿童也被逐渐从工薪劳动之中排斥出来。随着儿童赚钱能力的下降，他们与父母的法律关系也开始改变。在美国工业化的初期，对父亲来说，满足孩子的需要被认为是他们得以幸福成长的关键，甚至是其基础；万一发生监护权的争夺，父亲在法律上具有优先地位。随着儿童对家庭经济福利贡献的下降，母亲越来越多地被视孩子健康成长的关键，在发生监护权纠纷之时，也就获得了法律上的优先权。¹⁰在这里，男权制度通过调整适应了儿童经济地位的变化：当儿童可以进行生产之时，男性就会要求对其进行监护；当儿童不可以进行生产之时，他们就会被交给女性.....

当代的家庭与家庭工资

如我们在上文之中所论证，资本主义和男权制的相互适应，或者相互调适，促成了20世纪早期的家庭工资的形式。家庭工资加强了男权制

与资本主义之间的伙伴关系。虽然女性增加了对于劳动力的供给，特别是二战以来这种供给增加特别快，我们认为，家庭工资当前依然是劳动的性别分工的基础-在这种分工之中，女

性主要负责家务，而男性主要承担工薪工作。女性在劳动力市场之中的低工资（与孩子由专人照看的需要结合在一起），保证了家庭作为一个必要的收入分配单位而继续存在。家庭以家庭工资为支撑，这样就可能允许男性在家庭之内或之外对女性的劳动进行控制。

虽然女性工薪岗位的增加可能导致家庭紧张（类似于考茨基和恩格斯在19世纪侧重分析的那样），但是，如果认为家庭和以性别为基础进行劳动分工的观念和现实。将作为女性工薪工作增加的一个结果而立即消失，这种想法是错误的。以性别为基础进行的劳动分工重新出现在劳动力市场，在这里女性只从事女性的工作，这些工作往往是她们过去仅仅在家中从事的工作——餐饮服务、保洁、保姆，等等。这些岗位地位低，报酬少，因此，尽管其物质基础多少有些改变，从家庭变成了差别性的工资，从以家庭为基础的男权制度变成了以产业为基础的男权制度，男权社会关系仍然完整地保持下来。ⁿ

以产业为基础的男权关系通过多种方式得到强化。工会合同关于妇女低工资、低福利和少晋升机会的规定，并不仅仅是一种旧习惯的残留物——男性至上主义的一种态度或者男性中心主义的意识形态——它们维系着男权制度的物质基础。尽管有些人目前即开始认为，男权制已经从家庭之中消失了（参见Stewa[^]dEwen, *Cap-tains of Consciousness*），¹²我们不这样认为。虽然资本和男权制度之间一些平衡性的条件正在发生改变，以前属于家庭的一些额外任务被资本化了，安排女性劳动力的位置发生了改变，但是，如我们在上文所进行的论证，事实仍然是，劳动力市场上极端的岗位隔离所引起的工资差别强

化了家庭，而由于有这一因素，则通过鼓励女性结婚而强化了家庭之中的劳动分工。家庭工资的“理想”——男性能够挣足够的收入以维持整个家庭——可能让位于一种新的理想，即男性和女性都通过获取工资而为家庭的现金收入做贡献。于是，工资差别会有必要不断增长，以维持男权制，让男性对女性的劳动力进行控制。工资差别将有助于认定女性的工作是次于男性的，与此同时，将使女性在现实之中有必要继续在经济上依赖于男性。劳动力市场上以及其他地方劳动的

性别分工应该被视为男权制的一种表现，同时又使男权制得以维持。

许多人曾认为，虽然当前资本与男权制之间存在伙伴关系，但从长远来看它与资本主义是不相容的；资本最终可能将摧毁家庭关系和男权制度。这种观点合逻辑地预言，资本主义社会关系（在这种关系之中，家庭关系是个例外）将趋向普遍化，女性挣钱的能力将日益增长，将越来越多地拒绝接受家庭之中的附属性地位；既然家庭主要是对妇女和儿童进行压迫，一旦人们能够在家庭之外养活其自身，家庭就将崩溃。

我们并不认为包含在家庭之中的男权关系可以如此轻易地被资本破坏，并且，我们很少见到有证据表明，家庭制度目前正在解体。尽管妇女越来越多地参与劳动力市场，使离婚更容易发生，但是对妇女来说，离婚的动机并非是不可抗遏的。妇女的工资很少能够支持她们自身和孩子独立而且丰裕地生活。关于传统家庭正在衰落的证据并不充分。离婚率并没有快速增长，不同阶级之间离婚率的差异变得越来越小；而且，再婚率也是非常之高。回溯到1970年人口普查，其初婚年龄一直是历史最低点。从70年代开始，人们看起来已经推迟了结婚年龄和生育年龄，但是最近，出生率开始再度回升。的确，人口之中有相当比例现在生活在传统的家庭之外。特别是年轻人，在结婚并且开始传统家庭生活之前，就已经离开父母的家庭并自立门户。年老者，特别是女性，在她们的孩子长大成人，并经历了离婚或配偶去世之后，却发现她们自身正在她们自己的家中孤独地生活着。不过，有趋势表明，年轻人之中新生代在他们成年生活的某个时间之中组建核心家庭的比例，要高于以前任何时候。30年代或者其后出生的同龄群体最终结婚并生育孩子的比率，比之前的人口群体要高。婚姻与孩子抚育持续的时间可能缩短了，但是事件的发生率仍然在上升。¹³

资本会摧毁家庭的论断，也忽视了那些使家庭变得富有吸引力的社会力量。尽管有批评认为核心家庭具有心理上的破坏性，在一个竞争的社会之中，家庭仍然满足了多数人的现实需要。一夫一妻制的长期存在是一个事实，甚至抚养孩子也是如此。单亲父母承受着经济和精神上的负担。特别是对工人阶级妇女来说，这些负担使参与劳动力市场的“独立性”成为幻影。单亲家庭最近被政策分析家视为一种过渡性的家庭形式，这种家庭形式将转变成为一种建立在再婚基础上的双亲家庭。¹⁴

人们可能发现，妇女越来越多地参与劳动力市场，其后果是家庭内部以性别为基础的劳动分工减少，而不是离婚率的增长，但是支持这个观点的证据很缺乏。统计表明，谁承担家务，即使是在妻子赚取工资的家庭之中，近些年来也没有发生什么变化；女性仍然承担大部分家务劳动。¹⁵ 每天双重身份即是职业女性的一个现实。自从以性别为基础的劳动分工转移到家庭之外，进入劳动力市场以后，女性依然在经济上依赖于男性，这就不足为奇了——甚至在她们自身就赚取工资之时亦是如此。然而，男权制度的未来不会完全取决于家庭关系的未来。男权制度，如同资本主

义一样，可能具有惊人的灵活性和适应性。

(孙龙中国人民大学国际关系学院 胡杰容中国政法大学社会学系)

玨释：

1* 参见 Viana Muller, “The Formation of the State and the Oppression of Women ; Some Theoretical Consideration and a Case Study in England and Wales” *Review of Radical Political Economics* 1.9, no.3(Fall 1977), 7-21

2. Gayle Rubin, “The Traffic in Women”, 载于 *oward an Anthropology of Women*, ed, Rayna Rapp Reiter (New York; Monthly Review Press, 1975), 159

3, Frederick Engels, “Preface to the First Edition”, *The Origin of the Family, Private Property and the State* Eleanor Burke Leacock (New York; International Publisher, 1972)。根据恩格斯的观

点，生产方式的第一个方面是，“生存方式、食物、衣物、住房及其生产必需工具的生产”。——编注

a

4. Karl Kautsky, *Class Struggle* (New York: Norton 1971), 25-26

5, 我们可能要着重强调“跳出家务”。Kautsky, *The Class Struggle*, 26。

trial Revolution (Chicago: University of Chicago Press, 1959) ,301。

7,这些例证来自于1[^] | (1 | 1.1[^]11111○1111, “○3口如1-ism, Patriarchy, and Job Segregation by Sex”, 弓| 自 *Journal Women in Culture and Society*, Vol. 1, no. 3, pt, 2(Spring 1976), 162 - 163。

8•见 Batya Weinbaum and Amy Bridges, “ The Other Side of the Paycheck: Monopoly Capital and the Structure of Consumption ”, *Monthly Review*,

Vol* 28, no, 3, pt. 2 (July-August 1976), 88 -

103,关于妇女消费行为的讨论。

9. Shulamith Firestone, *The Dialectic of Sex* (New

York:Bantam Books, 1971)。关于法兰克福学 派的观点, 参见 Max Horkheim, “ Authority and the Family”, 载于 (New York:

Herder & Herder 1972)和法兰克福社会研究 所, “ The Family ”, 载于 Bos,

ton: Beacon, 1972)。

10. Carol BrownPatriarchal Capitalism and the Female-Headed Family, *Social Scientist* (India); 肌 40 -41 (November-December 1975), 28 -39。

11. Carol Brown, 在 “ Patriarchal Capitalism ” 提出,

例如, 我们在资本主义内部, 正在从“以家庭 为基础”的男权制度转向“以产业为基础”的 男权制度。

12. Steward Ewen, *Captains of Consciousness* (New York:Random House,1976)。

13•关于核心家庭的人口比例, 参见? 6161: 1j111611-berg,^u Cohort Variations in Family Life Cycle Experience of U. S. Females[^] *Journal of Marriage and the Family*, Mol. 36,n○- 5(May 1974) ,284 -922。关于再婚率, 参见 Paul C, Glick and Arthur J • NortonPerspectives on the Recent Upturn in Divorce and Remarriage*Demography*[^] VoL 10

(1974), 301-314。关于离婚与收入水平, 参见 Arthur X Norton and Paul C Glick, Marital In-stability[^], *Journal of Social Issue*[^] Vol. 32, no, 1 (1976) , 5 -20。也参见 Mary Jo Bane, /fere to *Stay : American Families in the Twentieth Century* (New York: Basic Book, 1976)○ 14. Heather L. Ross and Isabel B, Sawhill, *Time of Transition* The Growth of Families Headed by* Washington, D. C. :The Urban Institute,

15.参见 Kathryn E. Walker and Margaret E. Woods, *Time Use ; A Measure of Household Production of Family Goods and Service* (Washington ,D* C* ; American Home Economics Associa-

tion,1976) ; Heidi I HartmannThe Family as the Lotus of Gender, Class, and Political Strug-gle”, 引自/○1/171<1/○/!1⁷○[^]1>1(7以/加6○[“5○-

aWy, VoL 6, n○. 3(Spring 1981), 366 -394。

Szonja Szelenyi

分层理论与研究中的“妇女问题”

分层体系之下的基本单位是家庭还是个人, 关于这一问题的争辩已经持续了相当长的时间。尽管现时代的辩论也已经超过了 20年, 问题依

然没有解决, 并且吸引了该领域之中一些十分 优秀的学者 (例如 Baxter, 1994; Baxter & Western, 待出; Crompton , 1999 ; Sorensen, 1994 ; Wright, 1997) ○'

本章的目的是回顾、列举并评述在这一争 论之中浮现出来的各种阶级模型, 进而提出一 种新的研究路径。在这一过程之中, 发现了几个 主要特点。其一, 关于妇女阶级地位的争论的绝 大多数理论性贡献, 都产生于界定得非常狭窄 的研究传统之中; 故而, 参与这一讨论的各种参 与者很少感到有义务将其自身的方法与已经公 开的其他方法进行全 方位的比较。其二, 在讨论

性别-阶级 (gender-class)问题之时, 来自于 迥然不同的政治和理论立场的学者往往认同非 常相似的观点, 这样就发展成了意识形态的同 谋, 尽管这点看起来似乎是不可能的。最后, 这 些论证最为令人感到困惑

之处在于，这些讨论的领导者没有给他们的分层实践提供一个理论基础，因而，社会学的追随者便没有一个衡量标准，可以对这些贡献进行评估。

关于阶级一性别的讨论，大多数参与者迄今为止还留下了如下问题没有进行回答：妇女越来越多地进入劳动力市场，是否导致标准的阶级模型难以为继？我首先将探讨，所谓的传统的阶级模型是否可以得到补救；随后将讨论各种修正性的阐述是不是更为合适。正如我的回顾所述，读者将发现图1很有用。

传统观点

从20世纪50年代到70年代早期，传统观点曾经主导了分层理论和研究，并且建立在如下假设的基础之上：（1）是家庭而非个人构成了

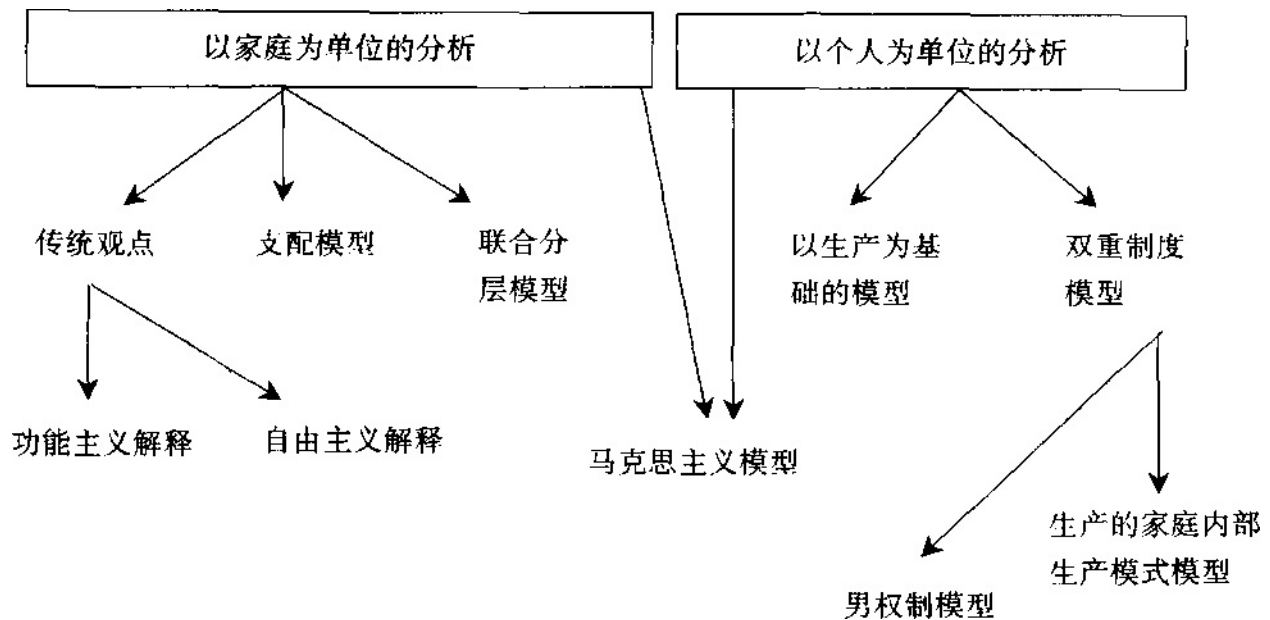
社会学分析的基本单位；（2）家庭的社会地位

/

完全由其（通常）男主人的地位来加以体现。按照帕森斯（Parsons, 1954）的观点，职业结

构构成了社会不平等的主轴，作为其结果，家庭地位是依据它们在职业等级序列中的地位而被确定的。而且，由于大多数妻子都没有机会参与正规经济生活，家庭的阶级地位取决于她们丈夫的职业。帕森斯观点的显著特点是，对于以性别为基础的劳动分工进行了武断的功能主义解释。也就是说，他认为，通过消除配偶之间的地位竞

图1关于妇女在阶级结构之中的地位的类型学方法



争，通过允许丈夫们在劳动力市场之中自由寻找机会，无论他们升迁到哪里都不用关心他们妻子的职业，而以这种方式对女性进行隔离，有利于家庭的稳定性。

尽管传统观点一如既往地支持这种功能主义立场，应该牢记在心的是，其他理论性的取向也与这个主张保持一致。例如，戈德索普 (Goldthorpe, 1983) 同意帕森斯的观点，认为妇

女在阶级结构之中的地位是派生性的，但是对戈德索普来说，这种地位起源于权力和优势的性别不平等，而不是出于减少在丈夫与妻子之间发生竞争的某种功能需要。虽然一些女性主义者认为，传统观点是“智识男性至上主义”

(intellectual sexism) 的一个典型案例 (Acker,

1993)，戈德索普宣称，这种反对性的观点恰好成为一个典型，因为他关于传统观点的自由阐述认识到了女性的被剥夺地位，因而，强调了男权制度的重要性。

虽然如此，从其他立场出发也可以对传统观点进行批评。最明显的问题是，它没有注意到妇女正在越来越多地进入劳动力市场这一简单事实。虽然戈德索普可能辩称，男性仍然继续担负了“劳动力市场之中的绝大多数责任，并且保持着这种连续性” (1983, 470)，这些退出来的位置却不大可能引起如下众多事实的发生，正是这些事实又推动了女

性的市场地位的革命性变化。以下事实尤为有关：U)自20世纪70年代以来，未婚女性的总比例在持续上升；U)女性婚龄正在推迟，而且首次生育孩子的年龄也正在推迟；(3)参与劳动力市场的女性数量越来越多，且持续增加，并承担着越来越重要的职业责任；而且(4)在已婚女性之中，全职参与劳动力市场的人数也在增长。总而言之，这些迹象表明，女性生活机会会越来越多地由她们本人的职业来决定，而不是取决于她们丈夫的职业。

而且，如果人们同意洛克胡德 (Lockhood, 1989)和戈德索普 (Goldthorpe, 1987)关于阶级的定义，即将阶级定义为具有相同的市场和工

作境遇的职业的集合，传统的观点就无法证明其正当性。的确，在家庭成员之间共享收入和功 能，而在消费方面也作为同一个单位存在之时，人们也许认为家庭主妇和她们的丈夫具有相同的市场境遇。²然而，当妻子参与就业之时，家庭的共同收入不再仅仅反映丈夫的收入。在对配偶的工作条件进行比较之时，传统模型的理论分析能力几乎没有提高。虽然职业妇女很可能与她们的丈夫拥有相近的工作条件，若要认为家庭主妇也可以获得这种平衡性地位，这是极为不合理的。接下来的是，只有在阶级完全依据市场境遇来进行界定之时，传统观点才能站得住脚，即使这样，也必须加上另外一个条件，即妻子没有就业因而对家庭收入没有贡献。

支配模型

虽然许多评论家都认为，传统观点是唯一以家庭为基础来对女性的阶级地位进行界定的一种研究策略 (例如Wright, 1989)，事实上，

类似的几种研究思路正在形成之中，并且不是所有这些研究路径都认为，女性处于一种完全受剥夺的地位。在所谓的支配模型

(dominance model)之中，埃里克森 (Erikson, 1984)认为家庭的阶级地位与在“支配性的等级制”之中处于最高地位的个人的阶级地位一样，而这种等级制也是依照家庭成员在劳动力市场参与和工作境遇方面的排序状况建立起来的。按照这种解释，与劳动力市场联系最为紧密的成员常常处于支配地位；在双职家庭之中，拥有最高社会经济地位的成员具有支配地位。

在对这一路径进行评估之时，人们必须了解，该方法是否充分概括了家庭的市场和工作境遇。虽然家庭的总收入（而这决定了它在商品市场上的境遇）将可能更为接近于占支配地位的家庭成员的收入，而不是男主人的收入，那么很明显的是，当夫妻双方都在工作之时，没有哪个人可以决定家庭的总收入。同样，没有哪个人可以充分代表所有家庭成员的工作境遇。在提出这种类型的问题之时，我们不希望对埃里克森偏爱的阶级模型所隐含的假设进行预先判断，但是，无论他的偏好是什么，支配模型似乎没有充分担当这一任务。例如，如果他的模型旨在解释家庭之间贵贱（deference and derogation）模式，

那么，人们会追问，埃里克森用以建立支配地位的那些（似乎）很随意的规则，是否确实把握了可以对家庭进行评估的社会过程。不幸的是，我们还不知道是否有经验研究直接支持了这一论题，而阶级理论（例如，Shils, 1970）确实表明，地位评估过程比支配模型所揭示的更为复杂。

联合分层模型

第二个以家庭为基础的路径是布里顿和希尔斯（Britten and Health, 1983）提出的联合分

层模型，经常被传统观点的批评家忽视。正如其名称表明，布里顿和希尔斯根据夫妻双方的职业

境遇来给家庭进行分层，其结果是形成“联合分层”（joint classification），代表了他们个人职

业地位的所有可能组合。如果布里顿和希尔斯的意图是把握家庭的市场和工作境遇，这一方法显然要优于其他以家庭为基础的模式，因为，依定义即可知道，家庭的阶级地位不再化约为任何一位家庭成员的阶级地位。³

就我们当前的目标而言，更为重要的是布里顿和希尔斯提出了一种新的界定，解答了以家庭为基础的分析策略是怎么构成的这一问题，尽管是用一种隐晦的方式。传统观点似乎暗示了，丈夫和妻子具有相同的态度、行为和消费实践，

而联合分层策略不再接受这种配偶双方会处于平等地位的观点的限制。如果布里顿-希尔斯分析模型被用于预测阶级后果（class outcome，

例如态度、行为和消费实践），它会明确考虑：（1）在个体层次的回答者的职业的效应；（2）作为背景的配偶职业的效应；（3）二者之间可能的交互效应。因而，布里顿-希尔斯模型的有效性依赖于丈夫和妻子都具有的背景效应（contextual effects）的存在。相对而言，如果以背景

效应来对传统观点进行重新阐述，它意味着一个“混合模型”，在该模型之中，个人效应只适用于男性，而背景效应只适用于女性。

马克思主义模型

正如以家庭为基础的分析有许多相互竞争的形式，同样，也没有纯粹以个人为基础的阶级模型。虽然如此，以个人为基础的分析传统仍然包含了一些异质性的地位序列；至少，这个传统之中的所有研究者都至少将一些妇女纳入其阶级结构模型，即使他们如此分析之时也多少有些不同。例如，所有马克思主义分析的共同观点是，男性和女性工人都是依据他们个人的工作与生产方式的关系来进行分层的。在马克思主义阵营内部的差异，仅仅起源于他们是如何给家庭主妇的阶级地位进行定位的对经典马克思主义者（Engels, 1968）来说，家庭主妇被视

为根本没有阶级地位，因为她们与生产方式没有直接联系。的确，这些理论家没有忽视妇女的依附性，但是他们将这视为过去社会关系的残余，并且认为，随着将女性加入正规经济之中，这些将会消失。

在战后的马克思主义者之中，家庭主妇不再被视为处在阶级体系的边缘，而是直接卷入了资本主义生产关系的运转过程之中。这一立场表现为多种形式。批判的马克思主义者认为，家庭妇女将儿童社会化为资本主义权威关系之中的顺从角色（Horkheimer, 1982），其他马克

思主义者提出，家庭妇女为男性工人提供了一个“处于冷酷而竞争社会之中的情感避难所”（Lasch, 1997: 6），还有人声称她们构成了劳动力的后备军，因而使男性工资处于低水平，并且损害了其罢工潜能（Beechey, 1997）。在所有

这些观点之中，妇女为男性的被剥削地位提供了便利，而她们自身却没有遭受经典马克思主义意义上的剥削。相对而言，研究家庭劳动的理论家认为，家庭妇女间接遭受了资本的剥削，因为她们的丈夫领到的是“家庭工资”，不仅仅是支付他们对于工场利润的直接贡献，而且偿付他们在家庭之中所进行的劳动力的日常再生产（Seo ombe, 1974）。因此，这一分析概括了传统观点，因为家庭妇女虽然没有被雇用，也处于被剥夺的地位——或者，如同当代马克思主义的分析，她们的地位具有“中介性”（Baxter and

Western, 待出；Wright, 1989, 1997)。⁰正是在

这个意义上，关于女性阶级地位的讨论产生了非常独特的共谋。

以生产为基础的模型

当人们转而关注“主流”分层研究，而这种研究一般都采用以生产为基础的模型之时，出现了相同类型的批评。虽然女性主义的批评家（Acker, 1973）往往假定，这一传统的实践者简

单地采纳了传统观点，事实上，他们对妇女的这种看法与经典马克思主义的立场具有惊人的相似之处。在关于成就、态度以及类似的模型之中，这些主流研究者一般认为职业妇女具有反映她们自身工作岗位的阶级地位，而家庭妇女由于处于劳动力市场之外而被忽视了。这并不意味着

着，仅仅局限于男性的分析就此终结；但是，这些研究之中的男性没有被认为直接承担了他们家庭的核心地位，而是被视为仅仅代表了他们自己，因此，仅仅构成了“故事的一半”（Grusky, 1987: 7）。最后，应该注意的是，许

多分层研究者通过设计反映就业妇女和就业男性的社会经济地位的职业量表（例如Hauser and Warren, 1997），进而采取措施使他们自己与传统观点保持距离。尽管这里所阐述的以生产为基础的观点没有得到清晰的理论化，但是应该清楚的是，当前在大多数定量研究之中的研究实践不再与传统观点保持一致了。

双重制度模型

双重制度分析同时考虑经济方面的不平等，以及以性别为基础的不平等，并认为“男权制和资本之间存在稳定而牢固的伙伴关系”（Hartmann, 1981: 19）。虽然马克思主义将男权制视为资本主义的产物（Horkheimer, 1962），而激

进的女性主义将资本主义视为男权制的产物（Firestone, 1971），而双重制度分析者则强调这

两种不平等结构之间的交互作用的关系。例如，哈特曼（Hartmann, 1981）认为，妇女的家庭责任使得她们难以竞争报酬丰厚的工作，这反过来又导致了以性别隔离为基础的职业结构。但是，随着这种隔离的制度化 and 随之而来的性别之间工薪差异的出现，妇女没有选择，只得在经济上依赖于男性（England, 待出）。通过强调生

产与再生产之间的这种交互作用的关系，双重制度模型提供了一个富有成果的概念框架。

这个模型的问题，至少是就当前的目标而言，在于它是以高度抽象化的方式进行表述，与此相应，其分层的含义是不清晰的。当然，也可能确定两种策略以讨论男性和女性在分层体系之中的地位，虽然这仅仅被认为间接地承继了双重制度模型的传统。第一种策略是，认为男权制度中的分化主要存在于男性与女性之间；而主要的阶级分化则可以由传统的阶级模型来进行解释（Firestone, 1971）。这一分析策略的大多数

版本（例如，男权制模型），其主要关注点是男权关系的结构，却很少关注女性参与正规劳动力市场的性质（Millet, 1970; Chodorow, 1978;

O'Brien, 1981）。第二个分析策略也采用了双重制度框架，即男权制的分歧边界主要出现于男性和女性之间。但是，在描述经济地位之时，这一观点的拥护者不再认为传统的阶级模型是令人满意的，而且他们明确地将家庭妇女纳入家庭内部生产方式（Delphy, 1984; Szelenyi, 1992）。

随着关于阶级概念的这种重新表述，这些理论家将家务劳动理论化，认为其构成了一个独特的经济领域，从而涵盖了劳动人口的很大一部分，而这些人被先前的阶级图式一再忽视。

这是一个“妇女问题”吗？

在本文结尾，我将强调这样三个观点。

首先，以家庭为基础的阶级模型非常难以评估，因为其倡导者有时没有详细阐述他们最终要

解释的不平等的维度。马克思主义的概念基础和其他以个人为分析单位的模型，以对比的方式进行了很好的阐述。例如，当马克思主义在讨论家庭妇女是否可以被合适地设想成为工人阶级的成员之时，这明显等价于是讨论她们是否受到资本的剥削。虽然人们可能就剥削是否是定义阶级的标准这一问题发生争论，对马克思主义模型进行评估的概念“标尺”（yardstick）至少是清晰的。

第二，联合分层模型似乎将我们引导到一个富有成果的方向，只是因为它以一种背景效应

a

b

朋友

行动者

图2阶级对于生活方式、行为 and 价值的直接和附加效应



d

>

生活方式 消费实践 政治认同

配偶



阶级行动

(contextual effects)的话语改变了阶级-性别论 争。如果这种话语被采用并得以扩展，人们会合 理地追问，夫妻关系是否是利益的唯一背景。正 如帕森斯指出的，也许正是“社会阶级的概念 从其与亲属和财产的联系之中分离出来”的时 刻（Parsons, 1970: 24），现代社会之中的个人

被嵌入了一个复杂的社会共同体网络之中（例 如，血缘家庭，衍生家庭，工作组织，邻里，朋 友网络），所有这些都会引发背景效应。⁴这一概 念重建表明，阶级对各种分层性的结果（stratification outcomes，例如，生 活方式、消费 实践、政治态度）的总效应产生于两种途

径：直接产生于行动者的阶级地位，间接产生于他或者她的亲属关系与其他重要行动者的关联，这些亲属关系不仅包括配偶，还包括父母、朋友、同事和孩子。这些阶级效应的复杂性在图2之中得到了解释。按照路径分析的说法，阶级（对行动者）的直接效应等于d，间接效应等于ac和be。因此，总效应就是 $d + ac + be$ 。我怀疑，不需要对图2之中的模型进行操作，就可以在性别-阶级的论争之中取得重大进展。虽然在阶级区分的成形模式经常采用这种背景性框架（例如 Baxter, 1994),如果将其应用于一个更为广阔的范围，还有很多工作要做。

第三，即最后一点，这种背景效应的存在及其强度，包括那些属于家庭的效应，最终是一个经验问题。于是，性别-阶级讨论既没有得到解决（Wright,待出）也未被取代（Baxter and Western,待出）。如果我们要取得更大的进展，我们需要重新思考这一争论，与其说其属于“妇女问题”，不如说其与背景效应的强度有关，特别是那些很植于家庭的力量。图2中表示的这个模型，也许是在这个方向上进行的有效探索。

(孙龙中国人民大学国际关系学院 胡杰容中国政法大学社会学系)

1. 与此相关的时间稍早但仍然有用的评论，参见

Acker,Joan. Women and Social Stratification: A Case of Intellectual Sexism. ^*American Journal of Sociology* 78: 936 - 945, 1973. Crompton and Mann (1986) ○

2. 不用说，将家庭作为一个共同消费单位的观点 非常令人质疑，考虑到家庭内部存在的根深蒂固的性别不平等（例如，.lHartmann,Hei-

di. 1981b“The Family as the Lotus of Gender, Class and Political Struggle: The Example of

housework. ”没尽似 1 :137 - 169,)。

3.这里值得讨论的是，戈德索普事实上否认布里顿-希尔斯的分析策略是一个有效的阶级模型。只能得出这一结论，是因为戈德索普似乎放弃了他早期的假定，即阶级应该依据市场和职业境遇来确定。

4•这些背景效应的复杂性，可能在戈德索普关于不列颠社会流动的主观经验的研究之中得到了最好的阐述。在一个说明性的分析之中，他指

出，人们依据非常不同的“尺度”来评价他们的职业成败，不仅仅包括他们父亲的成就，也包括他们同事和朋友的成就。

► 性别隔离

David Grusky and Maria Charles

存在世界范围的性别隔离制度吗？

性别分层作为一个领域已经成熟，但是关于职业隔离的起源和原因的讨论仍然如同以往一样流行，然而，对隔离的状况进行大致描述这一逻辑上的首要任务，仍然没有引起广泛的关注。要加强这点，该领域仍然必须对工业市场经济之中的性别隔离进行真实而且全面的描绘，并弄清楚性别隔离制度之中的众多相似之处，是否通过扩散、社会-生物性的强制（socio-

biological imperatives），或者现代性的功能需要而得以产生。当然，关于这些问题已经有了一些杰出的文献，但是现有研究工作受到资料、方法以及概念化问题的困扰，并且，很显然，性别隔离研究的学者之中还没有出现伟大的领军人物，引导这个领域超越这些难以克服的问题。与之前的研究相比，在本章之中，我们将对这个问题进行更为认真的描述，主要目标是对工业经济和先进的工业化市场经济之中的性别隔离的根本结构进行详尽的描绘。这种描述性的研究，将使我们可以对一些竞争性的解释进行初步的判定，这些解释涉及性别隔离制度在不问国象的变异性（variability）和共同性（commonality）

的起源。

与这些目标直接相关的有三种路径。主流

的方法，至少在美国学者之中，一直是应用传统的隔离指标[如：相异性（dissimilarity）]，对

可资利用的国际性统计资料进行汇总分析，其中最受关注的是，国际劳动办公室出版的《劳动统计资料年鉴》（例如，Anker, 1988; Jacobs and Lim, 1995, 1992; Blau and Ferber, 1998; Blackman, Jarman and Siltanen, 1993）。这种研究传统的最大优点是，在某个时间点上对

相当多国家的情况进行概括，但是，考虑到传统指标将性别隔离的基本模式和劳动力的供给和需求结构合并，这种研究传统的瑕疵是不可避免的 (参见Charles and Grusky, 1995)。在连续统的另

外一端，人们可能引用大量有关性别隔离的定性个案研究资料，其中的一些研究表明，职业性的

别类型具有高度的特殊性和路径依赖性（例如，Reskin and Roos, 1990；Bradley, 1989；Lapidus,

1985; Sanday, 1981; Boserup, 1970)。虽然这

种研究路径具有相当的启发性，但仍然具有所有个案研究的局限性；也就是说，人们无法知道，不一致模式的确是孤立的极端个案，还是代表了不同国家之间更为普遍性的变异。另外，也不可能对劳动力的供给和需求在不同国家之间的变

异情况进行系统的控制。近年来，已经出现了第三种传统，即对数乘数 (log-multiplicative) 模

型，对该研究来源于国际劳动办公室的传统的数 据资料进行再次汇编（例如，Charles and Grusky, 1985; Charles, 1992；Semyonov and

Jones, 1999; Cartmil, 2000; Chang, 2000)。尽

管在方法论上非常严谨，这种研究策略在如下方面可能容易受到批评，即总的分类体系包括了许多类型十分不同的具体职业，因而可能出现这么一种表象，即不同国家之间在隔离方面具有真正的可变性，但是事实上职业结构却是一个独立的变量。这种可能性一旦出现，就直接破坏了我们长期存在的对性别隔离模式进行总体描述的兴趣，这种兴趣出现在对劳动力的供给和需求这一让人烦心的变异效应进行控制之后。

因而，我们应该将对数乘数模型 (Charles and Grusky, 1995)应用到新的资料之中以进行更多的推进，这些资料经过精心处理，并且在性别和职业的交互分类上非常详细。虽然我们的主要贡献还包括将新的方法应用到新的未汇总的资料之中，我们也通过对跨国变异性的不同类型进行区分，并对这些类型的社会力量和过程进行详细阐述，在概念

上有所推进。

不同国家之间相似性的形式与来源

在我们先前对于隔离分析（例如Charles and Grusky, 1995)的评述之中，我们已经指出，传统的隔离指标存在问题，不仅是因为各种方法论原因，还由于它们专门研究隔离程度，因而掩盖了隔离制度之间的性质差异。如表1所示，人们可能有效地区分出不同国家之间存在的相似

性和变异性 (similarity and variability)的五种类

型，每种类型可能都与对性别隔离的力量进行解释的特定“理论”相联系。本节的目的就是对这些不同类型的相似性进行比较，并对关于性别隔离的相互竞争的理论进行详细阐述，这些理论被认为潜藏在这些类型的背后。

表1的第一个模型允许供给和需求（也就是说，性别和职业作为边缘[分布]在不同国家而有所变化，而将性别-职业的联合分布

(sex-by-occupation association)剩余密度控制为

不变。这个模型表示，在对不同国家之间在 (1)从业人员的相对规模（也即，“劳动力的需求”）和 (2)女性在劳动力市场的参与率（也即，“劳动力的供给”）方面的可变性进行控制之后，在性别隔离方面出现了一种遗传模式 (genotypical pattern)。在对这个模型进行解释之

时，人们不能直接依靠关于性别隔离的传统解释性理论（例如，鼠理论[queuing]、性别角色理论），因为这些只涉及了隔离的一般性和普遍性的因素，而没有提到将其置于各特定国家之时，这些因素是否要进行修正或者改变。虽然大多数的解释性理论还没有直接提出不同国家的可变性问题，但是，他们长期以来对导致隔离的一般性力量的强调表明，支配和控制这一特殊性问题的是不同国家所具有的共同因素。也就是说，在导致隔离的力量在所有国家确实都相似地运作之时，人们将必然认为，隔离就其基本特征而言具有世界范围的家族相似性 (family resemblance)

在上述意义上，传统解释性理论可以看做与 模型1相符合，但是，当然需要额外注意，被 (推测性地) 认为具有共同性的制度整体自身即 存在不一致的问题。争论的主要观点可以进行简 单的归纳；也就是说，人们可以进行如下区分 (1)性别类型 (sextyping)理论，强调妇女根深

蒂固和近乎普遍性的特点，即以服务、繁殖和抚 育为任务（例如， 011 O(JO1'O^， 1978;86^(-O6111-

sheimandOstner， 1978); (2)男性“特权”理

论（男权制），强调男性有权支配大多数最具吸 引力的职业（例如， Reskin and Roos， 1990; Walby, 1986 ； Strober, 1984 ； Hartmann, 1976),

而在家长制的背景之下，女性被鼓励从事那些

“不具有吸引力的”职业，不要求负担重要责任 (例如， Becker, 1985; Mincer and Polachek,

1974)。前一理论主要涉及的是女性就业的“部 门隔离 (sectoral segregation)”，她们进入非体力

岗位，在家庭内部承担或者再生产她们的服务性

表1不同国家性别隔离制度的相似性和变异性的结构

不变性的形式	残余变差的来源	相关的典型学者
1完全不变性	没有	Chodorow; Reskin & Roos
2.截面不变性	平等主义价值观和制度传播的 变异性	Parsons ； Goode

3.微观水平不变性	宏观水平的结构性力量	Chang; Charles; Brinton
4.宏观水平不变性	特定职业的制度性和历史性力量	Charles & Grusky
5.完全可变性	以上全部	Tilly ; Scott ; Bradley

角色；而后一个理论主要涉及女性的“等级隔离”，她们进入不具有吸引人的体力和非体力岗位，这些岗位与她们的家庭责任相一致。这些不同的理论的倡导者，自然而然希望代表了一个完善和自我限定的解释；但是，我们猜想，

共同的隔离截面将展现一种部门性力量和等级性力量的交互作用，在很大程度上，这两种力量将会被看成是相互补充的，而不是相互排斥的。

如果模型1的不变性证明与资料不相吻合，人们仍然可能碰到更为有限的截面不变性（Profile invariance）。如表1所示，所有国家基本的隔离面（segregation profile）可能呈现相同的基本形态，虽然隔离程度可能因国家不同而有所差异（参见表1第2行）。这一表述符合分层研究者长期以来的假定，即不同国家在隔离方面

的任何残余变差（residual cross - national variability）将只是程度上的差异，而不是类型上的差异。然而，这个假定的内在逻辑还没有以任何严格或者可靠的方式体现出来，毫无疑问，可行的测度方法一直以来都是纯量化的，因而，学者们自然而然默认，没有任何替代方法要进行考虑（难以获得）。当新的测量方式和方法出现之后，人们也许会进行有效的探讨，类型2的表述是否与关于隔离制度及其内在运作状况的当代理解协调一致。我们认为在表1之中，这种协调性的确是切实可行的；在这里需要指出的是，人们只需假定隔离制度之间紧密相连而且整合良好，隔离的地方性模式就可以反映一种更为广阔的系统的

逻辑，而不是纯粹的特殊职业的动力

(occupation - specific dynamics)。因而，这一复

合图景提出了一种新帕森斯式 (neo - P_{areto}nian) 的策略，渗透到整个职业结构的隔离行为，是全系统的一种价值观的制度性实践，而这种价值观涉及不平等是合法的还是非法的。上述解释可能与另外一种形成对比，这种解释认为隔离制度是一种更为松散的联结；也就是说，职业结构之中某一部门的平等主义实践，有时会与另一部门高度歧视性的实践联结在一起，从而使得关于不同国家之间的差异性的模式比模型²的表述更为复杂。

如果模型2没有拟合这些数据，我们也没有直接利用历史学家的简单解释，以强调过去的制度安排以某种独特的国家形式 (country-specific form) 存在并持续下来。相反，我们会在立场上稍微后退 (参见第3行)，即不同国家之间的可变性，主要体现在主要的职业类型之间 (如专业人员、办事人员、手工艺者)。按照这个观点，在非常具体的职业之间 (如专家、办公室秘书、家具制造工) 的隔离这一微

观层面上的残余变差缺乏可变性，因为它反映了男权制这一普遍事实，男性在任何地方都控制着最具有吸引力的职业。虽然没有文献对这一观点进行明确阐述，但它与传统的制度主义的分析保持一致，后者集中分析了不同国家之间在隔离的总体模式上的可变性 (尤其参见 Chang, 2000)。例如，布林顿 (Brinton, 1988)

已经指出，日本妇女不成比例地进入了半技术性的体力劳动部门，在这里，对特定企业的资本的回报是如此有限，以至于工人延长事假回到岗位后就会受到小小的惩罚。我们还可以列举出众多相似的事例，如，在斯堪的纳维亚的服务业 (Ruggie, 1984; Charles, 1992), 在美

国的管理部门 (Chang, 2000)，在土耳其的专业部门 (Charles and Grnsky, 199⁵)，女性都已

经“人满为患”。虽然国家不同，但是，在各主要职业群体的劳动力供给模式上，这种制度性的可变性被假定涵盖了男权制的更为基本的条件，而这些条件保证了男性在竞争各主要有吸引力的职业之时，在微观水平上具有优势。

无论这一领域多么不景气，正面的立场总 是不具有可信性，这是一个值得注意的现象 (参见第4行)。也就是说，人们可能似是而非地认为，宏观层次的隔离模式在任何地方都呈现出相同形态，而在微观职业层面劳动力的实践具有各种各样的特异性，最明显地表现为 (1) 一系列特殊的任务被分派给一个职业（以及与该职业相联系的吸引力）； (2)当职业扩张 并且开始程序化的招聘计划之时，劳动力的类型得以形成； (3)在职业得以建立或进行扩张 之时，企业、产业和职业的类型成为雇用实践的“模型”（参见Stinchcombe在1965年的相关论

述）。上述所考虑的因素，具有路径依赖的意义，因而，关于职业所具有的性别类型（gender -typing)的早期决策，最终取决于非常本土化和特定民族性的因素。与之相反，宏观水平的隔离可能取决于更为基础性的而且更少变化性的力量，诸如传统性别角色在世界范围内的传播。这一推断方式表明，只有在具体的职业层次上首先清除特殊的民族性因素的干扰，才能揭示隔离 资料之中的深层结构。

最后，还剩下一个极端的立场，即认为不存在深层结构，相应地，由于不同国家之间的可变性太复杂，以至于我们刚才所提及的已经弱化了的分析都无法对其进行解释（参见第5行）。当然，历史资料表明，某些类型的隔离 具有普遍性，但是许多学者强调它是以一种历

史偶然性的形式存在，只有通过深入的定性研究才能进行理解

（Bradley, 1989; Scott, 1986; Tilly and Scxm, 1978）。这一立场非常引人关注；但是，鉴于这种观点的拥护者主要使用个案研究，人们无法知道，所提到的异端个案是孤立的案例还是预示着更为普遍的变化性，也不可能正式检验不同国家之间复杂而且微妙的相似性，如我们在表1所进行的概括。具有不同文化、历史和制度的国家，在多大程度上，以什么样的方式形成了它们总体的隔离状况 (segregation profile)，下列结果将提供了第一个

综合性的证据。

性别隔离模型

我们继续对模型进行拟合，以使其符合表1所列出的各种解释。例如，模型1允许不同国家 在女性的职业结构和女性劳动力供给上具有可变性，而将性别-职业的交互作用（sex-by-occupation) 控制不变。这一所

有的双向交互作用 模型可以表达如下：

$$m_{ijk} = \mu + \alpha_i + \beta_j + \gamma_k + \delta_{ij} + \epsilon_{ijk} \quad (1)$$

在这里*i*代表性别，*j*代表职业，*k*代表国家， μ 是第*k*个国家的总平均值（grand mean）， α_i

是某一国家在第*i*个性别上的边际效应， β_j 是某一国家在第*j*类职业的边际效应，而 δ_{ij} 是每一个国家第*i*格的性别•职业交互效应。²

如果这个模型不能拟合，我们会考察不同国家间的可变性，是否主要源于性别隔离程度

的简单差异（参见表1第2行）。我们建模方法的核心是乘数转换模型（multiplicative shift model），它与不同国家在单个参数（即一个指标）上的总体可变性的传统做法保持一致。这个模

型可以表达为如下形式：

$$m_{ijk} = \mu + \alpha_i + \beta_j + \gamma_k + \delta_{ij} + \epsilon_{ijk} \quad (2)$$

在这里， α_i 是与第*k*个国家相对应的乘数转换效应， μ 是一个反映性别变化的指标（即 $\mu = 0$

和 $\mu = 1$ ）， β_j 是第*j*类职业的度量值（scale value）。如果这一说明符合资料，那么， α_i 可以用来表示性别隔离基本强度（underlying strength）的可变性。³因而，我们放弃了常用的一种做法，即简单地假定数量指标（scalar index）在经验上的可行性。事实上，存在一种有问题的说法，即隔离指标的选择应该以“研究兴趣”为基础，这种论调不足以严格遵循，因为它没有这么一种可能性，使较好的测量手段能对手头的资料进行概括。现在正是倡导一些特殊指标的时候，这些指标被用于对资料所包含的信息进行简化。

如果等式（2）所表述的模型也没有拟合，我们可以推断，以特定职业为基础的性别隔离曲线[即“隔离面”（segregation profile）]会

因国家不同而有所变化。以传统指标为基础的方法的主要问题是，完

全忽视了隔离面的性质差异，相反，却将重点放置在隔离程度的简单差异之上。查尔斯和格伦斯基（Charles and

Grusky, 1995)提出的模型，正好将注意力集中于关注基本的隔离面本身。尽管要将这种隔离面模型化，并非是一个容易达到的目标，我们可以依靠如下饱和模型，将我们当前的描述性任务简化，却又不失其普遍性：

m_{ijk} (3)

在这一表述之中，度量值现在是由k确定的，这就意味着隔离面随国家不同而自由变化。这些度量值也可以用于计算一个总的指数——A，这个指数包含了基本隔离结构之中的性质可变性。⁴

最后，我们认为，只有在排除资料之中将所有低层次的复合效应（compositional effect）

之后，才能使用一个紧密相关的模型，在总体水平上对隔离的净残差进行估计（参见 Charles and Grusky, 1995, 952 - 953）。这个

简单的多层次模型也是一个饱和模型，可以表达如下：

$$m_{ijk} = \alpha_k \pi_{ik} \gamma_{jk} \alpha_{ll, jk} + \sum_i \pi_{ik} \gamma_{jk} \alpha_{ll, jk} \quad (4)$$

在这里， α_t 主要是指职业分类的度量值（用c代替）， γ_{jk} 是指这些主要类型之中包含的具

体职业的度量值。⁵在对这个模型进行估计之时，我们选择用参数来表示多层次的隔离结构，这样，我们就可以确定，到底是在主要的职业类型层面，还是具体的职业类型层面出现了深层次的共同性（参见 Grusky and Charles, 1998）○

新的跨国资料汇编

上述模型尽管在以前曾经被应用过（例如 Charles and Grusky, 1995），我们进行了全

新的职业分类。我们应用了一种64种类型的分类方法，主要借助于欧

盟国家统计局近来 为建立单一而连贯的指标的努力，以及¹⁹⁸⁸ 年国际标准职业分类（我们的职业分类清单

参见附录）。由此形成的分类目录，可以称为 ISCO-COM，已经在欧盟范围内得到了广泛 的支持，但是，大多数成员国还没有以这种 新的协议为基础出版有关性别隔离的报告和 资料。虽然如此，我们还是通过如下途径使 研究获得了推进：（1）委托国家统计局按 照ISCO - COM 的要求来处理个人层次的普查

资料；（2）保存非常具体的与隔离有关的资 料，并且依据当前可利用的编译方法（translation keys）对这些资料进行重新编码；（3）形成我们自己的编译方法，并将其应用于具 体的隔离资料之中。与此前相比，利用ISCO - COM可以进行更为严格的标准 化，当然， 仍然不可避免地存在一些错误分类，或者是因为地方性的资料本身不够详细，或者是因 为劳动分工自身即具有真正的国际差异（Elias and Birch， 1993；1994）。⁶ 就 目前的研究而

言，我们对10个国家的资料进行分析（参见 表2），这些国家的资料在转换成ISCO-COM

分类标准时错误相对比较少；而与过去相比， 对高质量资料的要求，是我们这项研究的主 要优点。

表2十国数据集的来源与样本特征

国家	普查年份样本规模		女性所占百分比
意大利	1991	21 071 282	35.7
美国	1990	1 152 885	45,7
西德	1993	128 912	41,2

葡萄牙	1991	4 037 130	40,5
瑞典	1990	4 059 813	48.6
瑞士	1990	3 076 445	38.0
日本	1990	12 220 974	39_8
法国	1990	900 255	43.0
比利时	1991	3 418 512	39.8
英国	1991	2 405 091	44.3

对不同国家一致性的检验

我们的分析从检验一个简单的论断开始，这个论断宣称，一旦排除了劳动力供给和需求所带来的令人迷惑的效应，性别隔离模式在不同国家是一致的。这个模型之中12的统计量为1，⁷63,819 (自由度为56⁷)，但是相异性指数 (index of dissimilarity, A)表明，有 5.5% 的响

应者 (respondents)应该重新分类，以使观测值和模型预测值完美一致。尽管一些学者可能认为这已经充分拟合了数据（特别是因为A =5.5), 在这里必须强调的是，我们在一个更为复杂的模型之中（参见下文）表明，无论是在隔离程度，还是隔离模式上，不同国家具有显著的差异性。我们将指出，模型的完全一致性 (complete invariance) 掩盖了隔离的基本参数上的诸多可 变性。

在下一个模型之中，我们允许总体层次的隔离在不同国家中是可变的，但是继续控制基本隔离曲线，使其在每一个国家具有同样的形

态 (参见等式2)。按照这一表述,我们发现不同国家之间在性别隔离方面的总变差,只有14%可以得到解释,残余的变差应当归结于隔离面自身在不同国家之间的差异性。⁷后一结果表明,性别分层体系具有比较弱的整合性,极端的隔离和整合因而可以在同一个国家之中共存。民族国家是天然的(或者至少是合适的)分析单位这一标准的假设,相应遭到了质疑;也就是说,认为不同国家之间性别隔离的差异性,是“对女性友好”(woman-friendly)或“以男性中心”(male-centered)的国家政策、制度、文化的产物,是过分的简单化。这一模型的拟合度低,意味着或者是(1)国家的价值观、政策和制度对具体职业具有影响(如,对职业目标加以肯定的行动政策),或者是(2)隔离不是受国家变

量的影响,而是受地方性的特定职业力量的驱动(例如,特定职业的文化和工会实践)。这些解释符合我们先前的假定,即以指标为基础的传统方法,应该补充更为仔细的隔离面层次的研究。

上述结果表明,不同国家之间在具体层次上的差异性,不能以任何简单的方式加以概括,但是,人们可能认识到在各主要职业群体总体层面上的共同性。这个假设可以通过拟合一个模型来加以检验,在将包括了较低等级的结构性效应的资料剔除之后,这个模型可以在总体水平上估计隔离的净残余变差(参见等式4)。正如图1A和图1B所描绘,这个模型的宏观水平的估计,实际上揭示了隔离曲线上非常显著的相似性。⁸虽然隔离的基本情况还没有得到跨国性的证实,这一既存的差异性,可以被解释为基本的共享模式的简单性的强化或者弱化(比较图1A和图1B)。在这个意义上,现代的隔离具有一个基本的深层结构,虽然该结构只有在将所有微观水平的可变性排除之后才会出现。⁹

在对这些图形进行描述之时,我们认为,部门原理和等级原理会同时发挥作用,前一原理解释了大量妇女进入非体力劳动部门的原因,而后一条原理则解释了男性在各部门都比较容易获得最具有吸引力的职业(如,管理和技术性比较强的职业)的原因。这两股力量的结合,产生了图和图1B的类似“斜N”的形状。这个模式之所以出现,是因为无论是在体力劳动部门,还是非体力劳动部门,大多数的职业分类都是依据吸引力的大小,呈降序排列的,或者至少大体如此。这样,在每个部门内,折向上的斜线表明,男性在寻找最具有吸引力的职业之时占据优势(即,等级原理)。但是,简单的等级理论不能充分解释我们观测到的资料分布形状,因为,我们也发现衡量体力-非体力部门障

碍的测量值也存在明显的非连续性 (disjuncture)。这一非连续性反映了部门原理在

发挥作用；也就是说，大量妇女进入非体力劳动部门具有一些特点，即使在各部门之中的职业，在总体上要比体力劳动部门中的职业更具吸引力。

因此，这些被观察到的共同特点都可以归因于基本的隔离原理，这些原理在所有的社会中都发挥作用，只是在程度上具有差异。如上指出，两个图形都出现了同样的“斜N形”，但是，在图中明显弱化。这种弱化，既体现为部门之间非连续性的缩小（即弱化部门效应），也表现为部门内部区分度的缓和（即弱化等级效应）。特别值得注意的是，两个相对欠发达的国家（即，葡萄牙和意大利）都呈现出中度的隔离状况。这一结果符合这么一个论断，即，随着工业的发展，许多在传统上一直由女性承担的任务，从家庭经济之中分离出来，融入有报酬的经济之中（例如，照料孩子），因此吸引越来越多的妇女参与到被高度隔离的劳动力市场部门之中（更为详细的论述，参见

Charles, 1992)。

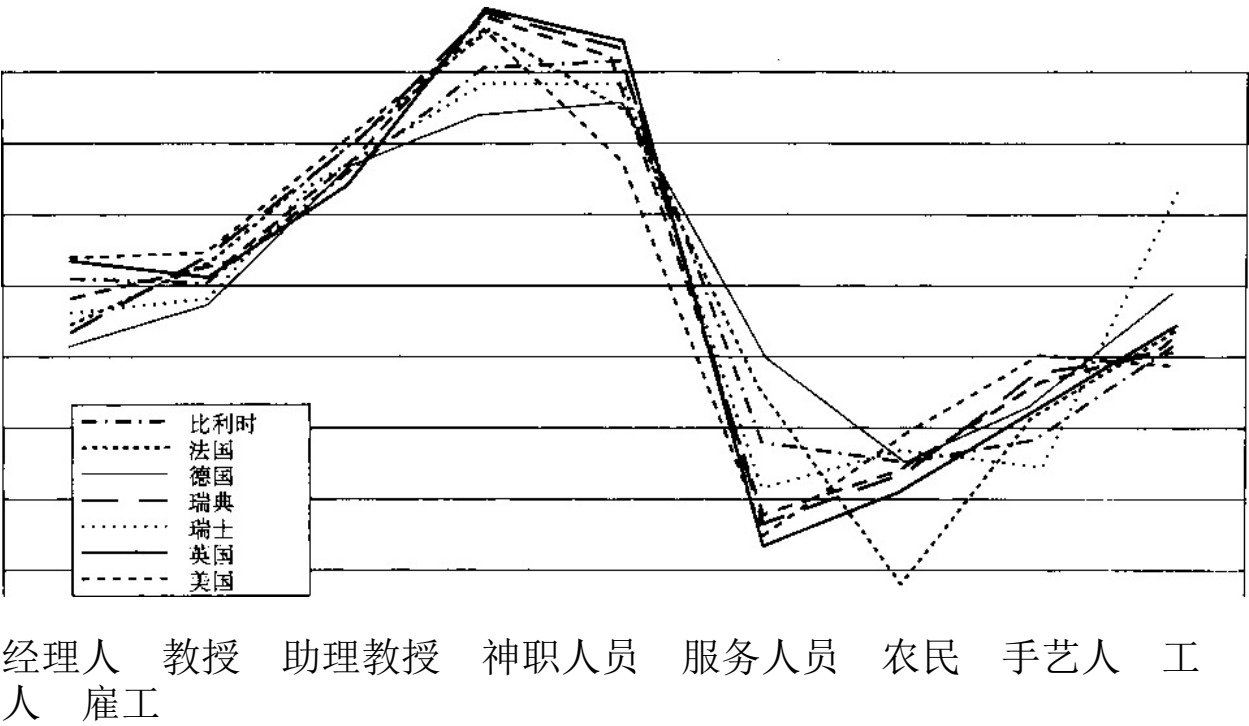
2

量度值

5

_0

_2



职业

5

图1B典型职业隔离模式总汇

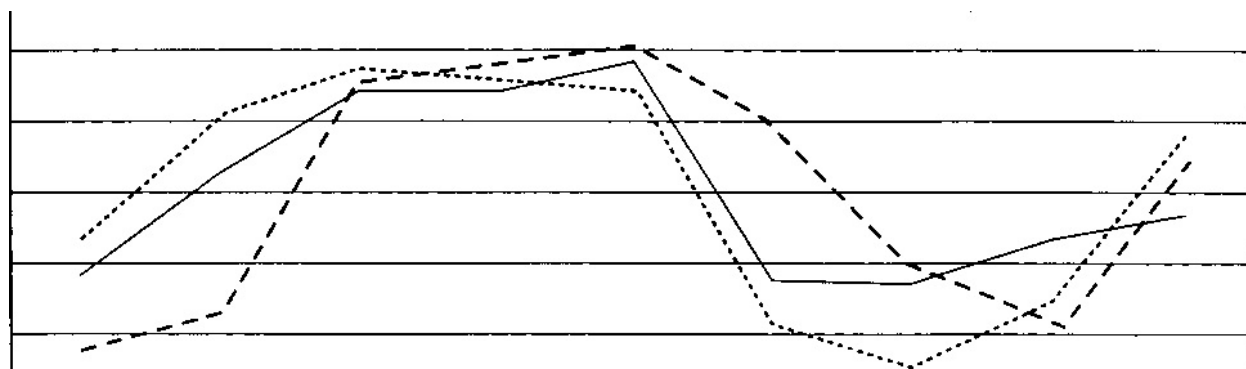
斗

斗

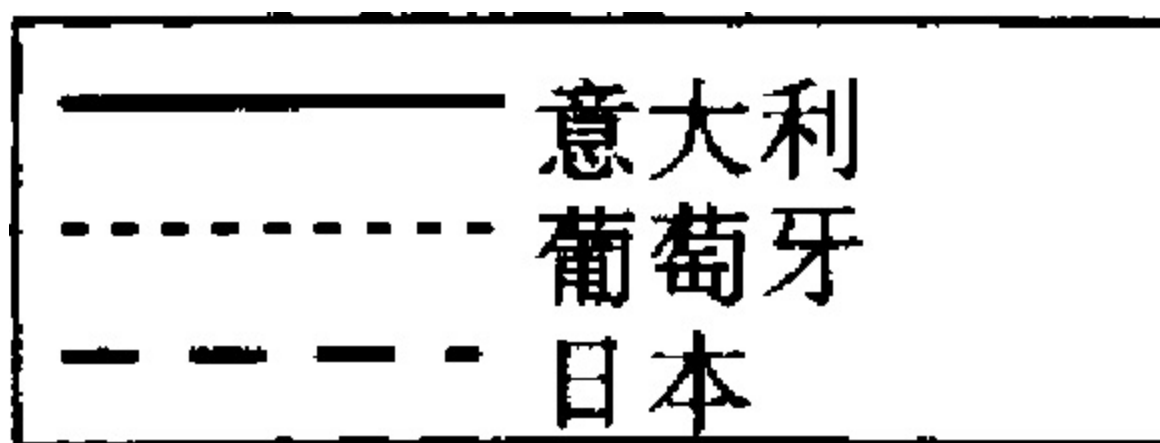
斗

量度值

_0



7



经理人 教授 助理教授 神职人员 服务人员 农民 手艺人 工
 人 雇工

职业

。

5 4 3 2

* _

◆

量度值

0

7_3_4_5

xi#¥

.....*^#_-1^*_

r -C• C}.

8*s

.....i.

••••:, •: : : : 4:ȳ

傘申𠂇?

ioa:...0--AW. 00 !#♦

A909

SB

O_^e

0

时牙、 利国萄士屋 比德葡瑞美

D

一利

一国大典国本 上法意瑞英⁰

O

A\$00^ o

#18♦

•1 霹 I ♦

<HU[#]1 ,

09

1«#

i

s

1±«- *Off*

t

p

#s

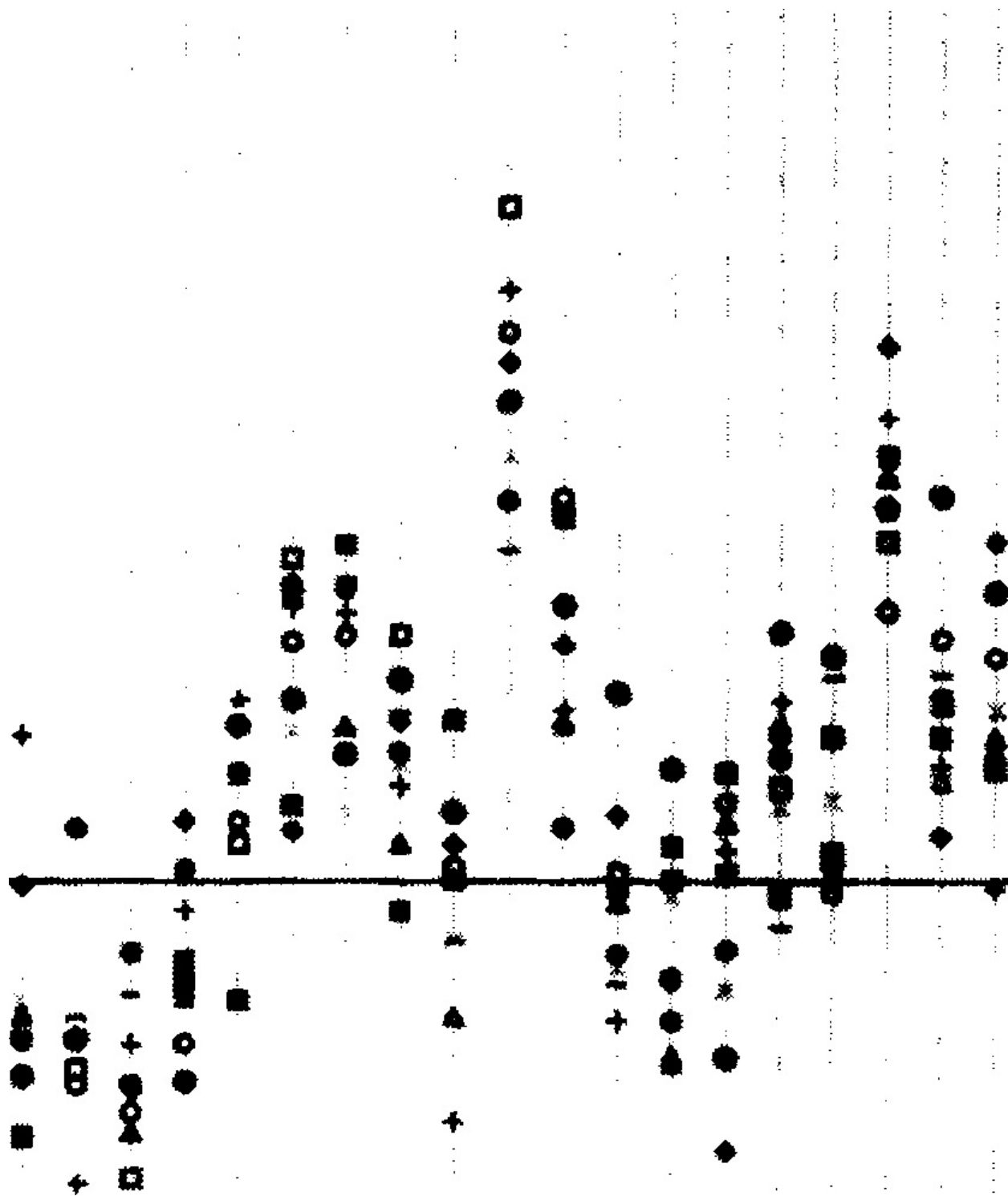
*■ ■ ■ +1 •♦

SI

A I

0基宽备#⁺

◆oil



$_{-M^*}_{-o^{\#}}$

$v^{*6}_i \#s$

I o to#

0

教授

助理教授 神职人员服务人员农民

手艺人

XA

职业

从我们模型之中进行的微观水平的估计体 现在图2之中。正如人们所预期，关于所有职业的量度值确实非常之离散，这表明，微观水平的隔离力量具有高度的可变性。一些具体职业的隔离，反映了如下独特的过程：（1）当职业初建或者扩张之时，将企业类型、产业类型 或者职业类型引入模型以描述雇用行为；（2）封闭策略（如工会化 [unionization]，资格主义 [credentialing]），现在的在职人员利用这种策略，试图垄断技术性岗位；（3）出资者、工会 和经理秉承的“对女性友好”的观点，影响了 现有从业人员的任用，以及新人员的招聘过程；

（4）当职业处于扩张时期，并推出其正规的招 聘计划之时，劳动力的性别构成状况。这些过 程都构成了一种路径依赖的形式，通过这种 形式，地方性的和特殊性的力量对职业最初

的性别分类体系产生了影响，并随即形成了一'种发展轨迹
（Stinchcombe, 1965 ; Weedan

and Sorensen,待出）。与宏观层次相比，由此

形成的不同国家之间的差异性相应地更为

复杂。

表3性别隔离的置化测度

国家	隔离指标	
	A	D
意大利	3.31	43.0
美国	4.39	45, 1
德国	4.50	50.9
葡萄牙	5. 26	47.7
tpu曲 場興	5.47	60.2
瑞士	5. 52	55.5
日本	5.87	44,8
法国	6. 10	54.5
比利时	6. 10	5L2

英国	6.28	56.5
----	------	------

注释：A =关联性指标；D =相异性指标

上述结论使如下论断更为明确，即所有的性 别隔离指标，无论是传统的还是其他形式的，都没有很好地拟合当前的资料。如果仍然坚持从总体上进行测量，借助于边际-自由（margin-free）测量方法，而不考虑一般的隔离面上的条件，我们将做得好（即A）。对10个国家中的每一个国家来说，我们已经对A进行了测算，同时也对更为传统的相异性指标（index of dissimilarity，

D)进行了测算，后者是一个有用的对照点。如表3所示，我们的关联性指标表明，不同国家不仅在隔离模式方面，而且在基本的隔离程度方面都存在相当的差异性。例如，英国的隔离指数是意大利的两倍；也就是说，在典型职业之中，男性或女性的比例过高，在英国隔离因子为6.28,而在意大利隔离因子为3.31。比利时和法国的A值差不多（即A=6.10），而日本、瑞士、瑞典、

葡萄牙在等级序列之中处于中间位置。尽管日本的隔离在过去一直相当微弱（例如Brinten and Ngo, 1993），现在的结果显示，当将值A应用于离散性的资料之时，日本被认为是一个中度隔离的国家。相比之下，美国紧邻意大利，也处于连续统的相对比较低的一端，当A表示在典型职业之中男性或者女性的比例过高之时，隔离因子仅仅为4.39。在一个普遍主义和平等主义价值观被广泛接受的现代社会之中，这种隔离状况被认为是一个令人瞩目的高水平的隔离。

结论

¹我们在本章开始即指出，隔离研究者已经建立了初步的解释性模型，而没有对性别隔离的基本状况进行最基本的描述。出现这种情况的原因，确实与至今都无法得到符合要求的资料有关，但是同等重要的是，缺乏合适的模型和

方法。我们力图通过如下方式在上述所有方面都取得进展，对不同类型的相似性和差异性进行区分，并建立与这些类型相符合的对数乘数模型，同时将我们的模型应用于对新的隔离资料进行拟合。这一方

法使我们可以首先对工业国家和发达的工业市场经济之中的性别隔离进行详细的描述。

依据我们的初步分析结果，微观层次的隔离模式之间的差异是如此之大，以至于我们被自然而然地引导到历史学家和制度主义对于更为基本的多样性的解释（如Scott, 1986）。尽管长期以来，案例研究的传统已经对特定职业之中的性别类型的不一致性进行了区分（如Lapi-dus, 1985），人们仍然不清楚，这些被提及的独特性究竟是孤立的个案，还是更为普遍的变化性的体现。现在，我们可以认为，这些国家独特的历史和制度仍然在以多种方式延续，并且从根本上塑造了隔离的基本面貌。于是，出现了这样的景象，隔离制度之间的松散联结，由于为了应付现代工业生产之中的一些紧急事件而出现的特定职业性的“解决方案”，由于相互竞争而又相互分离的、平等主义的文化要求，而变得紧密起来。

这并不表明完全可变性模型（表1第5行）就是完美的。虽然被观察到的隔离模式确实具有跨国的差异性和独特性，但是，一旦在统计上将微观水平隔离的干扰性特征排除，就可以发现更为深层次的共同性。作为其结果，宏观层次的隔离曲线从根本上具有混合性；也就是说，“部门原理”解释了妇女不成比例地分布在以服务为基础的非体力劳动部门，而“等级原理”则解释了妇女无论是在体力劳动部门，还是非体力劳动部门之中，都是大量进入那些最没有吸引力的职业（参见Charles and Grusky, 待

出）。第一个原理符合这么一种观点，即家庭之个原理与男性优势的排队模型相符合。这两个原理在所有国家之中都不同程度地发挥作用，因而，构成了基本隔离结构之中的主要共同点。

（孙龙中国人民大学国际关系学院 胡杰容中国政法大学社会学系）

注释：

本章初稿曾在美国社会学会的年会（洛杉矶；1994）上发表。我们要感谢加州大学San Diego分校英才职业发展办公室，Heilman英杰计划（1995-1996年度），国家科学基金（NSFSBE-9808038），Stanford家庭儿童与青少年研究中心（1993-1994年度）以及Standord大学系主任基金的支持。这里所分析的数据由Sylvie Lagarde（法国）、Ulrich Greiner（德国）、Leif Haldorson（瑞典）、Jan Boruvka（瑞士）、

Margaret Wort (英国)，以及 Mariko Lin Chang 和 Joan Han (日本) 帮助收集。数据的录入和清理由Max Draitser，

if

Mark Jones， Karen Lee, Lida Nedilsky 和 Jeanne Powers 进行。本章也得益于 Karen Aschaffenburg， Lisa Catanzarite， Mariko Lin Chang， Peter Elias， Joon Han， Winifred Poster， Jesper Sorensen, Szonja Szelenyi 以及 Kimberly Weeden 的评论和建

议。当然，文中的观点由作者单独负责。

1. 这里没有指出隔离制度之间是相互孤立的。相反，特有的附着在职业上的性别标签可能 超越国界进行扩散，这样，在雇主的歧视性 偏好和工人的性别分类愿望之中产生了一种 跨国的相似性。上述过程可能由于跨国商业 网络的延伸，以及国际性政治社会组织（如 联合国，世界银行）日益增长的权威而强化。
2. 这一模型的边际效应取决于对等式1第1行 第1列之外的参数的控制（在每个国家之

附录

ISCO - 88转译64范畴分类表通则

职业	ISCO - 88	职业	ISCO - 88
经理类（MA）	111， 112， 114	销售及相关人员	521， 522
经理	121 -123， 131	F•农仆和淮仆类（AG）	
专业人员类（PR）		农民	611-613, 921

物理学	211 -213	林仆和淮#人吊	614, 615
建筑与工程	214	G.手工作业类 (CR)	
生命科学	221	矿工和伐木工	711, 712
健康	222	建筑收尾工	713
教授	231	粉刷及相关人员	714
中学教员	232	铸模及相关人员	721
其他教员	234, 235	铁匠及相关人员	722
商务类专业人员	241	机械检修工	723
律师及相关人员	242	电器检修工	724
宗教类专业人员	246, 348	金属精工	731
辅助性专业人员类 (AP)		手工艺人员	732, 733
物理学	311, 312	印刷及相关人员	734

调查及相关人员	313-315	食品加工人员	741
生命科学与健康	321, 322	柜、厨打造人员	742
护士和助产士	223, 323	针织和服装人员	743
小学教员	233, 331, 332	皮革和鞋相关人员	744
其他教员	333, 334	H.操作人员类 (OP)	
投资和销售人员	341	木材加工人员	814
代理和经纪人员	342	其他文具人员	811 -813, 815

343, 346

344, 345 347

821

822, 823 824, 825 826 827

828, 2829

831

832

833, 834

411, 412, 414, 419 413

421

422

511

512

513

514 516

行政和社工人员 关税和税务相关人员 艺术、娱乐和体育人员 D,办事人员类 (CL)

办公室职员 记录人员 出纳和收款人员 问讯服务人员 E•服务和销售 (SS)

旅行社人员 家政及相关人员 私人护理及相关人员 其他私人服务人员 保安服务人员 金属和矿物加工人员 日化相关人员 木制品操作相关人员 纺织品相关人员 食品相关人员 组装相关人员 搬运相关人员 机动车相关人员 流动作业人员

I.体力类 (LA)

小贩和拥人 信差及相关人员 采矿工和建筑工 制造业工人及相关人员

911 -914, 916 915 931

932, 933

中)，而性别一职业的交互效应取决于对表1 第1行第1列之内的参数的控制（在每个国家之中）。

3.这一模型的度量值取决于将其总和保持为0, 而边际效应和转换效应取

决于对等式第1行、第1列或者第1层之内的参数的控制（参见

Charles and Grusky, "Models for Describing the Underlying Structure of Set Segregation" *American Journal of Sociology*, 100; 931-71, 1995, 938-939)。

4■我们接受 Charles 和 Grusky (1995, 945)将 A 定义为 $(1/x H)^{1/2}$ 。对4的确定的计算公式是哪 $(1/7 \sum 1; |\wedge(\text{心}/\wedge) - [1/5 \wedge(\sim/\wedge)]|^2)^{1/2}$, 在这个公式之中 $\&$ 和、分别是指第 j 种职业和第 k 个国家

的男性和女性的人数。

5•微观水平的度量值 (v_{jk}) 取决于将每一个职业类型之内的这些度量值的总和控制在0, 而宏观水平的度量值则要将各国之内的这些度量值的总和控制在0。

6_编码、分类和加总之中的误差在其他地方论述得更为详细 (Charles and Grusky, 待

出)。

7. 这一模型之中的 L^2 值为1, 517, 231 (自由度为558), 而相异性指数 (Δ) 为5.1。

8. 在我们所有图表之中, 正的度量值是指女性的比例过高, 而负的度量值是指男性的比例

过高。

9. 当然, 这些描述揭示了宏观层面的一些变异性。

William T. Bielby

性别隔离的结构与过程

本文试图理解以性别为基础的职业隔离的持久性和性别之间的收入鸿沟。当然, 新古典经济学家已经对性别之间的职业隔离和收入差异进行了精致而逻辑一致的分析: 它们都起源于家庭和劳动力市场之中男

男女女的理性化即效用最大化的行为。

社会学家对这种状况的看法有所不同。事实上，这取决于向谁发问，社会学家可能会提供关于劳动力市场后果的性别差异的许多解释之中的任何一种解释。社会心理学家可能会侧重于强调性别角色社会化。女性主义学者可能会强调男性雇主和男性工人的“男权制”偏好。马克思主义者认为，资本家为了控制劳动力并提高利润，在劳动力之中制造了分化。组织理论家也许会谈到科层制的规则和程序的意想不到的后果。毫不奇怪，来自不同阵营的社会学家往往会自说自话。

然而，社会学家们正越来越多地认真地引述新古典经济学的著作。“人力资本”、“统计歧视”，以及类似术语越来越多地应用于社会学对性别和工作问题的讨论。但是，社会学家并没有未加批判地接受新古典解释。在本章之中，我将首先总结我与巴伦（James Baron）以及比尔贝（Denise Bielby）对新古典解释的质疑，随即将



提出一些问题，涉及对性别的职业隔离和其他形式的歧视进行研究之时，跨越学科方法的前景和局限。

I•新古典观点

从某种意义上讲，所有的问题都始于家庭之内的劳动分工。女性擅长于照顾孩子和家庭，或者在这方面具有竞争优势。因为这样，她们在市场方面的人力资本投资比较少。例如：非连续性的劳动力参与，导致了工作经验较少，生产能力较低而过多依靠年资收入人的状况（flatter age-earnings profiles）。女性理性地选择那些易于离开同时又比较容易再进入的职业，在该种类型职业之中不存在技术退化的问题，等等。这些选择导致了职业隔离和工资差异（参见Polachek and Kao, 1991; Polachek, 1979）。

贝克尔（Becker, 1985）对这种解释进行了睿智的转换。人们并不是将时间在家庭和市场活动之间进行简单分配。他们也分配精力（effort）。因为女性分配更多的精力在家务活动，她们就会在家庭之外的工作上分配较少的精力。这样，即使男性和女性具有同样数量的工作经验以及培训等等，女性的生产能力也要低一些。与男性相比，女性一小时

加班工作时间上的精力投入程度 (effort-intensive) 相对较低。其

后果是，女性对雇主的价值比较小，在每一单位额外工作时间之中积累的市场人力资本要少。这可以同时解释性别的职业隔离和职业之间的收入差异。女性选择精力投入程度较少的工作；与承担同样工作的男性相比，她们的产

出比较少。

当然，存在另外一种关于职业隔离的观点，

即承认存在某种“歧视”，但是仅仅是一种理性的“统计歧视”。在一个充满不确定性的世界之中，雇主不可能总是知道应聘者相关个性特点。假设一下，有一些重要的个性特点难以测量，但是我们知道，就平均而言，女性在这方面的表现要多于（或者少于）男性。经常引用的一个例子是工作替代的可能性。假设存在两种类型的工作——对其中的一种工作来说，要派人离职者进行替代，成本非常高，而另外一种工作不是这样。在不知道实际的离职倾向之时，理性的、追求利润最大化的雇主会将前一种工作留给男性，而用女性来填补后一种工作，即使男性和

女性在中途离职的可能性上的分布存在相当大的重叠性 (Phelps, 1972; Aigner and Cain,

1977)。

我与比尔贝 (Bielby and Bielby, 1988) 以及巴伦 (Bielby and Baron, 1986) 的合作研究指

出，虽然新古典解释很精致，但是事物恰恰不是以那种方式运行的。男性和女性被雇用者的行为方式并不符合新古典的解释，雇主的行为方式也不是这样。

II. 对新古典观点的经验性挑战

精力的分配

比尔贝 (Denise Bielby)和我运用1973年和 1977年进行的工作质量调查 (Quality of Employment), 力图将关于工作精力分配的人力资本模型可操作化 (Bielby and Bielby, 1988)。这里我

将介绍与职业隔离和收入差异有关的一些发现。

与贝克尔模型的含义不同, 妇女并没有为了 家务活动而保留精力, 她们在工作场所投入的精力并不比男性少。与具有相似的家庭责任、市场 人力资本、收入、晋升机会和工作责任的男性相比, 女性将更多的精力分配到了工作活动之上; 按照我们的测量方法, 性别之间的净差异接近标准差的一半。妇女的确为了满足家庭的需要而从

工作之中抽出了精力, 到这一程度之时, 这种兑换使她们的工作精力大致与没有承担这种家庭 责任的典型男性相当。

这将会怎样? 我们认为, 新古典的工作精力 分配模型在几个方面存在严重的缺陷。首先它 不适当地假定个人所能分配的精力的“存储” (stock) 是固定的, 将其与物质资本的固定储藏室进行类比。对于与男性一样努力工作的女性来说, 如果没有更多努力, 考虑到她们承担了更多的家庭责任, 她们必须能够调用能量储备, 而对典型的男性来说, 既不会选择利用这些储备, 实际上, 也不会考虑调用这些储备。社会学家马 克斯 (Stephen Marks, 1977: 927)曾就这个问

题进行过讨论, 他引用心理学证据来支持他的 论点: “人们具有充足而且永恒的可再生 (精力) 资源。”他指出, 人们所产生的能量必须参与 到他们所担负的活动之中, 而在投入到这些 活动之后, 他们常常感到更“精力旺盛”。我们的发现表明, 当妇女同时承担工作角色和家庭 角色之后, 她们产生了必要的精力, 以满足这两方面活动的需要。

人力资本模型忽视的第二个因素是社会心 理学家所称的“权利标准” (entitlement norms)。

工作精力分配受到内在的“公平工作 (fair day's work)”标准的影响, 这种标准具有性别差异。公平的确性是以关于与报酬相对应的贡献的 认知为基础的。实验表明: 在精力和报酬分配上, 男性和女性所进行的公平考量是不一样的。一般来说, 对于相同的任务女性对其自身的 报酬要低于男性, 与男性相比, 她们倾向于低估她们的努力 (Lenney, 1997; Callahan - Levy and

Messe, 1979; Major, Me - Farlin and Gagnon, 1984)。这说明，一般说来，女性对于“个人权利”的内在标准相对较低，而且，由于缺乏显而易见的外在比较标准，她们对于公平的判断，其基础是同性应当具有同样的奖酬标准 (Berger et al. , 1972; Crosby, 1982) ○

在专门设计用以测试努力和个人权利标准

的性别差异的一个实验室实验之中，梅耶尔等 (Major, Me-Farlin and Gagnon, 1984)要求男

性和女性拿固定数量的金钱，按照他们所认为的公平标准从事足够多的工作。他们对任务完成的准确度和效率进行了客观的测量，也收集了每一位被试者对他或她的绩效水平的主观评价信息。他们发现，平均而言，“女性比男性工作时间更长，完成任务更多，更为准确地完成了任务，效率更高”（页1409）。与此同时，男性和女性在对工作绩效的自我评估方面没有差异，尽管她们的客观业绩优于男性。就从工作之中获得的满意感而言，男性和女性的报告没有差异。简言之，关于个人权利内在标准的性别差异的实验室研究表明，如果其他因素不变，女性比男性可望分配更多的精力到工作活动之中。

第三，工作场所的结构性特征可能会强化权利标准的性别差异。例如，关于工作场所之中性别差异的研究，回答了为什么对同性绩效进行奖励必须采用同样的标准。大多数男性和女性工作在性别隔离的工作岗位之上 (Bielby and Baron, 1984, 1986; Reskin and Hartmann, 1986)。^①因

此，关于男性工作岗位之中报酬与努力的“公平比率” (equity ratio)，许多女性既不了解其分子的信息，也不了解其分母的信息。按照社会心理学家的观点，正是在社会比较的外部基础不可获得之时，人们就会依赖于其内部基础，即同性

标准 (Berger, Zelditch, Anderson and Cohen, 1972; Berger, Rosenholtz and Zelditch, 1980; Austin, 1977)。梅耶尔等 (Major, Me - Farlin

and Gagnon)发现，当可以获得外部比较信息之时，无论是男性还是女性，都不会以同性为标准做出判断，对既定的工作任务的报酬是否公平。

于是，关于公平的研究即可以解释为什么雇主可能青睐在性别隔离岗位上工作的劳动力：只要女性缺乏关于男性的报酬结构的信息，她们就愿意以比较少的报酬进行工作。（而且，职业女性的丈夫因为免除了家庭劳动的责任而获得好处，虽然他们的妻子同他们自身一样在工作之中花费了同样多的精力，甚至更多的精力。）

第四，我们分析的另一个方面是探讨关于工作和家庭的决策在多大程度上是以一种慎重而自觉的、理性的方式做出的。比尔贝等 (Bielby and Bielby, 1988)发现，男性的工作成

就受到家庭需要的很大影响，而“人力资本”投资的因素，如学校教育、劳动力市场经验的影响相对较小。相反，与男性相比，女性的工作成就受家庭需要的影响相对比较弱，而更多地受市场人力资本投资的影响。例如，一个男性如果承担照顾孩子的责任，其工作成就将会打折扣，而在同样的情形下，女性不会出现这种情况。与此同时，在“市场人力资本”——教育和劳动力市场经验——方面投资比较少的男性不会减少其在工作方面的精力分配，而在市场人力资本方面拥有同等投资的女性，其工作精力的投入确实会减少。这表明，人们将文化规定的具体性别角色视为理所当然。女性不会调整其在家庭责任方面的精力分配，而男性也不会调整其

在工作场合的精力投入。

这表明，如果人们没有扮演好文化所规定的角色，他们确实会理性地调整他们的精力分配。承担了家务的男性会减少他们用于工作的精力，而缺乏市场人力资本投资的女性也会这样做。对男性来说，工作成就达成某个水平是文化所规定的，是理所当然的，不管其在学校教育和培训方面的投资如何。而对女性来说，在工作成就上达到某个水平也是文化所规定的，是“理所当然”的，无论其所承担的家庭责任如何。而且，承担了繁重家庭责任的女性，投入到工作之中的精力，至少与没有这种家庭责任的男性在工作之中所投入的精力一样多。

总之，贝克尔关于工作精力分配的人力资本模型，为分析性别隔离和工资的性别差异提供了一个似乎合理的解释。但是，我们的研究，以及其他社会心理学家的研究对这个模型的一些基本前提提出了质疑。精力存储设备容量固定的假设可能是不现实的，社会心理过程比典型的“经济人”假定更为复杂，而男性和女性在工作岗位上的隔离，可能会强化社会心理过程之中的这一性别差异。

皿.对新古典观点的经验性挑战:

统计歧视的非经济基础

巴伦 (James Baron)和我首先分析了同一个工作流程上的男性和女性,是如何被分派到

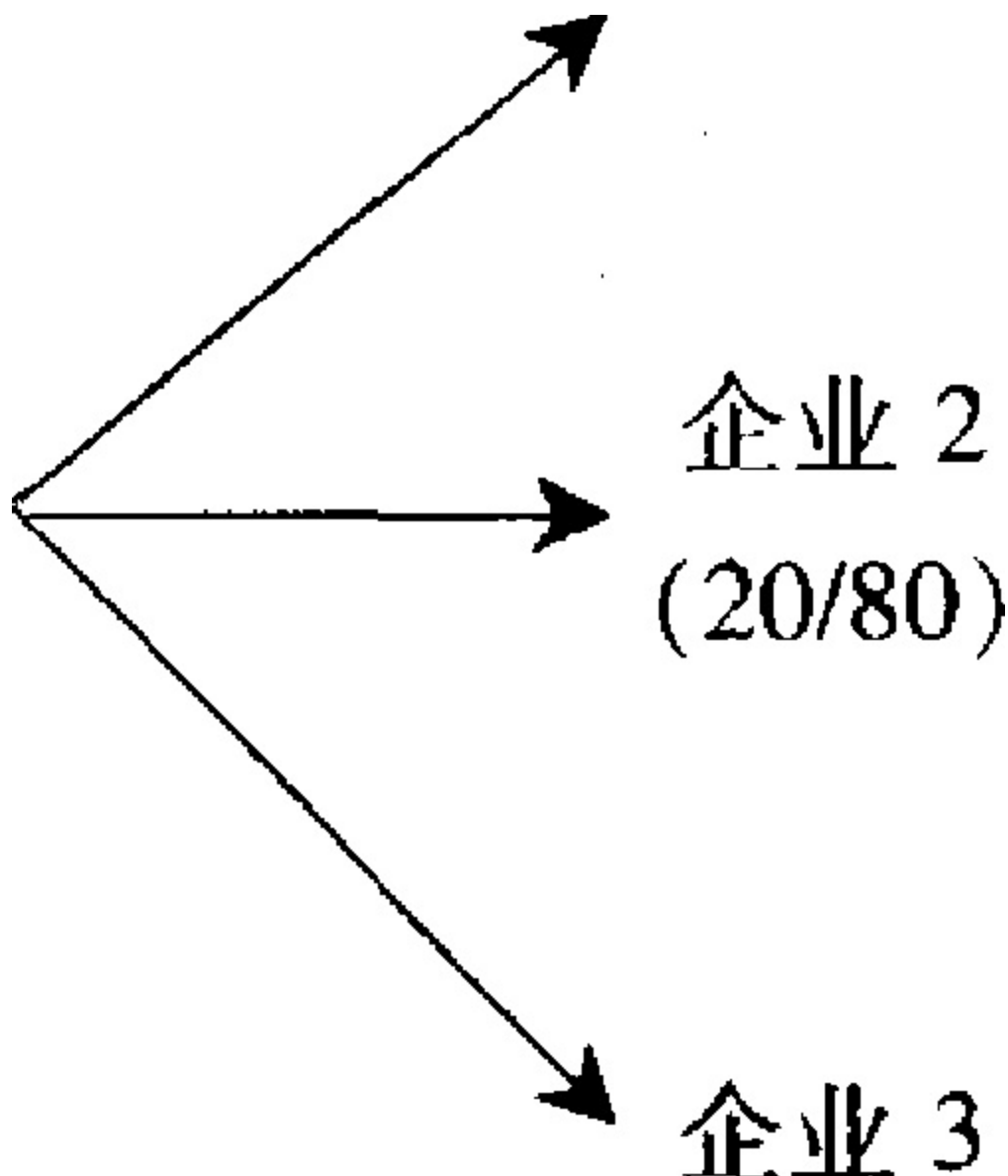
不同的企业,以及同一个企业的不同岗位之中的 (Bielby and Baron, 1984, 1986, 1987; Baron and Bielby, 1985)。图 1 以图表的方式对这个问题进行了阐述。请考虑到有些职业,如“电路装配工”之中40%的是女性。假定一个行业之中有三个企业雇用电路装配工,而每个企业在使用这些装配工人之时,分别使用三个不同的岗位名称。在这一假想的案例之中,企业1主要使用男性工人,企业2使用女性工人比例比较高,而企业3的工人之中男性和女性的比例比较平衡。在企业1中,每个岗位之中男性比重要高一些;而企业2之中,情况正好相反。而在企业3之中,第一种岗位完全由男性垄断,而第二种和第三种岗位完全由女性垄断。对一个女性占40%的职业来说,除了图1所描述的模式,我们还可以设想其他一些模式。例

图1混合职业中工人的企业和岗位分布状况

企业1 (80/20)

岗位 1 -(90/10) 岗位 2 -(70/30) 岗位 3 - (80/20)

混合型职业 (60/40*)



(50/50)

岗位 1 -(10/90) 岗位 2 -(30/70) 岗位 3 - (20/80)

岗位 1 -(100/0) 岗位 2 -(0/100) 岗位 3 - (0/100)

*男性工人与女性工人的比率

如，在一个没有统计歧视的世界之中，我们也许会发现，某一具体岗位的性别构成，女性所占比例往往是在40%左右。无论如何，根据新古典的劳动力市场模型，应该可以用企业和岗位之间在工作要求上的差

异，以及性别之间在岗位特性上的差异，来解释混合性的职业（mixed occupation）之中，男性和女性是如何按照企业和岗位进行分派的。

20世纪60年代晚期和70年代美国就业服务中心对加利福尼亚数百家企业进行了调查，巴伦和我收集了这些资料。也就是说，我们认为，企业从性别混合的劳动力市场之中选择雇员的方式，是企业和岗位特征的函数。新古典模型提出了如下假设，规模、科层化程度，以及特定岗位的培训，与替换成本（turnover cost）有关，因此，如果女性中途离职的可能性更大，在成本比较高的企业和岗位之中，她们的比例就应该比较低。如果雇主的统计歧视是建立在替换成本的基础之上，那么，妇女将被这些成本比较高的岗位完全排除出去。我们要考察的下一个工作特性是与工作相关的技能。一般而言，在语言能力、运动协调性、手指灵敏度、人际交往技巧，以及在重复性、单调乏味的工作环境下的耐性等方面，女性的表现一直以来比较优秀。而大体来说，男性在计算能力、空间感觉、上肢力量等方面的表现比较优秀。这样，男性和女性的岗位分派，应该在这些与性别相关的特性的要求方面，反映出岗位的差异。

我们最为引人注目的发现是，60年代晚期和70年代加利福尼亚的企业在雇用男性和女性之时，很少以相同的岗位名称。甚至，从性别混合的劳动力市场上雇用一名工人之时，如“电路装配工”，企业专门将一些岗位名称用于雇用男性，而与此同时，也专门给女性提供一些岗位名称。也就是说，企业或者是专门雇用男性，或者是专门雇用女性；如果同时雇用男性和女性，男性和女性就会由于岗位名称不同而完全隔离开来，如图1中企业之中的第3个企业一样。

此外，我们还发现，企业和岗位特性与职业的性别结构之间的关系，正好符合之前的假设。“男性”特点与将女性从某一工作岗位排除出去的可能性呈正相关关系，而“女性”的特点正好相反。我们的研究显示，雇主在某些岗位之中对女性的排斥，而在另外一些岗位之中对男性的排斥（在同一个工作流程之中），是以他们对于男性和女性在与岗位相关特性方面的群体差异的认识为基础的。这就是统计歧视。

但是，我们的发现并不支持关于统计歧视的新古典解释。只有对工人个体之间实际的与岗位相关的特性进行测量所花费的成本很高之时，统计歧视才有效。究竟是男性还是女性会被雇用，造成这种巨大差异的因素并没有替换成本那样微妙而且难以进行测量。这些因素是一些身体方面的要求，以及手指灵敏度。男性被分派到被认为与重体力劳

动相关的岗位之中，而女性——在同一职业之中——被分派承担一些“轻松”的工作。女性所承担的岗位被界定为细节工作（detail work），而男性所承担的工作不属

于这种类型。

按照新古典经济学家的观点，为了维持我们所观察到的性别隔离形式，雇主会损失其利润。我们对身体要求的测量方法是，一个岗位是否要求能举得起25磅以上的重量。在我们所研究的大多数企业之中，没有女性被分配承担这些工作，无论女性身体力量如何。然而，设计一个实验去鉴别女性求职者（或者男性求职者）是否能够举得起25磅重量，非常简单而且花费不高。与此类似，设计一个简单的实验让雇主考察一个男性（或女性）求职者是否能成功地完成一项对手指灵敏度有要求的任务也非常简单。考虑到这些男性和女性都是从性别混合的劳动力市场之中挑选出来的，为什么雇主主要坚持维系以性别为基础的几乎完全的岗位隔离呢？我们获得了加利福尼亚企业之中一些与这些雇用实践相关的描述性资料，并对这些定性材料进行了分析，提出了几个重要的因素。

政策就业服务中心所研究的许多企业，存在不尽相同的一些政策，某些岗位不雇用妇女，而其他一些岗位则热衷于录用女性。那些排斥妇女的岗位，往往被认为在身体上具有一些要求，而那些录用女性的岗位，常常被认为是承担细节工作。奇怪的是，我们经常遇到一些政策，明确说明女性在某些岗位上可以优先考虑，但是我们很少发现有企业明文禁止男性从事这些工作。但是，在实践之中，男性很少被安排从事这些女性占据主导地位的工作，除非他们是管理者，即使是那样，这些岗位几乎都被冠之以独特的名称。

虽然在实际之中近乎完全隔离，一些特殊的岗位仍然没有明确规定禁止录用男性，至少有两个原因。其一，如果女性劳动力价格相对较低，雇主没有动力雇用男性以承担和女性同样的工作岗位，即使企业没有政策对这种做法进行禁止。其二，禁止女性承担某些岗位的做法常常源于保护性的法规（即使这些法规从来没有得到过应用），而这种遵循与女性就业有关的政府管制政策的行为，常常是一个基本的理性行为。没有类似的管制措施对男性的就业进行调整。

组织惯性一旦以性别为基础的劳动分工被建立起来，它就被认为是“理所当然”的，从而可以得到长期的维持，除非人们刻意将其废除。在那

些被认为具有身体方面的要求，从而将女性排斥在外的岗位之中，这点尤为明显。加利福尼亚法律禁止需要繁重体力劳动的岗位雇用女性，直到1971年这些法律被废除。但是，我们的数据显示，将女性从这些所谓的有身体要求的岗位排除出去的做法，在70年代晚期都广泛存在——虽然此时这些做法都是不符合法律规定的——并且与1971年之前一样普遍。我们从就业服务中心所分析的两个不同时间点的企业资料之中也看到了这种惯性，这两个时间点相差6年或者7年。在6~7年的时间段中，以性别

为基础的劳动分工基本上没有发生变化，尽管整体的就业状况都发生了根本性的波动，除非人们刻意采取措施将这种性别隔离加以废除。

文化刻板印象 (cultural stereotypes) 认知

心理学家曾经指出，我们所有人都利用刻板印象，或认知图式作为认知捷径 (cognitive short-hand), 从而使我们的认知过程得到简化 (入 ^ chmore and Del Boca, 1981)。当然，我们关于性

别角色的特定刻板印象，范围非常之广，并且在我们的文化之中不断被强化。虽然新古典歧视模型提出了一些假定，利润动机并不必然是足够强，从而可以克服这一带有刻板印象的认知过程。这样，雇主的录用决策往往建立在男性和女性的特点一般具有差异这一被广泛接受的错觉的基础之上。更复杂的问题是，统计歧视可能导

致“自我实现的预言”，或者社会心理学家所称的“期待证实的结果” (Darley and Fazio, 1980)。

也就是说，雇主期待女性具有某些行为，并将一些常规化的工作和没有前途的岗位分派给她们。女性的行为表现恰恰印证了雇主的期望，这又强化了这种刻板印象。而且，社会心理学的研究表明，雇主更有可能有意识地关注并保留那些符合刻板印象的信息，而忽视妇女所表现出来的与其期望不相吻合的行为。

由于巴伦和我所获得的资料的限制，我们直接的证据可以说明特定雇主或管理者对男性岗位和女性岗位具有文化上的刻板印象。但是，这种刻板印象在政策之中经常被援用，而不考虑女性究竟是在从事“重”体力劳动，还是在从事细节工作。事实上，要找到一个在政策上禁止雇用女性的岗位，而这个岗位确实需要重体力劳动，并不是很容易，而

人们发现就业服务中心所分析的那些细致的岗位，也并不需要繁重的体力劳动。也就是说，被贴上“重体力工作”标签的岗位，常常是因为这些岗位是由男性承担的。

利益最后，我们发现，混合职业之中极端的性别隔离，如果没有服务于某些人的利益，就不会一直保持下来。不难看出，雇主是如何从性别隔离之中获得利益的。例如，我们关于精力分配的研究表明，隔离维持了特定性别权利标准。男性被雇用者认为整合将威胁他们的工资收入，从而抵制妇女进入他们所占据的工作岗位。当然，考虑到雇主会出于经济动机，用廉价的女性劳动力来取代昂贵的男性劳动力，现存的研究并没有弄清楚，男性到底在哪些条件下有能力捍卫其自身的利益。虽然，我和巴伦关于统计歧视的研究，没有直接揭示利益问题，我们所做的其他研究工作表明，在男性工人具有强大市场势力的条件下，隔离有逐渐强化的趋势（Bielby and Baron, 1981）。

W.结论：关于性别隔离的结构与过程的多种视角的整合

我们可以从工作场所中的性别隔离这一现象之中，区分出相互之间或多或少存在一些差异的六种解释。这些解释包括（1）新古典解释，以统计歧视和人力资本投资模型为基础；（2）社会心理学解释，强调社会化和内化的规范

（3）制度主义解释，强调组织安排有意图的，或者意料之外的后果，以及组织安排的惯性；

（4）文化解释，强调男性和女性所共同接受的，将男性岗位和女性岗位视为“理所当然”的信念；（5）政治的解释，强调男性雇主和被雇用者在维持现状方面所具有的不同利益；（6）男权制解释，强调男性工人和雇主在维持以性别为基础的劳动分工方面所具有的共同利益。

同事和我进行的研究试图对工作领域性别差异的新古典解释进行检验，而不是提供一个全

新的替代性解释。在对我们的发现进行尝试性的解释之时，我们既利用了关于工作结构的制度主义方法，也采纳了关于权利标准的社会心理学理论。当然，这些领域没有超出新古典经济学的解释范围。例如，威廉姆森（Williamson, 1975, 1985）用关于交易成本的简约思想来

解释 组织结构的差异，而“效率工资”理论家们援

用权利标准来解释工业部门之间的工资收入差异（Kruger and Summers, 1987; Akerlof and Yel-

lem, 1988）。

人们习惯于称赞跨学科的努力，而融合社会学和新古典经济学的边界，最终会对性别的职业隔离提供一个符合经验性证据的综合性解释。通过引入“社会学的因素”（如制度障碍、权利标准），新古典模型S可以更为可靠地贴近一些因素，而这些因素将表明，市场力量对于弱化收入歧视和工作机会分配歧视的作用是有限的。在这个研究路径上取得进展，要求继续遵循新古典的假定，即，如果系统内没有各种各样的“拉力”，市场力量将会不可避免地降低这些因素的解釋力，如种族、性别在评估其他可比较的劳动力投入方面的作用。

以这种方式修正新古典模型，将增加该模型在形式上的分析性。但是，以性别为基础的职业隔离的广泛性和持久性，似乎与经过最为极端修正的模型所描述的状况也不尽一致（类似的观点，参见Darity, 1991）。例如：难以想象，哪一种交易成本可以解释巴伦和我从众多组织环境之中发现的处于同一职业之内的男性和女性之间的岗位隔离，而这种隔离几乎普遍存在。从新古典的视角来看，这种隔离的持续尤其存在问题，因为理性主要建立在对男性和女性的态度存在刻板印象式的感知基础上的，从来没有以男性和女性的实际岗位表现为基础。事实上，一位劳动经济学家在不止一种场合之下向我提出，巴伦和我所发现的职业之内的统一的性别隔离模式，在真实世界之中不可能

存在。

对歧视进行研究的激进主义和马克思主义经济学家，和他们相对正统的同事相比，更倾向于吸收社会学家的思想和发现。而且，我和巴伦的研究中所发现的以性别为基础的持久的职业隔离类型，也与他们的模型完全一致。激进主义和马克思主义的模型建立在这么一种图景基础之上，即由种族、阶级和性别界定的竞争性群体，为了争夺工作场所的控制权利而冲突和斗争。为了解释在失业方面的持久的种族差异，舒尔曼（Shuiman, 1991)通过借用取消歧视的经

济和社会成本的概念，使这种理论化的方法得到了进一步的推进。依据这种观点，如果缺乏一种可以对这些竞争性群体之内的社会关系进行改变的外在冲击和直接干预，职业隔离以及其他形式的歧视将会延续下去。

但是，尽管激进主义和马克思主义的解释与我们的研究发现更为一致，我并没有试图接受他们的模型。我的保留意见是，在他们对隔离以及其他形式的歧视进行解释之时，没有将性别作为一种文化或意识形态的现象。相反，他们的模型受制于一些系统属性的逻辑，如集中化、垄断化，以及社会群体（例如雇主或白人男性工人）通过自利、理性行动，力图保持他们在劳动分工之中的优势地位（Darity and Williams, 1985）。

以我的研究，以及我所阅读的其他社会学家的著作为基础，我逐渐相信，性别不仅仅是一个劳动分工的维度，在形成隔离和其他形式的社会经济不平等的过程之中，性别意识形态还是一种强大

的、半自主性（semiautonomous）的力量。我还没有看到有研究者将这种关于性别的观点和意识形态纳入正式的歧视模型，但是，我可以用两个例子来阐明这个问题的经验现实性。

第一个例子关注二战之后妇女从汽车工业的生产岗位上退出来的情况。在迄今为止关于这个主题最为权威的一项研究之中，米尔克曼（Milkman, 1987）证明，在这个岗位上工作的

妇女，至少与她们所取代的男性具有同样好的表现。她指出，在战争期间被汽车产业动员起来的妇女，多数都想继续从事她们的工作。而且，在战争末期，汽车制造商不再依赖具有“附加成本”（cost-plus）的政府合同，因而，他们在战后对劳动力成本应该比战时更为敏感。米尔克曼进一步指出，代表白人男性工人利益的工会事实上没有能力影响与雇用偏好和岗位分配有关的管理政策。简言之，在战后数年就业急剧扩张的数年之间，管理者不仅有动力，而且有能力不成比例地雇用妇女。

雇主的这种行为与关于劳动力市场的新古典解释和新马克思主义解释一致。与此不同，米尔克曼指出，管理层表现对于年轻的、男性退伍军人的强烈偏爱，并且竭尽全力要将女性从其岗位上排挤出去，除了那些传统的女性占据的岗位之外。也许管理层害怕，在汽车制造

厂取代了男性的女性会破坏劳动关系的稳定，从而将舒尔曼（Shulman, 1991）所强调的消除歧视

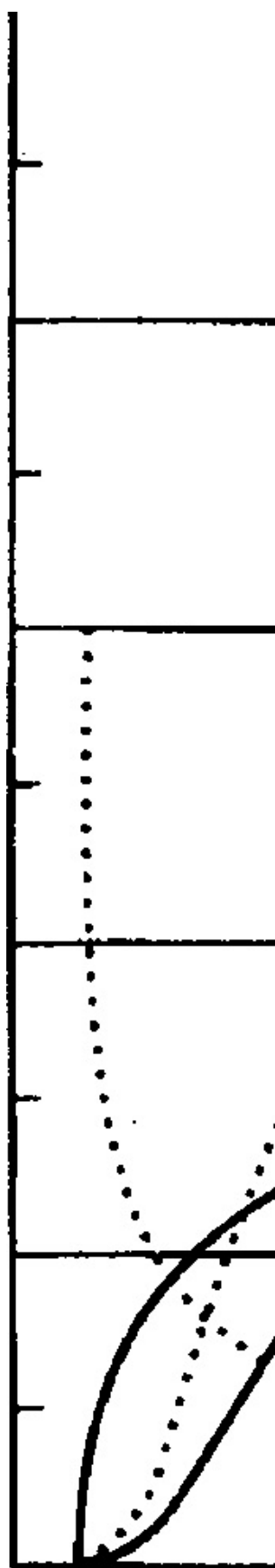
的成本也计算进去。但是，没有证据支持管理者在采取措施辞退妇女之时，是主要考虑到了男性可能的反抗将会使他们付出代价。相反，任何一个强调经济自利（或阶级利益）的视角都很难解释这些原因，即雇主认定，一旦男性从战场返回，女性就不应该占据这些岗位。

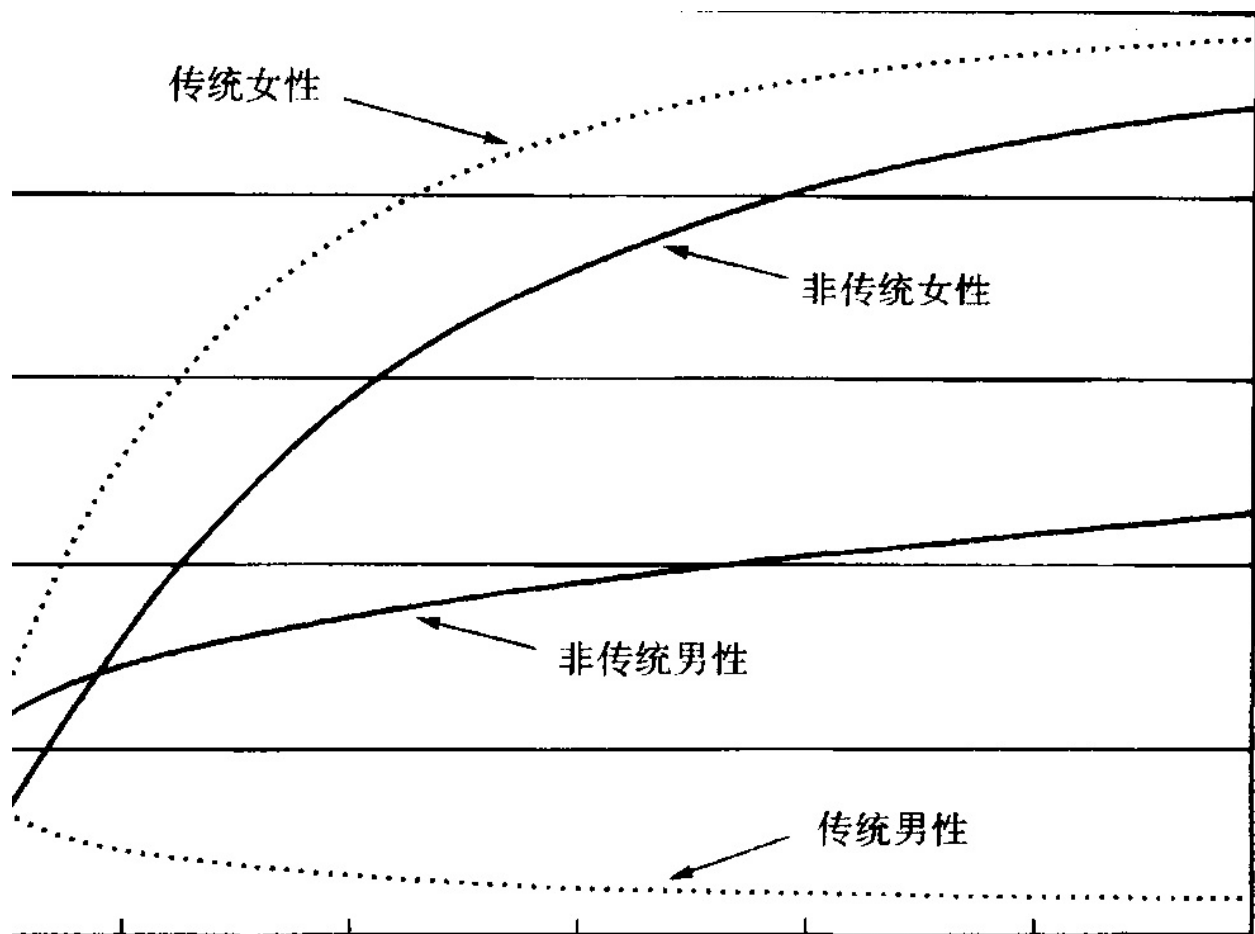
我的第二个例子来自于我和比尔贝等（Bielby, 1991）合作进行的一项研究，该研究从经验上检验了明斯尔（Jacob Mincer, 1978）

关于双职工夫妇家庭迁移决策的新古典模型。根据这一模型，夫妇追求家庭福利的最大化。当丈夫或妻子职位得到升迁而要求居住点的迁移之时，只有当个人的收益大于这种迁移给他或她配偶的职业所带来的影响成本之时，夫妇才会搬家。否则，对家庭就没有净收益，他们就会放弃新地点的工作机会，以使家庭福利最大化。

迁移给联合家庭（joint family）收入带来的风险，随着这些工作受影响的配偶的收入水平的提高而增加。如果是这样，新古典模型就可以预测，不愿意为了新工作而迁移的可能性，将与配偶的收入水平直接相关。因此，一点儿也不奇怪，1997年工作质量调查表明，配偶的收入水平可以非常好地预测人们是否会为了新地点的更好的工作而迁移居住地点。而让人们感到惊讶（从新古典的视角）的是，配偶收入的净效应与性别，以及对性别角色的信念高度相关。正如图2所示，传统男性——他们相信丈夫的首要任务是供养家庭，不赞成妇女既照顾孩子又外出工作——根本不受其妻子收入水平的影响。相形之下，传统女性对她们丈夫的收入非常敏感。其结果是，这些妇女表示，不愿意为了工作升迁而迁移住处，除非她们丈夫收入非常少。是否认同非传统的性别角色，对男性和女性具有相反的效应。与传统妇女相比，非传统妇女更倾向于为了工作升迁而选择新的居住场所，而与传统男性相比，非传统的男性确实不会为了职业升迁而迁移住处。换言之，我们的结果表明，在那些具有传统信念的人们之中，男性更可能将其个人职业利益置于整个家庭的幸福之前（与新古典模型的假设相反），而女性则更加无私地定位于家庭之中，追求家庭幸福的最大化，而不是个人价值的最大化（符合明斯尔的假设）。但是，性别角色的信念极大地中和了这种关系，在自我取向还是家庭取向方面的性别差异，在那些具有非传统观点的人群之中大为弱化。

这样，我们的研究表明，传统的性别角色意识形态维持了女性在工作场所和家庭之中的不





20

40

60

配偶收入, 1000美元

利地位。传统的关于妇女角色的观念，为工作场所之中的岗位隔离和统计歧视提供了基础，而这同样的信念，使在追求工作机会之时妇女比男性更为困难（这反过来，又强化了刻板印象，并为统计歧视提供了基础）。简言之，性别角色的意识形态似乎直接决定了丈夫和妻子是如何界定其利益边界并对这种边界加以维护的。

总之，在非常重要的意义上，关于隔离和歧视的经济学理论——新古典供给论解释，需求论解释，以及激进的解释，新马克思主义解释——在涉及性别（和种族）之时都采取中立的态度。在这些理论之

中，在资本或者“好岗位”被分配之时，无论哪个群体刚好资源较少，或者拥有的可预见性的特点比较少，或者反应比较晚，都将以居于不利地位告终。性别和种族这样的文化措辞的意识形态背景，对这些理论之中的任何一个都没有因果性影响。奇怪的是，甚至当这些理论近年来被社会学家借用时，它也能够成立，而这些社会学家被一些理论家所迷惑，将社会行为解释为“理性行动”（Hechter, 1983; Coleman, 1990）。但是，我引用的例子表明，在对职业隔离和其他形式的歧视的持续和变迁进行更为充分的说明之时，文化和意识形态具有相当强的解释力。至少在描述性的层次上，在对这些现象进行任何完全的经验调查之时，都不可能忽视社会文化因素。然而，非常清楚的是，要将这些因素完全融入到我们关于歧视的理论模型和分析模型，还有相当长的路程。

(孙龙中国人民大学国际关系学院

胡杰容中国政法大学社会学系)

Jerry A. Jacobs

旋转门：性别隔离与女性职业

本章试图解释为什么妇女从事“妇女的工作”。1985年，美国民用劳动力之中，2/3以上

的妇女所从事的职业之中，妇女所占比重等于或者高于70%。¹关于妇女职业的研究，已经吸引了许多学科的参与，包括心理学（Gmek,

1985）、历史学（Kessler-Harris, 1982）、人类学（Sanday, 1981）、经济学（Bergmann, 1986）以及社会学（Reskin, 1984）。近年来的许多论

文已经涉及这样一些主题，如职业隔离的趋势（Bianchi and Rytina, 1986; Jacobs, 1986），青

少年工作场所之中的性别隔离（Greenberger and Steinberg, 1983），以及志愿组织之内（McPherson and Smith - Lovin, 1986）、产业之间（Tien-da, Smith and Ortiz, 1987）、城市之间（人13阳113-mson and Sigehnan, 1987）、企业之内（Bielby and Baron, 1986）的性别隔离（参见 Reskin and Hartmann, 1985, 关于工作场所之中性别隔离的讨论）。

毫无疑问，正是女性劳动力市场参与的增长激发了这种研究兴趣（Goldin, 1983; Smith and Ward, 1984）。1985年，70%以上的年龄在20~44岁的妇女从事着有报酬的工作，其中大约一半还照顾着1周岁以下的孩子。全部妇女之中参与劳动力市场的比率，从1950年的33.9%上升到1985年的54.5%（U. S. Bureau of the Census, 1986）。妇女运动也增进了职业女性的利益。立法机关的政策，如平权计划（affirmative action），以及女性主义学者进入学术界，已经促使人们对职业女性的不利地位进行研究。最近，具有可比性的岗位必须给予同样的报酬的呼吁，已经引起了公众和研究者关注那些在收入较低、女性主导的岗位上工作的妇女越来越集中的现象（Remick, 1984）。

本章考察了女性职业与工作场所之中的劳动分工相互作用的方式。我们关注女性（和男性）的生命历程，以理解性别发展制度（gender tracking system）。我们想知道，在妇女进入由女性主导的职业之时，其生活之中是否存在一个关键性的时间点，或者这个过程是一个更加渐进的过程。性别隔离究竟是主要起因于生命历程之中的单一性的事件，例如，在高中阶段偶然遇到一位指导性的顾问，或者为人父母，还是产生于一个累积性的过程之中，这个过程涵盖了女性（和男性）生活的许多方面？

正如本章标题所示，我们发现，妇女在男性主导的职业、男女比例接近的职业（sex-neutral）以及女性占主导的职业之间，流动比率非常高（参见Jacobs, 1989）。在对职业意愿和大学所修专业的性别隔离机制进行分析之时，这种变化模式也很显著。个人的流动是一种普遍现象，但是，性别隔离结构的变化却非常缓慢。这

个矛盾是本章的核心议题。

这里或其他地方（Jacobs, 1989）所描述的

流动状况，并不意味着妇女具有平等的机会。事实恰好相反。我们所引证的流动率，大致与各个职业之中的妇女分布状况成比例；这并不意味着女性与男性具有同样的机会。例如，对大多数正在进入劳动力市场的妇女来说，她们在男性占主导的岗位上开始其职业生涯的可能性大约为1/

3。我们的数据表明，对于一个试图转换职业的妇女来说，她进入男性主导的岗位的可能性接近于1/3，无论她以前的职业是女性主导、男

女比例接近还是男性主导（Jacobs, 1989,第7章）。这种模式说明，在女性主导的岗位工作并且有能转换其职业的女性，要进入男性主导的职业，具有相当多的机会。但是，基于同样的原因，在男性主导领域工作的女性，如果想改变其职业，也有相当大的可能性进入男女比例接近或者女性主导的职业。实际上，在这里所提到的一个更为令人困惑的发现是，在男性主导岗位上工作的妇女其退出率之高让人非常吃惊，尽管这些岗位似乎已经对女性敞开了大门（也请参见Jacobs, 1989,第7章）。

旋转门的比喻并不是说女性无岗位可去，而是说，妇女的总流动率远远超过了她们总体职业机会的净变化率。近些年来，在男性主导职业之中连续工作了两年以上的每100位女性之中，90位将继续在男性主导的岗位上工作，而另外10位或者将前往性别比例比较接近的岗位，或者前往女性主导的岗位。与此同时，有11位来自其他职业群体的女性将加入男性主导的岗位。这样，旋转门每放进11位女性，就将另外10位送出。²在男性主导的岗位工作的女性总量正在缓慢增加，但是与两个流向的规模相比，净变化非常小。如果在男性主导岗位之中工作的女性退出率稍微小一些，那么，将工作场所之中的男性和女性整合起来的力度会更大一些……

性别隔离与社会控制

为了维护以性别为基础的劳动分工，社会必须创设一种机制，将男性输送到由男性主导的位置，而将妇女安排到由女性主导的职位。一旦职位或者任务依据男性或女性特征来加以界定，社会就必须坚持这种界定机制。社会学家将这种机制称为社会控制机制，通过这种机制社会达到了这些目标。

社会控制的第一个步骤是社会化，在这一阶段，社会将主流的价值观和信念灌输给青年。对我们的分析来说，最重要的是职业社会化，形成以职业为目标的性别认同。虽然在前工业社会，社会价值观的再生产似乎是一个简单的问题，但是在我们自身所处的社会之中，社会化是存在问题的。我们认为，除了早期社会化以外，社会控制要继续发挥作用，涉及教育制度、劳动力市场上雇主和被雇用者的决策与行为，以及整个一生之中家庭和朋友的影 响。我们考察了性别发展路径（gender-tracking)的

各种机制的有效性，人们往往认为，正是这些机制维系了性别隔离。

本章的主要论题是性别隔离的维持依赖于终身的社会控制制度。尽管性别角色的社会化非常重要，因为它在逐渐灌输着价值观和目标，但是，不可能完全依靠这种机制就可以维护性别隔离制度。职业理想能够持续的时间非常短暂，年轻女性往往在一个时间点上向往女性主导的岗位，而在另一时间点羡慕男性主导的职业（参见Jacobs，1989，第5章）。而且，年轻女性职

业理想的性别类型与她们实际工作岗位的性别类型之间的相关关系非常弱。这些情况说明，性别角色社会化的影响是有限的。这样，可以将性别角色社会化视为在年轻时期的一种社会控制制度，用它来解释职业隔离的持续性是必要的，但是并不充分。

对大学之中的男性和女性来说，在高等教育期间，社会控制继续发挥作用。许多人认为教育制度是一个普遍主义领域，对我们社会之中的所有人来说，这是获得晋升的最为重要的一种社会制度。实际上，高等教育之中性别隔离的下降率，已经超过了劳动力市场之中性别隔离的下降

率。但是，正如雅克布斯（Jacobs，1989，第6章）指出的，在美国的大学之中，仍然存在着重要的性别差异。男生和女生修读不同的专业，而非正式的社会控制在大学校园之中发挥着重要的作用。

大学之中的学习是性别发展路径的重要因素，但并非决定性的因素。大学期间的隔离仍然是流动性的，因为许多学生在男性主导、性别比例比较接近和女性主导的专业之间游离。而且，对许多领域而言，个人在大学之中的专业以及随后的职业追求之间，并不存在直接的对应关系。这样，大学专业之间的性别隔离类似于理想隔离和职业隔离的结构和过程。和性别角色社会化一样，教育制度中的性别隔离对于解释劳动力市场之中的性别不平等来说，是必要但非充分的原因。

在我们所考虑的多种情况之中，劳动力市场之中的性别隔离是最为根深蒂固的，但是，在男性和女性进入劳动力阶段之时，性别角色的分派并非是固定的。许多妇女在男性主导、性别比例接近以及女性主导的岗位之间流动。许多妇女并不是在从学校毕业之后就立即进入男性主导的领域，相反，她们是在女性主导领域工作一段时间之后，或者充当家庭主妇一段时间之后才进入。性别隔离模式的稳定性和变化

状况，与理想、大学专业以及职业之间的隔离状况具有惊人的相似性，无论是在总体水平还是在个体层次上。

后面的问题是对社会层面或宏观水平上的性别隔离的持续性进行解释，而不考虑个体或微观层次隔离的非稳定性和变化性。我们对这个矛盾的解决方案是，认为性别角色服从于连续的、系统的、终身的但非完美的控制。由于社会压力的积累性，个人层面具有变化性，但是系统层面仍然是分割的.....

劣势积累与旋转门

A

必须区分两种版本的终身社会控制的视角。我们更为熟悉的是所谓的“劣势积累”（cumulative disadvantage）的观点，这与“旋转门”的视

角形成对比。“劣势积累”模型认为，性别的职业隔离是女性在求职之时所面临的障碍积累起来的结果。因此，社会化是教育不平等和劳动力市场歧视的复合，这种累积性的力量使女性处于分割性的职业序列之中。

伯里曼（Berryman, 1983）在对科学和工程

领域之中的女性进行讨论之时，明显地包含了这种观点。女性所面临的障碍，在开始之时即是这么一种矛盾性的社会化，科学是一项重要的事业，但是在刻板印象之中科学不是女性所要追求的。妇女在科学和工程专业之中的比例很小，是因为在高中即没有做好充分的准备，在大学之时即逐渐从科学和工程领域之中退出，而继续从事这种职业的女性所占岗位非常之少，并且处于敌意的包围之下。

如果妇女在从事科学和工程专业之时的障碍是这些职业具有男性主导的特点，这个模型就包含了许多与性别隔离有关的预言。第一个预测是，随着妇女持续性地离开男性主导的岗位，那么，随着女性年龄的增长，隔离将会增加。人们会发现，当年龄足够大，当妇女所面临的劣势被积累起来之时，隔离将更为严重。第二个预测是，所观察到的在男性主导职业和女性主导职业之间的流动率，将会体现为这么一种形式，妇女将从男性主导的职业之中逐渐退出。进入男性主导职业的时间越晚，困难会越大；至少，越晚进入男性主导职业的妇女，将比从该职业之中退出的妇女要少。最后，如果出现性别隔离缓和的情况，这种变化会主要体现在代际之间。对于已经进入劳动力市场者，最好的希望是减少退出的比

率；而实质性的变化必须等待新一代，他们接受了不同的社会化，在学校之中具有更为广泛的机会，在岗位上将遭遇相对比较少的敌意。人们不能期望那些已经进入劳动力市场者之间的整合程度会提

高，因为社会控制过程的累积效应从根本上说是不可逆转的。

虽然，劣势积累模型由于揭示了社会控制的普遍特点而富有吸引力，三个引人关注的发现表明，虽然社会控制具有持续性，其效果却不会随生命历程而得到增强。首先，以性别为基础的职业隔离不会随着男性或女性年龄的增长而增加（参见Jacobs, 1989,第2章）。第二，不

同性别类型职业之间的流动、中途进入或者退出男性主导职业的比率相当高。第三，不同年龄群体之间的隔离发生了总体性的变化，但是这并不是代际之间的简单替代（参见Jacobs, 1989,第2章）。换言之，劣势积累观点认为，变迁必然会发生，主要是因为新一代具有不同的经验，而证据表明，控制制度的普遍弱化，也为那些已经处于劳动力市场者扩展了机会。年轻女性的职业理想因时而变，与处于职业理想形成过程之中的女性的职业理想的代际变化相比，变化的幅度大体差不多。已经进入大学者之间的，与正在进入大学者之间的变化差不多。近年以来，在那些已经进入劳动力市场的人之中，隔离有了显著的降低（参见Jacobs, 1989,

第2章）。劣势积累观点的洞察力在于，它认识到了强加在女性身上的约束将伴随其一生。其局限性在于，假定这些障碍对妇女机会的影响是永久而不可逆转的。

接着我们来讨论一种终身的社会控制的观点，它不以劣势积累为特点。考虑到我们所发现的引人注目的流动率，我们将这种观点称为性别隔离的“旋转门”模型。旋转门视角可以解释不同性别类型职业之间的大范围流动，因为它认识到了职业发展过程之中的诸多步骤，认识到了妇女所面临的一系列压力。在某一个时间点上求职之时，大多数妇女将会面临一个或更多的障碍；她们可能会克服其中一些，而克服不了另外一些。这样，人们有理由预测，女性将大规模地进入或退出男性主导的职业，但是，整个系统只是逐渐地发生变化。

这个视角也可以解释我们将要看到的性别隔离的变化模式。如果社会控制贯穿于人的一生，社会变迁可能发生在不同年龄的妇女之间。这种变化应该既影响那些已经进入或正在进入劳动力市场的女性，也影响那些正在学校之中的女性。那些强调将劳动力市场进入作为隔离的关键性时刻的理论，无法解释那些已经进入劳动力市场者之间的隔离正在下降这一事实。正如其他研究（Jacobs, 1989,第2章）表明的，发生在70年代的劳动力市场上的性别隔离的下降，贯穿于整个年龄结构，

而不是简单地局限于劳动力市场的新近参与者。

在职业理想的形成之中的隔离，大学专业之间的性别隔离，以及职业结构之间的性别隔离，在性别隔离的机制方面存在惊人的相似性。所有这三者在不同年龄群体之间都发生着变化，所有这三者都在男性主导、性别中立以及女性主导的职业之间存在引人注目的流动率。这些情形的相似性出现于不同的背景之中，出现于不同的年龄阶段，这使得我们确信社会控制/旋转门视角的有效性。

(王水雄中国人民大学社会学系)

迁释：

I依据《就业和报酬》(aW心⁷⁷¹-ings ^ U, S. Bureau of Labor Statistics, 1986)一

书数据的计算。

2•这些图表来源于Jacobs (1989年，第7章)

所讨论的对当前人口调查数据的分析。

Barbara F. Reskin

作为队列的劳动力市场：理解职业性别构成变化的一种结构性方法

性别隔离 (Gross, 1968; Beller, 1984)在历史性延续，妇女于20世纪70年代却在众多的男性职业，如药剂师、银行管理、酒吧招待、排版行业之中，取得了引人注目的成就。当女性在大多数职业之中仅仅取得了些许进步，在少数职业之中丧失了基础之时，为什么她们能够大规模进入这些岗位，以及其他少数男性主导的岗位？为了回答这个问题，鲁斯 (Patricia Roos)和我进行了一项研究，包括两个部分：对所有人口普查资料之中具体职业的性别构成的变化进行多变量分析，对14种职业进行了深入的个案研究，在这14种职业之中女性的比例至少是劳动力市场之中女性比例的2倍甚至更多 (参见表1)。本章用以进行个案研究的职业包括：银行经理 (Bird, 1990)、酒吧招待 (Detman, 1990)、系统分析师 (Donato, 1990a)、公共关系专家 (Drniato, 1990b)、药剂师 (Phipps, 1990a)、保险理赔师/核赔

师(insurance adjusters/examiners, Phipps,

1990)、排版工/排字工 (Roos, 1990)、保险 销售 (Thomas, 1990)、房
地产销售 (Thomas and Reskin, 1990)、书刊编辑 (Reskin and Roos,
1990)、文字和播音记者、会计师。¹虽然个案研究揭示,有许多因素加
速了这些职业的女性化,但是这一变化过程可以用排队 (queuing)这一
简单的视角进行概括。本章首先将概述排队方法。之后将阐明,导致
职业 女性化的决定性因素是如何遵循排队模型过 程的。最后,本章将
指出我提出的排队模型, 为理解职业构成的变化提供了一种结构性的
方法。

排队模型••一个概述

简单地说,排队理论认为劳动力市场包括劳 动力队列和岗位队列两个
组成部分,分别反映了 雇主对可能雇用的工人的排序,以及工人对岗
位的排序。²劳动力市场排队的思想起源于瑟洛 (Lester Thurow, 1969)
关于失业的种族差异的 研究,这一思想得到了霍奇 (Hodge, 1973)
和 利伯森 (Lieberson, 1980)的进一步阐述。罗特 拉 (Rotella, 1977)关
于文员工作女性化的分 析,利伯森 (Lieberson, 1980)关于种族和族
群 不平等的研究,以及斯特伯尔 (Strober, 1984) 的性别隔离理论之
中,都隐约地引用了岗位和劳 动力队列的思想。这里所说的排队理
论,将职业 构成看做是岗位和劳动力队列同时运作的结果 (也可参见
Reskin and Roos, 1990)。雇主尽可能

从劳动力队列之中挑选最为优秀的工人,而工人 则从他们所能得到的
工作之中选择最好的岗位, 这样,最具有吸引人的工作与最为优秀
的工人匹 配,而吸引力其次的岗位分配给在劳动力队列之 中的次优者,
最次的工人会失业,或者进入其他 人已经拒绝的岗位。

岗位和劳动力队列具有三个结构性特征: (a)对各自的元素进行排序;
(b)元素之间是 否存在交叠之处; (c)它们的形状。这里所谓

第六篇先赋过程

表1女性化职业之中妇女所占的百分比 (1970/1980/1988)

职 业 1970 (%) 1980 (%) 1988 (%) 1970 -1988 增长率 (%)

财务经理	19.4	31.4	42,4	23.0
会计/审计	24.6	38, 1	49, 6	25.0
运转工/系统分析师	1L 1	27.7	39.6	28.5
药剂师	12. 1	24.0	31.9	19.8
公共关系专家	26.6	48.8	59. 1	32.5
编辑与记者	4L6	49.3	n_ a*	n. a.
保险销售	12.9	25.4	29.7	16.8
房地产销售	3L2	45.2	48.5	17.3
保险理赔师/核赔师	29,6	60.2	72.2	42.6
酒吧招待	2L2	44.3	49.6	28.4
面包师	25: 4	40.7	47.8	22.4
公共汽车驾驶员	28,3	45.8	48.5	20.2

排版/打字人员	16.8	55.7	73.9	57.1
劳动力市场	38.0	42*6	45.0	7.0

元素（elements），是指潜在的工人或者岗位的组成单位。因此，“元素的排序”仅仅是指工人按照什么顺序对可能的岗位进行排队，以及雇主按照什么顺序对潜在的工人进行排队。我没有讨论劳动力队列之中工人是如何对岗位进行排序的，社会学家和工人对此都进行了说明。而对劳动力队列进行排序之时，雇主会考虑到工人潜在的生产能力和成本³。但是，工人的性别会间接影响雇主对前者的估计，也会直接影响雇主如何对工人排队，这导致了劳动力队列包括了并往往体现为性别队列。

队列之中元素的绝对和相对数量决定了它的形状。劳动力市场每个亚群体之中可能的工人的数量确定了劳动力队列的形状，而岗位队列之中每个层次的岗位的数量确定了岗位队列的形状。如图1之中A组和B组说明，在劳动

P

力队列和岗位队列的顺序保持不变之时，其形状是如何变化的。这种差异影响了每个群体获得具有不同吸引力的工作的可能途径。（如果以另外的方式组合，它就可以说明队列的形状是如何影响每种职业从特定群体之中招聘的工人的机会。）例如，一个社会之中的最优秀群体之中只有非常少的工人（A2）和非常少的具有吸引力的岗位（B2），最优秀的群体将会垄断有吸引力的岗位。各队列之中相应水平的岗位和工人的相对数量如果不相匹配，就意味着一些工人将比常规要求之下的群体获得更好的或更差的岗位。其结果是，如A2和B1的配对所示，当好的工作岗位的数量远远超过排序高的工人的数量之时，雇主必须从劳动力队列之中选择一些比他们通常雇用的工人较次的工人来补充这些好的岗位。相反，当岗位队列的底端较重之时（boton

图1关于劳动力和岗位队列形状差异性的图解

A组假定劳动力队列以种族进行排序，在各自劳动力市场之中，分别是白人或黑人占支配地位

	A2	白人
白人		黑人
黑人		

B组假定岗位队列依据非体力-体力劳动进行排序，在各自职业结构之中分别是非体力工作和 体力工作占支配地位

	B2	非体力
非体力		体力
体力		

heavy)，只有在排序最高的工人才能获得有吸引力的工作，而在岗位队列之中排序中游者将被迫安顿在比较次的岗位。正如利伯森（Liberzon, 1980, 29)所指出，劳动力队列之中每一群体的绝对规模和相对规模都会影响排序较低的工人获得有吸引力的岗位的机会。与最优群体相比，次优群体的规模越大，雇主拒绝给予这一群体好工作，要付出的成本就越大（Hodge, 1973)。

元素交叠（elements overlap)是指排序者对一个元素的偏好强度，这种强度是相对其他元素而言。在对劳动力队列进行排序之时，群体成员资格是一些雇主考虑的最重要因素，排序者喜欢来自于他们所偏好的群体的成员，而不管其条件如何。对另一些劳动力队列来说，雇主

不关心群体成员的资格，除非割断了其他同样合格的候选人之间的联系。图2说明了三个假想的劳动力队列之中，排序者对工人种族的偏好强度的变化。A组之中种族的非连续性说明了这些进行排序的雇主一致雇用最次的白人工人，而不是最好的黑人工人；B组之中交叠群体说明在这样的情形之下，排序者对黑人的敌意要轻微一些。C组说明了一种折中的情形，在条件相同之时雇主更偏爱白人，但是他们会抛弃种族偏见雇用非常杰出的黑人而不是平庸的白人。偏见越少，工作岗位的整合就越好。相反，偏见越多，在劳动力队列之中，将所偏爱的群体的所有成员都排在不被偏爱群体的所有成员之前，这样，劳动力市场就是完全分割的。

工人的岗位偏好强度也存在差异。一些工人可能无条件地选择排序比较高的职业之中的任何岗位，而不愿意到排序较低的职业工作（例如，表现为拒绝体力劳动岗位，喜欢非体力劳动的岗位）。如果一定要选择，他们可能更多地考虑特定的岗位特性，而不是他们的整体排序；有时候，他们会放弃那些提供给最为优秀人群之职

图2关于排序者对种族的偏好强度的差异性的图解

A组排序者非常考虑族群资格。雇主尽可能地依照素质雇用候选人，但是会将最次的白人排在非常优秀的黑人之前。

低水平	中等水平	高水平	低水平	中等水平	高水平
黑人	黑人	黑人	白人	白人	白人

素质水平

B组排序者最少考虑族群资格。雇主雇用最优秀的候选人，但是在同一个水平的申请者之间，会优先考虑白人，而不是同等条件的黑人。

低水平	低水平	中等水平	中等水平	高水平	高水平

黑人	白人	黑人	白人	黑人	白人
----	----	----	----	----	----

素质水平

C组排序者中等程度地考虑族群资格。雇主会优先考虑一个更为优秀的白人，而不是次优的黑人，但是会雇用非常优秀的黑人，而不是不符合条件的白人。

低水平	中等水平	低水平	高水平	中等水平	高水平
黑人	黑人	白人	黑人	白人	白人

素质水平

业的一些岗位，而考虑排序比较低、供次优人士 选择之职业之中一些更富吸引力的岗位。强烈的偏好意味着工人一致选择某种类型的岗位 (如，专业性或非体力性的工作) 而非其他 岗位。

队列的这些结构性特征的任何变化——雇 主对工人的排序，或者工人对岗位的排序，每一 群体的偏好的强度，以及工人或者岗位的相对 分布——都会改变职业的构成。下面，我将说明 在70年代和80年代这种变化是如何发生的。

—

促进职业女性化的因素

现在我转而分析导致我们所研究职业女性 化的因素。虽然本章强调这些因素在解释妇女突 然进入传统的男性职业过程之中所发挥的作 用， 但是这些因素也解释了在女性化职业之中的妇 女如何被孤立 在少数专业、工作环境和产业之 中。按照重要性排序，导致妇女进人的因素依次 为岗位劣化（**job deterioration**,反映了岗位队列 顺序的变化）、岗位增加（反映了工作队列形状 的变化）、性别上明确要求妇女（反

映劳动力队列顺序的变化)以及男性偏好或者对女性的偏见的减少(反映雇主偏好强度的变化)。在具体职业或岗位的劳动力队列之中,妇女所占比例的日益增长(也导致了劳动力队列形状的变化),尽管也促进了她们进入男性职业的进程,其自身也在一定程度上是对女性劳动力日益增长的需求的~^种回应。

职业的成长尽管学者们认识到,职业的成长为男性职业向女性的开放提供了潜在的可能性(Oppenheimer, 1970; Doeringer and Piore, 1971; Bielby and Baron, 1984; Fields and Wolff,

1989),只有当来自于优秀群体之中符合条件的候选人都被挑选完了之后,这种情况才会发生。当在日益增长的男性岗位之中,符合资格的男性求职者的机会非常充足之时——也就是说,工人能够轻易应聘上富有吸引力的岗位,如驾驶卡车——雇主没必要考虑女性。只有在职业成长的速度快于传统的劳动力供给之时,雇主才必须求助于非传统的劳动力来源。对一些岗位来说,过高的准人要求限制了合格的男性申请者的机会,上述情况尤其可能发生。我们所研究的职业之中,这点在会计和系统分析师的女性化过程之中发挥了作用。因为计算机产业的用户范围不断拓展,对系统分析员的需求非常旺盛,在70年代创造了近10万个新的岗位。而在美国企业理性化商业运作的加速过程之中,会计业务增长更为迅速,小企业越来越多地依赖于会计服务,而复杂的税法也使纳税人对会计具有不可或缺的依赖性。而这两个职业都需要花很长时间才能取得从业资格,而且每种职业之中符合条件的男性的供给都不充足,这使雇主不得不在劳动力队列之中寻求排序较低的合格工作人员。于是,职业的成长意味着在所有职位都被填满之前,雇主就开始雇用劳动力队列之中那些已经获得必要资格证书的女性。职业的迅速成长给男性提供了流动的机会(例如: Storm, 1987: 74),这样,女性进入仅仅具有比

较小的威胁性,特别是当她们被限定,从而成为有明确界限的女性群体之时。

岗位劣化我们所研究的大部分职业的女性化,出现在其工作过程和报酬发生了变化,从而使这些岗位对男性来说已经缺乏有竞争性的吸引力之后。在70年代,我们所研究的每一种职业之中男性的实际收入都在减少。例如,在1966年修订的“公平劳动标准法案”(Fair Labor Standards Act)允许雇主将那些有小费的雇员的最低工资调低一个标准,这使酒吧招待的收入下降了。而好几个变化减少了房地产销售人

员的报酬：新税法鼓励销售代理从被雇用者转变为独立的承包者，对这些人不用再支付任何薪水或利润。不稳定的房地产市场使代理人停留在低收入水平，住宅销售的实际收入明显下降。因此，许多男性代理商离开了房地产业，而很少有人进入这一行业取代他们。

技术变迁、职业转变和非技术化技术变迁

常常意味着岗位的转变，有时候即是非技术化。而岗位的劣化历史性地成为了女性化的中介。一位中年男性机械师总结了这种情况：“我已经不止一次看见这种情况发生。男性可以轻而易举地得到工作，然后将这份差使转给了女孩子。”(Astrachan, 1986)保险理赔师/核赔师、排版/打字人员、以及面包师的女性化都证明了他的观点。实际上，保险理赔师典型地体现了一个职业的工作过程是如何女性化的。在整个60年代，保险理赔师——实际上都是男性——在其工作过程之中，有权利安排其自身的日程，可以使用公司的轿车，具有合理的向上流动的机会。为了增加利润，以应对近10年的高通货膨胀做出反应，公司将理赔工作调整为办公室工作，理赔师在办公室内通过电话和视频终端办理业务，自主性和晋升机会有限，工资较低。而随着理赔工作的改变和教条化，从1970年到1980年，男性理赔师的数量减少了6447人，而另外的73744名妇女成为了保险理赔师。

自动化和计算机化也导致了排版/打字业的女性化，对其工作内容和报酬也产生了不利影

响。电子技术的进步使得排版和打字工的工作计算机化，使其成为了秘书工作。但是，考虑到人们低估女性工作的倾向性(Phillips and Taylor, 1980; Reskin, 1988)，我们必须警惕这么一些说法，即变化后的排版/打字工作和理赔/核赔工作在技术上要低于以往男性生产同样的产品之时所使用的技术。

技术进步使面包制造商可以将未经烘烤的产品配送给各个零售商，这创造了一些技术含量低、往往是兼职性的、拿最低工资的岗位，在零售店中“烘焙”这些产品。这些岗位对男性没有吸引力，但是，正如哈特曼(Hartmann, 1989)曾经注意到的，以及比奇和伯尔金(Beechey and Perkins, 1987)以英国情况所进行

的说明，雇主将岗位结构化，其目标是用一个性别或另外一个性别来填补这些岗位。例如，雇主故意使面包烘焙工作结构化，以使用无工

作经验的女性劳动力人群，而用创造全职工作岗位以吸引更多的男性。

这样，当技术变迁降低了技术要求，而不是提高了技术要求之时，就可以在传统男性职业之中给女性创造岗位（Harker, 1979）。但是，

以技术为基础的非技术化并非不可避免地导致女性化（ROOs, 1986; Cockburn, 1988; Rose,

1988; Walsh, 1989）。岗位女性化能否发生，取决于男性工人继续保有原岗位的能力和意愿。

产业变迁一些职业的变迁，是因为其所 在产业的一些事件。例如，随着对银行业管制的放松，银行力图通过更为良好的服务和更为便捷的分支机构，争取储蓄和贷款业务。这在个人银行业务方面创造了数千个以服务为导向的新的管理岗位。然而，这些岗位缺乏声望，也缺少机会提高技能以获得晋升，因此对许多男性没有吸引力。书刊出版业的变化起因于集团化 (conglomeratization), 这种集团化使该产业商业化，剥夺了编辑岗位原来具有的吸引力：一种文化形象，一种塑造美国文学的机会。随着合格男性求职者的减少，雇主将该岗位给予了对这些岗位窥探已久的女性。零售药业的变化，使药剂师这一职业对男性越来越没有吸引力，因为连锁药房（以及折扣店、超市和保健组织之中的药品经销店）取代了独立的药房，这样就减少了药业利益最为可观的一个环节，也减少了他们成为企业家的机会。

总之，男性对这些吸引力正在下降的职业的拒绝，以及随之发生的劳动力短缺——有时候会因为岗位增长而加剧——促使雇主关注劳动力队列之中排序较低者，于是他们雇用女性。正如史密斯（Joan Smith, 1989）在对卡特等（Carter and Carter, 1981）的研究进行解释之时所说：“妇女获得了进站的车票，因为油水丰厚的列车已经出发。”

对女性的特别需求60年代和70年代早

期的反歧视法规，对雇主因为性别原因而将妇女排序低的自由进行了限制。特别是，1971年签署的总统行政命令禁止联邦政府各部门歧视妇女，并采取积极行动消除以往歧视的后果。尽管只在有限范围内执行，在一些行业之中，“联邦合同政策办公室”（the Office for Federal

Contract Compliance)可以帮助妇女进入男性岗位。例如，女性能进入银行管理高层，部分原因在于联邦合同政策办公室的工作目标即包括银行业。

管制部门要求众多行业的雇主提供资料，说明不同性别雇员有平等的被雇用机会，这促进了公共关系岗位之上妇女比例的提高。雇主将妇女安置在公共关系的岗位和业务职位之上，提高了

其 EE0 (Equal Employment Opportunity, 均等就

业机会) 统计，而这些职位是男性不愿意去的，因为这些岗位极少能晋升到管理高层。

女性个人和妇女组织的活动也提高了雇主偏好男性可能要付出的成本。雇员们的起诉和压力使女性可以比较多地进入报刊记者、编辑、保险代理、银行经理和酒吧招待等岗位。例如，1971年妇女成功挑战了以《民权法案》第七条为名、禁止妇女从事酒吧服务业的“保护性”规定。这是迄今为止酒吧招待岗位女性化的最重要原因。广播报道之中女性的成功，使一些妇女团体转而质疑一些在专业性岗位上没有雇用女性的电台向“联邦通讯委员会”提出新的许

可证申请，转而关注来自于广播网之中女性雇员的压力 (Lewis, 1986; Sanders and Rock,

1988)。这样，我们所研究的一些职业出现女性化，是因为雇主重组或者弱化了劳动力队列之中的性别排序，将女性而不是男性排在前面，在这些岗位上如果仍然优先录用男性将受到成本高昂的制裁。当女性利益者在劳动力队列之中仍然保持较低排序之时，管制机构推动的整合仍然是不稳定的 (Collins, 1983)。

社会态度改变与歧视减少在一代人之前，

人们还能容忍性别歧视，但是民权运动和女权运动已经对白人男性与生俱来即在劳动力队列之中处于第一位的现象提出了质疑。与此同时，这些运动还改变了以肤色和性别为由而将一些人排除在外的习惯。公众观点的改变促使雇主推行平等的雇佣方式，而不管他们本人的态度是否已经发生变化，而这让女性可以追求以前曾对她们进行过限制的职业。在获得平等待遇的过程之中，大量妇女也开始为了在传

统的男性岗位上工作进行准备。

新的态度直接导致女性化的唯一职业是酒吧招待。女性受到排斥部分是因为男性工联主义（unionist）声称混合饮料将使女性堕落（Cobbles，待出）。妇女解放运动和“性革命”，以及择偶行为的改变，还有60年代晚期和70年代婚龄的推迟，初步转变了公众认为妇女可能会堕落因而需要被保护这一态度。在其他女性化职业之中，态度的改变没有促使雇主大规模录用女性。一般而言，公众关于女性适合什么工作的看法的改变，是在职业女性化之后而不是在此之前（Rotella，1977）。例如，广播行业长期禁止女性

报道新闻，因为她们的声音被认为缺乏权威性。新闻播报岗位向女性的开放，主要不是取决于电台和电视台的开明态度，而是失去其广播许可证的风险。

考虑到我们所研究职业的女性化的起因，人们应该不会惊讶于职业层次的去隔离化，并没有带来岗位层次的整合。在我们所研究的几乎所有职业之中，被调查者都认为歧视限制了女性获得最好的岗位。例如，人事经理向一位年轻的女性银行经理解释道，其职位的快速晋升已经到头（level out），因为“主席和总裁需要……能和他

们相处融洽者，而他们不能……和女性融洽相处”（Bird，1990）。

女性劳动力的供给和偏好70年代，随着

女性不断地涌入劳动力市场，她们在队列之中的份额也增加了。但是，导致女性化职业可资利用的女性劳动力群体规模扩大的因素，是合格男性求职者的短缺，而这种短缺又是由于男性对这些岗位的鄙视，以及职业的增长。简言之，在非特定性别的岗位上新补充人员之中女性比例的增加，在很大程度上是对男性力图寻求工作队列之中排序更高岗位的一种反应。

妇女所秉持的信念，即积极行动和雇佣机会平等的法规确保她们可以找到工作，鼓励了数以千计的女性去学习以从事药剂师、系统分析师；会计和财务经理等工作。而且，在许多产业非特定性别岗位之上女性的出现，使这些岗位成为了职业女性化的起点，使她们可被录用进入男性主导的岗位。女性应聘者供给的“产生”，往往仅

仅是让女性实现了从性别特定的岗位到性别非特定的岗位的转换。例如，银行将女职员从办事员或出纳提升为经理，出版社将她们从秘书或编辑助手提升为编辑。在女性集中的产业之中，如银行、保险、出版和房地产业，作为一个整体，女性仍然需要排队等候——以利用对女性劳动力的需求而获得安排。

非常容易就理解为什么女性愿意接手传统的男性岗位：与女性主导而且还要求类似资格的岗位相比，这些岗位收入比较好，晋升机会比较多。虽然女性日益增长的自立需要和依赖性毫无疑问加剧了她们，性别非特定岗位（sex-atypical）的需要，在二战爆发期间女性越来越少充当家庭主妇的时候，她们也同样对高工的拉力表现出了响应。然而，70年代女性职业的萎缩，将女性推向了男性主导的岗位

（Blau, 1989）。另外，与那些传统上针对女性的岗位相比，这些男性主导职业的吸引力可能有能力将她们从女性岗位上吸引开来，即使70年代女性劳动力市场还没有成长。因此，尽管劳动力队列之中女性所占份额的增长对她们进入以前男性主导的岗位发挥了作用，如果没有需求的增长，女性劳动力供给的增长将不会导致这些男性职业女性化。

作为认识职业构成的结构性方法的排队模型

排队模型强调雇主如何给潜在的工人进行排序，而工人如何给岗位进行排序。因为排序可以归结为偏好，那么，是否可以认为排队模型只不过以一种形象的方式，说明了工人和雇主的偏好影响了他们在劳动力市场之中的决策？排队理论的视角对新古典经济学关于职业隔离的解释，增加了什么新的贡献？

新古典经济学解释假定（a）工人的劳动力市场决策反映了他们试图最大化其整个一生的收入；（b）不同岗位之间性别分配的差异主要源于妇女的家庭责任；（c）雇主追求利润最大化；（d）从短期来看，歧视的“偏好”（taste）使得雇主有些时候偏离了经济上的最大化利益，但是，从长期来看，基于经济上的非理性偏好的竞争劣势，会使歧视逐渐弱化（Bec-ker, 1957）。因此，传统的经济分析将性别隔离看做是个体的工人和雇主理性选择行为相加的总的产物。

在解释职业性别构成的变化之时，排队模型有几个方面的不同。首先，排队模型强调由相互冲突的群体在全社会层面进行的结构性排序导致的性别隔离具有集体属性。与新古典理论不同，排队模型考察了利益相互矛盾的群体之间的权利和冲突在形成职业构成过程之中所起的作用。如下面的分析，排队理论阐述了群体权利在决定职业机会之中所起的作用。

第二，它特别注意分析非经济因素对工人的职业排序和雇主对未来工人所进行的排序的影响。它提醒我们，工作环境、自主性、社会地位、职业机会和性别结构影响工人对岗位的评价，而雇主的偏见、刻板印象，以及他们保持自身和他人优势的愿望，对他们给工人排序的方式产生影响。

第三，排队模型假定不同性别对绝大多数职业具有相同的排序，因此它预言女性大量进入那些可以进入的男性主导岗位是为了获取更高的报酬。在解释职业的女性化之时，它引导人们关注雇主对女性的需求的变化，以及阻碍女性进入传统男性岗位的障碍的减少。也就是说，排队理论使我们的关注焦点从女性工人的特性重新回到劳动力市场的结构性特征，而这些特征又是由雇主和男性工人的偏好形成的。

劳动力队列排序中的权利与联盟

在考察冲突对职业构成的影响之时，我们必须特别注意三点：第一，利益相互矛盾的三个群体——雇主（他们绝大多数是男性）、男性工人、女性工人都关注某个职业由哪个性别控制。第二，雇主和男性相对比较强的社会和经济势力，使他们在决定哪个性别将占据职业序列之中具有吸引力的岗位的斗争之中，具有相当大的优势。第三，哪个性别将主导某个职业的斗争的结果——职业的性别构成——反映了相互竞争的群体在事实上的一种联盟。

雇主考虑到雇主追求成本最小化和对劳动者的驯服最大化，他们应该所有岗位上优先考虑女性，但很少有雇主这样做，这提醒我们其他因素影响了男性雇主的劳动力市场决策。首先，男性雇主和男性工人在将女性排除出贴有男性标签的岗位之时，各自的考虑都是为了维护性别差异，以保持男性在所有领域的特权。因为性别差异不仅使不平等待遇合法化而且起到了推动作用，不同性别在岗位上相互隔离，给他们分配不同的任务，通过将不平等工资合法化，将男性从女性的

相互竞争之中抽离出来，支持男性在其他公共领域和家庭生活之中的支配地位，通过创造性别之间在本质上存在差异，男性具有优先权的神话，从而保持了男性的统治地位（Reskin, 1988）。正如科克伯恩

（C. Oshum, 1988, 41）所说：“在职业隔离背后的是性别差异，而在性别差异之后的是男性权力。”促使雇主将好工作保留给男性的其他一些因素包括（a）男性工人的能力——有时是客户

一会使雇主因雇用女性承担“男性”岗位而处于不利地位（861奶31101^031*^,1981;5110-ber, 1988); (b)组织惯性，使按照以往标准行事阻力最小；（c）习惯——也就是说，岗位的性别标签——和不确定性的结合，对雇主行为急剧改变造成的影响（Cohn, 1985; Storm, 1987; FigartandBergmann, 1989, 36); (d)与男性工

人在性别方面的休戚相关⁵; (e)预先防止随后对他们自身岗位的威胁。只要雇主是有利可图的，保留男性岗位就是一个相当适宜的行为，尤其在他们的竞争对手也有偏好男性之时（Stolzenberg, 1982; Strober, 1988）。这样，在将男性主导的岗位保留给男性的过程之中，雇主可以立即安抚男性工人，后者将使雇用女性代价高昂；可以使组织决策简化；而且可以维护性别等级制度，从这种制度之中他们可以获得收益。

男性工人男性工人相对于雇主的劣势经济地位，和他们的优势的性别地位使他们的利益发生了分化。从长期来看，他们可以与所有工人达成集体行动以获取利益，但是，从短期来看，他们容易在岗位和工资方面与女性形成竞争，而女性会接受更低的工资。赋予女性以平等工作机会，可能损害他们在家庭之中的收益，这种收益来源于工作场所的性别不平等，也可能威胁到性别等级制度，从这种等级制度之中男性工人获得了收益（Hartmann, 1986; Reskin, 1988）。因此，在绝大多数情况下，从短期来看，男性工人会通过垄断男性岗位而获得更多收益，而不是与女性同事团结起来一道为了更好的报酬而斗争。只有在大量妇女已经涉足男性岗位之后，或者在劳动力短缺或者外在因素强制进行整合之时，男性工人才会与女性工人联合起来追求其共同的阶级利益（Hirsh, 1986; Milkman, 1987; Cobble, 待出）。在这种情形下，男性工会才会努力将女性组织起来，并倡导报酬平等。

雇主和男性工人之间的联盟男性工人对大多数职业的垄断根源于男性雇主和男性工人之间事实上的联盟。当然，我是在象征性的意义上使用联盟这个术语，雇主所具有的录用工人，

并分派岗位的权力，意味着普通的男性工人只有与他们男性老板的积极巧妙的安排结合起来，才能抵制女性的进入（Baker, 1974; Hartmann, 1976; Cockburn, 1988）。男性工人与雇主联盟的结果，也出现在女性化的职业之中，在这里，女性被限制在最没有吸引力的岗位之上，这样，就给男性工人提供了一种庇护，避免了那些仍然由男性主导的岗位被整合起来（Cockburn, 1988）。例如，当外在压力要求一个大的出版公司将女性提拔到助理编辑的岗位之时，它就创造了一个新的更高的岗位，将以前的男性助理编辑提拔到这个职位之上（Osterman, 1979）。

尽管存在一些力量维护性别隔离，在我们研究的职业之中，当男性雇主或男性工人从他们的联盟之中撤退之时，这种联盟就瓦解了。雇主从来没有以直接用女性取代男性的方式来损害这种联盟，但是，当企业的生存依赖于削减劳动力成本或避免成立工会之时，他们会放弃以往的做法，他们自身的性别偏见，以及对男性工人反应的顾虑。在我们研究的职业之中，竞争的加剧，以及与之相伴随的削减成本的需要，以及工会给工作带来的冲击性，促成了这种行为。例如，在高通货膨胀的70年代，全行业增加利润的要求，促使保险公司将保险理赔师/核赔师的工作标准化，以削减成本。如我在以上篇幅提及，随着对银行管制的放松，加剧了对于客户的竞争，迫使银行提供更多的客户服务，以尽量提高工作效率，同时又不增加工资支出。在排版和打字业，国际印刷工会频繁的罢工呼吁，迫使报纸出版商发展工会不能控制的印刷技术，并雇用妇女来从事新兴的秘书化的打字和排版工作。但是，很重要的一点是，那些由于多种原因而对男性来说已经缺乏吸引力的职业，没有导致雇主的积极行动（书籍编辑，房地产销售，药品零售，酒吧招待），雇主也没有提升男性岗位进行应对。雇主的经济利益占据主导地位，他们是用工资更低的女性来取代男性。

总之，案例研究表明，只有当劳动力成本成为一个重要的考虑，或者女性或者政府管制部门的行动增加了男性偏好的成本之时，雇主在劳动力队列之中才将女性排在男性的前面。⁶在遭遇经济上的紧急事件之时，雇主们通过牺牲利润维护白人男性特权的意愿已经被放置到一旁，而他们已经与女性工人达成了协议。

男性雇主与女性工人的联盟为什么女性会与男性雇主结成事实上的联盟，并没有神秘之处。与男性工人和男性雇主相比，女性都处于劣势，她们倾向与两个之中的任一群体合作以获取利益。当女性数量

非常庞大之时，雇主更可能与她们结成同盟。科布尔（Cobble，待出）对本世纪早期妇女保护她们从事酒水服务的权利的努力，和她们试图从事酒吧招待的努力进行了对比，说明了数量的重要性。女性侍者在地方工会中的温和代表让她们具有一种影响力，阻止通过一项规定限制女性从事含酒精饮料服务。与此形成鲜明对比的是，由于数量少，女性试图从事酒吧招待的努力注定要失败，直到她们能够援引《民权法案》。1970年代，妇女在出版业、新闻业、广播业和银行业中的数量优势，为她们挑战男性岗位的排斥和地位较低职位的限制提供了资本。人数众多意味着妇女可能更好地认识到她们集中在最不具有吸引力的岗位之上，并且能更为有效地对这种情况进行抗议。这样，妇女在男性主导职业劳动力队列之中比例的提高，增加了雇主录用女性的机会，也使她们具有更为强大的反对力量，从而有助于争取她们的利益。

男性工人的抵制男性工人力图垄断最好的岗位，这促使他们反对雇主任用女性。最后，他们可能拒绝提供培训和信息，或者他们自身不好好工作，以减少女性的生产能力（Doeringer

and Piore, 1971; Bergmann and Darity, 1981)○⁷

男性是否能够赢得这场战斗的胜利取决于他们的权力基础。例如，在工业革命早期，没有强大的工会的存在，雇主可以轻而易举地使岗位女性化（Kessler-Harris, 1982: 266; Cohn, 1985;

Milkman, 1987; Cockburn, 1988)。但是，一旦

工会比较好地建立起来，他们就可以保有他们的领地。在20世纪的大部分时间中，在酒吧招待、面包师、排版和排字，以及其他许多职业之中，他们都是这样做的。

显而易见，男性最终未能阻止女性进入我们所研究的那些职业。在其中的大多数职业之中，男性对岗位的放弃，使雇主可以更多地录用女性。有些时候男性并没有将女性视为威胁。例如，在英国铁路上，男性反对录用女性进入秘书岗位（Cohn, 1985），但在美国，他们并不抵制女性进入类似的工作，因为整合进展缓慢，并且普式火车（Pullman）将最好的岗位保留给了男性（Hirsch, 1986: 33）。在迅速发展的职业之

中，男性不会抵制女性的进入，因为职业的发展

使好的岗位非常多，职业内的隔离则确保男性 可以获得最好的岗位。

而对会计师和系统分析师的个案研究则表 明，没有系统性的力量排斥 女性。在流动率非常 高的职业如编辑、酒吧招待，以及住宅和房地 产 销售之中的男性，没有义务关注长期的发展。而 高流动性也意味着 工人缺乏组织以抵制整合。最后，在重组的工作之中，雇主可以有效地 淘汰 男性。通过改变工作过程来合并那些贴有女性 标签的任务，雇 主可以掩盖一个事实，即他们正

在用女性来填补那些以往属于男性的岗位（O'Connell, 1975: 282; Rotella, 1977: 162, 165),

并将其界定为女性的工作。例如，保险理赔师的 工作发生转变之后， 工商业杂志就认为理想的 保险理赔师是女性。⁸

但是，男性确实成功抵制了女性进入没有隔 离的职业之中那些最具有 吸引力的专业性工作， 如烘焙业、商业房地产业和工业药剂业——部 分 是因为非正式压力阻碍了女性的进入。然而，我 认为，与男性工人的 行动相比，女性持续被排斥 更取决于雇主在岗位分派和提升方面的 歧视性 做法。

结论

总之，这里提出的排队模型指出：（a）雇 主依据工人的生产潜力和他们的 个人特性来给 未来的工人排序，但是他们也受到现有的雇员和 其他 人的影响，这些人会因为录用或者拒绝录用 女性而增加成本；（b）短缺 一无论是因为岗 位增加，还是岗位对传统的工人缺乏足够的吸引

力-促使雇主雇用劳动力队列之中排序比较

低的工人；（c）男性工人通过他们先占岗位的 能力，对具有吸引力岗位的 垄断势力，以及放弃 一些岗位以安排劳动力队列之中排序较低者 的能力，影响女性获得一些岗位；（d）女性对更 好工作的寻求，促使 她们以个体性或者集体性的 方式反对男性岗位对其的排斥，并进入那些 已经 开放的男性职业序列之中。个案研究资料支持了 这些预言。我要提醒读者的是，我们所选择进行 个案研究的职业，女性增加量特别 大，这限制了 这些发现的概括能力。然而，大多数职业所包括 的专业 和工作环境已经不同程度地女性化，因 此，案例研究反映了依赖变量

的差异性。但是，那些没有快速女性化的职业，女性的进入基础也许不尽相同。鲁斯和我在对503种具体职业进行统计分析时讨论了这个问题（Reskin and Roos, 1985）○

个案研究支持了两个经验性的概括，这两个概括符合排队过程的运作。首先，在我们所研究

的大多数职业之中，当其对男性不具吸引力之后，雇主录用的女性所占比例非常高。其次，在这些名义上没有隔离的职业之内，女性仍然进入了女性的包围圈，而男性仍然保留了那些最具有吸引人的工作。⁹ 这些发现支持了比尔贝和巴伦（Bielby and Baron, 1986）的论点，即职业

之中性别结构的更平衡，并不必然意味着岗位隔离的弱化，也可能导致一种推断谬误，即以职业层面的资料来推断性别隔离的弱化。当然，社会分析不能忽视这些数据，因为政策制定者和媒介运用其来对变迁进行评估，并且，如同托马斯（W.I. Thomas）曾经说过，人们对情景的定义是真实的，那么其结果就是真实的。女性在男性职业之中取得进展的夸张性结论支持了这么一种要求，即政府机构不再需要介入工作场所以确保平等的待遇。因此，对这种粗浅的比较所暗示的趋势是否真实进行判断，是研究者义不容辞的责任。

（王水雄中国人民大学社会学系）

我感谢 Ross Boylan, Lowell L Hargens, Heidi Hartmann,以及Patricia A Roos, 他们对本章的初稿进行评论；感谢 James N* Baron 和 Ronnie Steinberg 对其所提到的一些问题进行的有益讨论。本章的观点产生于我与Patricia A* Roos合作进行的更大的一项研究。本章的案例研究资料发表在我们的著

作 *Job Queues, Gender Queues; Explaining Women's Inroads into Male Occupations* (1990)之中。

1.我最近进行的未发表的两项研究。除非有其他注明，有关这些职业的论断都建立在个案研究基础之上，其完整文献请参见参考文献。对个案研究方法的描述，参见Reskin and Ro-os, *Job Queues, Gender Queues: Explaining Womens Inroads into Male Occupation*. Philadelphia: Temple University Rpress, 1990○

2_这项研究认为存在多元劳动力市场，每一个 都包含由潜在工人组成的劳动力队列和可供 选择岗位组成的岗位队列。

3•在职工人会影响劳动力队列的排序，例如， 通过资历规则限制雇主的录用特权。

4,当然，通过劳动力队列，“供给方”因素产生过 这样的影响。1980年，劳动力队列之中4500万 女性进入了以前的男性岗位，在70年代这些职业已经对女性开放，并且已经变成了女性职业。

5-这在一些与男性工人具有相同的背景，曾经 在一些受到质疑的岗位上工作，并且现在仍 然与以前工友共同工作或者相处友好的老板 之中尤其普遍。其中的两个例子是蓝领管理 人员和销售经理。

6. 除非得到来自管制机构的威胁和妇女的压力， 人们很少能够说服雇主将男性工作分派给女 性，部分是因为男性工人发出的反对。

7. 雇主很少能够通过将所有工作团队女性化， 以事先防止抵制。资历规则妨碍他们取代男 性，他们可能怀疑能否可以录用足够多的合 格女性，而且他们可能不能对女性进行培训， 因为男性工会控制了培训，或者因为培训时 间过长花费过高。

8. Kessler - Harris 以及 Strober/Arnold 详细叙述了

银行如何利用性别刻板印象来证明雇用女性从 事银行工作的合法性，以及将她们排斥在相同 工作之外的合法性。见Kessler-Harris, **

Women's History Goes to Trial ; EEOS vs. Sears, Roebuck and Co_” 1: 767 - 79;以及 Stro

ber and Arnold, ^wTlie Dynamics of Occupational Segregation Among Bank Tellers”, 页 107 - 48, **Gender in the Workplace**, edited by C* Brow and X Pechman, Washington: Bookings Institute, 1987○

9. 关于这一点更多的证据，参见Reskin and Ro-os, 第3章。

Trond Pettersen and Laurie A. Morgan

同一工作内工资的性别差异

在男性和女性之间，存在着三种歧视，能够导致他们之间工资的差异：（1）女性被有差异地分配到工资低的职业和公司之中。这可能包含了这样的歧视，它部分地是通过职业和公司的不同进入渠道（这便是搭配过程中的雇佣环节）来实现的，部分地是通过后续的提升来实现的。我们将这一过程称为配置歧视（allocative discrimination）；（2）主要由女人担当的工作工资要少于主要由男人担当的工作，——尽管技能的要求和其他与工资相关联的要素都是一样的。这一过程我们称为评价歧视（valuative discrimination），它被可比性财富动机所标识；（3）在一个给定的职业和公司之中，女人得到的钱要少于男人。我们将这一过程称为同一工作内

的工资歧视（within - job wage discrimination）。

配置的和评价歧视包含了男性和女性的隔离——他们分别进入不同的职业、公司，或者在这两个方面均不同，能够独立于同一工作内工资歧视的情况而发生。如此一来，男女同工同酬是可能的，他们在工资上表现出差异，不过是因为男女共享同一工作的机会太少。

最近许多研究者所接受的一个推测是，工资差异较少地是同一工作内工资歧视的结果，而更多地是配置和评价过程的罪过。这就是说，在解释工资的性别差异时，女人被隔离而进入低回报的职业或/和公司，并在其中获取较低的报酬，被认为是首要的原因。特雷曼和哈特曼

(Treiman and Hartmann, 1981, 92 -93)写道：

“虽然委员会认识到，同工不同酬的情况并没有被完全地消除，我们相信，他们现在可能已不再是工资差异的根源。”

这一推测主要是从大量的文献中得出的——这些文献大多关注职业之间及其内部报酬的差异。发现的一个模式是，男性同女性之间的工资差距随着职业控制的改善而变得越来越小——这意味着大部分的工资差距是可以通过职业的分布来解释的（Treiman and Hartmann, 1981; Reskin and Roos, 1990）。比如，特雷曼和哈里曼（Treiman and Hartmann, 1981, 33 -

39）利用222类职业解释掉了原初工资差距的10% -20%，利用479类职业解释掉了35% -40%。这些研究通常从人口普查中抽取数据，或者利用国家概率抽样样本，并没有实现对特定公司实践过程的分析。新增的

证据表明，在职业的内部，妇女在公司或企业间的分布亦有利于解释部分工资差距。比如说，布劳（Blau, 1977）发现，在11个文书职业中，男女性工资的差异在公司间比在公司内部要大。

但是，流行的推测仍然是一种推测，它并没有表明在一个给定公司的给定工作岗位中，男性和女性得到了同样的报酬。其所明确表示的只不过是说，性别隔离是广泛而深刻的（Bielby and

Baron, 1984; Petersen and Morgan, 1995)，但是

并没有达到性别隔离要为工资差距负全部责任的程度，也没有表明，当性别隔离消失的时候，性别就受到了或多或少的平等对待。为了证实这一宣称，需要关于男女性在同一公司内、同处某一具体工作群体中的工资数据。这些数据并非是普遍存在的——除了分散在一个个孤立的公司之中外。

本文涉及的是一个较大范围内的男女性工资差异的经验调查——这些调查对象所在的公司是相同的，他们在具体工作位置上也是差别甚少的。我们使用的数据是公司水平的，包含了范围极广的各类工业。在每一个公司，大批具体工作群体的个体水平的工资数据都被收集上来，无论是工资还是职业的数据都可能比任何既有的调查来得精确，除了某些对单个公司进行研究的情况外（比如说Hartmann, 1987）。我们着眼于1974-1983年这样一段时间里，16个美国公司的生产和文职雇员，首先，分析1974到1978年的数据——包括787577个雇员、705个特定的行业职业、6057家公司和71214个职业

-公司对' (occupation establishment pairs)。然后，我们着重在1981年各个工业间的7个专业的职业和3个管理的职业展开分析，数据对象包括分布在2162个公司、16433个职业-公司对中74_个雇员的情况。

我们并不试图解决与我们所强调的经验模式相对应的重要的概念问题——也就是所谓观察到的模式的根源问题。既不试图从需方的角度（这也就是雇主的歧视行为）来进行，也不从供方的角度（这就是雇员的行为和他们的预期）来进行这种尝试（参看England, 1992,第

2章）。然而，我们的结果会牵涉到这类理论问题，它们是非常需要加以强调的，同时还与所欲收集和分析的数据类型紧密相关。

数据

我们使用的是两套大规模的数据。第一套数据来自美国劳工统计局（U. S. Bureau of Labor Statistics [BLS]）在1974到1983年期间收集到的16个工业的工资调查（IWS）（参看U.S. Department of Labor, 1976），工业代码用二个数值或更多的数字来编排，其界定与《标准工业分类手册》（*Standard Industrial Classification Manual*）^{a0}相同（参看 U. S. Executive Office of the President, 1987），这16个工业中有11个是在1974到1978年间调查得出，而有5个是在1980到1983年间做出的。调查的人口和人口的抽样，

在美国劳工局的一些出版物中有所表述（参看 Petersen and Morgan, 1995, 表 1）。在这16个工

业中，有11个是制造业，另5个是服务业。

在每一个工业行业中，BLS抽取一个包含几百个公司的样本，该样本通常占了该工业行业内公司数量的大部分。对于每一个公司，信息都是从公司的记录中获取，包含了公司的特征和大量生产职员和/或其中的文职人员。在每一个工业行业内部，只有被选中的职业才被调查——平均每个行业选取42个职业。职业是由BLS所选取的，目的是为了广泛地代表生产职业和文职职业。个体水平的数据提供了每个个体在相关职业和公司中的信息。收集到的专业性雇员和管理性雇员的数据被排除在外，因为这些职业本身在工资上展现了较大的变动范围，即便在职业-公司水平的层面上也变动颇大。这样一来，这个样本比起那种包含了专业人员和管理人员的样本来，其工资在职业-公司水平的变动范围会小一些。

对每一个雇员的调查，获取的信息包含了如下方面：性别、职业（一个特别工业的代码）、工资的支付方法（激励性工资或者时间定额工资）以及每小时收入。种族、年龄、经历或教育的信息没有被收集上来。职业的划分是非常详尽的，在许多个案中，与《职业名称词典》（*Dictionary of Occupational Titles*）相对应（参看 U. S. Department of Labor, 1977）。在另一些个案中，其名称基于特别工业代码，并对应于BLS数据，但通常都是详尽到成为《职业名称词典》九位数字的名称。

工资数据在13个行业中是正规工作时间的 小时工资，在另外的3个行业中系全职的每周 收入，这里排除了由于加班、周末或假期的工 作和推迟下班而增加的额外收入。这样我们就 没有将正规的工作所得和加班费以及非正规的 工作所得并拢在一起，这时的工资数据较少具 有偏见倾向——事实上许多其他的研究都是用 那种没有做这样区分的工资来对工资歧视加以 估量的。男人比女人更多地加班加点，不仅仅 因为偏好，而且还因为男性可以更为方便地拥 有用于加班的时间，而加班的时间通常会支付 更高的报酬。非生产性的奖金，比如说年终奖 也同样被排除了，但激励性工资则被保留了下 来。

我们所使用的第二套数据是1981年对专业 性、管理性、技术性和文秘雇员（PATC）的国 家调查，它同样是由BLS（U. S. Department of Labor, 1981）做出的。这一调查的抽样和数据 收集的设计与IWS的数据是相同的。我们在7 个专业性和3个管理性职业的雇员中取用周 收入的数据。每一个职业被划分为一套层级，与 其要求的权威、职责和素质所构成的层级系统 相对应，这样施行于专业性和管理性职业 中，累 积得出了 51类按等级排列的职业群体——在较 高的等级上包含了一些经理的岗位，例如级别I'的药剂师是一个入门水平的工作，只要求化学 方面的学士学位、无须工作经验；而级别VIII 则是这样一种工作——在此，其职责和要求是“作出具有权威性的决定和建议，对广泛的化学 药品领域及相关公司行为有着超乎寻常的影

响”（U.S. Department of Labor, 1981, 54）。数 据是从范围极广的工业中收集得来的：采掘业、建筑业、制造业、运输业、通讯业、电汽部门、卫生服务部门、零售业、金融业、保险业、以及 精选的服务部门（U. S. Department of Labor, 1981, 31）。

我们在把握PATC数据方面存在着一些障 碍。我们所拥有的信息包括了所有的10个专业 性和管理性职业，以及51个按等级排列的职业 群体，来自2162个公司，涵盖了差不多所有数 据所得来的74万名雇员（参看 U. S. Department of Labor, 1981, 表11）。然而，不像IWS的数 据。我们只知道在16433个层级性职业-公司对 中，按性别获取的平均工资。对于那些性别兼有 的职业-公司对：一16433个职业-公司对中， 有4036对属于这种情况，我们便能在层级性职 业-公司对的水平上（这是此处能得到最好利 用的水平）来对工资差距加以估算。我们不能 估算一个职业的全部工资差距，因为我们并不知 道在层级性职业-公司对中男性和女性的数量。

方法

方法的探讨主要集中在分析IWS数据的程序上。被汇总的四个核心数量只有一个能够用PATC数据估算出来。

我们要根据IWS数据中16个行业的统计数据分别做报告。¹在一个行业中男性和女性的原初（平均）工资——无论是每小时收入还是全职的周所得，被分别给定为，男性和女性原初工资的比为 $V^h = W/W_m$ 。在职业O中，男性和女性的平均工资分别为，其工资比为1，贫。./^。.,1。在公司₆中，男性和女性的平均工资分别是 $w_{e,f}$ 和 $w_{e,m}$ ，其工资比为 $W_y = W_{ft}/W_{e,m}$ 。在职业-公司对oe中，男

性和女性的平均工资分别是，其工资比为 $W^z W^f/W^$ 。这些估算只有是对

那些两种性别兼有的单位才能做出。我们将每一个比例工资增加一百倍，以便在相应的水平上，将女性平均工资计算为男性平均工资的百分数

值。这一百分数值牵涉到如下所说的相对工资。

对于相对工资，我们做三种计算。每一个计算都是在回答如下问题：设定性别区隔——通过职业、公司或职业-公司对来实现的——消除了，剩下的相对工资将会是怎样的呢？这些估算在附录中作了界定。

在职业的水平，我们汇总了所有性别兼有职业的相对工资的平均值。在公司水平，我们也做了同样的汇报。在职业-公司对的水平上，我们类似地汇报了性别兼有之的职业-公司单元(Oe)间的相对工资·100)平均值。这些水平上的女性工资差距，被设定为100减去在每一个相应水平上的相对工资的平均值。这等于女性比男性少得的百分比数值。

在职业-公司水平上残余的工资差异，可以被合理地解释为是同一工作内工资歧视程度上限的估计，这一差距是人们在没有职业-公司的性别隔离时也能观察到的。它是上限乃是因为，在这一水平，残余的差异可能是由于其他的因素所导致的——比如说由于给定类型的男性和女性在经验和人力资本上的差异而形成的。于是，原初工资的差异和职业-公司水平的工资差距，也就可以被归因于职业-公司的性别隔离。这

一过程并不必然是单单由歧视造成的。

结果：IWS数据中存在的工资差异

我们首先分析IWS数据。表1在第2栏中首先给出了原初的相对工资，然后是在第3到5栏，分别给出了控制职业、公司和职业-公司的情况下的相对工资，它是通过附录中从(1)到(4)的式子计算出来的。第1栏给出了在每一行业中，女性所占的百分比。栏2表明特定行业男女性相对工资的平均值是81个百分点，这样，特定行业女性工资的平均差距是19个百分点，在此，工资的差距便是女性比男性挣得少的百分比数值，算法为100减去相对工资。

栏目3显示，当我们利用式子(2)控制职业，女性工资的差距在16个行业之中就会降低到平均为8个百分点。栏目4显示，如果我们利用式子(3)控制公司，女性工资的差距在16个行业中，将会降低到平均为16个百分点。栏目5显示，当我们利用式子(4)控制职业-公司对的时候，女性工资差距会降低到0到4个百分点。在控制了职业-公司对之后，特定行业女性工资的缺口平均为1.7个百分点。

这些结果是惊人的。单单控制职业或者公司，可以一定程度上降低工资差距，但是并不能

4

产生急剧的变动。然而，当控制职业-公司对的时候，工资差距降低到这样的程度，以致基本上看不到什么男性和女性的差别。在16个行业中，仍然留下来的女性工资差距平均值为1.7个百分点，——即使我们不对任何个体水平的特征比如说教育、年龄、资历和种族作控制。职业-公司的区隔比起研究工资差异文献中的任何其他变量更能解释在男女之间存在的工资差异。²

栏目6-8是对原初工资差距的分解——原初工资差距的算法是用100减去在栏目2中相应的数值，通过这种分解我们可以看到，差距可以被归结到职业、公司和职业-公司的区隔的百分数——当每一个面向被单独考虑的时候。这些结果是基于附录中的算式(5)到(7)而得出的。栏目6表明，单单考虑职业的性别隔离，可以解释掉工资差距的64%，一定程度上比其他研究所表明的要来得多（比如说，Treiman and

Hartmann, 1981; Reskin and Roos, 1990)。栏目 7 表

明，单独考虑公司的性别隔离，可以解释掉工资差距的24%。这是一个新的结果。至今为止，职

表1女性相对于男性的工资：对职业、公司及职业-公司作控制和不控制的情况

女性工资作为男性 原初工资差距被解

工资的百分比数值 释掉的百分比数值

%女性原初 职业 公司职业-公司职业 公司职业-公司

行业 123456

男性和男孩的衬衫业	92.5	84.0	92.7	83.1	98.0	54.5	-5.4	87.5
医院	84.8	105.3	95.8	103.7	101.0	178.7	30.7	81.3
银行 ⁺	82.8	64.7	97.3	65.5	98.1	92.4	2.3	94.6
生命保险 ⁺	75.9	61.5	98.0	61.4	98.9	94.8	-0.3	97.1
毛纺业	55.4	87.3	93.8	91.7	98.6	51.3	34.8	89.0
人造纤维棉纺业	54.6	89.2	96.5	90.5	99.7	67.5	11.8	97.2
混合塑料生产业	51.9	77.5	87.4	80.6	97.8	44.1	14.0	90.2

酒店旅馆业	5L5	87.0	91.9	89.1	99.7	37,9	16.4	97,7
计算机和数据工程'	44,5	67-5	98.4	81,4	98.9	95.1	42.8 *	96.6
木质家具业	35.9	85.4	91.3	90*4	95.7	40.3	34.2	70.5
纺织品印染业	19-8	82,7	92.2	90*2	99.0	55.0	43.4	94.2
机械工业	15,5	74.3	88.8	89.0	99.6	56.4	57.2	98.4
有色金属铸造业	9.4	81.3	84.1	84.4	97.5	15,1	16.7	86.7
油漆、清漆业	5.6	85.1	92.6	91.8	96*6	50.2	44.8	77_1
化工	2.5	83.2	93-2	90,1	97.1	59.6	41.2	82-8
建筑钢材制造	0,6	80,7	86.0	81.5	96.9	27,4	4.1	83.9
工业平均 "	42.7	81.0	92.5	85.3	98,3	63.8	24.3	89.1

注释： 栏1%女性给出的是女性在行业中所占的百分数值。 栏²从附录的式子U)中算出原初相对工资。 栏3-5,给出了职业内部、公司内部以及职业-公司内部相对工资的平均值——由附录中的式子 (2) - (4)算出。 栏6-8给出了原初工资的差距（100减去栏2中相应数值）能够归因于职业、公司和职业-公司之隔离的百分比， 由式子 (5) - (7)算出。

*基于全职雇员的周工资给出。

**每一栏给出的数值都是未加权的各行业百分比数的平均值。

业区隔一直是工资之性别差距研究所首要关注的。栏目8表明，单单是职业-公司的区隔解释了工资差距的大部分，从低的70.5%到高的98.4%不等。16个行业中的14个都有多于80%的工资差距被职业-公司的区隔所解释掉，在其中又有7个被解释的程度高于90%，剩下的两个行业中，被解释的程度也分别达到了70%和77%。

我们又一次得到了惊人的结果：职业和公司区隔的交互作用不仅比单单职业或单单公司的区隔急剧地增多了对差异的解释，而且解释了男女之间大部分的工资差异。如果男女在职业-公司对中具有相同的分布，设定其他形式的歧视不将由此产生，那么，工资差距的89%将消失，有一点需要在此探讨。在我们的样本中工人们的女性工资差距大约是20个百分点。这的确确实是少于调查期间全职员工大约40个百分点的差距（比如Goldin, 1990, 61）。之所以

存在这样的差距，是这样几个原因。第一是先前 的研究根据年收入的中值和平均值来看待全职员工收入。可能存在这样的情况，即男性每年工作的时间要多于女性，而且他们更多地加班。这样，男性和女性之间的差异也就可能被高估。这一差异的另一原因是，这里所涵盖的职业范围只是包含了整个行业谱系的相对狭小的范围。特别地，专业性职业和经理职业也被从样本中排除了。被排除的职业被认为是平均而言工资较高的，而且主要由男性所占据。这样一来，我们计算出原初工资差距的值是19个百分点时，我们实际在一定程度上对职业做了控制。

结果：PATC数据的工资差异

上一节最后的数据主要是基于蓝领工人、办事员和一些技术雇员而得出的。可能有人会猜想，在专业性人员、管理人员和经理人中，工资差距会更大一些。在本节中，我们利用PATC的数据，着重来分析这些雇佣者中存在的工资差异。

表2给出了层级性职业-公司水平相对工资的平均值，首先是7个专业性职业，然后是3个管理性职业。表格中的条目相当于表1中栏目⁵的条

目。栏1的标题是“总体”，给出了层级性 职业-公司水平的相对工资的平均值，——它 包含了所有层级的职业。栏2到8(标识为从I 到VII)根据职业和公司内部的层级给出了从I (层级低) 到VII (层级高) 的相对工资。用来 计算每一个相对工资的层级性职业-公司单元 数量为括号中的数值。

在10个职业间，在层级性职业-公司水平 上平均的工资差距为3. 1个百分点。这一差距随 着职业内级别的提高而有所增加，从最低层级的 1个百分点到最高层级（它包含了一些经理岗 位）的5个百分点不等。值得注意的是，同样是 职业的最高层级，在不同的职业间差距也是有变 化的。当然，在最高层级中工资差距达到大约5 个百分点的程度，既可能因为同一工作内的工资 歧视，也可能是因为这些数据所不能表现出来的 其他因素，比如说资历、经验的缘故。

结论和讨论

这篇文章的发现扼要地说非常简单。首先， 在给定职业-公司对的内 部，工资的差异是相对 小的：在蓝领工人、办事员以及一些技术雇员 那里，平均是1.7个百分点；在7个专业性职业和 3个管理性职业中，其 平均值则为3. 1个百分点 ——在同一职业中的变动范围，由较低层级的 1 个百分点到较高层级的5个百分点不等。这样， 职业-公司的区隔，而 非同一工作内部工资的歧 视，乃是可以观察到的工资差异的驱动力。³ 第二，公司区隔对于男女性工资差异而言是重要 的一虽然并不如职业 区隔来得重要，这一结果， 我们只能在IWS数据的基础上对蓝领工人、 办 事人员和一些技术雇员加以计算来得出。

第一个发现是重要的。它表明职业-公司区 隔解释了大量的性别工资差 距，它要大于最近用 于研究性别工资差距的其他任何某个或某套 变 量。单单是职业区隔趋于解释掉工资差距的40

表2专业性和管理性职业中女性相对于男性在层级性职业-公司水平上的 工资：通过划分职业、同 一职业内划分层级，以及跨越全部职业加以 考察的情况。

					按层级			
	总体							

		I	n	1	IV	V	VI	VB
职业	1	2	3	4	5	6	7	8
会计师	97.3	99.4	98.5	96.4	96.1	92.9	93.7	
	(1319)	(260)	(338)	(417)	(220)	(75)	(9)	
首席会计师	94.7		94.7					
	0)		(1)					
审计员	97.8	100.8	98.8	96.5	94.9			
	(294)	(58)	(91)	(104)	(41)			
公共会计师	99.3	100,4	99.0	99.1	98.2			
	(142)	(42)	(41)	(37)	(22)			
律师	96.4	98.1	97,9	96.1	93.5	95.8	93.6	
	(243)	(44)	(67)	(68)	(44)	(15)	(5)	
药剂师	96.9	98.2	97.9	96.7	95.6	96.2	94,9	96.5

	(366)	(51)	(92)	(93)	(71)	(41)	(14)	(4)
工程师	96.9	98*9	98.9	96,4	95.3	93.0	96.3	94. 1
	(1007)	(192)	(232)	(243)	067)	004)	(50)	(19)
职业分析家	96.9	94.3	99.0	93.9	99.3			
	(67)	(4)	(8)	(26)	(29)			
人事主任	92-2	101,2	84.8	94.6				
	(8)	(3)	(4)	(1)				
采购员	95.6	98,2	96_5	93,4	92. 1			
	(589)	(104)	(264)	(183)	(38)			
所有职业	96.9	99. 1	98,0	96.0	95.6	93.7	95.6	94,5
	(4036)	(758)	(1138)	(1172)	(632)	(235)	(78)	(23)

注释. • 栏1-8的结果是通过如下方式得到的。首先，对每一个同时包含了层级性职业-公司对求其相对工资。然后对每一职业利用式子 (4)来求

这些相对工资的均值。接着，在栏²⁻⁸中，在同一职业中，再一次利用式子（4）对每一层级的相对工资求平均值。

个百分点，而人力资本以及其他变量也同样解释了约40个百分点（比如Treiman and Hartmann, 1981，第2章）但是，没有一套变量，解释了约40个百分点（比如Treiman and Hartmann，无论是个人的还是结构性的，能够达到职业-

W

(e,r)

N

公司区隔所能解释掉的89个百分点的程度——正如此时在IWS数据中它针对蓝领工人、办事员和以及某些技术雇员所能做到的那样。

这第一个发现明确了但并未确证文献中所提到的推论——工资差异在更多的程度上是由于职业-公司的区隔，而不是由于同一工作内部的歧视导致的。紧随着第一个发现，第二个发现表明，不仅仅需要对职业区隔进行研究，而且需要对公司区隔展开研究。

这些发现的含义是直接的。从政策角度看，配置性和衡量性过程应该给予最多的重视，至于同一工作内部的工资歧视问题，则不值得政府太多的大惊小怪，——虽然它曾为1963年《平等工资法案》（Equal Pay Act）所涵盖，并且

曾是许多讨论和研究追踪和为之殚精竭虑的焦点。对男女性工资所得值差异的未来研究应该重新聚焦于如下方面。应该较少地强调同一工作内部的工资歧视，而更多地关注三个在此之前的过程：（1）雇员对职业和公司的进入，这就是说，在最开始的雇用或配置过程中男女性对岗位的不同进入通道和配置机制——这研究起来并不容易；（2）在公司内的事业发展，这就是，男女性晋升的不同速率，这同样是一个配置机制，但是更为容易研究（Spilerman, 1986）；（3）主要由女性占据的

工作支付的工资要少于主要为男性所占有的工作，这是为何？——这是一个可比的价值观问题，或者我们可以将其指称为衡量性歧视，这同样是一条正在行进中的研究路线（参看 England, 1992）。

在明确配置性过程应当为性别的工资差距 承担责任之时，两个问题提了出来。首先， 区隔模式应该首要地归因于歧视，还是归因 于生产能力的不同？我们的结果对于理论和 政策的意义有赖于在此何种机制运作。这一点是我们的数据所不能澄清的，这显然是未 来研究的一个任务。它需要生产能力方面的 信息，并要求对这些能力与特定工作之间的 配置进行分析。

第二个问题关注的是，男女性不同地位获得 中供方资源的角色。这其中特别感兴趣的是对女 性事业达致的制约——它们主要来自家庭义 务 和家族决策。虽然这些制约可能最为直接地是来 自于传统家族劳动力的分配，而并非直接来自于 雇主的歧视行为，家族决策是根据劳动力市场的 机遇做出的，所以，这两者是相互依赖的。供方 行为的角色以及他们与（产生可见的职业-公 司区隔的）雇用者行为的交互关系，是需要我 们加以研究的。

附录

男女性原初相对工资给定为

$$W_f / \lambda$$

$$W_{(r,r)} = \lambda \times 100 \quad (1)$$

控制了职业的相对工资根据如下方式获得：

$$\times 100 \quad (2)$$

$$n \circ (1)$$

这里 $n_{(1)}$ 指的是同时包含了男女性员工的职业 的数量。

而公司水平的相对工资则由如下方式获得：

$$[x_r : v] w_{(e, r)} \times 100 \quad (3) \quad \circ$$

这里 N_{6U} 指的是同时包容了男女性员工的公司 的数量。

职业-公司水平的相对公司通过如下方式 获得：

$$W_{(O, r)} = 100 \times \frac{1}{1 + d} \quad (4)$$

这里 $1 + d$ 指的是同时包容有男女性员工的职业 - 公司对的数量。

原初工资差距是用 100 减去式子 (4) 的数量，单单由职业区隔导致的差距占原初工资差距的百分比数为：

$$W_y - W$$

$$\frac{W_y - W}{W} \times 100 \quad (5)$$

单单由公司区隔所导致的原初工资差距所占百分数值由以下公式给出：

$$W_y - W$$

$$\times 100 \quad (6)$$

单单由职业 - 公司区隔所导致的原初工资差距所占的百分数值这样给出：

$$W_y - W$$

$$\times 100 \quad (7)$$

(王水雄中国人民大学社会学系)

本文对其最初版本 Petersen 和 Morgan 作了大量引用，编入本卷书时，Petersen 和 Morgan 在 David Grusky 的帮助下做了部分修改。

1. 不幸的是，我们不能在行业之间做工资的比较，因为行业数据来自不同的年份，因此这些数据不仅反映了通货膨胀，而且也反映了一般工资的提升。

2. 虽然 Groshen 和 Tomaskovic - Devey 汇报了工资差异的类似结果，两者对工资差距的汇报都没有放在职业 - 公司的这个水平上。

1 同样的结果也在 Petersen 等人对挪威 1984 年和 1990 年情况的研究中得到

显示。

Margaret Mooney Marini and Pi - Ling Fan

IR业进入中收入的性别差距

在美国有一点是明确的，平均而言，女性的工资要低于男性的工资。根据1992年年龄在16岁及大于16岁的全职人员收入的数据，可以看到，平均每个男性每挣1美元，女性的所得为

71美分（U. S. Bureau of the Census 1993）。我们

所要分析的是，当竞争的市场限制和人力资本的性别差异都达到最小时，职业进入时的工资差异。除了少数的例外，职业进入一般得自外部的雇佣组织，而不是通过内部的职业阶梯；在当前职业训练和全职劳动力市场经验方面也尚未出现什么性别差异。所以在职业进入时收入的性别差异是最小的。

我们建议用一种新的方法来分析工资的性别差异，以便确定几种可能的解释机制来解决这样一个问题：•将男女性归入收入不同的几种不一样的工作的过程。因为在劳动力市场中的所得，取决于在劳动力市场中占据的位置。我们主张，员工之间的工资差异，包括男女之间的工资差异，都能够通过将个体与工作搭配在一起的配置过程来加以解释。我们所关照的并不是去解释美国有着性别区隔的劳动力市场及相关联的工资结构的缘起，我们所要解释的是，男性和女性个体是如何被归入于这一结构中的不同位置，从而

得到不同的收入回报的。这样，我们就将工作和

*

工资的结构看做是个体在进入劳动力市场之时，已经给定了（预先决定了）的经济特征。我们同时要寻求探明个体是如何被划分、配置给不同的工作的。我们研究的配置机制在微观的层面上运转着，将个体划分在不同的位置或工作空缺中，形成宏观水平的结构。我们特别感兴趣的是要区分开：在何种程度上性别的工资差异能够被解释为员工个体决策和投入，在何种程度上可以被解释为社会对职业进入的外部影响。

先前的社会学研究并没有提供一个丰满的原理，来分析职业和行业位置量度与工资量度之间微观水平上的关联。特别是，这些研究并没有明确区分出产生职业和行业位置量度与工资量度之间微观水平的关联机制，和它们之间宏观水平的关联机制。职业和行业部门与工资之间的关联，是一个宏观水平工资结构的特征——它是在一个连续的时期里，通过融合宏观水平和微观水平的运作过程而构成的。基于先前的理论和研究，我们假定，存在着一个工资结构——在这里相对工资率反映了生产和劳动力市场的特性，并且受协会和政府政策的影响 (Marini, 1989)。工资的大部分变动是与附加的

个体因素相关联的（比如说工作和雇主的特征），这些附加因素影响了公司产出的价格和生产的成本；——但并不与工作占有者的个体特征相关联。虽然工资结构随时都在变化，但是一个明确的工作和公司体系的历史性演进造就了一个相对稳定的分割——由职业或工作类型、行业 and 地理区位所造成的分割。在构成它们的条件业已变动之后，不同的工资率也能维持相对更长的一段时间，因为它们组织的规则和管理程序中变得制度化了，并且会成为影响人们偏好和工人工作分布相对比率的常规性因素。

在美国，工作的性别构成了经济分割的

一个基础 (Treiman and Hartmann, 1981; England, 1992)。随着行业化的到来，女性成了劳动力市场的“次级员工”；她们以相对于男性而言，较少的数量和较少的时间活动于劳动力市场之中。最初，职业和行业在性别上是存在高度区隔的，这部分是因为雇主们发展出了详尽的规范来隔离工作场地、禁止已婚女性接受雇用 (Goldin, 1990)。性别基础上形成的差异被人们所普遍接受，从而形成了一致的社会舆论，这使得在不同的工作中以不同的工资率雇用男性和女性成为可能。虽然这一性别角色差异的社会舆论已经消退，而雇佣的性别歧视也已经被视为非法，劳动力市场仍然留有性别的区隔——这切实地表现在女性主导的工作与男性主导的工作之间存在的差异中。正如许多别的工资差异能够在创造它们的条件发生改变之时，仍然存在一样，性别类型的工资差异仍然存在着。

工资性别差距的微观机制

给定存在着有性别区隔的劳动力市场及与之相连的工资结构，在此我

们着重探求微观水平的机制——正是为此，男女性个体在劳动力市场中归入不同位置，获得不同水平的工资。我们认为，至少有五种这样的机制潜在地在起着作用：(1)男女性以一定程度上不同的技能和文凭、或者不同数量和类型的人力资本进入到劳动力市场中来。(2)由于成年人家庭角色的性别差异，在职业进入时男女性也就有着不同的家庭条件，而家庭结构对两性的收入而言，有着不同的含义。(3)作为性别角色社会化的后果，性别歧视先在于劳动力市场的进入，女性和男性有着不同的工作和家庭的热望，这使得他们在劳动力市场中会钟情于不同的工作。(4)基于这种劳动力市场的进入，女性和男性被雇主分配到不同的工作中、给付不同的工资，主要是因为他们被

配置在性别分类的工作之中。(5)因为女性和男性具有不同的社会网络、接收不同的信息、通过这些网络接受了社会不同的影响，故男女性了解并申请有着不同工资的工作。这五个解释性机制将在下文简要地加以探讨。

技能和文凭

性别工资差距最为经常被假定和研究的一个解释是，男性和女性获得了适应于劳动力市场的不同的技能和文凭，或者有着不同数量和种类的人力资本。在经济学的人力资本理论中，工人被看做是理性的行动者，寻求通过对他们的生产能力的投资来最大化他们毕生时间的收入（效用）。工人之间存在的工资差异，起源于工人们不同的初始和后续的对他们与生产能力相关之技能的投资。虽然经济学家的人力资本模型的运用并没有考察社会化过程，但是，它设定，由于男女性预期将投身于不同的成人活动，是以女性更好地发展了非市场的技能，而男性更好地发展了市场技能（Becker, 1981）。社会学家同样主张，与劳动力市场相关的技能和文凭在工人之间工资的差异中扮演了重要的决定性角色，虽然他们并未主张市场技能仅仅是理性投资的结果，或者技能和工资之间的关系可以仅仅归因于工人生产力技能。社会学家与一些经济学家一样主张，工人特征比如说正规教育和劳动力市场经验的作用能反映为其他影响。

先前对工人技能和文凭之收入效应的研究业已表明，某些、但并非全部的收人性别差距是

能够通过以人力资本度量的性别差异来解释的 (Mincer and Polachek, 1974₁ 1978; Sandell and

Shapiro, 1978; Corcoran and Duncan, 1979; Mincer and Ofek, 1982; U. S. Bureau of the Census, 1987)。在基于不同年龄之个体的研究中,

至多一半性别的工资差距是与人力资本在性别间的平均差异相联系的,在某些研究中,这一数值要小得多。

家庭角色

对男女之间性别工资差距发展出来的第二个解释,主要着眼于分析职业和性别分化的成人家庭角色间的兼容性。妇女继续做着至少是2/3的家务活、负责家庭的管理和孩子的照看,而通常男性首要的职责不过是对家庭提供金钱的支持 (Juster, 1985; Gershuny and Robinson, 1988; Robinson, 1988; Marini and Shelton, 1993)。由

于这一长期持续的模式,成人家庭角色的预期和男女性的行为,就会关系到他们在劳动力市场中的产出。先前的研究表明,对男女性而言,进入成人家庭角色的年龄与他们的收入之间存在着不同的相关关系:对于女性来说,进入成人家庭角色越早,其收入也就越低;但是对男性而言,进入成人家庭角色越早,其收入也就越高 (河 & rinietal, 1989)。同样地,结婚与否与女性的

收入呈负向关系,而与男性的收入呈正向关系 (Blum, 1972; Treiman and Terrell, 1975; Om-

stein, 1976: 151, 156; Korenman and Neumark,

1992a)。另外,家里是否有和有多少小孩与妇女

的收入呈负向的关系,而与男人的收入呈正向的

关系 (Duncan, Featherman and Duncan, 1972: 236 — 244; Cramer, 1980; Korenman and Neumark, 1992b)。由于家庭结构的这些特征对工资的影响是间接地通过对人力资本 (特别是对教育获得和劳动力市场经验) 的作用来施加的,家庭结构对女性收入的影响也就是间接的 (Corcoran and Duncan, 1979; Hill, 1979; Korenman

and Neumark, 1992b)。相反,有证据表明,婚姻的地位对男性收入有着直接和正向的作用,即

便是在其他对工资的影响因素被考虑到了之后，也是如此（Goldin, 1990: 102）。对此，有几种

解释：一个是婚姻使得男性成为更好的工人（更具有生产能力），这要么是因为家庭内部劳动力的分化准许他们进行更多的投资，以发展他们的劳动力市场技能；要么是因为婚姻本身给他们以动力，做更多的投入。另外一种解释是，那些拥有只可意会不可言传的特征（这些特征在劳动力市场中得到高度评价）的男性更倾向于结了婚的。第三种解释是，雇主对结了婚的男性有偏爱，他们将婚姻看做是责任心和稳定性的指标，或者是对收入的更大需求的指标。工作和家庭的热望

这个社会已经被劳动力市场内外明显的性别角色分化所刻画，性别角色的社会化和先在于职业进入的性别歧视，使得男女性分别钟情于不同类型的工作，并追求不同类型的教育（Jacobs, 1989）。即便有着等量和同类教育的男女性亦会选择不同的工作。就算职业热望的性别差异比观察到的切实的成人在工作中的分布差异要小一些，职业热望也是高度性别-类型化的（sex-typed）。在1979年，14~22岁的年轻

人里，被估计某一性别的61%将不得不改变其工作热望（正如1970年人口普查的那样，对职

业类型做了详细的划分），——如果要使两性在热望方面的分布相同的话（Marini and Brinton, 1984）。

经济学和社会学对工资的性别差异的分析存在一个严重的问题，就是失于考察性别角色的社会化对职业定位之性别差异的影响。在经济学中，新古典理论将人际间存在的偏好变量看做是外生给定的。它不仅不试图解释个人赖以行动的价值观和信念的缘起，而且在对价值观和信念缺乏正式考虑的情况下，它通常的假定是个体寻求个人收益最大化。这一假定是有问题的，因为个体并不将其他效用资源对等于收入。在工作选择的情况中，有证据表明其他有别于收入的变量影响了职业的优先选择（Marini等，1996）。这样，当这些反映职业偏好的价值和信念在工资歧视模型中被忽视，而仅仅考虑人力资本的度量时，也就不可能将工人自我选择的影响与其他来源的影响区分开来，比如说与劳动力市场中歧视的直接体验的影响分开。

在社会学中，说它失于考察性别角色的社会化对职业定位之性别差异

带来的影响，主要是因为它错误地将对性别角色社会化的考虑放在个人特征上，而不是放在社会结构上，来对工资差距加以解释。这一观点之所以错误，是因为从定义上看就知道，社会化是有其社会根源的。社会化是一个贯穿人的一生动态过程，通过它个体知道了其所生活之社会为何，并日渐明白什么被认为是合适的、可欲的行为。它同时还是一个盛行的观念和既定的行为实践流传到新一代的过程，包括那些在早期历史阶段由歧视而引发的行为和观念。这样，恰如雇主直接体验的歧视，社会化源自于个体之外的影响。因为它从人之出生即已开始。社会化在劳动力市场进入之前即已型塑了个体的价值和信念，这又能进一步影响到进入行为。歧视

对于职业进入之收入的性别差距而言，家庭结构和工作/家庭热望都是潜在的影响，因为价值和信念（包括正式的信念）在市场进入之先即已内化，并影响劳动力市场的进入行为。相反，收入性别差距的其他解释认识到，男女性在

劳动力市场进入时，同时还经历着不同的外部影响或制约。这些制约通常都牵涉到劳动力市场的歧视（详细的回顾参看，Blau, 1984; Madden, 1985; Blau and Ferber, 1986; England,

1992)。当不同的工作机会和报酬被雇佣组织支付给素质相同的女性和男性时，歧视被非常广泛地认为会产生。较少被认识到的是，歧视是通过制度化的人事程序产生的，——这些人事程序控制了对工人的招聘、配置和维持（Roos and Reskin, 1984)。比如说，由于大多数组织是高度性别-类型化的，具有同样正式工作证明的男性和女性会被人力资源部官员调配到不同的工作位置上，这些不同的工作岗位可能与收入有着重要的关联，并关系到将来职业的流动性。由于工作结构（与之相关的是工作的性别类型和工资水平）的变革，将工人招聘和配置到被认为是“性别合适”的岗位上，对女性相对（男性的）收入有着消极的影响。

社会网络

影响到将个体归入于不同工作的最后机制是获取信息和影响的不同渠道——社会网络。这一机制既不强调工人角度的志愿选择，也不着重于雇主施加的机遇限制，而是着眼于社会接触和互动中的非正式过程。男女性的社会网络可能提供不同工作信息和知识的联通途径，这一途径会影响到对不同工作的进入。先前的研究已经发现，个人的接触在

寻找工作中是能够提供信息和影响的重要资源，这样在某些环境下，个人的交往比别的途径能够导向更好的工作和更高的收入，至少在短期是如此

(Granovetter, 1974 ; Corcoran, Catcher, and

Duncan, 1980)。然而，获取工作之时，妇女被认为在利用非正式的信息和影响渠道方面较男性为少 (Corcoran, 1980; Campbell, 1988)。更为重要的是，由于非亲属社会网络不成比例地包含着过多同性成员，而男性较多地占据高位、拿更高的工资，于是比起男性的网络来，女性的网络在提供有用的信息和影响、以获取较高报酬方面就要差一些。但是，人们并没有对以下问题做研究——是否在找工作时利用非正式信息和影响会导致性别工资差距的不同，或者是否社会网络在不同类型的职业中具有不同的作用。

模型

简而言之，在职业进入中性别的工资差距可以看做是这样一些因素影响的结果——它们还对工人做出划分，将其归入不同报酬水平的工作中去：(1)相关工作技能和文凭的性别差异；(2)成人家庭角色的性别差异；(3)工作和家庭热望的性别差异；(4)在雇佣和工作岗位上，雇主的歧视；(5)性别间存在的经由社会网络在信息取得和利用上的差异。这样，我们就设立

了如下模型来考察职业进入中工资的歧视问题：

$$W = f(H, F, A, D, N),$$

在此，W表示工资；H代表人力资本；¹F代表家庭的角色；A代表热望；D代表歧视，而N代表网络。由于工资是5类影响的函数——是这5类影响将工人配置到既有的市场结构的可行工作之中、将其收入做了大致的划分，在职业进入中的工资性别差异，也就可以被看做是这5类影响所包含的性别差异的函数。

数据和测量

对于职业进入中工资歧视的微观水平的过程，我们的经验分析所使用

的是来自国家青年纵

向调查（National Longitudinal Survey of Youth [NLSY]）所得的数据。该调查的对象是在1979年年龄为14~22岁的美国青年，这些人在后续的每一年中都有追踪的调查。我们分析从1979年到1991年的数据，关注的样本是601个青年——他们作为非制度化的平民人口，能够很好地代表这一年龄段的总体。²实际上几乎所有的这些样本（97%的男性和94%的女性）在1991年调查之前，都成了全职劳动力量。

为了明了这5种解释性机制对职业进入时收入性别差距的相对影响，我们应该发展一些恰当的测量。其中3种机制的运作可以通过测量和估计3种工人特征的影响来直接分析，这些特征是：职业进入中的人力资本，职业进入时的家庭结构，以及职业进入之前的工作和家庭热望。

比起通常对人力资本的考虑来说，我们准备做更为详细的度量，它包括这些方面的交互作用：教育年限和类型、心理智能发展程度度量、先于职业进入的在劳动力市场兼职的经历、关于工作的知识、高校中的平均得分、父母的教育以及自尊自重。为了量度教育年限和类型，我们在最高水平的完备教育和主修的研究领域的基础上，创立了一整套分类变量。兼职经历量度的是，在职业进入之前的4年时间里，工作的总共小时数（以百为单位进行度量）。心智发展的度量则通过军方素质量表（Armed Forces Qualification Test [AFQT]）来估算，它测量的是语目和算术能力。有关工作知识的测量，我们利用职业知识的9项目量表来测度，——它着重于考察9种工作的职责义务。高校中的平均得分（GPA），通过高校档案中记录在案的课程最后得分的平均值来量度。父母的教育通过父亲和母亲完成的最高水平的教育平均值度量，——由于父亲教育和母亲教育之间的高度共线性，如果父母中只有一方的教育水平被得知，所获知的这一数据便替代为平均值。自尊自重以罗森伯格自尊量表（Rosenberg Self - Esteem Scale）

来度量。在此被调查者被要求表明他们对一系列包含某一线性因素的10个项目的同意程度，在此，高的得分表明高水平的自尊。³

家庭结构通过在职业进入时被调查者是否结婚、以及抚养的孩子数来度量。婚姻地位是一个二分变量，在职业进入之时，结婚赋值为1，单身、离异、或者孤寡赋值为0。职业进入时，负担人口等于家庭总人口减去被调查者及其配偶——如果他/她能提供职业进入时家庭至少一半的支持的话。

工作和家庭热望通过以下方面来度量，被调查者在35岁时所希望拥有的职业、他想要的孩子数以及性别角色的态度。在先前的研究中，职业热望很少被测量，而即便它们被测量时，线性的度量要么是着眼于声望，要么专注于惯常所欲的职业的性别类型。我们对职业热望的测度尽可能切近于其职业进入之前很短的一段时间。被调查者陈述的其在35岁时所欲的职业——它们被1970年人口普查的详尽职业分类所界定，编码于415类工作之中。为了测量每一种所欲的工作的潜能，我们计算了1969年年龄在18~34岁的在职工人年收入中位值的自然对数——利用的是1970年普查所得的特别的数据表格。⁴然后，将这些变量转化为Z值，以便降低与其他独立变量的多元共线性。

人口生产的热望通过职业进入之先所表述的、被调查者想要的孩子数来度量。性别角色的态度同样是在职业进入之先、基于被调查者对妻子职业的6种陈述的反应来度量。⁵被调查者在一个定序的尺度中对每一个陈述表明他们的赞同水平。我们还创设了测量性别角色态度的测量尺度，它遵循用以创设量度自尊的尺度的程序。在要素尺度中得分高的，表明了更加平等的性别

角色态度。

无论是在雇佣上、在工作岗位上，或者是社会网络的运营上，数据都没有包括对歧视的直接度量。然而，通过量度其他始终存在的解释性机制，我们可以推断，工作岗位上测定的性别效应是由于歧视和社会网络综合作用的结果。同样，我们可以推断，与工作岗位相连的工资的性别差异也是因为，在工作岗位的性别差异之上的社会网络和歧视的综合作用。工作岗位以被调查者在职业进入时所在的职业和行业来度量。

虽然在同一个职业和行业中同样存在着工作的性别隔离（Bielby and Baron, 1984; Tomaskovic

-Devey, 1993),在这一高度分化的职业和行业的样本人口中，这样一个精确的量度水平是不可能的。

职业进入时的职业定位（Occupational placement), 像所热望职业一样，以1970年普查的详尽职业分类的415类职业来测度。职业的收入水平以1969年年龄在18-34岁的在职工人年收入中位值的自然对数来测度——再次利用1970年普查所得的特别的数据表格，这些数据然后被转

化为Z值 (Z-score)。在职业进入中的行业定位根据1970年人口普查行业分类的213种行业类型来测度。行业的收入水平以1969年所有在该行业中的工人年收入中位值的自然对数来测度，——基于发布的1970年人口普查的数据 (U. S. Bureau of the Census 1973)。各个行业

中不同年龄类型的收入数据不可得。像职业热望和职业定位的测量那样，行业定位的测度也转化为Z值。

为了研究职业进入的工资的性别差异，我们寻求的是对进入成人劳动力市场的量度，这排除了短期的和附属性的工作，比如在上学期期间暑期的工作或兼职的工作。通过分析一项得自伊利诺斯州高中学生的研究数据——该数据包括1957和1958年的调查，和时隔15年之后1973和1974年对相同个体的追踪调查，马里尼 (Marini, 1987)考察了劳动力进入的其他操作性定义的含义。他的分析表明，成人劳动的步入最为合适的度量，要么是进入到第一个全职工作之中，工作至少6个月之久；要么是首次离开脱产教育之后，第一次步入到全职工作之中。从实践的目的来看，这两种度量是相同的，但是它们并不等同于步入第一个全职的工作（它包括为时较短的工作——这与离开学校之后的工作关系不大，比如说在校期间假期的全职工作），或者最后离开脱产教育后，第一个全职工作的步入（这一点发生时，年龄可能会稍稍靠后，因为有些人是在某些全职工作之后又回到学校继续接受教育的）。在当前的研究中，我们对职业进入的测度，以首次离开脱产教育、进入到第一个全职的民众工作为准。在此，一个全职的民众工作以以下三个条件来界定：每周至少工作35小时，——并不参加脱产的学校教育和不是身在军队之中。职业进入时的工资以每小时工资的自然对数来度量。根据消费者价格指数 (CPI-U) 来对工资作通货膨胀的调整，以1982年到1984年稳定的美元数作参照来测度 (U.S. Bureau of Labor Statistics, 1993 : 68 - 69) ○

假设

工人特征的作用

我们利用工人特征之3类度量值来分析职业进入的工资性别差异，即后者在何种程度上可以通过人力资本、家庭结构与工作时家庭的热望来解释。不管是基于3种类型中的那一种影响，工资性别差异的产生可能是因为这些变量在两性之间的平均水平（或总量）不同，也可能是

这些变量对不同性别的收入有着不同的作用。基于早期的研究结果，我们假定男性比女性具有更多的人力资本、或更有利的人力资本，——诚然，人力资本对收入的作用并无性别差异的情况仍可能发生（Corcoran and Duncan, 1979）。

由于在结婚、生子以及随后家庭的和非家庭的角色变动，在时间上存在着性别差异（Marini, 1987），职业进入中不同性别家庭结构的差异也就可以料想。可以推想，在职业进入时，男性比女性更多地是未婚和没有需要抚养的人口。另外，我们预想，家庭结构对收入的影响在不同的性别中是不同的。可以推想，结婚和孩子数对于男性的收入而言，有着积极的影响；但对女性而言，要么没有什么影响，要么存在负的影响。男性比女性更热望高收入的工作，而这一热望对男性具有更强的推动力，——因为男性更倾向于去实现他们的热望（Marini, 1980; Sewell, Hauser and Wolf, 1980）。我们设想在人口生产

的方面并不存在性别差异，并且，控制其他的变量，我们预设，不管是人口生产的热情还是性别角色的态度，都不会影响到两性的收入。

工作岗位的角色

我们将工资看做是隶属于工作的，并将工作特征与工资之间的联系看做是工资结构的总体部分，它通过宏观和微观的过程，随着时间的推移而在宏观层面上存在和呈现。我们将个体工资看做是被5种上述解释性机制所决定——在工人进入既有劳动力市场结构之时，这五种机制将个体与工作及其相应的工资搭配在一起。由于我们可以直接地观察到其中3种机制：通过估计职业进入中所测的工人特征对工资的作用，我们假设3类工人特征——人力资本、家庭结构与工作和家庭热望——对工资有着因果性的作用。然而，其中的另外两种假定机制——歧视与社会网络——的运作我们是不能直接观察到的，因为测量值无法获取。为了间接地测度这两种机制融合在一起的运行，我们对职业和行业岗位的性别差异在解释工资性别差距上发挥作用的程度进行了估计，——这是在人力资本、家庭结构与工作和家庭热望之因果性作用已被考虑之后进行的。这样一做，我们就在职业、行业岗位与工资之间建立了关联——我们并不设定职业、行业岗位对工资有着因果性作用。

结果

表1表明了总体样本及其按性别划分后所有变量的平均值和标准方差。做了性别划分之后平均工资的不同表明了职业进入时工资差距是16%: 在我们的样本中男人每挣1美元, 女人所得为84美分。*

总体来看, 在职业进入时, 男性在一定程度上比女性拥有更多数量和种类的人力资本, 这主要是因为他们在一定程度上更多地倾向于在提供高工资的领域获得教育, 有着更多的兼职工作经验, 具有更高的自尊。由于女性更早结婚, 更早地养育儿女, 两性在职业进入的家庭环境上也存在着差异: 比起男性来, 女人更倾向于结婚和抚育孩子。另外。在两种性别间还存在着职业热望和性别角色态度的不同。比起女性来, 男性期望着更高收入的工作, 而且有着更为传统的性别角色态度, 相反, 女性有着共同的人口生产热望。此外, 那些雇用男性的职业和行业, 比起那些雇用女性的职业和行业来, 支付更高的工资。

对于高收入职业的热望男性甚于女性, 这反映了性别类型与工资水平之间联系的大部分。最近的研究表明, 年轻女性对工作的外加报酬的评价与年轻男性是相同的。在对“一份给你提供

了大量挣钱机会的工作”的重要性评价中, 年轻男性要稍微甚于女性; 而在“一份令大多数人刮目相看、表示尊敬的工作”的重要性评价中, 年轻女性要稍微甚于男性 (Marini等, 1996)。两性都在一定程度上被证明偏爱那些主要由同性占据的工作, 正是因此, 导致了两性对由此产生的不同收入水平工作的期望。有人主张, 如果女性偏向于较低工资的女性工作, 而不是较高工资的男性工作, 女性类型的工作必然具有男性工作所不具备的其他优势 (Filer, 1985, 1989; Killingsworth, 1985)。职业的技术

要求、工作条件和其他特征, 在考察职业的性别

成分与其收入水平之间关系时, 通常都没有被计入考察范围 (Treiman and Hartmann, 1981; Jacobs and Steinberg, 1990; England, 1992)。由

此, 有理由推断, 职业的性别类型本身对职业的选择有着重要的影响。

表2呈现了在职业进入时工资对数与3类工人特征测量值之间的回归估计, 这里有总体样本和按性别划分之别。样本中的被调查者在首次调查的时候只有14岁到22岁, 9.5%的女性和11.5%的男性在那项调查收

集数据之前便已开始了他们的职业。这些被调查者职业进入时的工资无法获知。为了纠正核查中导致的可能偏差，我们过去通常使用由海克曼（Heckman, 1979）发展起来的公式，该公式将样本核查导致的偏差看做是规范错误或者是变量省略的问题。按照这种方法，对男性和总体样本的选择来说，存在着较小的统计显著性效应；而对女性来说，这是不成立的。但是，样本核查纠偏对于我们分析的实质结果并无什么重要之处。因此，我们在此展现的是并未纠偏的结果。

在总体样本分析中，我们包含了对性别的考量；而对种族的考量则无论是在总体样本中还是在分性别的亚样本分析中都进行了。控制方程式中工人特征的其他测量值，无论怎么分析，种族对工资都并无任何明显的影响。在此我们并未对少数种族作过多的、不成比例的抽样，因为我们的目标是为了推广到作为总体的全美的人口中去。在别处，当进行种族比较的时候，

我们曾过多地抽取过非裔美国人和西班牙裔美国人（Fan and Marini, 1995）。

表2的结果表明了职业进入时性别对工资有影响，——即便令性别差异对人力资本、家庭结构与工作和家庭热望的作用保持不变。这一差异很大程度上被看做是外在于个体的因素导致的，是它导致了男性和女性的工资差异。我们所考察的所有人力资本的度量值，除了中学年级平均成绩之外，都对至少是一种性别的工资有着统计显著性的影响。教育、兼职经验和发展心智的影响对女性的作用要稍稍大于男性；至于工作知识、父母的教育以及自尊自重的作用，则在男性那儿

要大于女性。与大多数先前的研究一致（比如 Corcoran and Duncan, 1979； Hill, 1979； Koren-

man and Neumark, 1992b），我们的家庭结构的

测量值对女性的工资并无直接的影响。然而，正如反复证明的那样（比如 Goldin, 1990; Blackburn and Korenman, 1994），婚姻状况对男性的

工资有着较小的正作用。对任何一种性别来说，无论是人口生产的热望还是性别角色的态度都对工资并无直接的影响。相反，职业热望对两性的工资却都有着显著性作用。这一作用一定程度上在男性那里要

大于女性，这表明了男性的热望 能够在收入方面比女性的热望造成更
重要的影 响，——也许是因为男性更倾向于实现他们争取 高收入职业
的热望。正如表2所显示的，所有工 人特征的测量值，包括性别，解释
了在职业进入 时不足30%的差异。

表1分析变it的平均值和标准差： 1979年， 14~22岁之间的年轻
人， NI5Y,数据收集自1979到1991年

总样本（N

变量	均值
性别（女性=1)	,506
种族（非白人=1)	.195
人力资本	
受教育年限/专业	
<12	,144
12/普通、职业教育	.305
12/大专预备学校	.140
13/商业、贸易	,020

13/自然科学、工程学、计算	.015
13/社会科学、教育、人文	.021
13/法律、医药	■ 007
13/一般、其他	.014
14 - 15/商业、贸易	.031
14 -15/自然科学、计算、工程	,018
14 -15/社会科学、教育、人文	.033
14-15/法律、医药	.015
14-15/一般、其他	,014
16-17/商业、贸易	-053
16 - 17/自然科学、计算、工程	.037
16-17/社会科学、教育、人文	.080
16-17/法律、医药	.013

身16/一般、其他	.011
英18/商业、贸易	,003
多18/自然科学、计算、工程	,005
逆18/社会科学、教育、人文	.009
多18/法律、医药	.009
兼职工作经验	2-998
发展的心智水平	.481
工作知识	,671
中学年级平均成绩	2.596
父母教育水平（平均）	11.746
自尊	.033
家庭结构	

婚姻状况（已婚=1)	*218
抚养人数	,224
工作和家庭热望	
职业热望	.018
人口生产热望	2.375
性别角色态度	‘066
职业/行业定位	
职业定位	-.003
行业定位	-.018
小时工资	
以美元计	5.270
自然对数	1.551

5119)	女性（N:=2588)	男性（N= 2531)
-------	-------------	-------------

标准差	均值	标准差	均值	标准差
.50				
.40	.204	.40	• 187	.39

.35	.119	.32	,170	,37
.46	.315	.46	• 295	.46
,35	.139	-35	.140	,35
.14	.025	.15	,015	.12
.12	.008	,09	.023	.15
.14	,025	.16	.018	.13
.08	,012	.11	• 002	.05
,12	.013	• 11	.016	.12
• 17	.037	-19	• 024	.15

.13	,011	.10	,026	.16
.18	.037	• 19	.029	_ 17
.12	.026	.16	.004	.06
,12	.013	.11	.015	-25
.22	• 047	.21	.058	.23
.19	,022	-15	.052	.22
.27	■ 096	• 29	,065	.25
-11	.023	.15	,003	,05
.10	.011	.11	-011	,10
.06	-002	.04	.005	.07
.07	.002	,04	• 007	.09
.09	.008	,09	.011	.10
*09	.007	.09	.011	.10

1.98	2. 793	1.86	3.209	2.07
.29	.474	.28	,489	.30
.23	_667	.22	.676	.23
.68	2-713	.68	2,479	.67
.291	11.641	2.94	11.853	2.89
.83	.004	.83	.062	.84
.41	.284	,45	.151	,36
.62	-318	.72	.128	,47
1.00	-.229	1,07	,334	*81
1. 17	2.384	1. 18	2. 366	L 16
.87	.283	.84	158	.84
1.01	'237	1.05	,236	,92
L03	-.202	1_ 15	• 170	• 84

2. 52	4,827	2. 23	5. 726	2. 72
,50	1,465	.51	1-640	.48

表2职业进入时，工资的自然对数根据性别、种族、人力资本、家庭结构和工作与家庭热望作回归 得出的系数：1979年，14-22岁之间的年轻人，NLSY，数据收集自1979到1991年

变量	总样本 (N=5119)		女性 (N:	二 2588)	男性 (N2531)	
	t值	系数	t值	系数	t值	系数
性别（女性=1)	-.125	-7.72(四)*				—
种族（非白人=1)	,018	.90	,016	•55	-.020	,71
人力资本						
受教育年限/专业						
12/普通、职业教育	-.034	-1.47	.003	_08	-■051	-1.68*
12/大专预备学校	.025	■91	,043	1.06	,029	.74

13/商业、贸易	-.004	-.07	.044	.63	-.046	'55
13/自然科学、工程学、计算	.148	2.48“	.201	1.80*	.119	1.68*
13/社会科学、教育、人文	.071	1_37	.072	1.02	*099	1.27
13/法律、医药	.036	, 43	-.098	1.03	-•093	'47
13/—般、其他	_.050	-.81	.049	.52	-.106	-1.29
14 _ 15/商业、贸易	.078	1.70*	.159	2.59”	.004	,05
14-15/自然科学、计算、工程	.001	.02	-.070	.69	-.029	'41
14-15/社会科学、教育、人文	.054	1.21	.096	L56	.037	.57
14 -15/法律、医药	,282	4.6CT	.316	4.46^	,231	1.49
14-15/—般、其他	-■011	-.17	,043	,47	-.061	'72
16 - 17/商业、贸易	.267	6.54 树	.312	5, *	.245	4-44 ...

16-17/自然科学、计算、工程	,400	8W	,419	5J广	.400	6,
16-17/社会科学、教育、人文	.153	4.20™	• 208	4.05#	.107	2.02'
16-17/法律、医药	.557	8.34~	.611	7.9 『	.213	L15
这16/一般、其他	.126	1.77*	,246	246..	.019	•19
英18/商业、贸易	.593	4.89#	.681	2J5_	.578	4.14 ^w
身18/自然科学、计算、工程	.427	4,or ⁺	.489	2.19*	,419	3.45_
英18/社会科学、教育、人文	.280	3-59”	,350	2,99“	.248	2.37”
泽18/法律、医药	.450	5.71#	.696	5.74#	,276	2.65#
兼职工作经验	.038	10,03"	,049	8.39 ^w	.027	5,42_
发展的心智水平	,143	3.27#	.213	3.25"	.078	1.31
工作知识	,097	2.46#	.043	.77	0151	2.72 (四)

中学年级平均成绩	.005	■35	.022	M1	-.021	-1.07
父母教育水平（平均）	-.004	1.39	.000	.09	.007	1.81.
自尊	.043	4W	.035	2_69“	.057	4.37^
家庭结构						•
婚姻状况（已婚=1）	.008	.43	-.030	-1.28	.067	2.28*
抚养人数	-.020	_1.60	-■011	'75	-,015	-.68
工作和家庭热望						
职业热望	.043	5W	.031	3.08“	.056	4.39~
人口生产预期	.005	.84	.001	.19	.008	.94
性别角色态度	.003	.29	.002	•17	.003	,26
中位截取值	1.227		1.048		1.280	
R ²	*259		.281		.207	
注释：表2中所有独立变量的相关都小于.65			*p<.05	p<.01	p<.001	(单

(数据由作者得出)。	“	...	边检验)
表3不同樓型中职业进入时性别对工资自然对数的直接作用*： NLSY,数据收集自1979到1991年	1979 年， 4 -	22岁之间的 年轻人	
模型	性别作用	t值	模型 R ²
模型A:性别	- .174	-11.12	.030
模型B:性别， 种族	.172	-11.04	.039
模型C:性别， 种族， 人力资本， 家庭结构	-.148	-9.91	.253
模型D:性别， 种族， 人力资本， 家庭结构， 热望	-.125	-7.72	.259
模型E:性别， 种族， 人力资本， 家庭结构， 热望， 行业	-.061	-3.97	.348
模型F:性别， 种族， 人力资本， 家庭结构， 热望， 行业， 行业	-.051	-3.45	.400

*这些模型估计了性别的附加性作用，在此忽略了性别同其他变量之间

的相互作用。

由于我们将工资看做是附着在工作之上的，我们也就没有将职业和行业定位的测量值作为一个回归的变量放入到表2的影响因素中去。然而，职业进入时究竟有多少的工资差异与个体被雇用的职业和行业的定位相关联，考虑这一点是有趣的：在发挥了因果作用的工人特征一定的情况之下，这一关联可能会由于雇用组织和网络的因果影响而较大程度地提升，进而与工资的相关性也相应增加。在表3中，我们汇报了在6种模型之下工资差异被解释的比例，同时还对性别在这些模型中的直接作用进行了估计。模型A仅仅考虑了性别的作用。而在随后的模型中，额外的变量逐步加入。模型D是对总体样本作表2中类似因素的考察。这一模型解释掉了25.9%的工资差异。随着模型C和D中额外变量的加入，估算出来的性别对工资的作用是下降的。在模型A中，当仅仅考虑性别因素时，性别作用的估计值为-.174，在模型D中，当工人特征的其他测量值也被考虑的时候，性别作用的估计值就变成了-.125。这样，性别对工资的全部作用中的28% $([-.174 + .125] / -$

.174),被归属于性别对其他工人特征值的作用。

为了考虑职业和行业定位与工资的关系，

我们在模型E和F中加入了职业和行业的测量值。模型中职业定位的加入，增加了对工资差异的解释量，达到了34.8%强；而行业定位的再加入则使对收入差异的解释程度达到了40.0%。特别重要的是，我们发现性别对工资的大部分作用是与工人在职业进入时职业和行业定位的性别差异联系在一起的，这一部分作用是并不归属于工人特征的性别差异的。性别对工资的作用仍然有着统计的显著性，但是其作用程度较小。这样，大多数并不归属于人力资本、家庭结构和热望的性别差异的工资的性别作用，多应该归因于在劳动力市场中导致职业和行业定位之性别差异的因素。这一职业和行业定位与工资的性别差异之间的净相关，很大程度上可以看做是因为雇佣组织和网络过程的外部影响。在模型F中，性别作用的直接估计值是-.051。这意味着包含职业和行业定位

测量值的模型又降低了性别直接作用的估计值 $([-.125 + .051] / -$ ■
174)。这一改变

是因为性别对职业和行业定位的作用，这一作用原来被掩盖在性别与

工资的关系中。工人特征的 测量值和职业、行业定位一起使得性别对工资的 直接作用程度下降了 70%。

表4职业进入时，独立变量的性别差异对工资{自然对数}性别差距的贡献： 1979年， 14—22岁 之间的年轻人，NLSY，数据收集自1979到1991年

模型B

模型A

影响的根源

斜率

女性 > 男性

平均平均%

斜率

女性+男性

平均平均%

在独立变量水平上的差异（总体）	• 043	.061	.052	29,7
种族				
人力资本	• 000	■ 000	■ 000	0_0
家庭结构	,018	,033	.025	14,3

行业热望	.006	-.006	.000	0.0
人口生产热望	.020	.035	.028	16.0
职业	-.001	-.001	-.001	-0.6
行业				
未解释的差异（总体）	—	—	—	
总体工资的性别差异	.132	.114	.123	70.3
(男性减女性) 取对数	.175	.175	.175	100.0

9 020705565 1 ^00Q000Ql

.122	.126	72.0
.000	.000	0.0
.027	.025	14.3
.003	-.001	- 0.6
.027	.017	9.7

.005	-.003	-1.7
.032	.039	22.3
.044	.049	28.0
.053	.049	28.0
.175	.175	100

对于工资性别差距的解释，人力资本、家庭结构、期望和职业、行业地位都是有作用的，表4展现了更多这方面的信息。在此，我们对工资的性别差距进行分解，通过估计每一性别之变量的均值和作用来进行（Jones and Kelley 1984）。

男女性平均工资的差异在此由以下成分构成：由解释变量均值的性别差异所导致的那一部分，加上剩余（未解释的）部分。由于我们在是用女性还是男性的回归系数作为基准——以此来估算解释变量均值的性别差异对工资差距的贡献量——上存在着任意性，我们将两者分别作为基准，把工资差距分解开来。这一过程表明了基准选择对我们所得估计的影响程度。这两个

双重的分解可以给出如下：

$$(\ln W_f - \ln W_m) = -X_f + \text{未解释的差异};$$

$$(\ln W_m - \ln W_f) = b_m(X_m - X_f) + \text{未解释的差异};$$

这里， $\ln W$ 是职业进入时小时工资的自然对数； X 是工资估算式中解释性变量的均值； b 是估算式中一个解释性变量的系数。下标 m 代表的是男性， f 代表的是女性。通过这两个均值的估计，我们浓缩了这两种分

解的结果。

我们利用这种方法来检验两个模型。在模型 A 中，我们仅仅考虑工人特征的性别差异。平均而言，这些变量均值的差异解释了性别工资差距的 29.7%。职业热望的性别差异对工资的性别差距解释了 16.0%。人力资本数量或类型的性别差异对工资差距解释的贡献是 14.3%，⁶而家庭结构的性别差异则实际上对差距的解释并无

贡献。

在模型 B 中，我们考虑到了工人特征之性别差异的作用与职业和行业定位之性别差异的作用，后者源自于雇佣组织和网络过程的外部影响。由于我们将工资看做是附着在工作之上的，在表 2 中我们并没有加入职业和行业定位的测量值作为回归的因素；在模型 A 中，我们也没有考虑它们对工资性别差距的作用。然而，考虑职业进入时工人被雇用的职业和行业的差异与工资差异的相关有多大，是非常有好处的：因为相应工人特征的因果作用一定时，可以设想，这一相关能够从雇主歧视和工作定位网络的因果性影响中实现较多地提升。如此，也就使得个体工资的差异增大。

在控制了工人特征性别差异的作用之后，职业和行业定位的性别差异平均解释了额外 42.3% ($[-.126 \text{ } -.052] / .175$) 职业进入时的

工资性别差距，这占了可测度变量水平上对差异所能解释差距的总量的 72.0% 强。由于我们将工人特征包括工作热望的作用视为一定，工资的性别差异与职业行业的相关性很大程度上反映了雇佣组织和网络过程的外部影响。职业和行业的定位单独地对工资的性别差距贡献了 42%，而可测度的工人特征的性别差异对工资性别差距解释的贡献也不过 30%。由于职业和行业定位的性别差异在一定程度上低估了工作定位的性别差异，这一发现表明，职业进入时工资的性别差距，更多地是来自将男女性放在不同的工作中的外部影响，而不是来自他们的个体

4

特征的不同，比如说职业准备、家庭结构和热望的不同。

结论

我们提出了一个新的理论方法来分析产生工资性别差异的微观过程。我们已经提出，由于工资结构随着时间的推移而演变，与明确的工作和公司系统连接在一起，于是，明确地区分宏观过程和微观过程便非常重要了：宏观过程生产和再生产着职业和行业部门与工资的联系；微观过程则在个体进入劳动力市场时，将个体与既有工作结构中的工作和相应工资搭配在一起。我们明确了5种在微观的水平上运作的解释性机制，在此，男女性在劳动力市场中被划分到不同的地位上，获得不同水平的报酬。我们运用这一框架分析在职业进入时工资的性别差异，——这里女性的工资平均不过是男性的84%。我们对与工作相关的技能和文凭的测量要好于大多数先前的研究，并包含了家庭结构的测度和工作与家庭热望的测量，通过这些我们发现，那些着重于工人特征的解释性机制仅仅解释了职业进入时工资性别差异的30%。在3类工人特征的研究中，热望的性别差异对解释工资的性别差距作用最大，与工作相关技能和文凭也发挥了与之相差不多的作用；当考虑到了工人素质与热望的作用之后，家庭结构的性别差异没有显著的直接作用。

许多不能被工人特征的性别差异所解释的男女性工资差距，是与职业进入时职业和行业的定位相联系的。这一相关性暗示了，职业进入时个体之外的影响在工资决定方面起着重要的作用。这些影响包括雇主将男性和女性分配到不同的工作中去，通过社会网络进行接触和互动的非正式过程，——这里的网络提供了通往相关工作信息和影响之路。由于劳动力市场是高度性别区隔的，而这一区隔又与工资的差异紧密相连，外在于工人的社会影响将两性导入不同进入水平的工作——与之紧密相连的是不同的工资：女性被导向了女性类型的工作，而男性则被导向了男性类型的工作。我们的分析表明，即使在工人素质和工作定位选择的作用通过相近的测量值有效控制的情况下，工作定位的性别差异与工资的性别差异也存在着强大而显著的相关关系。这些将个体与工作搭配起来的微观过程的发现，表明(1)劳动力市场组织结构中，工作的性别成分与它的工资之间的相关性，在一定程度上是被微观水平的过程所保持的，就是说，这些微观过程生产了工人进入劳动力市场时在期望和素质上的性别差异；而(2)这一相关性更多地被这样的微观过程所维护，它们在职业进入的这个时点

上，将具有同样期望和素质的男女性导向不同

性别类型的工作之中。

(王水雄中国人民大学社会学系)

注释：

1. 我们对“人力资本”一词的利用较为宽泛，指的是，在劳动力市场中 有价值的个体的特征——主要是因为它们对于经济运营有着切实的 或者预设的作用。我们在同等的意义上使用“人力资本”与“技能和文凭”这两个术语。

2. 为了获取一个能够代表美国这一年龄段人员 总体的非制度化的平民人口，我们排除了 NL-SY中所包含的一些被调查者，——过多地抽取的黑人、西班牙裔人和贫困的白人。

3. 由于对Rosenberg量表的反应被一定序尺度所 测度，我们设定每一个定序的变量代表了一个潜在连续的变量，它以0为均值、以1为 方差正态分布。我们利用LISREL的预处理程序PREUS II来计算标准分，估算多元相关矩阵，并估算随之而来的逼近性程度的方差和 协方差矩阵。多元相关值通过潜在变量之间的相关来估算，而后者又是从观察到的定序 变量两两契合的列表中算出的。这样潜在变 量被设定为是具有双变量的正态分布。通过这些矩阵的输入，我们估算出一个测量模型，利用加权的最小平方值来契合USREL 8的函 数公式。

4. 分析的作出利用了 Chales B. Nam和Mary G.

Powers为1970年人口普查而制的特别表格，这是我们从 Robert M. Hauser 以及 John Robert

Warreti那里得到的。我们展开的分析还同样 有赖于对所有1969年在职工人年收入中位值

的自然对数的计算——这里利用的是发表了 的1970年人口普查的数据 (U. S. Bureau of the Census, 1973b)。这一分析的结果确实 实地等于根据年龄在18 -34岁的工人收入所作的分析的结果。为了估算小时工资率的中 位值，我们试图将所有工人年收入的中位值 按工人每周工作的平均小时数、每年工作的 平均周数作划分。在职工人小时工资率的中 位值度量，并不像卑工资中位值那样运作良 好。从1980年人口普查所得的年收入中位值 数据提供了一种度量，可以很好地拟合同一 时间 NLSY样本中的被调查者首次进入全职公 务员劳动力市场的结果。然

而，我们认为没有必要去利用1980年的数据——而不是1970年的人口普查，因为职业（以及行业）间收入的差异是十分稳定的（Duncan, 1968 •, Sobek, 1996)○

5. 用来度量性别角色态度的六种陈述是：（1）女人的场所是家里，而不是办公室和车间；（2）一个承担了全部家庭职责的妻子是没有时间在外面去从事职业活动的；（3）妻子从事职业活动导致了更多青少年的失足；（4）对许多人来说，如果男人在外面成就事业、而女人在家里照顾家庭孩子，会更好一些；

（5）男人应该与女人共同分担家务劳动，比如说洗碗、扫除等等；（6）如果女人待在家里，照看她们的家庭，她们会更幸福一些。

6. 在人力资本性别差异的考察中，兼职工作经历的性别差异具有最大的作用，解释了 8.8% 的工资差距。教育类型和数量的作用次之，仅仅解释了 2.8% 的工资差距。人力资本其他度量值的性别差异发挥的作用更细微。

► 有值得比较的经验案例吗？

Barbara Kilbourne, Paula England, George Farkas, Kurt Beron and Dorothea Weir

重返技术、补偿差异和性别偏见：**1R**业特征对白人两性工资的影响¹

是否雇主对人员的工资支付，在一个职业中会比在另一个要求同样技术和繁杂工作条件的职业要少？——当在任一职业中具有更高女性比例的时候；或者是当这些工作要求的技能，比如说养育的社会技能，更多地与女性相关的时候？这两种类型的性别偏见在政策争论中是颇有价值的，被称为“同工同酬”问题。我们在此概述和检验了女性主义文化理论——它对这两种评价的产生过程做出了预言。支付的性别缺口是由男女性不同的职业布局引起的吗？——这些职业在认知的、社会的和物质的技能要求上是不同的，同时在身体负荷上的条件要求也有所不同。新古典关于人力资本和补偿差异的理论指出，这些因素是重要的。我们下文的发现支持了来自新古典理论的一些、但并非全部的预言，却很好地支持了来自女性主义文化理论的预言。

过去的理论表述和研究

如果一个职业特征对工资的性别缺口确有贡献，那么有两件事情必须是真实的。首先，女性和男性在职业间必须是不同地分布的，以至于男女性在这一特征上具有不同的平均水平。第二，这些特征必须影响工资。下文我们将着眼于回顾职业特征是如何影响工资的，以及何种特征分化了男性和女性所把持的工作。

人力资本的新古典理论

人力资本的新古典经济理论表明，个体间工资支付的差异可以用人力资本来解释，所谓

人力资本指的是一个人所拥有的所有技能 (Becker, 1971; Mincer, 1974)。在这一观点

中，雇主对于熟练的工人必须支付得更多——如果对这些技能的获取

是一项“投资”的话

(也就是，为潜在的未来收益而注入的当前成本)，在没有补偿的情况下，边际员工是不会做出这样的“投资”的。边际主义可以通过这样的想象来最好地明了：工人可以根据他们对这一人力资本的投入要求多少补偿来排队~在这些要求中首先不做额外工资的考虑。如果我们沿着这一队列往下要人，直到工作岗位全部被占满为止，边际工人便是最后一个被雇用的工人。人力资本的供方理论主张，边际工人需要进一步去做更多的人力资本的投资。人力资本的需求方理论表明，利润最大化的雇主将

i'生别分层 669

雇用更贵的技术工人到那些能使这些极端技能促进生产效率的部门中去，以便利润能够足以盖过更高的劳动力成本 (Lang and Dickens, 1988)₀

大多数的研究将人力资本化约为受教育年限或者工作经历（它是职业学习的标志）。然

而，这一理论应该运用于所有类型的技能（认知的、社会的或者物质的）以及发生在任何范围内的（校内的、职业培训的以及在职培训的或者通过非正式社会化过程的）学习。它同样还应该适用于对到底是先见之明的工人自己的投资，还是别人替他或她做投资的考虑。所有这些类型的学习都要付出现金支付的成本（比如学费），或者机会成本（学习时流失掉的工资或者闲暇）。

人力资本理论对于揭示职业内部和职业间

的有差异的工资支付都是有意义的。我们的兴趣在后者，所以我们回顾的文献是将职业特征作为独立变量来处理的。那些需要较高认知技

能和教育水平的工作，通常支付较高的工资 (England and McLaughlin, 1979; England,

Chassie and McCormick, 1982; Steiniserg et ai, 1986; Parcel and Mueller, 1989; Parcel 1989; England, 1992)。有些人 (Kohn and Schooler, 1969; Cain and Treiman, 1981; Parcel and Mueller, 1989)指

出这一点“比较复杂”。虽然无论是对男性还是对女性来说，它都能带来正的回 报，但是这一职业维度对工资性别缺口的解释贡献是较小的——因为女性所在的职业所需要的这类技能（England et al., 1982; England, 1992）只不过稍微少一点而已。比照男人而言，女性在职业上要求同等水平的教育，但是对她们提供的在职培训却很少（Corcoran, 1979; England, 1992）。

研究发现，身体技能的工作需求所起的作

用与工资之间是冲突的。在对工作条件做少数几项控制的情况下，身体强度和其他的身体技能通常呈消极的作用，或者是没有作用（England and McLaughlin, 1979; England et al.,

1982; Sorensen, 198%）。即使是对工作条件做了较严格的控制，佩斯尔（Parcel, 1989）发现“身体灵敏度/知觉能力”这一因素也对1980年男性或女性的工资也没有显著影响。佩斯尔和米勒（Parcel and Mueller, 1989）发现

同样的因素对1970年男性的工资是有着正面影响的，但是对他们在1980年的工资却并无显著影响，至于女性，则无论是1970年还是1980年，其作用都是不显著的。在对工作条件作了更努力的控制之后，英格兰（England, 1992,第3章）发现，对某些身体技能而言，存在着额外的津贴，但是它们仅仅解释了工资性别缺口的很小一部分。

社会技能的需求是如何影响工资的呢？英格兰和迈克劳林（England and McLaughlin,

1979）发现，男性，而不是女性在岗位工作的所得中需要社会技能。然而，他们的测度并没有区分包含于对顾客或客户提供帮助的关怀性社会技能和权威性社会技能——它寓于管理或监督其他工人的活动之中。为了对这一点精确化，英格兰（England, 1992）区分了两种社会技能：关怀和权威。无论是对女性还是男性，她发现，职业对关怀性社会技能的需求招致处罚，而权威则受到奖励。女性更多地集中在要求关怀的职业中，而男性更多地集中在需要权威的职业中，这一点解释了1980年工资性别缺口的6%。纽约州的同工同酬研究同样发现，处于管理的位置提升了工资，而对理顺公众和群体关系的交流技能的需求，则对工资有着净的消极影响（Steinberg et al., 1986;

Jacobs and Steinberg, 1990a) ○ 在这些研究中发

现的管理性社会技能的正回报率与人力资本理论是一致的，而关怀性社会技能的负回报率则与人力资本理论不一致。

关于补偿差异的新古典理论

有些时候，即使是在对人力资本的要求做了调整之后，职业的工资差异依然存在。如果这些差异是持久的，那么，它们就不能够被短期的短缺和过剩等导致的不均衡性解释掉。通过关注补偿的差异，新古典理论企图解释这些长期的不均等 (Smith, 1979; Rosen, 1986)。

在这一观点中，工作的全部回报包括金钱的报酬（工资）和非金钱的补偿两个部分，后者是在工作时的（非）效用体验。它可能包括工作的有趣或无聊，或者工作的舒适或危险。根据这一理论，拥有更多舒适性和较少危险性的工作无一例外会被低工资所充斥。在繁重的工作岗位上，工资的水平高到何种程度，有赖于边际工人（而不是平均工人）的口味。根据这一理论，市场力量要求付给该工作的边际工人的工资同样被支付给所有的其他条件相当的工人 (Smith, 1979)。一个简单的分析不能够同时检验补偿差异理论并探知如下情况：对于边际工人来说，何种工作条件为令人愉快之事，何种条件则让人厌烦。但如果该理论被设定为正确，对何种工作条件具有净正（负）回报的经验检验，能够告知我们何种工作条件在边际工人看来是让人厌烦（令人愉快）的。另外，如果我们设定一个给定的工作条件在边际工人看来是令人厌烦（令人愉快）的，那么对理论的检验便是考察它对工资是否具有正（负）的影响。我们采取后一种策略，这使我们的检验必然面对何者为令人厌烦之事这样的假设。

我们对补偿差异的检验着眼于与职业相关的身体不适和冒险（而不是非身体的令人厌烦）。史密斯 (Smith, 1979) 和布朗 (Brown,

1980) 的回顾得出结论，补偿的差异能够在冒生命危险之事中找到，但是令人不舒适和危险的工作条件中的研究发现与之并不一致。巴里 (Bany, 1985) 和法勒 (Filer, 1985) 发现，

男性，而不是女性在危险工作中接受了奖赏。索伦森 (Sorensen, 1989b) 发现危险的工作条

件在主要为女性的职业中降低了女性的工资。英格兰（England, 1992）发现，无论是对女

性还是男性，对于危险或者其他让身体不舒服的工作条件，既无惩罚也无奖赏。根据佩斯尔和米勒（Parcel and Mueller, 1989）或者佩斯

尔（Parcel, 1989）的发现，“非所欲的工作条件”在1970年和1980年并没有显著性作用。佩斯尔和米勒（Parcel and Mueller, 1989）的

确发现一个融合了身体劳累和身体负荷重的工作条件因素，使得在1970年女性和1980年的

两性都获得了额外的工资奖赏。雅克布斯和斯廷伯格（Jacobs and Steinberg, 1990a, P. 452;

1990b）对纽约州政府工作的分析表明，在14个繁重工作条件的度量值中，只有1个对工资有着统计上正的作用（同病人患者待在一块），而其中5个这样的变量具有显著的负面作用（清洗他人的脏物、大的噪音、紧张的体力活

动、重复性活动以及时刻听命于人）。雅克布斯和斯廷伯格（Jacobs and Steinberg, 1990a）

同样回顾了相当有价值的一些来自6个其他的州和纽约一个区的研究。在研究报告中他们指出，繁重的工作条件对收入通常更具有消极的影响而不是积极的作用。

只有一个研究在探讨补偿差异的时候，使用了纵向的数据，而且其使用的模型有着确切的作用——类似于我们在此要使用的（Duncan and Holmlund, 1983）方法。研究发现对于工

作在危险或者体力要求繁重的条件下的男女都拥有额外的奖赏。总体看，在我们设定为身体不适的工作特征到底是否导致额外工资补^上，研究发现是混合的。

歧视的新古典理论

许多新古典经济学家怀疑到底是否存在我们在此强调的工资安排的性别偏见（Filer, 1989; Killingsworth, 1985）。他们不相信市场

力量会准许一个雇主在某一特定职业中去支付歧视性工资（一个低于人力资本和补偿性差异基础上预想的工资）——仅仅因为在这个工作中大多数是女性，或者所要求的技术一成不变地与女性联系在一起。有些经济学家确切地表达了“拥挤”的情况：由于在雇佣时歧视女性，一些主要由女性占有的工作岗位所得甚少，于是这些女性便试图进入到男性职业中去 (Bergmann, 1986)。推理便这样进行：因为雇主将不会雇用妇女到所欲的“男性”的职业中去，“女性”岗位的劳动力供应便人为地增加了，这样，女性职业的工资便降了下来。但是，男性工作中雇佣歧视导致拥挤促使女性工作工资的降低，在新古典理论中本身是一个异端。雇佣歧视特别依赖于雇主的口味和偏见，

应该能够通过市场竞争过程被彻底地根除 (Arrow, 1972; England, 1992, 第2章)。孩

观点如下，不欲雇用女性的雇主将为男性劳动力支付一个额外奖金，这使其利润下降，使得他们破产和损失产品市场份额的可能性增大。这样，经济学家一般怀疑性别偏见会降低女性职业的工资。

评价性别化的女权主义文化理论

我们将“女权主义” (feminist) 指称这样一些理论，任何忽略当前收入上性别不平等的紧要性，而将这种不平等看做是社会建构——至少部分地是社会建构的观点。女权主义的标准部分主张这种不平等应该根除掉，而该理论有实质意义的部分则着眼于探讨创造和维持这种不平等的机制。我们提供了一个“评价性别

化” (gendered valuation) 的模型，以便对工资

的性别差距和其他形式的性别不平等提供部分的解释。其核心的命题是评价的文化过程是生成的；因为女性被贬低，与女性相关联的社会角色（包括职业）和技术也就在文化上被贬低了——相对于那些与男性相关联的一切而言。这一看法与“文化女权主义”的观点是一致的，我们使用的这个女权主义理论的标签，将对女性和与之相关的事物的评价看做是产生性别不平等的一个重要原因。²

如果文化价值影响到何种工作雇主看得更重，并且这种评价包括对与女性相关的任何工作或技能的偏见，那么，我们就能预言主要为女性

的职业将比主要为男性的职业支付较少的工资。我们同样能预言关怀技能会被支付糟糕的报酬——因为它与女性相关。虽然我们可以

遵循职业特征如何影响回报的目的，来检验这

*

一主张的意蕴，但我们还应看到它同样还牵涉到非职业角色。包含了低水平经济稳定性的例子有，孩子的养育和家务劳动——无论做这些事是为了报酬还是作为家庭主妇的职责。许多社会贬低它们指派给妇女的工作，正如我们这一观点将能预言的（Shepela and Viviano, 1984）。

我们对“文化”和“评价”的选择并不意味着我们留意一个外生的变量——它与其说是经验的不如说是观念的。在经验物质基础之上的男性权力，无疑是男性成功地获取他们的角色的重要理由——这些角色被界定为更具价

值和更能获取回报。我们相信经验和观念现象是彼此相互影响的，所以男性的经验物质资源是，至少部分地是，被社会地界定为更具价值的男性角色的一个产物。我们这标识为“文化”的观点的立场是，强调典型女性活动被贬值在性别不平等中扮演的重要角色。这种贬值影响了在“女性工作”中的男性和女性。

社会学在比较价值上的工作为这一观点提供了证据。它证明了一种形式的性别歧视，在这里某些职业支付较其他相同内容之工作为少的工资，因为这些职业包括的大多数是妇女，或者涵盖的技术多与女性相关。研究表明在一项职业中的女性百分比对工资有一个净的负作用，这是在控制了如下职业需求之下做出的——教育、人际技能的其他测量值、身体技能、社会技能和工作条件繁杂程度（England et al., 1982; Steinberg et al., 1986; England et al., 1988; Baron and Newman, 1989; Parcel, 1989; Sorensen, 1989a; England, 1992; 评论参看 Sorensen, 1989c）。这种贬低机制可能是一个认知错误，它没有看到女性职业对于利润“底线”的贡献是多么的重要。或者，女性工作的贬值也可能是因为他们错误地相信，女性工作所需努力程度比男性工作要低——因为典型的女性类努力在文化上是不可见的、是盲点。一旦职业间工资差异有了立足之地，制度惯性就会推进工作间基于性别偏

见的工资差异。

另一种与职业工资安排相关的贬低的性别化方式是，某项技能因为通常（或者在历史上）被女性所操演而价值贬低（Steinberg and Haignere, 1987; Steinberg, 1990）。由于这些

关联的产生，这些技能会在职业间根据性别混合的范围被贬低；如此，就不同于因为当前职业的性别成分而实现的贬低了。一个与女性相关的技能的很好例子是关爱技能（*mmumnt skill*），这种社会技能渗透在一个组织对顾客或客户提供面对面的服务之中。这种活动被看做是女性的，因为它与养育所必须的关怀行为有着千丝万缕的联系——而养育主要为女性所为，同时也因为靠关爱获取报酬的工作通常被女性所充盈。

我们对社会技能回报研究的（如上）回顾表明，我们贬低性别化的理论视角在其中比起

人力资本理论来，能够得到更多的支持。人力

*

资本理论指出，所有的技能如果需要投入的话，都能得到正的回报。但是，在这些为数不多的测度了关爱社会技能的研究中发现，要求这些技能的工作其工资的所得要少于无需这些要求的工作——这是在控制了其他技能需求、

工作条件和当前职业的性别成分之下做出的 (Steinberg et al., 1986; England, 1992, 第 3

章; England et al., 1994)。我们的分析将把关爱技能当作是一种与女性相关的技能的范本，并将检验它到底是否被贬低。如果它要么没有回报，要么回报为负，我们将把它看做是相对其他技能贬值了。

社会学家关于女性职业和关爱性工作被贬低的发现，与更为宽泛的各学科间女性主义文学所作的批评是一致的——在西方文化中存在着情感性工作被贬低的现象。情感关爱和亲昵所作出的贡献，在发展的和临床的心理学中一直不被重视——它们被看做是应该克服的自然、原始的状态，而不是一项应该发展、从而

帮助自身和他人获得一个完整人生的技巧 (Gilligan, 1982; Kittay and Meyers, 1987;

Keller, 1986)。对于情感的贬低同样能够在科学哲学家将情感与扰动和扭曲因素联系起来这样的事实上看得清清楚楚，他们没有将情感看做是一个可能通往知识的路径 (Kdlei*, 1985;

Schou, 1988)。在社会学理论中，对于用言语

来注解情感工作之类活动的厌恶，同样是这样一种贬低的明证。这一点在帕森斯 (Parsons, 1954)对“工具性/表现性” (instrumental/expressive)这对概念之E分的选择上可以看到。他选择“表现性”这一概念来描述传统的女性养育小孩和家务劳动等活动，该术语意味着自我满足，而不是工作。

特别的研究假设

基于如上回顾，我们将检验来自新古典和文化女权主义理论的预言。表1简述了可以检验的预言。其中每一个探讨的都是净作用。事先预言男女性之间不存在什么回报差异。人力资本的新古典理论个体水平的技能（用经验和教育来度量）存在着正的回报，而职业所需任何类型的技能——认知的、身体的、权威的或者关爱的，也都能产生正的回报。它预言职业的性别成分没有什么影响，因为任何形式的歧视相信都会被市场竞争所磨平。补偿差异的新古典理论预言，令身体厌倦的工作条件将产生正的回报，因为在没有额外报酬的情况下，雇主将不能让负荷繁重的工作满员。性别评价的文化女权主义理论产生了两个预设——在一个职业中女性百分比数量对工资有着负面的作用；而关爱的社会技能也被贬低，因为其与女性相关联，如此，该项技能要么没有回报，要么回报为负（如果其他类型的技能回报为正，而该项技能回报为0,同样构成贬低）。

数据、模型、变量和假设

数据

我们根据国家纵向调查 (theNationalLongitudinal Survey [NLS])中获得的青年男性和

青年女性的同期群体数据展开分析。该数据为 全国随机抽样而得，女性年龄在1968年为14 -24岁；而男性年龄在1%6年为14-24岁。对于女性，我们利用1968、1969、1970、_、1972、1973、1975、1977、1978和 1980 年的波动，对于男性采用1966、1967、1968、 1969、 1970、1971、 1973、 1975、 1976、 1978

和1980年的波动，将两者聚合在一起。无论 是女性的样本组还是男性的样本组，都包含有 大约5000个个体。（数据是在人力资源研究中心抄写的，俄亥俄州立大学[1083]。）我们将 分析限定在白人身。我们将纵向的数据安排 进一个汇聚的时间序列截面中去，在此分析单 位是在特定一年中的一个个体。我们剔除掉了 那些个体没有工作或者不是全职工作（每周低 于35小时）的年份。

回归模型固定效应及其分解

我们用一个具有明确作用的模型（Judge etaL，1982)来控制特殊年份和个人特性的影

响——否则这些影响将很难测度。该模型是

$$Y_{it} = b_0 + \beta_1 X_{it} + e_{it}, \quad (1)$$

在此

$$e_{it} = \alpha_i + \gamma_t + w_{it} \quad (2)$$

回归系数以b来表示，k是可度量的自变量 (X的) 索引类型标志，i表示的是个体，t索引的是时间段，e是随机误差，u代表截面性 (个体) 的误差部分，v是时间层面上的误差 部分，w是纯粹的任意误差，而b。是截距。函数Y，是小时工资的自然对数。由于对时间给 收入的影响做了控制，也就没有必要将收入转 换成稳定的美元数。作为结果的系数就是那些 如果这样便可获得的数据——年龄和个体的

表1预言标记和根据小时工资所得预言模型的相关系数

		与性别相互作用	被理论预言的标记
	相关系数		

变量		用的相关系数	新古典的	文化女权主义
个体特征				
经验	.0018*/* (114.4)	.0001* (5.5)	+	NP
教育	.1134*/* (47.4)	-.0117* (6*4)	+	NP
婚否 ‘	.1123*/ (18.5)	.1162* (11,8)	NP	NP
职业技能需求				
认知技能	.0237*/* (5.4)	.0632* (7-9)	+	NP
身体技能	.0367*/* (7.7)	NS ^a	+	NP
权威技能	.0057*/* (2.6)	.0117* (2.2)	+	NP

关怀技能	-.0252*/*(5.6)	-,0210*(3.1)	+	—或0
女性百分比	'0004*/*(2.4)	-.0006*(2.5)	0	
令身体不适性				
危险性	-.0247*/*(5.3)	.0628*(6.7)	■	NP
			+	
热和湿	-.0080*/*(2.4)	,0362*(3.7)	1	NP
			+	
冻	.0070*/*(2.5)	-.0303*(2.4)	+	NP

注释：在斜杠之前的星号表明对男性是具有显著性的（ $P < .05$, 双边检验）；斜杠之后的星号表示对女性是具有显著性的。所有交互作用所得的栏目，是行变量按性别（女性=1）做分化而得的；不带斜杠的星号表明在男女性之间存在着显著回报的差异。回归还同样包含了对行业的虚拟变量。在与性别交互作用的地方，主体部分（个体或者职业的

特征)的作用系数是对男性而言的(因为由于男性赋值为“0”,交互作用在有些成员中就是“0”次,这样对男性来说也就为“0”)。交互作用的系数揭示了变量的作用对女性比起对男性而言是如何存在差异的。这样,对女性的作用就是主体部分的作用加上交互作用中所得的系数。=没有预言到。 $N=29810$ 。括弧中的数

值为t-统计量。

^a身体技能需求与性别的交互作用在此没有被包括,因为它是没有显著性的,当一个模型包含它的时候,它就消融掉了。

虚拟变量被包括在OLS回归等式中。我们通过这样的OLS模型来获取这些系数:

这就是说,在从每一个变量中减去它的人员均值、年份均值然后加上它的总平均值(人员——年份交叉的),一个OLS回归便确立起来了。³

固定效应模型产生了对独立于选择偏见的职业特征作用的估计——所谓选择偏见是因为漏掉了一些变量,而没有进行详细分析的结果。估计者并没有被虚假的影响所蒙蔽。这些虚假影响包括一些稳定的、没有度量的个人特征,它们影响了收入和个人被选择进入的职业——这些个人特征包括性别、所属年龄群、社会经济背景、技能、动机、工作习惯、偏好、计划和任何其他没有度量的人力资本。这些变量的作用都被通过在观察值上减去人员平均值,而得到了控制;这就是说,整体的人员使得对“他们的自身控制成为可能”。这样,该模型可以进一步地确保我们所归因于职业特征的作用,并不是进入这些职业的工人类型的虚假结果。(在所有以上回顾的研究中,只有英格兰等 [England et al., 1988]和邓肯和霍尔姆兰德 [Duncan and Holmlund, 1983]使用了固定

效应。)

我们用回归结果来分解工资的性别差距。一个通用的技术是,将在函数中存在的群体的差异分解为由如下因素所产生的不同部分:(1)在自变量中存在的不同的平均值;U)不同的斜率;(3)不同的截距;(4)斜率和截距之间的不同产生的交互作用。只有当所有的自变量具有稳

定的零点时，我们才能够区分开（2）和（3）（Jones and Kelley, 1984; Aldrich and

Buchele, 1986),但是对我们的测量值来说，这

是不成立的——我们的测量值是根据《职业名

录词典》（汉心⁽¹⁰⁾ of *Occupational Titles* [DOT])。更重要的是，男女性之间对职业特征而言的回报率的差异，能够反映职业内部存在的性别差异。但在此我们对这些不做过多的考虑，而是更集中地去考虑在职业之间存在的，由于男女性的分布而导致的收入的差异。我们专注于考虑男女性在变量均值上的差异是如何解释他们收入的差异的，这里的变量主要是对职业地位的测量。我们通过将每个变量性别差异的均值与斜率相乘来探知这一点——这里斜率表明了它的回报率。由于我们囊括了所有变量与性别的交互作用，产生了显著交互作用情况下分别对男女性相关作用幅度的信息，我们于是面对的是使用男性还是使用女性相关系数的难题。我们对两方面都提供了估计，于是取得了上限和下限的估计值。

来自NLS的变量

最近每小时收入的自然对数是我们的函数。

*

这样，当相关系数乘以100的时候，反映了自变量每一单位的增加所带来的函数增加的百分数。⁴自变量包括婚姻状况（当前是否结婚），最近通常每周工作多少小时，在详尽的人口普查基础上确定的女性（在1970年）所占的百分比、教育、工作经历和行业。⁵教育指的是截止在调查的年份一个人在学校接受教育的年数。经历指的是自第一次调查的前一年开始算起工作的总周数（无论是全职的还是兼职的）。⁶行业则通过将1960年详尽人口普查行业类型做压缩转变成虚拟的变量：（1）农业、林业、渔业、采掘业和

建筑业；（2）耐用产品的制造业；（3）非耐用产品的制造业；（4）运输业、通讯业和其他公用事业；（5）批发业；（6）零售业；（7）金融、保险和房地产；（8）商务服务业；（9）私人服务业；（10）专业服务业；（11）消遣娱乐业；（12）政府部门。这些变量都被包括在其中，以便控制

女性百分比高的职业集中在边缘行业中的可能性。有些分析已经发现，在这样的行业中 女性是过度地代表了它们的人员（Beck、Horan and Tolbert, 1980； Hodson and England, 1986；

Covenlill, 1988)。对行业的控制是基于这样一种假设，低工资的行业并不是因为其职业的性别成分而导致工资低下，而是因为这样一些因素——低利润、求过于供和劳动力密集的生产。然而，我们同样在模型中对一些排除的行业做汇报（结果并未给出:U这是一个可取的模型——如果我们设定整个行业的工资水平首先被 女性职业所严重影响的话。我们基本的结论与 两个模型都契合。

技能需求和职业工作条件的测量

回归包括了要素导引的测量尺度、对职业 认知技能、身体技能、关爱的社会技能作出测量，并且对三种设定为令身体不适的工作条件 作出测度——它们是危险的、热和潮湿的、冻人的工作条件，这些尺度是从第四版的DOT (U.S. Department of Labor, 1977)中操作而得

的，其中包含了一系列的职业特征，并在科尔波

恩等（Kilbourne, England, Farkas, Beron and

Weir, 1994)的作品中有所表述。我们同样就职业是否要求权威演练做了虚拟，得出了虚拟变量，将在头衔上具有“管理者”或“经理人”意味的职业赋值为U这一变量标准化评分也就 进入了回归模型。

研究发现

表1给出了固定效应回归模型未标准化的系数。由于职业的尺度是通过计算未加权的一些 DOT平均得分Z (标准化了)而形成的，由于Z 的分值在所有黑人和白人男性以及女性之中得以标准化，相关系数（乘以100)就揭示了，工资随着与其相关联的各类尺度的每单位变动所变动的百分量。我们包括了每一自变量同性别的交互作用——将女性标示为“1”，作为性别的虚拟变量；在确定了何处交互作用显著时，我们对仅仅包含了显著性交互作用的等式做重新评估；表1给出了这一最终模型。当交互作用显著时，则意味着这一自变量的平均回报在男女之间是显著不同的，也就是说从交互作用的相关系数数值来看，女性的斜率不同于男性。除掉交互作用之外的系数，可以被解释为是男性的

回报，因为男性被标示为“0”，因此自变量与性别相乘的交互作用所得对男性来说是0。男性斜率的显著性通过这些相关系数的显著性来给出。分开来，我们对女性相关系数（通过运作一个男性被标示为“1”的模型，这样没有交互作用的自变量系数也就揭示了对女性的作用）做出了检验；表1分开来对男性和女性（分别在斜杠之前和之后）的显著性水平做了汇报。

表1中教育和经历有着正的和显著性的作用，这与人力资本理论个体水平的预言是一致的，这使得在男女性回报之间存在着显著却微不足道的差异。在此，我们看到教育回报非同寻常地大，它反映了这样一个事实——我们对于教育的测度只不过是时间，它在“人员-年份”观察值中变动着，计量的是调查年份期间第一个全职的工作之后的情况。由于工资固定效应模型将系数建立在个体指标如何变动与工资变动的关系之上，教育的系数测度了自第一个工作始教育

年限的回报率——这比起更早的教育年限的回报要大一些。已婚对于男性工资有着积极的显著性作用，但对女性没有显著性作用。

人力资本理论预言了认知技能有着正的回报。可以发现（表1中）无论是男性还是女性，

它都有着正的显著性作用，而且对于女性来说回报显著地更大些（ $.0237 + .0632 = .0869$ ）。在

认知技能需求的尺度上每增加一个单位，女性的收入所得就增加8%；而男性所得则不过比2%为多。如果我们在式子中排除教育，并且将这些需要更多认知技能的工作之高出平均教育部分的回报，包含在认知技能的系数中，作用（在图中并没有表示出来）就会稍微大些（男性是.0654；女性是.1074），但是女性仍然明显要

大些。

人力资本理论同样预言需要更多身体技能的职业将获得更多收入。表1给出了一个显著的关于身体技能的相关系数是.0367，这个数值在性别间并无显著变化；它表明进入一个身体技能要求增加一单位的工作中，可以增加3%的收入。

人力资本理论同样预言了，要求更多权威

的社会技能的职业工资会更高。表1显示对男性来说，它有着显著性的正回报，权威尺度每一单位的增加，可以带来多于.57%的收入增加。但是显著的负面交互作用表明，对于女性来说的回报明显要低于男性；在这个层面对女性的回报也是不显著的。

最后一种职业技能要求是关爱的社会技能，人力资本理论对此是预言将有一个正的回报，而文化女权主义的评价性别化理论则预言一个负面的或者零的回报。在此，无论是对男性而言还是对女性而言，我们发现了一个显著的负面回报。显著性的系数-.0252表明，职业所需的关爱技能每增加一单位，它会使得男性的工资降低2% (表1)。对女性的回报显著地更具负面性；交互作用所得的有显著性的系数表明它对女性的作用是 $-(MGZC-.0252 + [-.0^{210}]$

$= -.0462)$ ，这表明了她们在收入上的损失超过4%——在关爱的社会技能每增加一单位的情况下。这是关爱被贬低的明证——对此我们相信 乃是因为关爱与女性紧密相连的缘故。这与人力资本理论的正回报的预言是相反的，同样与新古典理论的论点相悖，——新古典理论认为所有形式的性别偏见应该被竞争市场所磨平。

文化女权主义的评价性别化理论预言女性的百分比对工资来说有一个负面的影响，而新古典理论预言并无什么影响。具有显著性的系数-告诉我们男性的工资减少.04%——如果

女性的百分比每增加一个百分点的话（表1）。这样，如果工作的女性百分数转变100个单位，一个男人从纯男性的职业转入纯女性的职业，他的收入将下降4%。这一作用对女性而言要明显地更大一些（ $-.0004 + [-.0006] = -$

$.0010)$ ，这表明如果女性进行这样一种工作变动——从一个男性职业转入女性职业的话，她们将损失其收入的10%，这里设定职业的技能需求和令身体不适的程度是相同的。在女性为主的职业中存在的这种对工资的消极影响，表明了一种性别化过程——在此，如果它们所容纳的女性过多，那么这类职业就会被贬低。我们的测量对职业的技能和工作条件作了充分的控制，在此范围内，我们的发现与新古典主义的观点是相悖的

新古典主义认为，性别的歧视不能够在劳动力市场的竞争中得以维持，而任何男女性职业中收入的差异都能够通过对人力资本或者令身

体

不适（舒适）的不同要求来解释掉，这些不同的要求导致了报酬的不同。

根据新古典理论的补偿差异观点，工作令身体不适的程度对工资有着积极的作用。表1表

明，在一个职业中包含额外一单位风险，将明显地降低男性的工资，数值超过2%；而明显地增加女性的工资，数值是3% ($-.0247 + .0628 = .0381$)。在一个或热或潮湿的条件下工作将压低男性的工资，数值虽微不足道却具有显著性；而在女性却可以以一个显著性的数值增加——一个单位的变动能带来超过2%的工资收益 ($-.0080 + .0362 = .0282$)。暴露在冷的工作条件之

下能够提供给男性一个正的回报差异，虽然它

的大小是不足道的——一个单位的“冷”的变

动可以增加.7%；然而，女性得到的却是一个具有显著性的工资惩罚，大约是2% ($.0070 + [-.030] = -.0233$)。这样在这六个身体不适性回报差异（3个变量x2种性别）的检验中，所有的结果都是显著的，但是只有3个表明了如预测所示的正回报，而且数值都是很小的。如果这些构造的确测度了边际工人的工作令人不适的程度，那么该理论关于工作身体不适性回报差异的预言所获得的支持是十分有限的。

下一步我们利用回归的结果以及每一变量中性别差异的均值，来演绎对工资中性别差距的分解。我们的目的是为了探知在何种程度上男女性进入于职业的位置——在技能要求、工作条件和性别成分上是不同的，影响了他们工资的对数。表2展现了多种描述性统计值，包括做了性别划分的均值。在最右边的两栏中，表示的是对于每一个自变量，工资差距的对数被性别差异平均值解释掉的百分比。如果这一百分数由如下计算得出——将性别差异的均值与男性的斜率相乘，并除以取对数的工资差距，我们就能够回答将能达到缺口的何种程度的百分比——如果男性达到女性的均值，却又仍然保持他们自身的回报率的话。通过女性的斜率，我们也能估计，如果女性转变成男性的均值却又依然保持她们的回报率，将会发生些什么。我们把

这两者都表现出来了；它们可以被看做是较低的 和较高的性别差异均值，对工资差距的解释贡献 的估计。

表2显示，工资的性别差距在这些数据中是 \$ 2.02,在此全职的年轻女性员工所挣的是男性 平均工资的62%。（注意到工资所记的是从1966 年到1981年调查时的货币流，所以如果按1981 年的美元数计或者按当前的美元数计，值会更大一些。）这一按每小时分计的缺口被取对数之后，是.413,在此它被正式地分解了。首当其 冲的是个体水平的变量，表2表明男性平均而言 要比女性几乎多一年的工作经验（超过48周）， 这解释了工资性别差距的21%~24%，这一点 根据是使用男性还是女性斜率及其数值可以看 出。在教育水平上男性有些微的边际超出（大约是0.1年）解释了工资差距的4%。⁷这样，个 体水平的人力资本以雇佣经验形式成了工资性 别差距的主要组成部分，正如在其他研究中同样 表现出的那样（Corcoran and Duncan,

1979)——不过教育在工资性别差距中的角色 却是次要的。

表2表明男性所在职业在要求上平均要多 1/10单位的认知技能。这样，即便认知技能有 比较大的正回报，这一变量也只能解释 2%的工资性别差距。身体技能贡献的要少于 .5%。这一小的贡献来自于相对小的性别差异均 值和该变量相对低的回报的融合。虽然男性倾向 于在要求他们操作更多权威的职业中工作，权威 的回报对男性而言是小的，对女性而言是不具显 著性的。这样，至少在这些年轻的工人中，确切 地说权威没有对性别差距做出解释。

3个工作条件没有一个能够对工资差距作出 超过1%的解释性贡献——当排除冒险性，如果 使用女性斜率的话，能解释它的6%。但是，如 果冒险性对男性回报的消极性作用被采用，冒险

表2男女性之间工资差距自然对数的单变置统计和分解：工资差距被自变量差异均值解释的百分数

变量	总和 均值	总和 标准差	范围	男性 均值	女性 均值	解释的百 分比 男性女性 斜率•斜率•
----	----------	-----------	----	----------	----------	------------------------------

个体特征							
经验（周数）	302.04	207, <55	0 — 1198	319,37	270. 50		
教育（年数）	12-99	2.40	0 - 18	13.04	12.89	21	24
婚否	.62	.49	0-1	.65	.55	4	4
职业技能需求						3	0
认知技能	■ 11	■ 90	2.00- 2,76	.15	.05		
身体技能	.05	.73	-1. 16- 2,25	,07	,02	1	2
权威技能	.13	1.22	-.32- 3.41	.29	- • 15	0	0
关怀技能	.06	.90	-1.05 - 1.64	-•10	*36	1	-1
女性百分比	37. 76	34.36	,40- 99.00	19*51	70.97	3	5

令身体不适性						5	12
危险性	-.03	.88	-.65- 3.66	.20	— •46		
热和潮湿	- .02	.80	-.24- 7.84	.05	-.15	-4	6
冻	-.04	.87	-■ 13 _14_89	0	- ■ 11	0	1
行业虚拟变量h						0	-1
工资（美元/每小时）	4, 55	3. 14	,03 -57.80	5.26	3,24	2	2
工资自然对数（ln 0/hr.）	5, 92	.64	1, 10- 8,66	6.06	5*65		
*差距被解释掉的百分比数是		bA413,	这里是男性均值，X _f 是女性均值，b是斜率（从表1				
中取得或算出），而.413是男女性工资差异的自然对数。							
* *来自对每一个行业虚拟变量解释掉的百分比数和它们之间的加总。							

性的贡献就是负向的，因为男性通常处在冒险性评分高的工作之中，而处在这样的工作中他们又往往面对一个正的惩罚。这样，总而言之，虽然我们测量到男性比女性更倾向于处在这类令身体不适的工作中，在令身体不适的问题上两性回报差异缺乏一致性，使得这些条件在解释工资性别差别问题上变得并不重要。

有多少的工资性别差别能够被职业的性别化评价来解释掉呢——仅仅因为它们包含了女

性或者要求与女性相关联的技能？考虑职业性别成分的作用，男性平均一般在女性数量为20%的职业中，女性一般在女性数量为71%的职业中，由此看出这一变量的性别差异是51%。它解释了工资性别差别的5%到我们将关爱社会技能要求的负面作用当作性别化过程的一个明证，在此与女性相关联的技能类型被贬低。在他们职业中，女性和男性对关爱社会技能的要求上平均水平相差.46个单位——对此，女性职

做是雇佣歧视的结果

业所要求的自然更多。根据斜率的不同使用，这一差异解释了工资差距的3%到5%。如果我们职业性别成分和关爱社会技能需求的基础上加上这种贬低的贡献值，它们能够解释掉8%（如果利用男性斜率的话）到17%（如果使用女性斜率的话）的工资性别差别。这表明职业和技能衡量的性别化过程对工资性别差别有着明显的作用。

结论

总而言之，我们的研究考虑了个体经验特征，印证了人力资本理论解释工资性别差别的重要性——可以解释掉其中的1/5到1/4。然而，无论是职业层面对认知或者身体技能的需求，还是工作环境的身体不适性程度，也都解释了工资性别差别的大部分。这样产生工资性别差别的职业性别分化机制就不是女性处在较低技能需求的职业中，或者她们处在较不具有繁难性的工作中。毋宁说，根据评价性别化的文化男女平等理论，那些决定何种职业工资高的过程是建构生成的，也就是说，如果它们具有较高百分比的女性工人或者关爱技能要求的话，职业在收入上就会有所损失。

我们的结论对理论有何贡献？我们发现了一些东西是同时支持新古典

理论的人力资本理论和文化女权主义的评价性别化理论的。在具有令身体不适的特征的职业可以提供工资奖赏的补偿差异问题上，我们的发现几乎没有对新古典的这一预言有何支持；也可以说，没有对新古典理论的歧视会因独立的市场力量而消失的论断提供支持。我们的解释建立在一定的预设之上，在此再次强调如下。

我们认为职业的女性百分比数的相关系数表明了工资设定中存在性别的偏见，这贬低了女性职业。这一解释不易遭受这样的攻击——认为女性职业包含着的个体具有较低的不可测量的人力资本，或者较低的收入最大化动机，因为我们利用固定效应模型控制了所有个体间不变的、不可度量的差异。然而，这一结论的确依赖于这样的假设——我们的模型能够充分地控制与工资相关的职业特征。新古典的经济学家可能反驳说，这一影响是虚假的，是一些不可测量的职业特征造成的，这些特征与女性百分比数相关联，并且适合于边际工人，这样，根据补偿差异的理论便导致了低工资。另外，新古典经济学家愿意承认一定类型的性别偏见是个问题，但可能不愿承认职业会因为它们的性别成分而被贬低。他们可能会主张，女性职业报酬少是因为它们比男性职业更为拥挤，并将这种女性职业的拥挤看对那些试图进入男性职业的女性在雇佣上有所歧视的结果。

我们宣称，关爱社会技能的负回报表明了偏见，对这些技能性别化贬低是因为它们与女性相关联。一个新古典经济学的解释是，没有必要对这类人力资本做出回报。因为边际工人对关爱性工作热爱到如此的程度，以致他或她愿意去学习这些技能——没有补偿甚至工资更低也无所怨，因为其中有着非金钱性的愉悦。我们发现这一解释是不可信的，但是不能绝对地将其否弃。

我们发现在工作条件上，缺乏一致的正面作用。我们设定边际工人将找更为繁重的工作，以此作为反驳补偿差异理论的证据。我们的解释是在这样的假设基础之上运作的：把这些都看做是令边际工人不舒适的情况。一个替代性解释是，这些对边际工人来说并非是令身体不适的；相反，是其他的职业特征令边际工人感到不适，从而表明了补偿性差异。如果这一点可能，那么我们至少有信心说，我们已经论证了在冒险性工作环境中，以及工作条件如非同寻常的热、潮湿或冷的情

况中，我们论证了一致性的补偿差异的缺失。⁸

如果读者愿意做出我们所做出的假设，我们的发现便为人力资本理论

和评价性别化的女权主义文化理论提供了舞台——解释职业间工资差异和工资性别差别。

(王水雄中国人民大学社会学系)

1. 本文1994年初次发表。这项研究获得了授予 Paula England 和 George Farkas 的国家科学基

金和洛克菲勒基金的支持。我们要感谢Mark Hayward提供了来自《职业名录词典》Titles 可以机读的数据，该数据是由Thomas Day-mont 和 Ronald D' Amico 汇编的。

2. Echols和Alcoff使用了“文化女权主义”一词来指称女权主义，重估传统的因为男性至上主义被贬低的女性活动，而将女性关怀看做是天生的和作为女人最为重要的部分。见人Echols, “The New Feminism of Yin and Yang,” 439 -59 in *Powers of Desire*, edited by A Snitow : Monthly Review, 1983; L Alcoff/“Cultural Feminism Ver-sus Post - structuralism”, 13: 405 - 36。我

们对文化女权主义的定义包含了前一评价，而没有囊括所谓“最为重要的部分”。

3. 在没有纠偏的情况之下，来自模型的t统计在等式(3)中将会被夸大，因为自由度并没有对个人和时间段作考虑。为了对此进行纠正，

我们将标准误差乘以 $\sqrt{NT-K}$

$\sqrt{NT-N-T-T+T}$ (在此，N是个体的数董， $T = 12$,是时间段的数目，K是模型中自变量的数目)。

4. 只有当自变量具有较小变动的时候，这一点才是真实的。这是因为存在一个类似于混合效用的东西，它对于虚拟变置来说反应是异常敏锐的。然而，对于这里的系数来说，纠偏对结果只会有些许的改变，于是也就没有必要在此啰嗦。

5. NLS数据将被访者职业根据1960年人口普查的分类进行编码。我们将女性百分比融合进1970年的种类即1960年的类型之中——这根

据编码本的文件卷宗来构成，从而形成国家纵向成年女性调查的编

码。

6. NSL数据没有能够提供在调查之前的一年里工作经历的测量数据。但是，给定我们的固定效应模型，任何额外的先前未被度量的经历的作用也就被控制了。我们的模型包括了首次调查之前一年以来的经历。在每一次调查中，被访者都被问到他们在先前的一年中工作了多少周。我们将这些加入，可以计算出任何给定的年份工作经历的累积。在那些没有作出调查的年份里（女性的1974和1979年，男性的1974、1977和1979年），我们计算出之前和之后年份中经历的平均值，并用这些平均值来估计这些年份中缺失的工作经历值。我们没有囊括经历年数的平方值以获取随后生命周期中回报缩减的量，因为我们的样本太年轻。

7. 毫无疑问，这对教育在工资的性别差距中所扮演的角色做了过度的估计。固定效应模型取得了在第一个全职工作之后的教育回报数值。它们几乎是大多数其他这类研究发现的两倍，这表明“成人”教育的回报要高于早先教育的回报。但是，这一分解将男女性在任何时间所获得的教育平均值与教育系数相乘——而这一系数又仅适合于工作后的教育。这是固定效应模型的不幸的副作用，也是我们认为在数值上超过这一模型中其他方面效果的原因所在。

8. England发现了补偿差异的证据，但仅仅是在非身体的（不）舒适性这个层面上存在，而这对工资性别差别是没有解释贡献的。见P. England, ***Comparable Worth ; Theories and Evidence***. Hawthorne, N. Y* : Aldine de Gruyter, 1992○

Tony Tam

为什么女性职业给付较少？

背景

在过去的20年里，研究劳动力市场性别不平等的学者试图了解为什么拥有较多女性工人的职业倾向于支付较少的工资。这个问题引发了对职业的性别组成和工资的大量的研究：依据于不同的样本、分析单位，以及统计技术的研究发现，在除去个人特点和职业特色的解释以外几乎总能找到职业的性别组成造成的显著的工资效果。“女性职

业”（也就是，那些女性比例超常的职业）低工资的事实也许反映出微妙的性别歧视。与针对女性工作者（female workers）的歧视不同，性别歧视对女性工作（female work）采取工资歧视的形式。

职业性别组成造成持久的工资效果，这样的研究发现具有社会意义上的重要性，这是因为它为政策价值比较提供了关键的支持。价值

比较运动(the comparable worth movement) —■首

以来都把职业中的工资不平等视为劳动力市场中性别不平等的一个主要源泉。这个运动宣称如同实验研究以及职业声望调查所表明的那样，存在着大量的对女性工作的歧视。因而美国典型的价值可比政策试图把主要由于性别组成不同而产生差别的职业（在一个公司内部）的工资平等化。

人力资本和专门化

关于职业性别成分效应的文献里，具有竞争性的解释包括（a）贬值假说，认为女性工作被看成是不太重要的，因而在文化意义上是贬值的（England等，1988），（b）专门化的人力资

本假说，认为一般来说女性职业不需要对专门化的技术进行大量的投资（Tam，1997）。贬值学说简单地指出妇女劳动力的一般的文化贬值——这是对妇女歧视的又一个例子。在一个女性职业里，职业中的所有工人都受贬值效应的影响。相比之下，专门化的人力资本假说宣称针对女性职业的明显的工资惩罚主要来源于专门化训练中的职业差异。大体来说，同样一个工人可能会因为职业中对专门化人力资本的不同训练要求而获取不同工资——这些人力资本可能是职业专门化的，行业专门化的，或者公司专门化的。

人力资本可以是一般的（如阅读技巧和健康）或者是专门化的（如计算机科学知识）。尽管在人力资本上的任何投资都花费颇多，但是专门化人力资本的投资者还要面临一个额外的机会成本，这是因为专门化的技术顾名思义具有应用上的局限性。例如，不能期望一个内科医生因为变成一名中学教师而赔偿在医学院的培训费用——即使她/他也许某天发现在中学里教学是最令自己满足的事情。但是与此同时一项专门化的技术倾向于比需要相同训练时间的普通技术获得更多回

报。因此一般与女性职业相关的低工资也许产生于这些职业不需要大量专门化人力资本投资。由专门化人力资本要求而产生性别隔离的原因不属于本文讨论范围之内，但是可以假设（a）在那些需要专门化人力资本的职业，雇主可能避免雇用女工；（b）由于专门化职业的

表1变置描述

变量	描述	均值	SD
工资	小时工资是每周薪水和通常每周工作小时的比率	9.679	5,497
SMSA	1=居住在一个标准的大都市统计地区，0 =居住在其他地区	.725	,446
南部	1 =居住在南部，0 =居住在其他地方	,303	.459
西部	1=居住在西部，U==居住在其他地方	.181	.385
中西部	1=居住在中西部，○ =居住其他地方	*272	*445
老兵	1=曾在部队服役，○ =其他	* 160	.336
联盟	1=联盟成员或者签有联盟合同，○ =其他	.187	.390
学校	学龄	14.028	2,632

经历	可能的工作经历，通过年龄-学校-5估计 ¹	17. 702	12. 177
任期	受雇于现任雇主的年限	6.779	7,721
全职	1=通常每周工作至少35个小时，0=其他	-829	.376
PWOM	在被访者职业中妇女在员工中占一定比例	.465	.324
SVP	为了某种岗位而专门化培训的年数 ²	1.977	1.611
注释：以上数据适用于白人，基于1988年5月的CPS扩展形成。大多数数据的有效样本数是23019 或者略少。“经历”和“任期”的有效人数是19666。 1.为一致起见，经历的负变量数记为○。 2,来源于England和Kilbourne (1988)将SVP (DOT，第四版) 数据与用3位数编码的1980年人口普查职业的匹配。			

工作氛围通常比较具有敌对性（因为雇主或者 工人的行为）因而不鼓励雇用女性；（C）与男 性相比，女性具有更强的动机做出在许多工 作 线上都能够偿清培训成本的投资。

贬值学说当然没有否认对工资决定产生影 响的市场力量。争论的关键是是否性别化的文化偏见已经充分地扭曲了市场的工资设置进程，从而产生出大量未被解释的性别成分效应。专 门化人力资本假说对此持否定的态度，并认为 那些明显的性别成分效应能通过专门化人力资 本的职业差别来解释。这个假说是人力资本理 论的一个合理应用，但不幸的是，它没有在文献 中得到合适的验证。

没有说服力的旧验证和有力的新 证据

与一般性地测量歧视的范围和程度一样，寻找对这两种假说中进行裁定的必要的经验验证出奇困难（Heckman, 1998）。这里存在许多陷阱将

会导致验证无效或者误导对研究发现的解释。¹最近，我重新检查了贬值假说的证据，发现有强烈的理由对它的有效性提出疑问（Tam, 1997）。

第一个理由是在论证策略上的严重偏颇。因为就调查数据对贬值做出任何直接的测量都有困难，所以对贬值学说一般经验支持的确立追随一个“剩余”理论。也就是说，对贬值的经验性支持主要有赖于大量的、未被解释（如剩余）的对女性职业工资惩罚的存在。理论上，相关控

制变量越复杂，剩余效应在具有可比性特点的工人中越大，支持贬值假说的证据就越强。实际上，对贬值学说的所有定量验证都采用这个策略。虽然如此，这种论证策略在支持贬值假说时是有偏颇的，这是因为存在可能遗漏变量的偏颇，更重要的是，在相关控制变量测量上存在错误（Tam, 2000）。以往的验证和证据在形成和

诠释时，没有考虑到测量错误，因而没能对贬值学说提供重要的支持。

怀疑的第二个理由是，找到了新的同时与贬值学说相矛盾、而又证实了专门化的人力资本假说的反面证据（Tam, 1997, 2000）。这个证据使用“当前人口调查”（Current Population Survey [CPS]）1988年5月的数据作为主要的资料来源。从CPS中引申出来的两个建构性的变量是：人口普查3位数编码的职业中性别组成（PWOM），以及来源于《职业名称词典》（DOT）第四期的专门化职业培训时间（SVP，以年为测量单位）。表1描述了用以分析的关键变量。

表2展现了那些表明职业专门化（SVP）和/或产业专门化训练能解释PWOM效应到何种程度的核心结果。第一个主要发现适合白人女性工作者。当控制了一套基本的变量后总的PWOM效应（-.255，本表没有给出）大大地减少了（-.158）。虽然PWOM仍是负的，数量也不小，显然地证明着对女性职业的工资歧视。然而，当在专门化人力资本的两个测量值中加入职业差别后，表2第4栏显示实际上没有待解释的职业性

别成分效应。比较表2从.1到4栏的 PWOM系数，发现SVP是关键的解释变量。控制了 SVP后，PWOM一下子减少到.011和-.007——分别指的是不控制行效应和控制产业情况下的结果。因此这个发现在任何合理的统计显著性水平上都与贬值假说相矛盾。

贬值学说意味着女性工作会贬低所有的在职者（就是说，男、女同等），并且经历相同的文化过程。表2的5-8栏检验了这个意涵。控制专门化人力资本（SVP和INDUSTRY）后，像白人女性（-.007）一样，白人男性的PWOM几乎切实地变为0 (.002)。同样显著的是，在白人男性那里，单单利用INDUSTRY (6栏) 或者单单SVP (7栏) 却不能充分解释PWOM效应（分别为-.094和-.014）。因此，这些结果表明男人和女人中的性别成分效应可以归因于专门化人力资本在性别专门性职业中的差异。

这两个结果强有力地表明，PWOM效应被专门化人力资本的差别所中和，并且性别成分的工资效应来源是性别专门性。两个发现都与贬值假说相矛盾。而且，两个发现是如此重大，都能跨越种族群体——就像塔姆所说的那样（Tam, 1997, p. 1674）。绝对没有针对女性职业的工资惩罚：女性中没有，男性中没有，白人中没有，黑人中也没有²。

这两个显著的结果很难与贬值假说相调和，但是却和专门化人力资本假说相一致。职业性别成分只是对没被注意到的专门化人力资本投资一个顺手的替代。在一篇相关的文章里（Tam, 2000），我进一步揭示，通过设定一个保守水平的测量误差，即使那些看似对贬值假说的支持性发现也能在人力资本假说下被精确地预料到（就是说，在数值上再生产出来）。总之，到目前为止大量的证据强有力地支持专门化人力资本假说。

职位资本和分配的不平等

差别很大而又相互联系的工作组成了一个社会结构。一些工作对提供进一步专门化培训机会很有益，并且只有某些特定工作能对一个工人的专门化技能提供收益。毫不奇怪，职业投资的

表2有关人口、人力资本、工业变置与小时工资对数的回归

白人妇女 白人男性

	(1)	(7)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
PWOM	-0.158	-0.187	0.011#	-0.007#	-0.224	-0.094	-0.141	0.0
	(0.016)	(0.016)	(0.017) <i>t</i>	(0.018)	(0.018)	(0.019)	(0.018)	(0.018)
SVP			0.088	0.078	0.065	0.069		
			(0.004)	(0.004)	(0.003)	(0.003)		
INDUSTRY		Yes		Yes		Yes		Yes
		(56.792)		(50.145)		(51.883)	(54.429)	
调整后的R ²	0.043	0.470	0.440	0.496	0.452	0.503	0.482	0.5

注释：所有模型中包含的变量是南部、西部、中西部、SMSA、老兵、联盟、学校、经历及其平方、任期及其平方，以及全职。“行业”这一变量表明对22个行业的控制：建筑、教育、金融/保险/房地产业、批发业、零售业、医药（排除医院）、医院、农业、采掘业、耐用商品制造业、非耐用商品制造业、邮政、其他运输业、其他公共事业、私人家政服务业、商业/修理业、个人服务（排除私人家务）、娱乐/休闲业、福利/宗教业、其他专业服务、渔林业，以及公共管理/军队。除汇报了产业效应的F统计之外，括弧中数字还揭示了其标准误差。（1）、（2）的

样本值是9269，(3)、(4)的样本值是9265，(5)、(6)是10383，(7)、(8)中是10372。这些数据是对白人而言的，来源于1988年5月的CPS。#在0.5水平上不显著；其他呈现的相关系数在0.5水平上显著。

焦点通常是工作岗位——正如人力资本所是的那样。假如一份工作能提供让专门化人力资本聚集之门，或者能提供唯一的通向充分利用其技能之工作的晋升之路，那么这份工作的资本价值就很高。一个工人的“职位资本”是由这个工人曾经从事的工作职位所组成，这些职位能提供包括收入在内的长期回报（Tam, 1998）。就男性和女性职业提供不同的职位资本来说，任何性别歧视性工作配置，即使在并无女性职业的贬值情况下，也会对妇女的劳动力市场结果产生长期的深远影响。

（杨渝东南京大学人类学研究所）

迁释：

本篇文章所进行的分析和发表的言论都在其他地方有更多细节的呈现（Tam, 1997）。这里所

进行的研究受到“社会项目中心组织”与“欧洲和美国研究所”的Academia Sinica的支持。

1. 例如，市场价格不是由一般的或者大多数的买者和卖者的偏好，而是由调整供给和需求的最末的一系列交换的边际水平来决定，这一点没能被很好理解。结果歧视性的意向、态度和行为可能是普遍的，而市场工资在一个大的范围内仍保持竞争性（即非歧视性）。

2. 正如Tam进一步说明的那样，这些结果被以下事实所强化：对那些从事兼职工作的妇女，她们的职业存在着大量的工资优势而不是劣势。同样，参考Tam对贬值假说的各种退却性辩驳的讨论，所有这些辩驳都是站不住脚的。见

Tam, ^Sex Segregation and Occupation Gender Inequality in the United States, '' *American Journal of Sociology* 102, 1997 • 1652 —1692 ○

结论性If论

Stanley Liberson

理解从属性分层：一些问题和原则

依据性别和年龄的从属性分层 (ascriptive stratification) 实际上很普遍，而种族性分层也几乎同样广泛。¹然而，从属性分层中*一些特殊的、不受时空阻隔的问题广泛吸引了公众的注意力。这些问题经常以戏剧性的、出乎意料的方式变换着。例如，在美国不同时代都很突出的种族问题，包括奴隶制、处私刑、大学兄弟会的歧视、投票权、工会中的成员资格、学校权利的种族隔离、赞助性行动、低下阶层、同化作用、克劳法案 (Jim Crow laws)、住宅隔离，以及种族

骚动。²

读者将会注意到许多有关性别分层的文章所遇到的问题都与那些关于种族分层所讨论的问题相似。主要包括许多与工作有关的事情：在群体内部对具有吸引力的职位展开竞争；收入差距；职业隔离；弱势群体面对的来自雇主、管理者、以及其他员工的歧视行为。在这两种分层的形式中，关注的焦点接下来导向了一个可以理解的兴趣，即这些年来巨大的差距和大量不利条件是否有所减少。在每种情况中，有一点是共同的：一些具有普遍意义的因素可以用来解释群体的劣势，比如技能、_育、以及工作模式上的差距和不同。更重要^是，存在一个问题：相对种族或者性别歧视的运作而言，这些普遍性因素是否变得或多或少更为重要。这一问题激发了不同控制变量的使用，以便评价所有可能的影响因素——这些影响因素不仅具有对结果的相对重要性，而且可能是可见差距产生的原因。读者也将会注意到无论是关于性别还是关于种族群体的大量文章，都认为使用排列概念来分析工作市场是有帮助的。排列是依据性别和(或)种族考虑对求职者的雇佣优先性(尽管在任何一种读物中都没有加以讨论——在考察雇佣中的年龄歧视时，排列也几乎肯定是一个有价值的工具)。另一个一般的考虑是政治、经济权力以及群体权力差异作为劣势地位的产物，同时又作为劣势地位原因的角色。

其他一些问题，如价值比较，作为一种分层类型比其他的分层类型更有问题。一份工作的货币价值衡量是否受主导的在职者性别或种族构成的影响，对这一点加以考虑是有理由的。但对于那些女性聚集程度比较高的工作，这种考虑更为重要。同样，中心问题是找出那些导致女性和各不同种族群体工作乏味或收入低的因素。但是一些原因的探讨是对某种特定不平等形式而言的。举例来说，许多黑人居住在城市内部造成了交通问题，使得他们在偏远郊区很难找到工作机会。另一方面，获得（和支付）合适的儿童日间照顾的困难是许多妇女面临的一个问题——不管其为何种种族和民族。

不管以上所有可能的原因对于每一从属性群体是否相同，都存在一个普遍的分析性问题。也就是说，假如有人发现一些原因并非歧视的函数，一个独立的问题就需要问了：这些原因在对差距的解释上能走多远？换句话说，它们（原因与差距）有多大程度的相关？假如它们仅仅只能解释全部差距的一小部分，那么夸大它们解释那些显见的性别或者种族差距的重要性是一大错误。在本节大量的研究中都面临着这种状况，在这里它们认识到多重原因的可能性，接下来就试图决定其中相对重要的那个原因。种族居住区隔为这类问题提供了一个非常好的示例。另一方面，我们知道住房成本在邻居之间变动甚大，同时我们还知道白人和黑人在收入和财富上都有所不同。难道一个人能说这些事实解释了种族之间高水平的居住隔离吗？答案是否定的，因为先进的方法将此揭示得清清楚楚——只有小部分高水平的隔离能归因于种族之间收入的差异以及住房成本不平衡的空间分布。

当然，各类分层中其他彼此全然不同的考虑是存在的。在种族和民族问题中，大量论文涉足了代际变动的问题。当我们比较移民一代和他们的第二代（就是说移民们在美国生养的后代），以及以此类推的各代时，这些群体在美国与时俱进，在何种程度上经历着社会经济的历程呢？而且，如果这些群体呆在美国，在社会经济的进程中出现了差异，用什么来对这些差距进行解释呢？他们身上反映了群体的某些东西么？他们到来的时间？他们在此遭遇的条件？他们的母体社会？这些问题是难于回答的，因为不仅美国社会随着岁月变换而变动，而且移民至美国的主要群体也发生了变化。如果在过去的几十年里美国的新移民群体在经历上发生了变动，我们是很难辨认其中社会变迁与群体不同的相对角色的。有几篇论文试图勉为其难地梳理出答案来。

住房同样在种族-民族关系中占据着首屈一指的重要性。这些问题包括

居住隔离事项、群体生活期间的邻里关系特征，以及黑人在财富积累上面临的大量障碍——因为美国住房市场运作中存在的歧视。

本书所包含的关于从属性过程的文章大多直面美国的问题——尤其是这些问题的最新特性。博纳齐克 (Bonadich) 关于劳动市场和种族冲突的文章是唯一一篇同时直接分析美国和其他地方种族关系的文章。同样，关于性别的文章也主要指向美国，这里有几个例外：格伦斯基和查尔斯 (Grusky and Charles) 对性别隔离进行了国际比较，而费尔斯通和哈特曼 (Firestone and Hartman) 的文章则检视了性别关系的更宽泛的视界。对于美国问题的强调是可以理解的，但是也有忽视对特定情形宽泛变动性的运作加以考虑的危险。在此从属性分层的一般性原则仍旧比较稳定，并适用于一系列背景；虽然这些年来具体的内容较之以前发生了变化，它们仍将保持下去。可以把那些特定的现代事件理解成反映了这些宽泛的基本问题。

作为关于这些主题的文章的补充，我在这里再强调三点：(1) 存在于从属性分层类型中的一些重要区别，并没有在本部分的文章中适当地勾勒出来；(2) 宏观的社会性问题，它们对所有形式的从属性分层都适用（但是，这一点也没有在文章里被充分谈到）；(3) 研究从属性分层的一些具体困难。篇幅的限制使得在这篇简短的论文里难于做出更深的分析，但是思考的线路有助于促发研究者、理论家以及学生们更深的思考。

区别

要明了性别和种族-民族分层问题的相同

和不同之处，首先考虑这两种分层形式中更基本的、更结构化的区别和联系是适宜的。所有形式的从属性分层都有某些共同特征：从定义上看，它们基于那些一出生就注定并且个人一般无法改变的标准，提供给个人不同的机会、回报、特权和权力。这里的问题是在这些类型的分层中是否有任何内在本质的区别。这一问题区别于问在一个既定的社会里不利条件的程度是否相同——例如，收入上性别差距是否与它的种族差距相同；或者，是否那些老年人的僵化模式比其他某些从属性群体的模式更不受欢迎。毋宁说，存在着两个相互独立的理论问题：首先，年龄、性别以及亚属种族对个体影响力有何不同？其次，这些形式的分层在对社会维持的影响上如何不同？

给定某一个人，从他的视角来看，每一种形式的分层都有不同的后果。对那些经历着一个完整生命周期的人来说，年龄分层在社会稳定条件下是均等的——归于某一年龄段的不利条件可以从归于另一年龄段的有利条件中弥补。比如，假如讲资历提供给年龄大些的人工作的某些有利条件，那么年轻的工人们将会期望当他们到那个年龄时会享有同样的权利。同样，假如年轻人资助其年老的父母，那么他们接下来也期望从他们自己的孩子那里得到类似的支持。在社会转轨或者不稳定时期，或者对于那些无望拥有一个完整生命周期的人来说，以年龄为基础的有利和不利条件的相互交换有可能会消失，或者至少得不到保证。在这些情况下，不同年龄群体在利益上将会出现冲突和抵触。在那些发达而又复杂的社会里，这些问题特别容易产生——因为这里每一年龄段的责任和义务都可能会改变，因而破坏这个系统。试想一些年轻的工人由于随着岁月的流逝，工厂将不需要他们，工作将失去，面对这种情况谁还会期望从资历系统中获益呢？虽然如此，对于一个给定的人来说，在一个稳定的系统里，年龄基础的从属性分层提供的收益和损失可能是无偏的。在一个年龄阶段的不利条件会在另一个年龄阶段得到补偿。³

对于以性别为基础的分层形式来说，补偿系统的运作是不同的，在这里任何补偿都是以家庭为单元而不是以个人为单元。在一个男性和女性数量相等的稳定家庭里，性别歧视没有造成每单元本质上的净损失，这是因为家庭某成员的所失正是另一成员的所得。有两种力量的运作会破坏这种模式。首先，当家庭系统变得不稳定时，以基于单元补偿的容忍度就迅速下降，这便成为妇女抗拒基于性别分层的动力：她们很少能被确保在一个稳定的家庭里度过一生，并得到应得的补偿。其次，而且可能是更重要的是，即使没有离婚和遗弃，那些处于不利条件的成员也将付出代价——因为她们的个人机会、潜在角色、限制因素、自我意识以及其他强加的障碍都不能以个人为基础得到补偿。个人取向的运动——也就是说，自我利益的感觉是同较大家庭整体相分离的——这使得性别分层对于妇女来说更成问题，因为即使她们家庭里的男性享有补偿权利，作为个人的她们也是处于不利地位的，这套系统没有提供给她们个人以补偿。

在种族分层中，不存在对那些处于不利地位群体之成员的本质性补偿——不管个人的生命周期如何，也不管是否在家庭单元之中。只有那些属于另一种族群体的社会成员才能从处于从属地位的群体被否弃的权利中获益。⁴除了非常高水平的通婚或者一些其他的例外情况，比

如拥有具备优势群体收入的更大团体单元的成员身份，否则，不会存在什么个人补偿。

种族群体在对民族国家维持的影响力上也是独特的。可以肯定，以上三种形式的从属性分层可能导致寻求减少甚至根除既定系统不利条

件的改革运动。然而，只有种族-民族群体不仅有潜力寻求改革或革命，甚至还能从现有的民族-国家中分离出来。这不是假说而是现实：分离主义在许多社会中是一大威胁（当今的俄罗斯、加拿大、塞浦路斯、斯里兰卡都可见证），近几十年来在其他环境下也时有发生。一个种族-民族群体不仅能大致地维持其社会，而且它的成员还经常聚集在一个成员不多的宗教圈子里——这使得分裂更加可行。只要处于不利地位的性别或年龄群体其成员的空间聚集是不显著的（对于性别来说几乎等于零，对于年龄来说也比较小），这些群体便没有产生分离主义的潜力。更滑稽的是，简单的生理限制使得单单某一年龄群体或者某一性别群体难以大致继续他们自己的社会。⁵

结果，民族-国家必须处理那些导致瓦解或者沿着种族-民族方向分裂的潜在威胁。当民族-国家尽力维持从属性种族-民族群体的政治忠诚时，总存在着一定的张力，因为同样的政治制度不可避免地有助于维持种族-民族形式的分层（参见下一部分），后一力量在某些时候会导致极度的压迫。其他时候，那些企图改变压迫他们的制度的群体间有着交互的影响，而一个国家调整其阶层划分，无非是为了维持它的存在。

（如果想看对种族-民族分层独特性的详细讨论，参见Lieberson, 1970；如果想了解对

种族-民族间的接触类型——尤其是倾向于产生分离主义运动的类型——的分析，参见 Lieberson, 1961）○

一般特征：一些政治范例

在这篇简短的文章里，讨论对从属群体所处条件产生影响的所有一般性原则是不可能的。在许多从属性分层的例子里，可能发生这样的情况：为将从属群体社会化成他们所应承担的角色而不遗余力。然而，如果没有直接或间接的政治机构运作的强制性维度，就难以想象从属阶层的出现。因而，政治过程是一个真实的或者潜在的战场。在这里，上层阶层努力保持其有利地位，而从属阶层却试图改变它。以下

的四条政治原则提供了一些范例，有助于我们理解有关性别和种族-民族关系的当前特殊问题，以及由此延伸的一些问题。

1. 对从属性分层加以反对的特性和形式，受主流群体对改革领袖的应对方式的影响。

2. 所有的政治事件都会改变主流群体和从

属群体的相对地位。在严格意义上，不存在中立的政治决定。这一点至少能够部分地解释从属群体中高程度的政治运动。

3. 一个群体的政治地位及其经济和社会地位之间存在着双向的互为因果的互动。政治权力影响经济和社会地位，而这些地位反过来又会影响政治权力。

4. 如前所述，政治权力对每一个群体来说都是“不动产”。同时，它也是一种象征性的商品，自身拥有价值和交换价值。

领导

从大多数现代社会的角度看，从属性的下属并不总是被这些下属自身视为“不合情理”——更不用说对之挑战了——的事实，是令人震惊的。事实上，考虑社会事件大范围的冲洗作用——这种作用导致了对这种信仰体系的否决——将是一项有价值的操练。在任何一种情况下，当从属性受到挑战时，意识到影响领导特性的特定原则的运作方式是很重要的。在任何给定的时间里，从属性群体都会有许多看法传播着——它们涉及到困难产生的原因以及纠正这些

困难的合适的行动。这些观点和它们的鼓吹者在暗暗地竞争以赢得支持者。引进变化的努力通常以一种相对保守的方式进行——领导者在即存的制度体系下尽力工作以改善这些群体的地位（黑人抗议运动的历史便是明证）。这些领导者——以及在他们主张变革背后的意识形态——最终在面对主流群体的应对时，或站起，或跌倒。引进变革的成功领袖不仅能保持其追随者而且很可能扩大队伍，他们对群体问题和解决办法的解释也被进一步强化。假如主流群体没能积极地对这一切作出反应，将会出现一批新的领袖，他们将基于对本群体问题的不同解释，抛出更具侵略性的意识形态。有时这一局势并不迅速地彰显出来——因为所有领袖和意识形态都会因镇压而暂时沉默。然而，

在当代，更具侵略性的意识形态和领导者的出现只是个时间问题。实际上，假如出现了极端的镇压，几乎可以肯定，新的意识形态和领袖也将走向极端。无论何种情况，净效应是主流群体的行动影响着从属群体内意识形态和领袖的竞争。

没有中立的政治决定

所有的政治决定都不同程度地影响着社会各群体，不论此群体被描述成从属的还是主流的。为什么？实际上，不管每一个群体形成的基础是什么，其成员特征在非常大的范围内存在区别，而这些特征又直接受政治决定的影响。试想钱币收藏家、寡妇、邮递员、烟草种植主、慢跑者、爱达荷的居民、同性恋者以及农村的穷人，在总体上是多么的不同呀！——在收入、职业、政治趋向、价值观、对健康的关注程度、对文明和社会的态度以及对环境的关怀上多不相同！作为一种结果，影响成员特性的政治行为将必然会影响这些群体——虽然通常是以相对较小的方式。例如，可以分析牧场支持政策、环境政策、美国邮政部门雇员工资升高、最高法院院长的任命对慢跑人口的福利有何不同的影响。因为慢跑者并非一个国家人口中的随机群体，他们有一些与众不同的特征，因而，会受这些政治事件不同程度影响的影响。这意味着政治决策和行动在对以上群体的影响上并不是中立的一尽管这种影响经常比较琐碎，在发生时有时也不被察觉。⁶然而，没有一个利益群体——从属的抑或其他的——将试图强调似乎可能影响它的每一个政治事件，相反这些群体会集中关注那些具有重大实际或象征性后果的事件（参见Lieber-son, 1971）。

对于从属性群体而言，有些因素使得政治决策的非中立本质特别明显，并激励他们通过政治手段做出反应。让我们忽视那些具有明显相互性的政治话题——比如，妇女选举权、奴隶制的消灭、反歧视法或旨在保护以使儿童或老人受益的法案。对于特定的从属性群体来说，上述话题的直接意义是显而易见的——同烟草价格支持案对烟农、艾滋病研究资助对同性恋的意义一样。然而，除了这些以外，从属性群体比社会上大多数其他群体更有可能分享较大范围的共同利益。因为从属性群体在更多特性上相对同质，对于一系列政治事件就更可能做出共同反应。假如一个群体在大多性质上比较独特（数量意义上），那么一系列政治行动的不同影响被更深刻地描画出来。

同样，因为从属性不利地位通常乃是被政治机构所强加或至少是被其维持的，那么当这些群体试图消除其从属性地位时，就很可能发生政

治运动。我们应该牢记从属群体中成员身份的以下关键特征：它的非自愿性、外界强加性、个体无法从中逃脱性。不仅处于不利地位的从属群体采取行动时受到比较强的束缚，而且很有可能政府

非中立性行动将具有象征性寓意——当其代表了政府对这个群体的倾向时。当政府成为从属性分层的关键时，更为偏态的行为会被认为是重要的，因为这些行为代表了政府对群体的部署——以较一般为强的态度来对待他们。相比之下，国家步枪联盟（NRA）的成员除了关心那些影响其作为组织成员利益的政治行动外，对其他的行动的关注在广度和深度上都不够。⁷

政治权力：与经济和社会的互动

在一个群体中，存在着政治权力与经济、社会地位的双向作用。一方面，群体运用政治权力来提高其在经济和社会领域中的地位。另一方面，经济和社会权力与政治权力可以化约。“富人更富，穷人更穷”，曾经是，现在也是。然而，假以时日，社会因素也会改变一个群体的状况。许多外生变量能够影响社会秩序，从而颠覆既有的从属性分层体系；这样的例子有：战争、对劳力的新需求、与其他群体的联盟、人口结构的转变、国际政治局势、从属性分层与社会其他信念的碰撞以及经济变迁等。同样，一个群体在某一领域有所收获（比如，教育获得、投票力量、或者经济地位），这一收获就改变了在其他领域的平衡，而这些变化接下来又会产生附加的反馈效果（如想了解对黑人群体早期变化情况的深刻描述，请参阅Ogburn, 1961）。我们必须了解不仅这些勾连存在着反馈特性，而且这些群体还经常在一种零和状态下竞争。例如，为了竞争为数不变的参议员席位，一个群体选举的获胜意味着其他群体的失败。同样，还存在着社会和经济地位的竞争。假如这种内在的竞争没有说明清楚或被忽视了，那么对从属性进程的分析性解释就是不完全的。

这种双向作用对于从属性群体尤为重要，这是因为经济上成功的成员经常对他们的群体保持可观的身分认同，并运用他们在政治领域的经济权力来提高其他成员的地位。不过，由于大的社会仍对那些经济上成功的从属性群体成员强加一些限制和微妙的偏见，因而这种身份认同通常只能被部分地保持。相反，那些在阶层制度内向上流动的个人更少可能使用其新确立的经济权力去反对阶级占优势地位的人，这是因为他们所能体验的由于其阶级出生而遭受的歧视残留较小。这一点表明，反阶级运动的潜在成员比那些反从属性运动的潜在成员更容易

收买。

象征主义

除了政府行动对一个群体的物质福祉和机构地位产生影响外，政府对这些从属性人群也有象征性的影响。同种族或性别的人获选——与他们参与司法活动或被任命于政治机构一样——都意味深长。不仅因为这些人被相信能更好地理

4.

解从属性分层，从而积极地去削弱它，并更好地将这样的群体观点向其他人传播；而且因为占据这些职位就象征着这个群体在社会上的地位。一个群体的政治地位被指出表明了其成员在国家中的位置——尤其在过去这些地位由于正式的或者非正式的禁令而难以获得的时候。当需要“其他人”的支持（通过任命或选举）时，其价值就大大增强了。人们千万不要小看这些位置，以为不过是“油盐酱醋”，重要的是，附加的纯粹而简单的象征性价值。以上粗略的推理有助于理解，为何从属性人群那么密切重视对其政治代表水平的把握。

谨慎：特殊的困难

所有形式的从属性分层都与情感紧密相关

——并有很好的理由。因为一个人的性别、种族、年龄以及其他从属性特征都是永久性的（通过急剧的外科手术，或面部拉皮，或毛发移植进行的整容手术，短暂的过程就可以在形象上让一个人“通过成为”另一民族-种族的一员），从属性阶层身份激荡出的不利总是显而易见。一个人的一生深受分层体系的影响，其他家庭成员、朋友、熟人、邻居诸如此类（依赖于特殊的阶层类型）同样如此。结果是，对一个人所属群体的评论，对群体成员从属地位的解释，媒体的描摹，实质的或者建议性的政策都成为显在的问题。从属性群体主流所持观点尤为重要，因为从定义上看，这批人的权力和地位都是超出下属阶层的。那些有着从属性地位的人通常希望把他们体验的不利广为传播——只要主流群体不能充分理解和接受这些困难。而且，主流人口的信仰看法也会影响到从属群体。

同样，作为更大社会的一分子，成员们会听到许多关于他们群体的毁

镑性言论，并不安于这些评论被重复传扬。妇女、种族群体以及老人特别在意其他人持有的对他们的僵化看法，也很留意这些看法对他们群体地位的潜在影响 (Lieberson, 1982)。另外，从属性群体内部自身

存在的陈旧看法也很重要，因为它会影响人们的自我意识、行为模式，以及改善其群体地位之策略的发展。相反，主流群体成员却通常视他们的优势地位为当然，而不是将其看做是强制性或歧视性行为的产物。

给定这些考虑，有必要分清两个可能相互矛盾的目标。一个目标是努力表明某一群体受着不公平对待，因而需要做些改变；或者，相对而言，该群体所受待遇公平，无需改变现状。第二个目标就是找到某一给定条件的证据，并根据证据对资料的解释力标准来衡量这些分层理论。在第一种方法里，你是这个群体的拥护者或代理人，从一个特定的角度表现这个群体的情况和观点。在后一种方法里，所有的可能性都摆在桌面上，接受科学的调查，而不管经验性的结果。在一个民主社会，有着既定利益的群体为达到某一特定目的，而试图以一种令人信服的方式来表现其状况是可接受和合适的。相反，对科学努力而言，合适的方式是客观地衡量理论和证据——而不管其引起争端的效用或结果。假如混淆了这两种截然不同的目标和角色，结果可能是引起无效的政治行为（科学家成为糟糕的倡导者），或者产生灾难性的社会科学（倡导者变成糟糕的科学家）。

当倡导者-科学家的区别被混淆或者忽视时，就很容易这样来评价某项科学工作——依据它对一个群体的社会地位和形象的影响，而不是依据同样的科学标准在不易被感受的问题和事件中的应用。具有讽刺意味的是，那种刺激研究兴趣并使某一论题理论化的强烈的个人感情可能阉割科学分析的目标。如前面已经表明的那样，优势群体的成员在研究这些论题时也会有困难。一个群体并不比另一个群体天生更客观。对于社会科学家和社会科学的读者来说，关键在于依据科学有效性来评价从属性理论及其经验数据——就像一个人评价诸如影响枫叶糖浆生产的因素那样。一定不要从或是从属群体努力改善其自身状况，或是主流群体企图正当化既存优势之维持的角度，来评价数据和理论。千万不要混淆这些目标和标准。科学的目标不应从其影响是否受倡导来评价；反过来，倡导的目标最终是一项价值和规范的陈述——这里科学的证据可能与之紧密相关，但不是关键的问题。

谨慎对待分析从属性分层所使用的术语尤为重要。很明显，特殊的概

念有助于我们理解事件的进程，并提供给我们把握复杂问题的简捷途径。不过，以挑起争端而非分析性的方式使用这

些术语是危险的。特别地，我们必须注意“种族主义者”和“性别主义者”这样的术语越来越多地、不仅被用来描述一套行为和态度——以一种严谨、客观的方式加以测度和衡量，同时还越来越多地被用作挑起事端的术语。社会科学家必须考虑对种族主义者或性别主义者清晰定义的标准，是否是在给定背景下根据严密的方式得出的。否则，就与一些保守者把每一个他们反对的政治提议贴上“共产主义”标签的行径无异。举个例子来说，假如一名妇女申请一份工作却遭到拒绝，其原因可能是种族主义的也可能不是。在做出判断之前，有必要进行严密的调查和使用精确界定的标准。

从属性分层的社会-科学分析也不同于大众的讨论，前者努力验证经验性的言论而不是没有任何证据地就断定自己是正确的。有关群体差别原因的断言是经验性问题；并不根据某人在论辩中占优与否，自动判定为正确还是错误。另外好的社会科学不采取单纯的好-坏方式来断言这些分层形式（尽管实践者作为普通公民私下里会采用这种方式）。社会科学并不机械地以诸如文化的、身体特征的、物种起源的、或者一些其他原因比如“公平”结果，而视弱势群体的从属地位为“罪有应得”。同样，也不能机械地否决关于某一群体特征的所有断言，以至于只简单地强调对较大社会结构的改革，以及/或者只强调那些欣赏从属性优势的群体倾向。

那么这意味着，需要警惕仅仅因为符合各种的论辩地位而得出不具备充足证据的、欠成熟的结论。事实上，那些有关性别和种族-民族分层的主要的宏观问题到现在还没有解决。这个事实本身并不令人担忧；对于任何科学探索来说，知识的不确定性和非完整性是寻常之事，然而，重要的是认清存在的局限，把它们转化成研究性问题，而不是现在就宣称更多的知识是正确的。

举例来说，想一下当今资本主义对种族或性别压迫之效应的理论陈述；这类社会宏观层面的效应经常被视为已经呈现出来了，虽然事实上更多严密的调查研究是需要的。尽管马克思主义者和其他人经常观察到许多资本主义社会里存在的严峻的从属性分层问题，然而这一毫无疑问正确的观察本身并不意味着，仅仅用资本主义就能解释种族或性别的压迫关系。仅仅着眼资本主义社会的分层就是犯了逻辑错误。换句话说，为了决定Y是否更多由XI引起（或者它增加了Y的严重

性），而非由X2引起，仅仅看当XI存在时 Y的状况是不充分的。我们必须比较Y在XI和 X2两种情况下的水平。同样，为了测量某种类型的政治经济对性别或种族•民族分层的影响有多大，就必须比较在其他经济背景下的分层状况。我希望以上的逻辑在读者看来是显而易见的。这样，读者就被建议要警惕没有出现严密的比较性资料时，就轻易断言资本主义对从属分层存在的影响。判断这种从属性是否呈现于资本主义国家是一个问题，因此得出结论说资本主义在本质上会导致这种形式的分层是另一个问题。假如后者是正确的，那么我们就应该找到在其他类型的社会中只具有低水平的上述分层形式。而这 是一个经验性问题。

在本文的最后一部分提出这些告诫，对于那些尽力使个人价值判断对理论和研究的影响最小化的社会科学来说并不陌生。然而，有时一个人的个人感情与其智识性的视觉相抵触，而后者往往又被前者所制服，所以重要的是，读者要牢记在分析从属性分层时存在着两个领域之间的特别强的张力。

(杨渝东南京大学人类学研究所)

注释：

1. 因而，在这篇文章里术语“民族”（ethnic）和“民族-种族”（ethnic-racial）在指称种族和民族形式时可以互换使用。
2. 其中一些问题可以来来去去重复地成为流行的研究主题。比如，种族骚动在两次世界大战期间和每次世界大战之后以及20世纪60年代晚期反复地成为中心论题。
3. 这一结论忽略了那些加于某些异常个体身上的不平等——这些个体能在相当长的年龄段里进展顺利。相反，一个很没有能力的人可能在受年龄保护的时期受益良多，超过处于不利年龄段时的损失。这是个个人问题——虽然可以肯定它并非不值一提——但是并非一个年龄组对抗另一个年龄组的固有本质问题。
4. 可以肯定，有些从属群体的成员由于其群体条件在本群体中占据优势地位，但这些人无疑只是相对少数。
5. 当然，对于妇女来说，通过使用精子库以及消除男婴的方式来大致

保持一个社会在现在 至少是可能的。

6. 行动可能产生出乎意料的结果，即使某一群 体内部有意发展的社会政策也会有预料之外 的副作用。

7. 即便是对那些无关乎枪支控制的事件，组织 成员开始对这些表示关注时，这种情况也可 能发生。

第 7 篇



分层的未来

工业主义和现代性理论 后工业主义和后现代性理论 后工业主义和新阶级 后现代性

收入不平等的趋势 结论性评论

Oik 义和观代11:繩论

Clark Kerr, John T. Dunlop, Fredirick H. Harbison, and Charles Myers

工业主义与工业人

工业主义的逻辑

工业化模式尽管在不同的国家大相径庭，但这些国家的工业化过程却有一些特征是共同的。这些“普遍的存在”是由工业过程的内在要求所决定。它们是工业进化的前提，也是它的伴生物。工业化逻辑一开始运作，就引发了很多对传统的前工业社会或多或少造成破坏的趋势。

在历史的实际过程中，工业化进程的内在趋势不可能完全被认识到。这些内在特征要受业已存在的社会状况和各种条件的塑造与限制。经济发展的领导者会影响工业增长的方向与速度，现有资源以及同时期其他国家的发展也会对实际情况产生影响。这些影响在每个国家的工业化过程中都很重要。不过，这并不等于说我们不能去研究工业化过程发展的一些基本方向。实际上，理解这些内在特征是彻底理解工业

化的实际进程受历史、文化和经济等因素影响的必要条件。

那么，工业化进程的那些内在特征是什么呢？在了解科学与技术的既有特征以及现代生产和分配方式的内在要求的条件下，工人、管理者以及他们之间的关系必然或可能呈现出什么样特征呢？对工作场所和更大的共同体来说，工业化的内在含义又是什么？总而言之，那些简短或比较深入地经历过工业化的社会，在它们的真实历史过程中究竟是什么产生了蕴涵在“工业革命”中的那些基本力量？

工业劳动力

(工人)成为了机器的附庸，只要求他们做最简单、最单调、最容易掌握窍门的工作。(《共产党宣言》，第65页)

.....因此，在以专业工人的等级为特征的制造场所，在自动化车间出现了一种趋势，那就是把必须由机器看管者去完成的工作逐渐拉平或削减成同一水平的工作.....(《资本论》，第420页)

现代工业发展的水平越高，男人的劳动就越来越多地被女人所取代。(《共产党宣言》，第66页)

.....无产阶级各阶层的不同利益和生活条件越来越被扯平，这跟机器消除劳动力的所有独特性是成比例的，几乎每个地方都把工资降到同样的低水平。(《共产党宣言》，第69页)

.....实质性的分化出现于那些真正被雇来操作机器的工人当中(其中一些人是照看机器的)，出现在被这些工人唯一照顾的人当中(差不多都是孩子).....除了这两个基本的阶级之外，还有一些在人数上不太重要的阶层，比如工程师、机械师和工匠等，他们的工作是负责维护整个机器体系，不时地进行维修。(《资本论》，第420页V)

上面几段《共产党宣言》和《资本论》引言说明，资本主义生产的后果是摧毁了前工业社会中专业工匠们的等级体系，由此带来的结果是技术的拉平，即既雇用了一小部分熟练劳动力、工程师和管理人员，也雇用妇女和小孩，并把她们投入越来越多无需技能的照料和喂养等工作当中。但是，上个世纪的历史事实却展示了不尽不同的工业劳动力发展模式。

实际上，工业化培养出专心而又遵守纪律的工业劳动力，并依赖于这样的劳动力——他们都具备新的技术，掌握了种类繁多的技术，技术水平高明，并不断更新他们的技术要求。

工业化过程利用的技术比早期的社会要先进得多。而且，相关的科学革命使它接连不断经历着迅猛的变化，这给工人、管理者、国家以及他们之间的相互关系带来了决定性的后果。

工业系统要求劳动力普遍具备种类广泛的技术和专业能力。这些专业化的人力资源是工业主义的科学技术不可缺少的一部分，实施工业化的社会面临的一个主要问题就是对他们进行培养。没有工作能力很强的劳动力，就像没有资本化的商品一样对工业化是一个严重阻碍。劳动力担负的主要责任是培养手工和文职能力，因此他们的专业、技术和管理能力尤其具有战略意义。

流动和开放的社会工业社会强有力的科学和技术不断改变着劳动力的技术、责任和工作。一些劳动力变成了多余，而新的劳动力又得以产生。劳动力面临着一次又一次的客观教训，即在同这些变化的斗争中总是无功而返，于是他们往往做出妥协，一次又一次地改变自己的谋生方式。但是，改变的时间跨度与收入的中断好像一直存在着矛盾。工业社会要持续不断地培训和再培训劳动力；职业或工作的分类很少像传统社会那样是为了生活而做出的安排。职业流动受劳动力大比例的地理迁移影响，同时与更大的共同体向上向下的社会流动也不无关系。

表1列出了美国在1900年到1960年间的工业化过程中职业变化的程度。

工业化的趋势是制造出一个开放的社会，不再根据传统的等级、族群、性别和家庭地位把管理者或工人分配到各种职业和工作当中。这样的社会很难容忍扩展家庭，因为总的来说这种家庭会阻碍必要的流动。更多的流动性劳动力来自核心家庭。在工业主义的笼罩下，家庭的功能受到了限制：它几乎不再从事生产；它提供的正规教育和职业训练，如果说有的话，也少得可怜；家庭的事务基本上都被职业管理者取代了。“..... 经济的增长和女人的工作从家庭转向市场紧密地相互关联。”²在工业社会，核心家庭是劳动力主要的源泉，是决定家庭用度的单位，也是一个文化活动的单位。

这样的社会总是处于变迁流动当中。由于科学和技术的巨大作用，社

会不断地在重新安排人们的生活：靠什么谋生，在哪里工作，又在哪里居住，赚的钱怎么花等等。'他们的孩子会逐渐期望跟他们的父母过不一样的生活。但是，工业社会的流动也不是随意的，工作组织复杂的规则体系在组织和控制着这些流动。

教育：工业主义的仆从工业化需要一套教育体系，该体系能为科技提供必要的技术和专业能力，它主要关心的不是保存传统的价值，也不是让经典流芳百世，它既不接受静态的社会观,也不过于关注按照传统法则来训练人。工业社会中的高级教育体系关心的是自然科学、工程学、医药、经营管理（私人管理或者公共管理），还有行政管理规则。它要逐渐适应新的学科和专业

表1美国1900-1960年雇员的职业分布（14岁以上）

职业分类	1960 年	1900 年	变迁 (1900 -1960)	增长百分比 (1900 -1960)
总计	66159	29030	+ 37129	128 n
全部农业雇员	5037	10888	-5851	-54
全部非农业雇员	61122	18142	+ 42980	237
白领工人	28507	5115	+ 23392	457
专业、技术等工人	7418	1234	+ 6184	501

管理者、官员、经营者	7032	1697	+ 5335	314
文职人员等	9710	877	+ 8833	1007
销售人员	4347	1036	+ 3041	233
蓝领工人	24280	10401	+ 13879	133
手工艺者、工长等	8606	3062	+ 5544	181
操作工人等	11988	3720	+ 8268	222
体力劳动者	3686	3620	+ 66	2
服务业工人	8335	2626	+ 5790	217
不包括家务工作者的服务 工人-	6134	1047	+ 5087	486
家务工人	2201	1597	+ 622	39

资料来源：U. S. Depavtment of Labor, Bureau of Labor Statistics, ami
1960; Deport-

merit of Commerce, “Occupational TrenJs in the United States”, 普查工
作论文第 5 期（***Washington***,

1958), 第 6-7 页。

领域。相而言,人文学科和艺术在其中只占据很小的位置,而社会科学却在培养企业和政府的管理层和技术人员等方面发挥着重要的作用。不过,工业主义增加了人们的闲暇时间,越来越多的公众需要得到人文艺术的欣赏乐趣。

所有的社会都要争论应该给年轻人教些什么。高级教育体系中最大的一块都被分门别类地设计来培养工业社会需要的大量专业人士、技术人员和管理人员。教育体系在一定程度上要求融会贯通,因为在职业生涯当中知识的增长和改变相当的快。受过技术训练的劳动力需要在自己的专业当中跟得上变化、适应变化,同时还要学习进入新的领域。融会贯通也是那些协调和领导专业人才的人士所必需的。

工业社会有一种给全部公民提供质量不断上升的普通教育的趋势,不仅是因为这样有助于

劳动力的培训,增加他们的灵活性,而且随着收入人的增加,天生的好奇心会要求更多的正规教育,而教育也成为了社会垂直流动的一个基本手段。可以看到,工业社会将会使前工业社会的教育体系发生翻天覆地的变化。另外,工业社会中必需的高水平技术训练和普通教育对政治生活也产生了实质性的影响。大众传播的各种渠道对提高普通教育的水平、调节政治行为和实施政治控制也发挥了举足轻重的作用。

劳动力的结构工业社会的劳动力根据职业和工作的类型、报酬水平以及在工作场所的团体中各种相对的权利和义务出现了很大的分化。这样形成的劳动力结构跟传统社会更具同质性的结构有天壤之别。

工作场所中不同的技术、责任和工作条件需要一种秩序或者说是一种等级结构。在管理者和被管理者之间存在着层层相续的权威等级,就跟等级结构中的每一层都有一定的专门职能一样。工作评价和工资安排就是依据职能和报酬使工业劳动力的等级得到了象征性的表达。³

以工作团体中的流动为基础也可以确定工业社会中劳动力的结构。流动受到一系列的规则限制,工人和管理人员不是以随便的方式,而是根据他们的职务、岗位、资历、技术能力以及在群体中衡量地位的其他标准被雇用、暂时解聘、永久解雇、提升、换岗、调动或者获准离休等等。进入企业的名额是有限的,企业确立的方针是择优录取。在

企业中，工作部门内的流动相对来说比部门间的流动要容易一些。对工作部门的描述也多种多样，并且常常会谈到流动是否会带来提升、临时解雇或者调动等。

工业体系改变了在农业社会中占支配地位的工作时间。前工业社会万籁俱寂的夜晚被机器不停歇的运转打破。劳动力适应了操作班次,工作团体的态度也发生转变，渐渐习惯了夜间工作。就连传统社会的节日和宗教日甚至也难逃被转变的命运。

社会的规模

工业社会的技术和专业化必然专门跟大型组织联系在一起。大都市就是在工业化过程中兴起的。国家的政府机器迅速膨胀。经济活动被控制在大型企业手中，这些企业需要管理人员和下属通力合作。而要实现这种合作，制定大量的制度和规范则是关键。

城市的控制工业社会是城市社会，中心是都市区，周围有郊区和卫星区。在前工业社会就有大量的城市兴起，成为了商业中心和宗教中心，⁴城市的控制方式更是渗透在整个工业社会当中。高速的运输工具和大众传媒减少了亚文化，尤其是那些以地域为基础的亚文化的差异，同时也缩小了城市和农村的区别。

在工业社会，农业自然成为了另外一种工业，它不因自身具有的价值或因它是社会传统和早先的形式而需要作为一种“生活方式”保存下来。农业的生产单位（农场）一般来说根据产品进行划分，而那些充分自给自足的普通农场却失去了发展空间。而实际上，从事农业的劳动力比率是一个社会工业化程度的粗略系数。⁵“从经济学的眼光来看，一个需要其大部分人口在土地上劳作的社区只表明了它的效率低下。”⁶

表2的内容是一些国家中农业的相对比重。它表明，在经济发达的国家，农业所占比重较轻，而在经济欠发达的国家当中，农业人口占有很高的比例。工业化会强化城市的价值与习俗、制造出城市的英雄，同时也会弱化农村的这些成分。在高度发展的工业化社会，就连艺术和音乐都要尽力跟前工业社会做一个彻底的告别。

表2农业人口	
--------	--

国家	农业从业人口百分比
美国（1951）	5
英国（1950）	12
瑞典（1950）	20
西德（1950）	23
法国（1957）	26
意大利（1957）	31
日本（1957）	39
苏联（1950）	50
巴西（1950）	58
埃及（1947）	65
印度	71

伊朗（1953）	80
阿富汗（1954）	85
马拉维（1949）	90
尼泊尔（1952/1954）	93
资料来源：Norton Ginsburg, ics Dewe/opme故，地理系研究论文68号（Chicago: The University of Chicago Press, 1961），第32-33页。	

政府的*要作用工业社会需要政府以其

大范围和大规模的行为塑造自身的特征。在一个技术高度发达的社会，有很多的事情需要政府去做，政府要修公路和高速路、建飞机场、管理交通、建设广播和电视网络等。城市的发展也要求大规模的政府行为。技术带来了更为精密的军队建设，在很多方向上延伸了政府的行为。整个世界更加一体化的特征也使得政府行为在国际关系领域中大量扩展。科学应用的某些领域和新技术对资金的需求，如原子能的开发、空间探索等加大了公共机构的能力范围。随着收入的增加，消费者的需求也许就需要政府提供的大量服务，譬如教育、公园、道路和卫生服务。

因此，不管政治形态如何，在进行工业化的国家中，政府被期望比以前发挥更大的作用。在观察之中产生了这样的洞见：“.....在今天，世界上高度现代化的体系如果不是以私人的个体行动体系为基础就不可能在当地发展得这么好，而后继者如果不更多地依赖公共运作想有这样的 发展，却是根本不可能的。”⁷

不过，工业社会和个人自由却不被认为是必然相互敌对的。在工作场所订立严格的纪律以及 范围广泛的政府行为与个人享受更大的自由

是完全一致的。个人可以有更多的闲暇、在职业和居住地点上有更大的选择范围、在使用收入时商品和服务也有更多的花样、并且有非常多的亚群体或者社团供他们选择。对工业化拓宽了个人自由的范围的这些方面只字不提，而只指出公共政府和私人管制（private governments）的范围在扩

大，这是不正确的。

规则的网络在工业化社会，商品和服务的生产大部分由大型组织来负责。这些组织的等级由相对较少的管理者以及专职顾问和大量的被管理者组成。管理者和被管理者之间无疑是由一张精致的规则之网联系起来的。在技术、专业化以及大规模运作的影响下，这张网变得更加错综复杂。

在任何时候，这个等级体系中的每个人所享有的权利和承担的义务都必须明确下来，也必须得到每个人的理解。

工作场所的规则网络关注的是赔偿、纪律、解雇、调职和提升、委屈等问题，还有范围很广的事件，有些事件在所有的工作场所都能碰到，有些事件则应对于某些专门化的活动类型——

工厂、航线、铁路、矿井或者办公室——并在特定的场所才能见到。规则中还要明确产量、生产速率和任务执行的标准。而且，规则网络不是静态的，有一系列程序来有序地改变这些规则。工业体系在工作场所和工作群体中创造出一个精密的“政府”。如果观察原始社会，经常都可以看到广泛存在着的规则、习俗和禁忌，而研究工业社会则可以看到一个更加复杂、并且又十分不同的具体规则的组合。

规则网络部分依赖于在所有类型的工业化国家中都基本上存在的工作场所的技术特征和市场或者资金的限制，部分依赖于特殊的资源以及国家的政治和经济形态。这些因素各自相对的重要性，还有它们相互作用的模式，对于理解任何一个个别的工业化社会来说都非常重要。一个国家中文化和民族的差异对规则网络的影响越小，这个国家的工业化程度就越高。比起规则的内容本身来，制定和发布这些约束劳动者的规则的过程更能让我们清楚地看到文化和民族传承的差异性。

工业化的推动力——不管起点有何不同——都是要让国家在一个最终

是多元的规则制定体系中扮演更重要的角色。国家并不仅仅是为一个阶级压迫另一个阶级的装置和工具。⁸它也不会消失于最终的“美好社会”。⁹政府在订立工作群体的实质性规则或者运用其权力确定这些群体的工作程序和责任时，作用巨大。在高度发达的工业化社会，企业管理人员、工人和政府倾向于共同参与这些规则的制定和管理。工业社会的劳资关系体系实际上是关系到三方面的。

社会舆论跟任何已有的社会一样，工业社会形成了一种独特的舆论，它使得个人和群体相互关联，并且提供了一个观念、信仰和价值判断的整合形式。各种不同的工业社会可以创造出一些与众不同的意识形态特征，但有一些价值却是所有工业社会所共享的。

在工业社会中，科学和技术知识具有很高的价值，科学家和技术专家声望斐然，并享有不低的报酬。

反对技术变革的禁忌遭到抛弃，“现代的”、“新式的”以及为自身而不断“进步”被赋予了很高的价值。

因为科学具有根本的重要性，教育即是推动社会流动性的一种方式，因此教育同样也具有很高的价值。

工业社会是一个开放的共同体，鼓励职业、地理以及社会的流动，工业化倡导变动性与竞争；它反对建立在家庭、阶级、宗教、种族和种姓基础之上的传统以及社会身份。

它是多元化的，包括了很多组织、群体与大规模的活动；个人就依附在这样一些群体与组织当中。

商品与服务在工业社会同样具有很高的价值；对力图追逐更高收入水平的标准的个人和群体，“示范效应”的作用很强烈。

劳动力投入到艰苦而漫长的工作中，并以高度强烈的个人责任感来完成指定的规范和任务。工业国家也许在决定着义务与责任的理想与动力上各自有别。但工业化却需要一种激励个体工作者的意识形态和精神意志。对无精打采的劳动者实施严格的监督并不济事，个人完成任务的责任应该植入工人、一线监管人员以及高级主管的头脑当中。^w

今天在进行工业化进程的几只领头羊，无一例外都在逼迫人民努力工

作。“这一代人是努力工作的一代。”（尼赫鲁）“我们将像一个人那样前进，他立誓工作并加入到工业化的神圣行列当中：（纳赛尔）“在易北河与中国海之间，每一个政权的主导思想乃是如何使人们工作，怎样让他们播种、收获、挖掘、建筑、生产等等。这是

他们日以继夜面临的主要问题，它决定了他们国内的政策，并在一定程度上影响了他们对外部世界的态度。”¹¹这些与新教伦理大有异曲同工之妙。

西方传统一贯是在控制个人私利的冲动。工业化带来了一系列工作以及个人责任的履行，这在传统社会是极少见的。

在每个社会中，知识分子有责任去表达一种舆论，并将零碎的信仰与承诺连接成一个相对一致的观念整体。在工业社会，由于有更高水平的普通教育、收入及闲暇，知识分子会更多。同时资助知识分子的新机构——大学、公司、劳动组织、志愿者协会及政府——也取代了过去贵族统治下的资助者。不时描绘并反复阐述一个社会主要的价值、思想基础和舆论共识，并使新的工业进程与旧秩序相契合，在工业化过程中扮演着重要角色。相应的，知识分子在创造工业社会并为之确定模式的过程中就成了很有影响的群体……

未来之路：多元化工业主义

人试图朝前看，理解历史的结构，如果有可能甚至力图按照他们的偏好改变历史的进程。迄今为止，工业化的历史并非完全是单线性的，它一直是不均衡的、多线性的，而且还将继续存在选择与机会的自由空间。机会也许会溜走，但是人一定能进行选择。人类的选择，尽管受到相当广泛的限制，但仍能塑造历史。为了较为准确地预测将来，人们就必须选择他们的将来。他们正在选择并渴求的未来可以用“多元化工业主义”来形容。

这个术语是指这样一个工业社会，它既不受一个全能精英的治理（单一模式），也不受不计其数具有相对平等但却分散的权力的小群体之间非个体性互动决定（经济学理论的原子模型）。从效率与主动性的角度来说，极其发达的工业化社会需要一定程度的离心化控制，尤其是在消费品以及服务贸易领域，不过，它又要求国家的大力集中控制措施与许多大型组织开展的活动。

当技术水平得到提高，工作变得越来越要求责任心，任何一个领域都更注重和睦，注重开展较为全面的合作。从效率角度考虑，合作应当自由地进行。劳动群体的纪律不再满足需要。伴随着技术与责任的是对和谐的需要，和谐则要求影响力甚至权威的存在。当然，职业或专业群体已获得了高于社会核心群体以及职业或行业的个体成员的某种特权与威信。

教育随之造就了新的经济平等以及新的政治观念共同体。与其他发展同步，这又反过来为社会营造了一种共同的舆论。国家对权力的使用不再有必要将社会裂缝修补起来。教育开启了好奇与探知的心智，个人寻求更多的自由去思考、去行动。它带来了对自由的需求，并有助于创造稳妥地实现自由的条件。它也导致国家之间在进步与参与上开始了相互的比较。

工业主义如此复杂，并受到内部矛盾力量的挤压，以至于它无法呈现千篇一律的结构；但它可以围绕着一个共通的中心主题，这个主题就是多元主义。虽然要在全世界实现多元主义尚需几代人的努力，但前进的方向似乎已经足够明显了。

国家不会迅速消亡。国家将依旧掌握权力。至少，它还有责任提高经济增长率、收入的利用分配与收入在个人之间的整体分配；保障个人的基本安全（家庭以前是负责安全的基本单位）及系统的稳定；提供基本的教育、运输、娱乐空间、文化设施等公共服务；为都市人口提供一个舒适的物质环境。

此外，任何一个多元社会都将面临潜生于内

部的三个大问题，国家有责任对之一一加以处理○ 一个问题是多元社会中不同的权力因素之间会产生冲突。国家必须制定约束冲突发生的游戏规则，并不断强化它们使自己成为一个协调者。最显而易见的就是管理者与被管理者之间的冲突，但这决不是唯一的。另一个问题是控制生产者与消费者、行业与顾客、劳动及管理与社会公众的冲突。局部利益的盲目扩张即便不是普遍的，也往往是根深蒂固的。实际上，有一种关于单一论与原子论的讨论就是为了避免派系主义。第三，在多元化工业主义下的国家还必须在总体上制定使成员依附于他所属组织的规程——哪些人可以加入、哪些可以留下来，成员享有什么样的权利与义务，组织行动的边界在哪里等等。它常常需要通过社会中的资助组织平息成员群体之间的冲突、成员内部以及成员的控制劝等冲

突。

所有这些责任意味着国家将不会迅速“消亡”；国家在任何一个工业社会都将是统治组织。但它自己并非是一个完整的统一体。它自身也会受到考验，也会受到平衡，其中包括公众是否愿意接受现行的领导资格及其政策。

企业的关键角色——中产阶级和中层政府官员在多元化工业主义当中，不管是私人的还是公有的生产企业势必占据统治地位。通常而言，这些企业的规模都比较大，而且具有充分的权威以保证生产的效率。这种权威受到国家、行业协会及个体雇员的检验，因而不是不完全的；但是它是充足的。

私人与公共管理者之间的差别会慢慢消失，就像私有企业与公有企业的差别行将消失一样。依企业的规模、产品及性质，管理者之间的差别反而会更大一点。控制受到市场与预算受到控制会给他们带来几乎相同的压力。不过，私人企业通常比公有企业更具行动的自由；而中产阶级与中层政府官员将会更加相像。

行会人在多元化工业主义中，职业或行业协会将与国家和企业一道成为权力的拥有者。更多的行业，尤其是职业寻求联合。围绕生产机制中的技术与职位而形成的群体组织将会非常普遍。这些组织将影响职业生活中差不多每一步的生产规范、相对工资、雇佣机会以及伦理规则。他们被局限在一定的范围以内将一直是一个问题：一些行业群体总是力图侵入并渗透进对它们进行监管的政府机制当中。

规则网络将国家、企业与行业协会团结起来是它们三方都力图建立一个庞大的规则网络，国家尤其如此。这个规则网络将使个人与它们三方都产生联系。如果争论谁将制定规则网络，答案一定是它将不只受到其中一种力量的决定或影响；也就是说，它不会由国家、企业或行会的任何一个单独决定。规则网络并不会均衡地覆盖到生活的每个方面。

从阶级斗争到官僚体系的竞争冲突仍将

在多元化工业主义的体系中发生，但它更少以公开争斗或反抗的形式、而更多以行政抗议的形式出现。群体将为个人安置、司法环境、制定决策的决定地位、建立联盟、定制规程、主动放弃支持与努力、

利用惯例、论据或统计数据而进行地位的争夺。说服、压力、支配将取代早期面对面的战争。战斗发生在议会大厅里，而不是在街头巷尾，备忘录也把鲜血取代。冲突在更大程度上限于更小的问题，而不再像早期那样在工业社会的性质与结构安排上产生真正的分歧。在更大范围内的资本与劳力、农业与工业之间也较少有冲突；矛盾集中在预算、赔偿率、劳动规范以及工作的设置上。斗争宣言导致的宏大战斗将被大量对比细节的小规模争议所取代。

特殊的利益群体劳资关系将适应这种新的环境。劳工组织不再是发动彻底改革的阶级运

动的组成部分，因为多元社会的舆论已将这种可能性掩盖了下去。尤其是随着工业不断的繁衍与分化，他们也不会被打上太重的工业的烙印。相反，他们会倾向于从事更多的行当，或者更好的是形成更多的行业形式。在一个通过正规教育获得的普遍更高的水平上，随着技术越来越多样化，地理流动性越来越大，对于工人来说职业种类的利益比工业或阶级纽带就更有意义。

这些行业与职业协会的目标相对来说就更为局促，主要集中在从收入、权益上提高行业的身份，并明确与身份相关的权利与义务。一般来说，这些组织都是社会的保守力量，与新的行为方式相背离，并与行业其他成员日益增加的努力相抵牾。而企业管理者，即便因各种检验、平衡与规则而不堪重负，但他们仍是社会里面的进步因素。

职业协会为实现其目标的技巧也是每个地方的官僚组织使用的技巧；不再让个人做出让步；不搞游击战或早期的罢工以及政治改革运动。半雇员与半管理者为这些技巧争吵不休。

假如个人的行业能在他进入之前提供一个培训期，那么个人将更紧密地认同于他们的行业，行业内的流动性也远比整个工业或者相邻地区的工作流动性要大。认同的方向更倾向于一个行业内的成员，而不是一个阶级或一个工厂共同体的成员。如同阶级会失去其早期意义一样，工厂共同体已渐渐不再是现代社会中的原始部落。行业利益群体代表了劳动者的行业关怀，行业也会引发他的忠诚。部落中的身份与工厂中的身份大相径庭，身份也无法取代文明化进程中的个人交易。不过，利益认同却在组织人的生产安排中将取代身份与个人交易。

教育、行业、行业组织三者将结合在一起，即便不会为绝大多数，也会为大多数员工建构起安全线，并为他们谋取经济利益。

新享乐主义个人将处于一个混杂的状态之下，既不是自我安排生活的农场主，也不是受到绝对监控的国家公民。在个人的职业生活中，他会遭受到来自企业管理者、国家及自己的行业协会的要求，让他做出极大的服从。对大多数人来说，一个完整的独立精神领域行将从他们身上消失。不过，技术工人虽在管制下，但对自己的工作却有一定的控制权，能够按照他们认为适合的方式组织工作并拥有它。在“工作控制”狭小的范围内，工人也会有一些自由。但生产过程是非常严格的。人们必须按照期望的那样去做，否则生产就会中断。这已成现实，将来人们还会越来越明确地接受这是不可更改的。国家、管理者及行业协会都是纪律严明的主体，不过纪律通常可以通过说服与鼓励的方式得到遵守。工人将对工作的选择具有半独立权，对工作能有一定的控制，能掌握工作精神产生的后果的范围；但是他也会受到劳动力组织、津贴、上级规定以及所有约束工作行为的纪律的限制。

在工作生活之外，多元工业主义下的个人要比在大多数早期社会拥有更多的自由。在政治上，他也具有了影响。社会形成了舆论，让国家不能实施严酷的政治控制。在这“勇敢的新世界”，无需基因或化学手段来打击反叛。再说，除了能被消解于无形的小规模官僚抗议外，社会也不再会有其他叛乱。受过教育的人需要获得政治选择权，并有效地加以利用。在受控制的劳动力市场，在受控制的产品市场，个人在职业选择范围内同样也存在一定的选择余地。

这种新自由还进入了个人的闲暇生活当中。更高水准的生活、更多的自由时间、更好的教育使这不仅可能，而且几乎是不可避免的。闲暇使得人们可以愉快地追求独立精神。伴随着经济和政治生活的官僚保守主义，一种在生活其他方面的新享乐主义也出现了--一定程度上是对社

会生产领域的限制性特征表达的反抗。一种对个体性的新探求，一种自由的新意义也将出现。经济体系也许是高度秩序化的，政治体系在意识形态上也许是乏味一但生活的社会、娱乐与文化层面应该丰富多姿，充满变化。

世界将第一次成为一个彻底的文学性世界。它将是一个组织社会，但其中的人却并不是所有生活都受其职业角色约束的“组织人”。

与技术领域最接近的领域将成为最有服从精神的人，那些离此范围要求最远的领域将是最自由的。虽然有观点认为技术的规则将渗透进社会的每一个角落，但实际并不是如此。事实上，有可能出现对多样性的强调，强调与单一大众消费的预想背道而驰的民族与群体特征。受技术新的奴役也许会带来一种对多样性与个体性的热诚。这是同时从两个方向看到的导致了永久性人格分裂的多元工业主义的双重面相。新的奴役与新的自由乃是并行不悖的。

乌托邦从未到来，但人为了他个人生活的自由而安于更大范围内的自由，并在工作生活中以付出一定的服从为代价。如果说多元工业主义具有一种分裂的人格，那么在这种社会中的个人也将过着分裂的生活。他将是一个多元化的人，并不遵守唯一的行为模式，但却怀有一种占主导地位的忠诚。

与今天的情况相比，全世界的社会体系在将来会相对单一化，不过，由于个人和群体力图建立并继续他们的认同，在地理和文化范围以内会出现丰富的多样性。这些差异会在个人、群体以及亚文化中间产生，而并不首先出现在主要的世界地理范围之间。社会充其量可以更像巴黎、伦敦或东京等庞然大都会那样，都市化了并投入到工业生活方式当中，但是细节上却充满了无数的变化。

多元工业主义将无法达到一个最终的平衡。在寻求单一性与多样性的力量之间的较量将赋予它生命、活力与变化。这是一个永无止境的争斗。管理者与被管理者也将在世界范围内的等级链上你来我往地争斗；无声却经常不顾一切的小冲突会在整个社会范围内频频爆发。

来自技术的单一性，来自个体的多样性，来自管理者的权威，以及被管理者不管多寂静无声的反抗——这一切注定成为未来持续不断的链条。即便私人积极性与公共主动性之间的争论、单一意识形态与原子论的意识形态之间的斗争都已经远远地被抛到了历史最底层的下面，这一切依然还会有力地继续下去。

(杨渝东南京大学人类学研究所)

迁释：

1. 在《共产党宣言》中的引用页码，见K. Marx与 F. Engels, *Manifesto of the Communist Party* (Moscow; Foreign Languages Publishing House,

1955);在《资本论》中引用的页码, 见Karl Ma-rx, *Capital*, ^ 1 ^ (Moscow : Foreign Languages Publishing House, 1954), 英文版。第 1 卷《资

本论》第15章的标题为:“机器与现代工业”, 第 371-507 页。

2. W, Arthur Lewis *The Theory of Economic Growth* (London: George Allen and Unwin Ltd., 1955),

第n6页。

3. 美国基础钢铁工业的32二个劳动级别和已罗 列描述出来有用的好几千个手工工作, 是使工 业劳动力结构化的方式的有力证据。虽然等 级秩序的细节在各个国家不尽相同, 但所有国

家的钢铁工业都反映了劳动力的高度分化与 秩序化。见 Jack Stieber, 77ie SfeeZ //u/iwtry ITage 5/rz^/ure(Cambridge, Massachusetts; Harvard U-niversity Press, 1959)。美国铁与钢机构的比

较, 见 Stee/ 咖 Scwief (New York:

959), 第 287 -376 页。

4. Bert F, Hoselitz, “The City, The Factory, and Economic Growth, ^ *American Economic Review* (财吵 1955), 第 166-184 页。

5•如果根据人均产量来把正在进行工业化的国 家进行排列, 那么农业与相关的工业劳动力比 率可以从发展程度最低的61. 2%到人均产量 最高的 14.4%。见 Simon Kuznets, *Six Lectures on Economic Growth*(Glencoe_f Illinois: The Free

Press, 1959), 第 44-45 页。

6. W. Arthur Lewis, *The Theory of Economic Growth*, 第 92 页。

7_ Marion J. Levy, Jr., “Some Social Obstacles to * Capital Formation * in * Underdeveloped Areas,^{f n} JJj *Capital Formation and Economic Growth* (New Jersey: Princeton University Press, 1955),

第461页。

8. K* Marx and F. *Engles* 7 *Manifesto of the Communist* Party (Moscow: Foforeign Languages Publishing

House, 1955), 第 95 页。也见 F. Engels, Origin

of the Family 7 *Private Property and the State*, Er-

nest Untermann 译, Chicago: C. H, Kerr&Co_, 1902, 第 130 页, 与 Paul H. Sweezy, 77ie 77ieory

of Capitalist Development ^ *Principles of Marxian Political Economy* (New York: Oxford University Press, 1942), 第 243 -244 页。

9. 马克思相信国家是阶级暴力的工具, 随着阶级 的消亡, 国家也将与之相伴“渐渐衰颓”。“在 生产者自由与平等联合的基础上重新组织生产的社会, 将把国家机器送到它该去的地方——放到古物博物馆, 并与 纺纱轮和青铜时 代摆在一起。” F_ Engels, OZgi+zi fAe *Family*, 尸/如攸 fVoperty arwi t/ie S(10)e, 第 211 页。

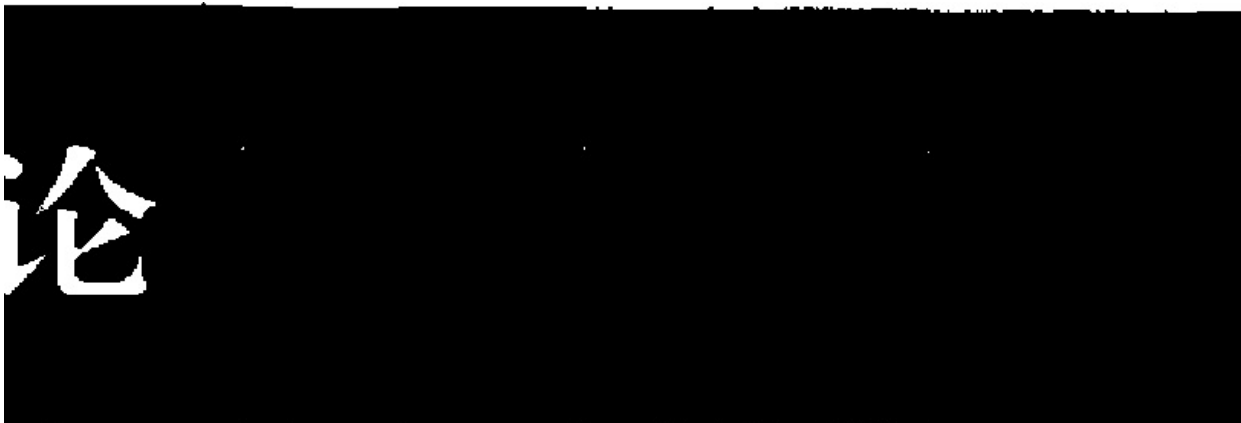
10, Daniel Bell, *Work and Its Discountents* (Boston ; Beacon Press, 1956)。“虽然宗教衰落下去

了, 但是工作的意义在于它依旧能把情感力 量融入创造性的挑战当中”(第56页)。

11* Eric Hoffer, “Readiness to Work”(未发表手稿)。



:义和)n现代11:现



► 后工业主义和新阶级

Daniel Bell

即将到来的后工业社会

后工业社会这个概念主要涉及的是社会结构的转变，是经济转型、行业体系重建的方式，并伴随着理论与经验，尤其是科学与技术之间新关系的生成。我在本章中就力图描述这种变化：不过，我并不认为社会结构中的这些变化会导致政治或文化产生相应的变化，而是相信社会结构的变化以三种方式为社会的其他方面提出了问题。首先，社

会结构——无疑是社会结构——是为实现特定目的而设计来协调个人行为的一种角色结构。角色分裂了个人，因为它为他们规定了适应特定位置的特定行为模式，不过个人也不总是愿意接受角色的要求。举例来说，后工业社会的一个现象就是科学的不断官僚体制化，学术工作也逐渐专业化到各个细小的门类中去。那么进入科学领域工作中的个人是否会接受这种分化，这就如同一百五十年前进入工厂系统的个人是否愿意接受工厂一样令人难以确定。

第二，社会结构的变化对政治系统提出了“管理”问题。在一个越来越关注自己的未来，并力图自己决定自己命运的社会，政治秩序问题必然变得极为突出。由于后工业社会更看重知识技术含量的重要性，这就使新社会的开路者——科学家、工程师和技术精英——不得不要么与政治家展开竞争，要么就与他们形成联合。因此，在后工业社会，社会结构与政治秩序之间的关系构成了一个主要的权力问题。而且，第三，新的生活方式，它明显依赖认知与理论知识的重要性，也不可避免地对力图提升自我、逐渐唯信仰为上并反对制度的文化趋势构成挑战。

在本章中，我主要关注后工业社会的结构与政治结果。在下一项研究中，我将讨论后工业社会与文化之间的关系。不过，我的关怀其实是探究社会结构基本的社会变迁。

怀特海写道：“太宽泛的概括只会导致空洞乏味。只有受令人喜悦的特殊性限制的大概括才是富有意义的概念。”¹发明一种夸张的理论很容易——尤其是在今天——先做历史的清算，然后就堂而皇之地宣称它是原创性的理论。但是，一经现实检验，这些理论就变成了一种拙劣的模仿

-比如博哈姆（**James Burnham**）三十年前的

管理革命论、米尔斯（**Wright Mills**）的权力精英概念以及罗斯托（**W. W. Rostow**）的经济增长阶段论。我一直尽力在抵制这种理论冲动。与他们不同，我在这里讨论的是各种趋势，如果我描述的社会结构的变化行将达到自己的逻辑极限，那么我就是在探究这些趋势的意义与结果。但其实谁也不能保证逻辑极限即将被达到。社会紧张与社会冲突可使社会得到一定程度的矫正；

而战争与控诉也可能摧毁它；这些趋势可能引起一系列阻止变迁的反

应。因此，我所写的实际上是华英格（Hans Vaihinger）所谓的“好似（as if）”，亦即就可能是什而进行的一个虚构或一个逻辑建构。未来的社会现实与之相较，就可以看出在社会变化的方向上哪些事物对此过程进行了干扰。

后工业社会这个概念就是这样一个大概括。一旦分清了它的（11个）层面或者说要素，就会更容易理解它的含义。

1. 理论知识是其核心。社会往往都是建立在知识的基础上，不过直到现在才出现了一个变化，即为理论知识与物质科学订立规则成了技术革新的基础。这一点可基本上通过以科学为基础的新产业——计算机、电子、光学、聚合物——看出来，它们是本世纪最后1/3阶段的代表。

2. 新知识技术的发明。通过新的数学与经济技术——计算机线性程序、马尔可夫链 (Markov chains)、随机过程等等——我们能模

型、模拟以及其他系统分析与决策论的工具，即便不是对社会问题，也完全可以对经济和工程问题提出更有效、更“合理”的解决方案。

3. 知识阶层的扩展。社会中增长最快的群体是技术和职业阶层。在美国1975年的八百万劳动力中，这个群体加上管理人员占了25%。到2000年，技术与职业阶层势必成为这个社会 中人数最多的群体。

4. 从商品到服务的转变。在今天的美国，

每100个人中从事服务业的人超过65人。到1980年，这个数字将达到每100人中有70人在从事服务业。每个社会中都有大的服务门类。在前工业社会，服务主要由家庭或家户承担。（在英国，直到1870年左右它还单独成为最大的一个阶层。）在工业国家，服务既包括有助于商品

生产的运输、设施与金融等，还包括个人服务（美容师、饭店侍者等等）。而在工业社会，新的服务主要是对人的服务（集中于保健、教育以及社会服务）以及职业和技术服务（比如，调查、评价、计算机和系统分析h这些服务业的扩展既是经济增长的一种限制，也是经济持续膨胀的一个根源。

5. 工作特征的变化。在前工业社会，生活是在跟大自然比赛，人们从土地、水或森林获取他们的生活，经常以小群体工作，时常遭受自然的巨变。在工业社会，工作是同人造的自然比赛，当人生产出商品和物品的时候，他们却在机器面前成了侏儒。而在后工业社会，工作主要是“人和人之间的游戏”（官员与救助对象、医生与病人、老师与学生之间，或者研究群体、政府群体、服务业群体的内部）。于是，在日常过程与日常常规活动中，自然被排斥在外，人造品同样如此，人们必须学习相互之间如何共存。在人类历史上，这是一种全新的、绝无先例的情况。

6. 女性的角色。在工业部门（比如工厂）工作的绝大多数都是男性，女性通常被排斥在外。而后工业部门工作（比如服务部门）为女性提供了充足的就业机会。可以说，这是女性第一次得到了稳定的经济独立基础。这一点从以下三方面就可以看到，女性参加工作的曲线在平稳上升；很多家庭（现在占有所有家庭的60%）有一人以上的正常工资收入者；离婚率也逐渐上升，这表明女性在经济上对男性的依赖越来越小。

7. 作为自我意象的科学。早在17世纪，科

学共同体就已经是人类社会中一项独特的制度。它的克里斯玛缘自它对追求真理的革命性意义，

以及它在方法和研究程序上的开放性。它的合法性在于它相信知识本身，而不是任何工具性的目的才是科学的目标。与其他富有克里斯玛的共同体（主要是宗教群体与千禧年政治运动）不同，它并没有“常规化”它的信条，也没有强加任何正式的教条。不过，时值最近，科学也不得不面对研究的官僚体制化。它自己的探求屈从于由国家所驱动的目标，并在一些工具性酬劳的基础上“检验”其研究的成果。科学如今已不可自拔地与技术、军事、社会技术与需求纠缠在一起。在这种情况下——作为后工业社会的一个核心特征——新的科学制度的特征对于自由探究与知识的获取具有关键性的意义。

8. 作为政治单位的位置（situses）。大多数

社会学的分析都集中于阶层与社会分层，即彼此互成上下等级关系的水平社会单位。不过，对于后工业部门来说，是位置（situses，来自于拉丁语situ，定位），一套垂直的结构，将成为政治关系中更重要的一

部分。在812页上，我曾概述了后工业秩序中可能出现的各个位置。这里有四个功能性位置——科学的、技术的（即应用技术：工程、经济、医药）、行政的与文化的——与五个制度性位置——经济单位、政府部门、大学与研究机构、社会机构（医院、社会服务中心）及军队。我认为各位置群体间将产生一些利益冲突。人们对这些位置的依附性也会特别大，使得新的职业群体组织无法在社会中成为团结一致的阶级。²

9. 精英统治。后工业社会主要是一个技术社会，更少看重因继承或财产（虽然这些能带来财富或文化的优势）所造就的地位，而倾向于看重教育和技术。因此，精英统治不可避免地成为一个关键性的规范问题。我试图在本章中为精英统治的特征加以界定，并为“纯粹精英统治”的观念做出辩护，即认为因成就而得到

竞争者尊重的那种地位是具有正当性的。

10. 稀缺不再存在？19世纪大多数社会主义与乌托邦理论把社会的所有症状都归结为商品的缺乏以及人们为争夺这些稀有物品进行的竞争。实际上，最常见的经济学定义将之描述为在竞争目的当中有效地配置稀有商品。马克思与其他社会学学者认为充足是社会主义的前提，其实他们是在宣称在社会主义条件下，对分配无需制定规范性的限制，因为将有足够的物品满足每个人的需求。从这个意义上讲，共产主义的定义与经济学的假设相矛盾，或者说是哲学的“物质性体现”。不过，稀缺显然总是与我们相伴的。我说的并不是资源稀缺问题（因为这个问题尚有争议），而是后工业社会本质上会带来19世纪与20世纪的学者不曾想到的稀缺。社会主义与自由主义者谈论的是商品的稀缺，不过在后工业社会稀缺的将是信息与时间。资源配置的问题仍然存在，并以更残酷的方式进入了已成为“经济人”的人类对自己的闲暇进行利用的过程中。

11. 信息经济学。信息本质上是集体而非私人（比如某项财产）的东西。在个体商品的市场化过程中，生产者之间的“竞争”策略是要避免企业变得懒散或单一化。在对信息最理想的社会投资中，我们必须采用一种“合作”的策略，以增进信息在社会中的传播与利用。这个与信息有关的问题给经济学家及后工业社会理论与政策的决定者们提出了最令人兴奋的挑战。

谁掌握着权力？

决定是一个权力问题，任何一个社会的关键 问题都是谁掌握着权力？权力被怎样掌握着？权 力被怎样掌握着是一个系统概念，谁掌握权力是一个群体概念。个人怎样获得权力规定了基础与 路径；谁在辨别着他们。显然，当系统的性质

表1社会分层与权力

	前工业社会	工业社会	后工业社会
资源	土地	机器	知识
社会场所	农场、种植园	商业公司	大学、研究机构
统治人物	土地所有者、军队	商人	科学家、研究者 技术-政治力量的平衡、
权力方式	直接的强力控制	间接对政治施加影响	选举劝与权利技术能力、政治组织
阶级基础	财产、军队力量	财产、政治组织、技术能力	技术能力、政治组织
获取财富路径	继承、军队的掠夺	继承、资助、教育	教育、组织动员、合作

发生变化时，新群体将会掌握权力（在前工业 社会、工业社会与后工

业社会的图表，我分门别类地展示了它们的主要差异——见表1，社会分层与权力）。

在后工业社会中，专业技能成为教育的基础与获得权力的方式。在此风尚下，那些居于领先地位的人都是科学家。但这并不意味着科学家独占权力，并作为一个团结的群体在行动。在实际的政治环境中，科学家可能因观念体系而产生分化（就像他们最近就反弹道导弹展开争论一样），不同的科学家群体也会与不同的其他精英组织联合在一起。就政治的本性而言，很少有群体（“整个”军队、“整个”科学家群体、“整个”商业阶级）是整齐划一的，任何争夺权力的群体都会寻求与别的不同群体联合（比如在苏联，利益群体从功能的角度来讲更为简单明了一工厂管理人员、中央计划者、军官、政党官员一政治斗争也更加赤裸裸，政治局任何派别想获得权力都必须与其他群体进行联合。不过，一旦掌权，胜利者就必须在各派之间做出选择，并影响各职能部门各自的权力分配，改变整个政治体系的倾向。）在后工业社会的体系变迁中存在着两个明显的命题：

1. 作为一个阶层，科学家或者范围更广的技术阶层已被纳入政治过程来理解，尽管此前并不是如此D
2. 制约科学自身的精神气质与制约其他社会群体（比如商业、军队）的精神气质有所不同，而且这种精神气质决定了科学家在政治上以一种有别于其他群体的方式在行动。

凡勃伦（Thorstein Veblen）45年前在他的《工程师与价格体系》一书中，预见到一个基于技术组织与工业管理的新社会即将出现，一个“技术人员的政权”，他用自己喜爱并具有震撼力的语言使学术界感到颤栗与神秘。凡勃伦在下这个预言时，他借鉴了早期的技术专家圣西门（Henri de Saint-Simon）的想象，即工业体系的复杂性与技术人员的不可或缺性使得军队与政治革命都成了过去。凡勃伦写道：“18世纪的革命是军事性的、政治性的。今日依然坚持他们能够创造历史的传统政治家相信革命在20世纪可以用相同方式开始与结束。然而，20世纪具有实质意义或影响力的颠覆必然是工业导致的颠覆。正因为如此，20世纪的革命只能靠工业的方式与手段来打响或平息。”

如果一场革命即将在美国爆发——凡勃伦不愧是老练的怀疑者，他对此可能性持高度不信任的态度——它决不会像在结构松散且工业落后的苏俄那样由一个少数派政党领导，也不会从“支持工人饭碗”的贸易联

合会当中爆发，因为后者本身是既得利益者，他们只要求保证价格上涨，劳动力的供给下降。凡勃伦认为，革命将会沿着“制造工业的物质条件业已铺就”的轨道前行。他继续写道：“革命策略遵循的这些主线是技术组织与工业管理的路线，本质上就是工业工程化的路线；这些都促使组织关心高度发展的工业体系，后者则是每一个现代文明化共同体不可缺少的物质基础。”

凡勃伦对革命阶级进行评价的核心，可以用他把“制造工程师”当做“工业体系不可缺少的共有成员”来概括。“要没有他们及时与坚持不懈的”指导与纠正，工业体系将无法运作。它是一个由制造工程师设计、安装、操作的技术过程。机械化组织起来的结构，一旦没有了他们以及他们对工业设备持续不断的关注，工业的机械应用只会生产出过多的垃圾。”

20世纪的革命只能是一种“工业的颠覆”的这种工联主义的观点（syndicalist idea),暴露

了凡勃伦思想中的若干缺陷。因为我们知道，无论技术的社会过程会怎样，一个社会的关键转折点政治形式的转变。并不是技术专家最终掌握权力，而是政治家。

在过去20年当中重塑了美国社会的重要变化——管理型经济、福利社会以及充满活力的政体的创造——都源于政治上的回应：首先的一个例子是安置经济无保障者与满足弱势群体——农民、工人、黑人及穷人——的要求，以保护他们免遭市场的危害；后面因冷战与太空军备竞赛而鼓动起来的立场决定了资源与政治目

后工业主义和后现代性理论 711 标的关注点。

所有这些都为当代社会中的阶级与社会地位变动不居的性质打开了更广阔，更具理论意义的视野。阶级，从本质上讲并不是一个特定的人群，而是一个为获得、掌握、转移各种权力及附加特权而将基本规则加以制度化的一个体系。在西方社会，占主导地位的体系是受法律规范保护与监督，并由婚姻与家庭体系传递的财产。但在过去50年到25年之间，财产体系一直在崩溃。今天的美国社会存在着三种权力与社会流动的模式，这使得那些试图梳理阶级立场之冲突性根源的学者感到很困惑。一种历史上的财产模式，它把财产当做财富与权力的基础，并把继承视为获得财产的主要途径。一种是把专业技术当做权力

与地位的基础的模式，它把教育视作获得技术 的必要手段。最后一种是把政治职位作为权力之 基础的模式，它把组织一部机器看做是获得职位 的基础。

表2以一种简化的方式列出了这三种模式。

于是，分析现代西方社会的权力就会面临这 样的困难，即这三个体系（见表2)同时存在、相互叠加并彼此渗透。随着家庭工业的衰落与家庭资本主义的崩溃，家庭虽然失去了它作为经济 单位的重要性，但家庭背景仍然在为其成员提供 动力（资金的、文化的以及个人的纽带）。经济 地位上经常受到限制的少数族群，已经开始求助 于政治渠道以获得特权与财富。而且，在后工业 社会，专业技术越来越成为位置与职位竞争的决 定性条件。儿子可以继承父亲成为公司的老总， 但如果他没有经营企业的管理能力，公司就会在 与其他经专业管理的公司的竞争中出局。公司老 板与政治家都会聘请一定的技术专家，但如果 他们本人对技术问题所知甚少，那么他们的决定就 是摇摆不定的。

表2 简化模式			
权力基础	财富	政治地位	技术
获取的模式	继承、企业能力	机器操作资格、合作	教育
社会单位	家庭	群体、政党	个人

基于技术的新精英的兴起源于这样一个事 实，即知识与计划——军事计划、经济计划、社 会计划——已经成为现代社会所有组织化行为 的基本要件。新的技术精英掌握了新的决策技 术（系统分析、线形规划、项目预算等），这使 得他们即便还不能控制权力，也已在提供描述 与分析作为政治判断的依据的过程中成为关键 人物。从这个宽泛的意义上讲，教育、研究以及 行政管理的推行已创造出一个新的政治团 体——技术与职业知识专家。

虽然没有一种充分的共同利益把这些技术专家团结成一个政治阶级，但他们无疑拥有一些共同特征。首先，他们是诉求权力当中一个新体系的产物（如同财产与继承是旧体系的本质一样）。新技术专家的规范——职业化的规范——与盛行并引导了商业文明的自我经济利益规范保持着距离。在这个新精英阶层的顶端——也就是在科学共同体内部——人们持有的价值观念明显不同，这会成为这个阶级之精神气质的基础。

实际上，财产制度正以显著的方式经历着根本的变革。在西欧社会，财产已在好几百年内作为私人财富与权力的保护机制，成为个体主义的基础。如耶鲁大学法学院的赖希（Charles Reich）指出的那样，传统上财产制度“守护着个人与国家之间充满矛盾的边界”。在现代生活中，财产已以两种特有的方式发生了转变。其中一个转变是根本性的：个人财产法人化了，财产不再被所有者控制而是被管理者所控制。不过，一种新的财产以更微妙和弥散的方式出现，并带来了一种不同类型的法律关系。说得更直白一点，财产在今天不仅可包括可见之物（土地、所有物、头衔），还包括了声明、授权与合同。这种财产关系不仅存在于人和人之间，而且还存在于个人与政府之间。如赖希所言：“政府分配的财富虽有多种形式，但却具备了一种共同的特征。它们都逐步取代传统的财富形式——即那被当做是私有财产的形式。社保取代了存款，政府合同取代了商人的客户与他们的善良愿望……美国也越来越依赖政府的慷慨——以政府的名义分配，接受者人都满足‘公共利益’得到表达的条件。”³

这种“新财产”虽然很多都是直接授予的形式（如给农场主、公司与大学津贴补助），或者是（与工业与大学签订的）服务或商品合同，但最普遍的形式还是个人拥有的要求权（社会安全、医疗保健、住房补助等），它源于对社会权利的重新界定：要求得到共同体以保证公平待遇，要求个人依法应得使他可以分享社会遗产。当然，在个人的天赋与潜能范围内获得完全的教育是所有的要求权中最重要的一个。

这一切的结果就是权力的领域扩大了，并同时使得制定决策的模式也更加复杂。新政推动的国内政治过程实际上是一个“经纪”体系——在选举人团体之间进行政治交易的体系——的扩大，即便已有很多人加入了竞争。不过，在此政治过程中还有一个新元素，那就是赋予了技术专家一个新的角色。外交政策问题并不是对国内

简图：后工业社会的社会结构（美国模式）

I. 身份：社会分层的轴线--以知识为基础（水平结构）

A. 职业阶级：四个团体

1. 科学的

2. 技术的（应用技术：工程学、经济学、医学）

3. 行政的

4. 文化的（艺术的与宗教的）

B. 技术人员和半职业者

C. 文职人员和销售人员

D. 手工业者与半技术者（蓝领）

II. 位置：职业行为的排列（垂直结构）

A. 经济企业和商业公司

B. 政府（官僚体系：司法与行政）

C. 大学和研究机构

D. 社会机构（医院、社会服务中心等等）

E. 军队

III. 控制体系：政治秩序

A. 董事会

1. 主席职位

2. 立法领袖

3. 官僚领导

4. 军队首长

B, 政体：选举群体与申请人

1. 政党

2. 精英（科学的、学术的、商业的、军队的）

3. 受动员的群体

a) 功能群体（商业、职业、劳动力）

b) 族群

c) 特殊目的群体

(1)功能性的（市长、穷人等等）

^ (2)表达性的（年轻人、女人、同性恋者等）

政治力量的反映，而只是对国家利益的一个判断，其中包括对反对者的力量与意图加以计算并以此制定决策。一旦基本的政策决议确定下来要反对敌对政权，很多以军事技术和策略评估为基础的技术决议与战略策划就在接下来的政策形成中具有最重要的意义。美国的经济版图的重制甚至也遵守这个规则，得克萨斯与加利福尼亚就由于电子与航天业而取得了重要地位。

在这样的情况下，技术与策略压倒了需求，因此只有商人与当地的政治群体能够修正或利用这些决议，以保护他们自己的经济利益。

在此情形下，技术专家拥有双重地位。他们怀有研究的兴趣并身处高校，就此而言，他们成了一个新的选举群体——正如同军队是一个特殊的新选举群体一样，在这之前，这个国家此前从来没有为了金钱并支持科学、研究与发展的长期性军队建设。因此，像其他群体一样，技术专家成了寻求公共支持的权利申诉人（虽然它的影响只是在官僚与行政机构中出现，而不是在选举系统或公众压力中出现）。同时，对政府官员及其公众支持者来说，技术专家也是不可或缺的行政人员……

因此，如果我们转向后工业社会的社会结构并沿着这（阶级的与权力的）两条历史轴线来思考，就会得出两个明显的结论。首先，新兴社会的主要阶级基本上是一个建立在知识而不是财产基础上的阶级。不过第二，社会的控制体系并不是由行业继承者阶级而是由政治秩序来掌握，而谁操纵着政治秩序则是一个有多种多样答案的问题（见简图：后工业社会的社会结构）。

从身份的角度来说（声望、知名度、有可能的话，收入），知识阶级也许是新社会中最高级的阶级。但从这个结构的性质来说，这个建立在一定共同体或团体认同基础上的阶级，并没有内在理由成为一个新的利益阶级或一个诉求权力的政治阶级。细看上面的简图，原因自明。

我所界定的职业阶层包括了四个团体：科学的、技术的、行政的、文化的。⁴这四个团体，虽然在整体上受一个共同的精神气质约束，但并没有一种内在的利益使得他们两两相依，除了他们都强调学习观念的重要性；实际上，他们之间有很大的裂痕。科学团体侧重于追求纯粹的基础知识，并依法捍卫这种追求的条件不受政治与外在影响的压制。技术专家，无论是工程师还是物理学家，都以一个体制化的知识共同体为基础开展他们的工作，不过在将他们的知识应用到社会与经济目的时，他们就受到了所处的不同位置的政策约束。行政团体关注的是组织的管理，并受组织自身利益（它的持久性与增长）以及社会目标的实现的限制，并有可能与其他几个团体发生冲突。文化团体——艺术的与宗教的——关注的是形式与意义的象征性表达（造型的或观念的），由于更关注于意义，它会觉得自身倾向于敌视技术与行政团体。像我在导言里提到的那样，现代文化的轴心原则从对自我的关注这个方面来说是唯信仰的，反制度的，因此，它对技术与行政团体倾向于控制知识应用的工具理性表示反对。所以，在后工业社会，社会结构与文化之间就出现了越来越大的断裂，它即便不是影响到四个团体的群体意识，也不可避免地影响到他们的一致性。⁵

阶级虽然可用身份（以四个团体为领头羊）水平地进行表达，但社会却是由位置（*situses*）垂直组织起来的。位置才是行业活动与行业利益的实际关注对象。我用位置这个社会学术中陌生的词汇，是为了强调如下事实：在日复一日的活动中，利益事实上的实现与冲突是在于人们所属的组织之间，而不是在于渺不可及的阶级或身份认同之间。在资本主义社会，财产所有者或商人，作为一个阶级只位于商业公司或

企业当中，以至于身份与地位结合在了一起。然而在后工业社会，四个团体却分布在大量不同的位置。科学家可以供职在经济企业、政府、大学、社会机构或军队当中（虽然大量“纯粹”的科学家只能在大学里找到）。技术专家与管理人员也有类似的分布。由于这种“交叉”，针对政治目的而产生纯粹的“团体”意识的可能性已倾向于消亡。

最后，如果说在前1/4个世纪，主要的历史

转变是经济功能开始屈服于社会目标，那么政治秩序必然就变成了社会的控制系统。但是，谁在支配它？又是为了哪些人的（或者是为了什么）目的？一方面，变迁也许意味着传统的冲突从一个场所转移到另一个场所，因此传统阶级在经济领域展开斗争，争夺在地位、特权、统治等方面的特权，而现在这些斗争已经转移到政治领域，而且随着这个领域的扩大，特别的重心以及少数族群（穷人与黑人）现在开始寻求通过政治而获得他们在经济秩序中无法获得的特权与优势。这就是近年来发生的事，而且还将继续。第二，也是结构上更普遍的转变是在后工业社会中社会的主要政治利益单位是位置群体，而不是身份群体。这一点在一定程度上从熟悉的压力群体现象中表现得很明显。但是，在后工业社会中，位置团体彼此比较就可以获得更大的群体一致性，成为公共支持主要的诉求者以及公共决策的决定过程中的主要参加者/不过，正是那些在技术世界重新强调政治秩序之首要性的力量，使得要为整个社会确定一些连贯一致的目标，并在此过程中阐述一种超越于特定位置或社会群体所需要的公共哲学显得很有必要。在追求这么一种内在一致性的努力中，我们可以看到职业阶级已经在后工业社会中培育了一些形成一致性的种子。

与马克思的观点相反，一个新的社会体系并不一定必然从旧体系中脱壳而来，而是有可能从它外部产生。封建社会的结构由贵族、地主、士兵、牧师等组成，他们的财富立基于土地。13世纪占主导的小市民社会由工匠、商贩、自由职业者组成，他们的财产靠他们的技术及冒险的意愿，他们的世俗价值也和远去的骑士生活方式中夸张的言行区别开来。不过，它是从封建土地结构之外兴起的，并在不再依附于庄园主的自由城镇中成长起来。这些自治的小市

镇就成为了欧洲商业与工业社会的基石。⁷

因此，这个过程在今天仍在延续。后工业社会的根基在于科学对生产方法无法阻挡的影响，尤其是对20世纪初电子与化学工业转型的影

响。不过，如海伯罗纳（Robert Heilbroner）观察到的那样，“我们已经知道，科学肇始于资本主义之前，但只有在资本主义的地位牢不可破之后才出现全面的增长。”而且，科学作为一种准自治的力量将会比资本主义延续得更长久。正因为如此，我们可以说科学团体——它的精神气质与它的组织——是自身包含了未来社会的自我意象（*imago*）的单一统一体.....⁸

精英统治与平等

1958年，英国社会学家杨（Michael Young）写了一本寓言，题目叫《精英统治的兴起》。⁹它假称是一部写于2003年的“手稿”，最后由于“讲述者”无法进行理解而无尾收场。书的主题是关于因成就原则压倒了天赋原则（比如，靠任命与继承来获得地位）而使英国社会在21世纪初期出现的转变。很多世纪以来，精英位置一直因继承的原则被贵族子弟占据。但在现代社会的本质里，“社会进步的速率依靠权力与知识相匹配的程度”。英国人再也不能供养一批缺乏必要技能的统治阶级。通过连续不断的学校改革方案，优等原则逐渐得到了确立。每个人都在社会以“智商与努力”成为获得其地位的基础。到1990年前后，所有智商值超过125的人都属于精英统治阶层。

但是，随着这种转变出现了一个意料之外的后果。以前，天赋分布于整个社会，每个阶级都有它自身的天然领袖。而现在，所有具有天赋的人都被选拔到一个共同的精英阶层当中了；居于他们之下的人注定会失败；他们面临着被排斥的

耻辱，他们是人人皆知的弱者。

到了2034年，平民主义者造反了。虽然大多数造反者都是来自低等级的成员，但领导者却是地位很高的妇女，而且往往都是杰出科学家的妻子。这些积极的女性在结婚之初为了哺育高智商的孩子献身于家庭，而现在要求两性之间的平等。这个反叛行为然后被普遍化成为了所有人建立一个没有阶级的社会而争取平等的运动。生活不再受“数学尺度”衡量，每个人都可以培养营造自己的生活能力。¹⁰平民主义者最终获胜了。在半个多一点世纪之后，精英统治寿终正寝。

这是否预示着后工业社会的命运？按其最初的逻辑，后工业社会也是一种精英统治。不同位置与不同收入建立在专业技术与较高教育水平

的基础上。没有这些能力，个人无法满足作为这个社会一个特征的新的社会劳动分工的需要。而且，较高的职位几乎都需要这种技术。在这个方面，后工业社会不同于20世纪初的社会。最初的变化当然来自职业。大约70年前，人们还可以在律师事务所“阅读”法律，在没有大学学历的情况下参加律师资格考试。而今天，在医疗、法律、会计以及更多的其他专业中，在个人可以施展自己的才华以前，都必须通过法律认可的专业委员会举办的考试，以获得大学学历与证书。很多年以来，直到二次世界大战以后，商人都是向力图自己闯下一片天地的有野心有进取心的人敞开的道路。但从乞丐到富人的上升（或者更准确的说，像洛克菲勒、哈里曼和卡耐基的职业生涯那样从文职人员到资本家）需要的是冲动与激情，而不是教育与技术。我们现在仍可以从事各种各样的小生意（现在通常是从一个更大的公司获得特许经营权），但这种事业的扩张需要与过去极不相同的技术。在公司里面，随着管理职位越来越专业化，个人很少有可能从底层的店员提升起来，而一般都是从外面招进来，这些人一般都有大学学历作为获得认可的通行证。只有在政治领域，职位也许是靠笼络随从的能力或通过获得资助来获得，这里的阶梯相对开放，而无需正式的证书。

后工业社会的专业技术就是经济学家所说的“人力资本”。根据贝克（Gary Becker）最早

的估计，以男性毕业生平均的工作寿命来计算，四年大学的“投资”将每年得到13%的回报。”从一个名牌大学（或名牌法学院、商学院）毕业，更使学生与“大众性的”大学的学生具备了区别性的优势。所以说，大学曾经反映了社会的身份体系，而现在已经成为阶级地位的决定者。作为一个守门员，它已经很大程度上垄断了未来社会分层的决定权。¹²

在一个自由社会，任何一项获得控制个人命运的准垄断权力的制度都会很快遭到攻击。因此，如杨在几十年前就预测到的那样，平民主义的反抗现在已经在后工业社会开始了。这一点表现为：智商受到贬低；知识具有基因基础的理论被否认；大都会城市里部分少数群体要求得到“公开进入”大学的机会；如有必要从数量上说，黑人、女性以及诸如波多黎各人与奇卡诺人等特殊的少数群体在大学师资中人数不断上升；对“证书”的攻击，乃至对大学本身就能够决定个人在社会中的地位的攻击等等。后工业社会依靠新的技术精英重新塑造了阶级结构。而开始于70年代的平民主义反抗提出了更加“平等”的要求，以此

防止被排除出这个社会。于是精英 统治与平等之间的关系问题随之产生了••...•

诉求群体的权利就与个人主义原则，以及它 对成就与普遍主义的强调进行正式的斗争。但在 现实中，对于被排斥在外的社会单位来说，它 无非是一开始就支持了美国政治的群体原则的延 伸。群体过程——美国政治科学的“现实主义

者”自诩发现了它——很大程度上包括与政党 体系的正式结构之外的功能群体或压力群体进 行经济上的讨价还价。如我们看到的那样，少 数 族群与先赋性群体要求在正式的政治结构及所 有的社会制度中都能成为代表。

这些要求因美国是一个多元主义的社会， 或者说已经接受了多元主义而不再坚持美国主义 的普适性而得到推进。多元主义，从传统的概念 上看，就是族群与宗教群体持续不断地要求 获得文化认同，并要求文化机构与政治分离开 来以获得制度化的独立性。¹³但我们今天已经 是一个彻底政治化的社会，在其中不仅市场从属 于政治，而且所有的制度倾向于对政治中心屈 服而不言他们的需求，并以一种群体代表的方式 将他们自己政治化，因此，社会已经出现了另 外一种变化。在职能群体的政治中，成员资格已 经不再固定了，我们可以看到交叉的忠诚或变 动的合作。今天，要求代表性的群体——在政党、大学、医院 及社会——都是由基础的或生物 性的纽带组成，个人也无法消除性 别、肤色等的 先赋属性。

不过，一旦接受了用一开始就已形成的群 体词汇对弱势者加以重新表述与表达的原则，那么政权就很难拒绝之后的那些要求。这是民 主的逻辑，它总是在平等原则模糊不清的合理 性当中显现。

(杨渝东南京大学人类学研究所)

注释：

1. Alfred North Whitehead, *Science and the Modern*

(New York, 1960 [1924]), 第 46 页。

2. 有人分析了以政党、军队、计划委员会、工 业企业、集体农场以及

文化制度之间的冲突为基础的权力运作，而并非以阶级的方式来展开分析的——所有这些全都是位置。

3. Charles Reich, "The New Property/" *The Public*

/nieresf, 第3期（1966年春季），第57页。

4■当然，这四个团体的说法取自于Don K. Price 成绩斐然的著作
TVie 诉c (Cam-

bridge, Mass., 1965)。Price 界定了政府的四个功能——科学的、职业的、行政的、政治的——并将每种功能作为一种理想型转化为一个团体。我与Price的不同主要在两方面：我认为这些团体可以更恰当地被表示为社会群体，而不是功能；更重要的是，我不认为政治功能可以在逻辑上与其他几个功能相契合，因为我把政治看做是整个社会结构的控制体系。从术语上讲，我用“技术的”（指应用技术）取代了Price所说的“职业的”，因为我赋予了“职业的”以整个阶级的更大的意义，而且我还增加了一个Price没有提到的文化团体。尽管如此，我还是要对他表示深深的感谢。

5*有人或许已经注意到如Theodore Rozsak在他的 77ie < a Counfer -
Cu&ure。Reich 在

他的77w # dmerica中表达得更为极

端的“新舆论”形式，都明确地对科学主义以及科学本身都表示出敌意。

6. 这种分析的局限在于，虽然从社会结构上讲，后工业社会已经逐渐变成了一个功能社会，然而它的政治秩序却没有按照功能的方式进行组织。因此，传统地理区域的继续存在及在此情况下产生的个人分布意味着在任何时候政治问题都比特定身份与位置的利益要更加分散得多。它也意味着位置团体与压力群体一样，会主要通过游说立法与行政部门，而不是直接通过选举程序来活动。现实比任何理想型模式都要复杂很多。

7. 自相矛盾的是，社会的增长只是在小市镇自

给自足的经济生活——它的根基——被规模更大的工业兴起打断之后

才出现的。后者随着分支的延伸，可以从一个市镇买来原材料，又在另一个市镇卖掉，它的发展道路既反对旧的封建社会又反对小市镇严格的限制，并

与新兴民族国家的君主集权化形成联盟。

8_这其实是Heilbroner的观点。见Robert Heilbroner, *The Limits of American Capitalism* (New York, 1966), 第115页。

9. Michael Young, *The Rise of the Meritocracy*, 1870 -2033 (London, 1958)○

10. 技术政党的一位理论家Eagle教授认为，为了国家的利益，夫妻双方应该咨询智力机构，因为一个高智商的男人如果与一个低智商的女人结婚，那就是对他基因的一种浪费。相反，激进的女性把浪漫当做她们的标志、把美当做她们的旗帜，认为婚姻应该建

立在相互吸引的基础上。她们最喜欢的口号就是“美是所有人都可以得到的。”

11L Gary S. Becker, *Human Capital* (New York,

1964), 第112页。后来的学者认为这个数字也许太高了；关键在于大学学历确实可以产生投资“收益”。

12.对这个主要的社会变迁的综合讨论，见Jen-

ks and Riesman, *The Academic Revolution*

(New York, 1968)。对这种反对的调查，见 Stephen Graubard and Geno Ballotti 编，*The Embattled University* (New York, 1970)。•比如 R. M. MacIver, *The More Perfect Union: A Program for the Control of Inter-group Dis-*

(New York, 1948), 关于宗教方面，见 John Courtney Murray, *Five Old Truths: Reflections on the American Proposition* (New York, 1960)。

Alvin W. Gouldner

知识分子的将来与新阶级的兴起

在20世纪已成为新世界社会经济秩序之一部分的所有国家中，一个由知识分子与技术专家——两者并不相同——组成的新阶级与已在社会经济中掌握权力群体，无论是商界人士还是政党领袖展开了争斗。在第三世界的发展中国家、第二世界的苏联及其从属国、第一世界的北美、西欧及日本等晚期资本主义国家当中，一场新的阶级争斗和一个新的阶级体系正在慢慢地兴起。

我们可用一些关键性的事件来界定新阶级 (New Class)在西欧的早期历史演变，即它作为一个结构分化并（相对）独立的社会阶层在公众生活中出现。接下来我给出了一个梗概性的目录，罗列了部分在新阶级形成中具有决定性意义的事件。

1.大多数技术专家 (intelligentsia)在世俗化过程中，不再受教会组织训练。他们住在教会并受其严密监管，因此与社会日常生活相隔绝的日子也从此结束。¹

世俗化之所以重要，因为它夺去了权威-号召的神圣性，有助于挑战与教会相关的传统权威对社会现实所做的界定。世俗化之所以重要，还因为它是理性的现代语法或批评话语得以建立的基础，它的特征是强调自圆其说 (self-

groundedness)-在海德格尔的意义上就是

“数学方案 (mathematical project)”。²

2. 新阶级出现的第二个关键事件是各种方言的兴起，与此相应的是知识分子使用的拉丁语，尤其是以拉丁语写就的学术成果出现衰落。拉丁语变成了一项仪式，而不再是一门实用语言。这项进步进一步消除了日常生活与知识分子——不管是神职还是世俗知识分子——之间的隔膜。

3. 传统的强权精英与作为文化生产者的新阶级的个体成员之间个人化的庇护关系构建起来的封建与旧统治体系崩溃了。

4. 新阶级的产品与服务相应产生了更多的匿名需求市场，这使得他们得以摆脱严格的监管以及庇护人个人化的控制而经营一种独立的生活。随着世俗化的进程，这意味着知识分子的居所与工作都越来越少地受他人的严密监控。

他们有可能更倾向于在公共的政治领域中付出个人努力，与此同时也拥有一种“私人的”生活。

5. 新阶级的特征与发展在很大程度上也依赖于欧洲政治体制的多民族结构。欧洲并非一个能对其版图实施一项单一规则的中央集权帝国，而是拥有不同文化与宗教的相互争斗与自治的国家体系。这就意味着好辩的知识分子、科学家以及神职人员能够而且也确实在条件恶化的情况下离开他们的祖国，漂泊在其他国家以此来保护他们自己的学术创新。即便是遭放逐的知识分子被迫迁徙，这也能使他们进入欧洲范围内的交流网络。伍斯诺（Robert Wuthmm）

在他的一篇文章里（虽尚未发表），就提到了这些知识分子经常大范围地流动使他们具备了一种超越了国界并提高地方精英自主性的世界主义性的国际认同。

6. 新阶级形成中的第六个关键事件是扩展的父系家庭体系渐趋瓦解，取而代之的是规模更小的核心家庭。随着中产阶级女性受到了教育，获得了解放，她们就不断挑战父亲的权威，并支持他们的孩子也抵制父亲的权威。随着父亲权威的下降，母亲影响的加强，孩子的自发冲动力就变得愈发难以控制了；敌对并反叛父亲的权威就变得更加公开。相应的，父亲权威如还想要给他们的孩子灌输或再造他的社会价值与政治意识形态就变得越来越困难了。

7. 在法国大革命之后，欧洲许多国家，尤其是法国和德国出现了公众的、非教会控制的、（相对更加）多阶级化的教育的复兴与扩展，其中既有低水平的教育，同时也有学院、工艺学校和大学。一方面，公共学校里的高等教育是大量生产技术专家与知识分子的制度基础。另一方面，基础与中等教育的扩展为新阶级增加了大量的工作机会。

作为老师，知识分子被他人和自我界定为对社会负责，要代表社会整体而不仅仅是忠诚于他们的学生或学生家长的阶级利益。³作为老师，他们也没有义务将父母的价值观强加给孩子。公共教师取代了家庭教师。

8. 教育体系在结构上出现了新的分化，这使它逐渐与家庭体系分离开来，成为脱离家庭的学生之价值观的重要源泉。年轻人在家庭中社会化变成了受一个半自主的教师群体的影响。

9. 公共教育在不断限制家庭对教育的影响的同时却加强了国家对于教育的影响。这样，公共教育系统逐渐在对学 生施加了世界主义的影响，并相应与地方主义的利益与价值拉大了距离。

10. 学校体系成使了学生的语言发生转变的一种集中机制，使他们从随意性言辞转变为反思性言辞，或者（用伯恩斯坦[Basil Bernstein]

的术语）从“严格”的语言规则转变为“精致”的语言规则，⁴后者就是声明与言论的合理性不受说话者身份决定的一种话语文化。这产生了一个严重的后果，那就是所有权威依赖型（authority - referring）的言论都潜在地出现了问题。

U. 这种新的话语文化与日常生活的基本假定经常差别很大，它倾向于在这些假定与上层阶级有关联的时候对它们表示质疑。学校灌输的这些言语方式也是（相对）不受情境制约的语言变体。他们这种不受情境约束的特性在普遍的“沟通革命”，尤其是印刷术的进步中得到了进一步的巩固。对知识分子而言，社会现实的定义随着印刷品的传播就会越来越来自于远方的人，来自地理上、文化上、历史上都相距遥远的人，甚至来自于那些已经作古的人，并因此得到与自己身处的地方环境大不相同的界定。地方精英为社会现实所下的定义，现在（通过知识分子）与其他地方和其他时间所下的定义在进行着错综复杂的比较。

12. 随着公共教育的推广，识字能力也得以普及；人文知识分子失去了他们的独特性及特权性的市场地位。现在他们正遭受一种身份的断裂，即他们拥有的“高级”文化与自己相对更低的尊严、声望、收入和社会权力之间的差距。人文知识分子的社会地位，特别是在技术主导及工业化的社会，会比技术专家更为边缘化和异化。新阶级内部出现了分化。

13. 最后一点，现代知识界出现的一个特别关键的事件，就是革命组织的形式不断发生变化。“自由行动者联盟”由巴黎的德国移民组成，具有金字塔的结构，上层与下层之间作了极其明确的区分，在新成员加入的仪式上还要蒙

住他们的眼睛，使用接头的符号与暗号，并让成员发誓以对他们形成约束。⁶而不要求什么仪式即可加入的先锋组织，既包括了“秘密社团”的要素，也包含了公共政党的要素。在先锋组织里，公众宁可获得公共的信仰，而不愿接近组织或者它在公众监督下的成员资格。在这里，成为“公共的”就意味着组织会排斥仅由组织中的一部分精英所了解的“秘密信条”——比如巴枯宁倡导的无政府主义精英独裁的信条。⁷当代的先锋结构是列宁在《怎么办？》一书中首先明确规定下来的。在书中，列宁坦率地承认必须用知识界倡导的科学理论确保社会主义意识的产生。⁸“先锋”政党表达了新阶级进行现代化与成为精英的雄心，以及力图克服自身的政治局限性的努力。列宁号召先锋政党的核心乃是发动“专业化”的革命，这个比喻的潜在含义是对一种职业生涯的悄然承诺，它要求年轻的新阶级成员要使他们的革命现实“规范化”。

现在，我回到上面列举的几个关键事件并展开讨论。首先，这是制定一套可供思考新阶级的理论框架的尝试，并指出要把新阶级理解为一个历史现象所需的这项——理论的与经验的——

学术工作的意义。我并不把新阶级仅仅当做由技术人员或工程师所组成，而是要建构一个关于既包含了技术专家又包含了知识分子的新阶级的普遍理论。我没有把注意力狭隘地局限在美国，

我的兴趣既包括晚期资本主义，又包括苏联这样的社会主义国家中的新阶级，但不会讨论或指涉更具有一般性的“重合”问题。我认为新阶级的普遍理论需要两个最重要的理论基础：首先是新阶级独特的语言行为和独特的话语文化；其次是关于资本的一般理论，新阶级的“人力资本”或旧阶级的有产资本将是这个理论的特殊案例。

接下来的分析建立在我自己称之为“新黑格尔”社会学的基础上。这种新黑格尔主义是

“左派”黑格尔主义，但绝不是“青年”黑格尔主义。正是左派黑格尔主义相信知识与知识体系在产生社会结果当中具有重要性，但它并不把这看做是与现实相脱离的永恒本质，而是把它视为特定社会阶级的意识形态。而且，虽然我们乐于相信知识是我们人类社会的重建最恰当的希望，但我们也把知识体系看成是历史形成的、体现了局限或者说反映了病状的力量。

与所有社会事物相似，新阶级可以用自身被估量的价值或品质与被估

量的力量加以界定。⁹在大多数文化范式中，一个“正常的”社会世界应当是强者善良而恶者弱小。规范化这种看待世界的方式的诱惑是很难抵御的，新阶级这个概念当中就包含了这种方式。因此，乔姆斯基 (Noam Chomsky) 把新阶级看做是犬儒式的堕落与软弱，是听他人话的工具。相反，加尔布雷斯 (John Galbraith) 则认为技术专家在生产上具有善意，而且已经占据了主导地位。这些判断都带有规范化趋势的印记（尽管方向不同），也必须按常规加以质疑。

与这样一种规范化的趋势相比，左派黑格尔社会学却将不和谐视为现实的一个组成部分。它不设想强者善良而恶者弱小，它承认存在这样的可能性，即成了强者的人——如新阶级——及未来可能属于强者的人并不总是更好的人，他们完全有可能是道德上两可的人。

因此，新阶级就有下面几个相互有别的概念：

1. 新阶级是善良的技术专家。这种观念把

新阶级视为一个新的并已在制度影响中发挥作用的历史精英，它利用这些制度善意地服务于社会；它是无论如何不可缺少并值得信任的：如加尔布雷斯 (Galbraith) 贝尔 (Bell)¹¹、贝里 (Berle) 和敏斯 (Means)¹²。

(注：这种观念使得新阶级以自我为中心追逐其特殊的既得利益的态度变得模糊不清。而且，新阶级的力量在今天并没有得到巩固。这个观点还忽视了新阶级理性的局限性)。

2. 新阶级是统治阶级。这种观念把新阶级当做是历史精英在漫长的循环中另外一个时刻出现的形象，是并没有给世界带来什么新事物的新社会中的知识分子，如巴枯宁¹³和马凯斯基。¹⁴

(注：新阶级要比这种看法更具有历史独特性以及历史的断裂性。即便是保护它自身独特的利益，它也不受旧阶级所受的那些限制，而且对社会至少有短暂的贡献。)

3. 新阶级是旧阶级的联盟。这种观点把新阶级视作一个善良的“专家”群体，他们将把旧有产阶级从一个腐化堕落的群体提升为一个具有集体关怀的精英群体，并与新阶级相混融铸造出一个高尚的、既与过去一脉相承又比过去更好的新精英阶层，如帕森斯。¹⁵

(注：这两个群体都不是特别受道德的约束的主体。旧阶级局限于保护他们的利益，而新阶级因教育而获利。这个观点因沉浸于现在而忽略了这样的事实，即在必要的时候，这两个阶级都试图彼此剥削，而且这个理论对这些群体中的每一个各自在理性与道德上被施加的大量[即便不同]的限制以及群体之间的重要紧张了解得太少。)

4. 新阶级皇政权的服务者。这种观念把新

阶级认为是屈从于旧有产阶级。后者像以前那样继续控制着政权，并只是同用新阶级来维持对社会的统治：如乔姆斯基（Noam Chomsky）¹⁶、泽特林（Maurice Zeitlin）¹⁷。

(注：这个观点忽视了20世纪的革命史，新阶级中的激进分子在我们时代的这些关键革命中扮演了主要的领导角色。它显然过分强调了维系新、旧阶级的共同利益，并从体系上忽略了他们之间的紧张。它忽视了消灭旧阶级是新阶级可

能的一个历史选择。这个静态的概念也低估了新阶级在数量与影响上的增长。这个观点同样也是出乎意外的马尔库塞式的，过分强调旧阶级的延续的前景。它实际上把旧阶级看做没有一个有力对手，无论是新阶级还是旧的敌对阶级、无产阶级。这样，它的结论就比帕森斯的观点还无法看到社会变迁的前景[前面第三点]。)

5. 新阶级是有瑕疵的普遍阶级（我本人的

观点>。新阶级是精英主义并力求自我实现的，还利用它特有的知识以提高他自身的利益与权力，并控制它的工作处境。不过，新阶级或许也是历史在现阶段给我们打出的一张最好的牌。新阶级的力量正在增长，它在本质上比乔姆斯基认为的要强大与独立得多，但又远远没有将当前现实与未来可能性合并起来的加尔布雷斯所说的那样强大。新阶级的这种道德模糊性的力量正在上升，并且至少为一种历史的未来作了担保。

在我自己的左派黑格尔社会学观念中，作为知识承载者的新阶级被认为是初生的新“普遍阶级”，是工人阶级仍然期盼着的未来的预先实现。自动化只会淘汰一部分工人，还有一部分会幸存下来。与此同时，如左派黑格尔社会学坚持的那样，新阶级作为一个普遍的阶级也充满了缺陷，而且，新阶级不是联合起来的主体或者毫无分裂的整

体。它同样具有自身的内部矛盾。它是内在地具有技术专家与人文知识分子之间区别的阶级。毫不夸张地说，我的观点是对新阶级的一个批评，它并不把不断增长的力量看做是必然的，而是把它看做在道德上的模棱两可，既体现了集体利益，但又只是部分的与短暂的，即便也同时培育了自身的领先优势.....

作为文化资本家的新阶级

1. 新阶级与旧阶级一开始并没有出现分化。新阶级通常都是从具有财产优势的阶级中发端的，也就是说，从旧阶级发端而来或者受到他们的资助。旧有产阶级中相对教育程度较高的人——通常是兄弟、姐妹或者是孩子——就是知识分子与技术专家的新阶级的对应者。因此，新阶级竞争有时具有上层阶级内部斗争的特征。这就是旧阶级分化成斗争的派别。为理解新阶级争斗，关键是理解特权者与优势地位者——而不是受苦者——在使他们获得特权的体系中如何慢慢被异化的。
2. 旧有产阶级“不容商议的”目标是至少要使他们的资本得到再生产，不过更好的是使资本得到积累并获得利润，如马克思所言，货币-资本-货币。这是在一个所有有产阶级相互竞争的结构中完成的。这些残酷的竞争施加了巨大的压力，迫使他们的生产与管理更为理性化，并不断提高效率（马克思称之为“革命化的生产”）。不过，这种理性化越来越依赖于新技术专家以及他们的专业技能。所以，旧阶级因其内在的结构特征，势必会孕育出新阶级。
3. 很多新阶级一开始就是在旧阶级的直接控制的公司或企业里获得的训练。不过，随着成本“社会化”的公共教育体系的出现与发展，旧阶级也渐渐与新阶级的再生产脱离了关系。¹⁸
4. 随着新阶级的再生产更多来自于专业化的公共教育体系，他们也发展了一套强调自身自主性的观念体系，并要与“商业”或政治利益相分离，保持自身一定的独立性。这种自主性的基础在于由教育体系传递的专业知识或文化资本，并强调了受教育者有义务加入到为集体谋福祉当中来。换言之，“职业化”的观念体系产生了。
5. 职业化是新阶级共同的意识形态之一，是他们对旧阶级的一种绅士般的颠覆。职业化是新阶级“集体意识”的一个历史发展阶段。虽然它

并非形成了对旧阶级的公开批评，但职业化是新阶级潜在地对旧阶级施以技术与道德监督的一个无声的要求，它意味着后者缺乏技术资格，还受到商业的罪恶动机的驱使。职业化悄然地将新阶级树立为正直与合法权威的范本。他们具备了技术能力并认真地关注社会整体。职业化为新阶级做了一个正式的声明，并不言而喻地剥夺了旧阶级的权威。

一方面，这是在一个既定社会中对于声望进行的争夺，另一方面，它又把新阶级表述为旧阶级的替代者。在为自身诉求权威的时候，职业化实际上剥夺了旧阶级权威的价值。

6. 新阶级特殊的权益与权力莫基于他们每个人都掌握了特殊的文化、语言、技术以及由此带来的技术能力。新阶级是私人化地利用在历史上集体创造的文化资本的优势的文化资本家。所以，我们要清楚一点，新阶级不只是像旧阶级，它独特的文化也不只是像资本。这里并不是一个比喻。新阶级的特殊文化就是可以为他们带来供他们私人利用的收人之流的资本库。

7. 新阶级的基本目标是：增加它在国内产品中的占有量；生产或再生他们拥有的独特文化所带来的供他们私人利用的更大的收入；控制他们的工作以及环境；增加他们的政治权力，一定程度上实现未来的目标。新阶级的斗争因此是要使工资体系制度化，也就是说，以明确的分配正义原则使一个社会体系制度化，这也就是：“人尽其用，按劳分配”；相应的，新阶级可能反对其他社会体系和他们不同的权力体系。比如，对控制货币所有量的为基础的特权与收入分配。所以，新阶级与旧阶级比起来更倾向于一种平等主义，也就是说在一定的条件下，它有可能会清除或限制旧阶级的特殊收入：利润、租金、红利等。不过，在寻求以自身具有的文化资本为基础的特别的领先优势时——政治权力与收入——新阶级又是反平等主义的.....

作为言语共同体的新阶级

1. 批判话语文化 (culture of critical discourse) 是一套历史演化而成的规则，一套话语的规范，它 (1) 注重对自己的言论进行证明；但 (2) 这种证明的模型并不依靠权威；(3) 倾向于仅仅依靠提出的观点就能使听众自愿表示接受。¹⁹ 批判话语共同体把一种独特的话语行为当做其中心：证明 (justification)。它是这样一

种话语文化，即在其中的言说者原则上不能一直拒绝讨论或提出问题；实际上，他们甚至还乐于谈论一下谈论本身的价值，以及它相对于沉默或实践的不足。这种规范是新阶级共享的意识形态的深层结构。可以说，知识分子与技术专家共享的意识形态是一种关于话语的意识形态。尽管知识分子与技术专家在专门职业上说的是不同的技术语言（或社会方言），但他们还是共同信奉一种批判话语文化。批判话语文化是现代“技术”语言潜在的但又富有动员能力的基础结构。

2. 批判话语文化的特征是：言语相对更加不受情境限制，更具摆脱背景或场域的“独立性”。因此，这种言语文化认为明确确立的意义具有很高价值，而贬低隐含的、受情境约束的意义。它的理想对每个人来说永远都是“一词一

音”

尼、○

新阶级的独特言语变体还强调特殊证明模式的重要性，即要用特别明确和清楚的规则，而不是散乱的旧例或言语场景隐含的特征来证明。批判性话语文化要求不以说话人的社会位置或者权威为标准来说明要求的正当性。在这里，好

的言语是自身原则明显表露并以符合这些原则为取向，同时不注重情境敏感性与变化性的语言。因此，这里的好语言具有一种理论性。²⁰

受模式与原则指导，话语批判文化意味着说出来的可能是不正确的，有可能是错误的。它认识到“是什么”的问题有可能是错误或不当的，因此可用其他问题来代替。话语批判文化也是相对更具有反思性与自我监控性，适合更多的元信息传递（metacommunication），也就是

能就谈论本身进行谈论；它能质疑自身的言语，并按其词汇或语法的特征对它进行编录，同样也就使自己论断的合理性受到了质疑。话语批判文化需要一定的“表述纪律”，而不要说“直觉的否认”。

3. 最重要的是，批判话语文化拒绝以说话者的个人权威以及社会身份来判断其言论的合理性。这样，批判话语文化剥夺了所有立足于传统社会权威的话语的权威而赋予自身以权威，即批判话语文化精致的说话方式成为了所有“严肃”话语的标准。从现在开始，个人与他们的社

会地位从话语中消失了。话语变成非个人性的。说话者隐藏在他们话语的背后。话语成了非依附性的、去情境化的、自圆其说的（特别是对知识分子的言语来说，在一定程度上更少针对技术专家，他们只是在自己的范式失败后才会投入到批判话语文化中来）。新阶级成为隐性教育方式的导师。

4. 即便技术专家有时使话语批判文化隐而不彰，但它仍是新阶级共享的意识形态。新阶级的共同利益是再生产这种文化需要的技术与社会条件。相应的，正是新阶级的共同利益防止或反对一切对其言语进行的检查，并把它视为好言语的一个标准。因此，在批判话语文化当中，新阶级具有一种共同的意识形态；在其文化资本中，又具有共同的利益.....

技术专家与知识分子

1. 新阶级中至少有两类精英：（1）技术专家，他们的知识兴趣基本是“技术性的”；（2）知识分子，他们的兴趣基本是批判性的、解放的、阐释性的，因此也经常是政治性的。两类精英分子都用一种精致的语言形态，并都投入到批判话语文化中去。因此，他们两者都反对旧阶级，虽然环境不同，方式也不同，而且达到的程度也不一样。

知识分子虽然经常充当舆论的领袖，但他们也将未来赋予过去，并在未来再生产过去。这一切都是源自对于书籍的喜爱。技术专家虽然只希望能被允许沉湎于他们的技术问题，但他们的社会职责是不断革新技术，并由此打破已经确立的、与地位本身关联起来的社会团结与文化价值。知识分子是一种古老道德的传递者，憨厚的技术专家则是非道德的新的代表。他们哪一个更容易成为领袖呢？

2. 关于知识分子与技术专家的社会学与社会心理学研究差别很大，他们的认知方式也不相同。库恩提出的“常规科学”²¹的观念对于技术专家的认知以及他们与知识分子的差异是一个关键术语。“常规科学”是科学成员集中精力解决确立了常规科学之范式的那些问题，技术专家注意在他们学科的范式内进行研究，探求内部的符号空间，将它的原则拓展到其他领域，并认真地调试它。相反，知识分子的活动领域则缺乏大家接受的范式，甚至可能还有好几个相互冲突的范式。因此，他们不像通常情况那样带着一种主导的范式展开常规科学。知识分子经常跨越学术

生命的传统的分划界限。但是，他们并不排斥学



问，只不过是排斥学问的规范化。

3. 接下来的这种说法很有吸引力，但却过于简单，亦即知识分子生产了新阶级中的“狮

子”，而技术专家却生产了新阶级中的“狐狸”。谁是“狮子”、谁是“狐狸”取决于谁向上流动的路被塞住了。比如在以色列，大学教师的招录被国家部门严格控制，以色列极端派系党的成员以及那些有志于该派系的人都几乎不可能被聘用，因此，在中东，老师与其他知识分子在政治上就相对保持审慎。而医生、工程师或律师——更加“独立”——就可以更加公开的激进。不要忘了切·瓦格拉（Ch⁶ Guevara）就是一个医生，乔治·阿巴斯（George Habash）也是；阿拉法特则是被作为一名工程师受到的训练。

旧的科层官僚，新技术专家职员

1. 随着技术专家的增多，旧阶级的功能自主性逐渐减退了。新阶级的技术专家操作着生产与行政管理的新手段；他们也获得了对通讯与武力的新方式的直接控制。我们如果在旧框架下思考国家的钳制工具，那就无法理解近来发生在埃塞俄比亚和葡萄牙的革命。在这两个国家中军队都发挥了非凡的作用。在欠发达国家，军事知识专家常常都是新阶级中最突出的人物。

以往的学者忽视了旧阶级只有在新阶级的协助下才能影响国家与其他的行政体系这个矛盾。这并不是一个简单的在资本主义内部“管理权与所有权”相互分化的问题。首先，这种分化其实是“社会主义”中的事实；其次，这种分化不仅局限于商品的生产，而且还包括在暴力的生产当中。随着经济的组织单位与国家变得越来越庞大、越来越官僚体系化，旧阶级残存下来的可能及他们的控制就会变得越来越微薄、间接，并更加依赖于新阶级中的技术专家。

2. 官僚组织作为我们时代的基本组织工具逐渐变得科学化。旧政府官员一开始为新阶级的增长提供了保护伞，但随着以批判话语文化为核

心的技术专家的数量与重要性逐渐增加，旧的 科层官僚与技术专家之间的裂痕逐渐拉大了。对 管理组织的人来说，就算是理解新阶级的技能都 越来越困难，更别说对他们施加紧密的控制了。官僚组织，如同当代支配性的管理类型一样，其 控制是由三种元素经艰难协调后才产生的：（1）从政府部门以外指定而来的高层管理指导者，他们通常并不控制新阶级的技术专长以及在政府 官员看来很复杂的细节；（2）新阶级中的专家；（3）理性模式互有差异的“科层化”官员。²³

3.官僚结构下的领导干部形成了一个官场，



也就是“官僚”以自己的合法权威作为他们命令的基础。“因为我这样说了所以要照办，我有权这么说”。他们是官僚体系下的老式精英，是臭名昭著的“官僚”，是“科层化”的官员，他们的位置仅仅依赖于对组织规则不遗余力的遵从、对上司命令的服从、对其任命的合法性以及纯粹的优越性的确认。他们基本的功能就是控制 低于他们的人以及组织之外的人的行动。他们具有根深蒂固的统治冲动。简言之，他们是组织旧

的“蛇脑（snake brain）”。

官员并不靠证明他们有助于实现希望实现 的目标来确立其行为的合法性，对此他们也可以 不做解释。他们只是简单地说自己是在服从纪律，如马克斯·韦伯观察到的那样，他认为这些 纪律视“都有它们自身的理由”；如果用一种用心不良的说法，他是在“服从命令”。不管怎么说，他都像是一条传送带，不管自己个人的情感 与自己是否同意，都在忙不迭地传送着上司期待 他服从的命令或政策。

因此，这些命令与政策就被放在了凌驾于批判话语文化的领域之上。旧官僚被任命为“代理人”，不加批判地服从组织的上层领导者。后者反而在传递着官僚体系以外的社会组织的意

识形态与经济利益，他们被任命正是因为他们 值得信赖做这些事。政府官员是内部殖民主义的代理人，是间接统治的工具。政治官场是官僚 体系残酷的一部分，是禁锢技术专家的障碍，不过，他们同时又保护了新阶级在官僚体系中最 初的成长。

4. 与旧官员不同，新技术专家具备了足以增长其能动性的深厚的文化资本。旧官僚具备的技能仅仅是读、写、归档，并局限于官僚体系内的工作。新技术专家的文化资本更具实力，能够生产更多的商品与服务。因此，他们更少夸耀他们个人的优越性，也很少去争取下级的尊敬。因此，旧官僚与新技术专家发展与再生产出不同的社会控制体系。官僚们使用的一套控制机器，以“命令与禁止”，威胁和惩罚违背者与反抗者为基础。可以提高服务与生产的新阶级技术专家往往是通过奖励服从者、提供更多的物质刺激、提供教育指导来奖励个人，然后由此进行控制。新阶级技术专家是以任务和工作为中心的精英阶层，具备对自身价值及其未来的信心，因此，他们很少不理智地强加给别人一种身份的危机感。他们更少高高在上，也极少倾向于惩罚。而且，他们也不仅从他们自身组织内部以及组织的同事或下属那里寻求身份。而且，他们还在职业协会中获得身份；他们希望知识得到尊重。

5. 新阶级技术专家处于那些无法判断其行为的人的控制之下，后者的控制因此也是缺乏理性的。所以，新阶级的技术专家往往对他们的上司感到蔑视，因为他们如果参加讨论可以做出哪项技术决策是绝不胜任的。新阶级技术专家受到上面两类人的控制：一类是直接在他们上面的政府官场，“科层化官员”；另一类是在官僚体系顶端管理者这个体系的被任命者，而这些人被任命不是因为他们具备了技术能力，而是因为他们货币资本或政治上值得信任的“代表”。这样，一方面来说，大多数的技术专家工作的基本结构会在他们之间产生出系统的紧张，另一方面，也使得官员与管理人员之间产生了紧张。大多数技术专家正是在这种官僚结构中开始了他们力争出头的斗争。它是在一个特定的组织结构内，亦即在官僚体系内部，开始了最初同旧阶级悄无声息的斗争。

6. 与科层官员相比，新阶级技术专家都是名副其实的哲学家。而同知识分子相比，他们也许又像是无知的奴仆。不过，与官僚相反，技术专家并不为自己牟利，也不靠权威给出合理性，从不认为任何事情可以获得一劳永逸的解决。对他们来说，任何事物都要重新检验。不像政府官员，技术专家不是无视后果的“仪式主义者”。

7. 但与此同时，在他们看来又没有什么神圣的。他们主要关注的是其技术的后果，而不是它的道德合理性。他们是系统化的虚无主义者。他们可以使人从旧的习俗中解放出来，但他们是不知道边界的。

解救者。他们的解救往往有一个副作用；他们导致的文化消解正是话语批判文化需要的，因为后者通常会使人异化于他的传统，简言之，与知识分子一样，技术专家也是革命性的力量。但他们的革命力量受到了官僚与旧有的财产形式的阻挠。

8. 如果新阶级中的低级技术精英具备了这些“善良”精英的成就，那么他们仍然是一类精英。他们无意去建立一种无视文化资本而人人平等的社会秩序。即便自己其实是一个普通的无产者，但他们并不认为自己是“知识无产者”。随文化资本的生产力的增长，他们不断提高社会剩余，这样他们将提高社会福利的基金，甚至可以接纳一定动机下工人的加入、促进消费主义，增长工作保障。虽然这样做是为他们自己，但他们不能容忍“工人的控制”，而且不信任平等。²⁶

很大程度上，对“工人控制”的谈论不是由技术专家，而是由新阶级的另一部分也就是激进的知识分子制造出来的。

随着旧阶级的衰落和逐渐失去控制权，尤其是随着国家社会主义的兴起，就出现了在技术专家与旧有的“科层官僚”之间进行选择。这确实是一个真正的选择。政府官场的规则是命令性、权威性的，而新文化精英的规则能够提高生产力水平，能够更多地依赖于奖赏而不是惩罚，光明正大地也即既不带任何权威伪装也不榨取个人威信地完成任务……

有瑕疵的普遍阶级

1. 新阶级是现代社会最先进的力量，是人类在可预见的未来里可能给人类带来解放的中心。它不完全依从剥削劳动力的动机，也不希望仅仅从获利方面使劳动力得到发展。新阶级拥有现代劳动力未来要依赖的科学知识与技术能力。同时，新阶级成员也逐渐敏感地意识到持续的技术发展造成的生态“负效应”或长远的不经济。进而，新阶级是反对几乎所有言论检查的核心力量，并由此体现了一种比沉浸于技术中的理性更宽广的普遍的社会兴趣。虽然新阶级是遍及世界的民族中心主义的中心，在这个阶段得到保障后，新阶级就成了所有社会阶层中最国际主义与普遍主义的。他们是具有世界主义精神的精英。他们对普遍的“外语”的控制，同样也控制了技术性的社会方言，使它能够同其他国家沟通，而且它们经常是国际范围内的技术领导者。

2. 不过，即便如此，新阶级也很难是统治的终结。虽然它最终的意义是结束旧有阶级的统治，新阶级同样也是新社会等级的核心，并成为新文化资本的精英分子。

新阶级的历史局限既内在于它自身的理性，又内在于他作为文化资本家的野心。它所拥有的话语批判文化为世界培育了一种纯粹的理论“态度”。言谈者被认为有能力了解并谈论规则，而不是仅仅服从于规则。批判话语文化因此赋予了一直被怀疑的“常识”是知识分子的特征的这个理论以极高的价值。

知识分子长期以来相信那些懂得规则、懂得指引自己行为的理论，并因为引导着一种“经过检验”的生活而高人一等的那些人。因此，他们赞赏理论重于实践，并与其说关心的是一次实践的成功，还不如说是实践应该遵守一定的规则。由于知识分子和技术专家关注以正确的方式，并且为了正确的理由做事——换句话说，他们崇尚出于自身的理由教条式地服从——他们（我们）具有了一种仪式主义与宗派主义的趋势。

3. 新阶级文化同样要付出别的代价，由于它的话语强调经过精心编排的话语的重要性，这在特征上就有它的不足。从正面来讲，自我编排意味着一种值得赞赏的谨慎、认真、自我纪律与“严肃”。不过，从负面模式上说，自我编排也倾向于一种不健康的自我意识、矫揉造作的言辞、对表演想象及情感的禁锢，以及连续不断地对表达规则施加压力。这种理性因此也成了新异化的源泉。

批判话语文化是审慎与自我约束的。它因产生了知识的反思力而丧失了温暖与自然性。而且，正是这种反思性强调调节行为以适应某种正确模式的重要性。因此，当面对变化的情境时，就有一种结构化的刚性会忽视情境中的差异，并坚持遵守要求的规则。

这种面对不同背景的力量刚性与迟钝，这种将一套规则应用到不同情况中的倾向可以用早期的“教条主义”来形容。在人际关系的背

景下，新阶级在教条主义上的脆弱性以及它的任务中心取向，表示了对人的一种迟钝，对他们的感情与反应的迟钝，并为人类团结的瓦解打开了大门。因此，政治野蛮性在批判话语文化中找到了基础；新理性也许自我矛盾地允许黑暗在午时存在。

4.新阶级的矛盾在于它既有解放性，又是精英主义的。它颠覆了所有的存在、社会限制、特权，包括它自身。新阶级包括了一种批判严肃的话语文化。从历史角度看，它是一种解放性的理性。新话语是对已有统治形式的批评的基础，并为逃离传统提供了渠道，但也蕴涵了新的统治的种子。它的话语是一个笨重的论证机器，可能钳制想象，阻碍表演，并限制表达。新阶级话语文化力图控制一切，它的主题及它自身。相信这样的统治是获得真理的唯一途径。新阶级一开始就是垄断知识并成为知识的监护人。它甚至宣告阶级会依附于它。新阶级将自身凌驾于他者之上，相信它的言辞比他们要好。经过检验的生活（他们的检验）比没有经过检验的生活要好。在后一种生活中，睡觉与死亡没有区别。即便它推翻了旧有的不平等，新阶级无声无息地支撑起一个新的有知识、广博、具有反思精神与洞察力的等级体系。那些说得好的赶走了那些说得不好的，或者根本不会说的人。而且现在仅仅好已经不够了。人们还需要解释。新阶级是襁褓中的普遍阶级，但仍充满着瑕疵。

(杨渝东南京大学人类学研究所)

注释：

1.我并不认为现代知识分子只是神职人员在世俗中对等的人。实际上，我自己是强调两者之间是具有断裂性的（特别是Edward Shils，他似乎认为知识分子是没有获得成功的牧师）。

2•对此观点的全面讨论，见我的《意识形态与技术的辩证法》（*Dialectic of Ideology and Technology*, New York, 1976），尤见第2章，第42页。

3.无疑，有些人会坚持认为这是一个“错误的意识”。但这种看法没有切中要害。我在此关注的是他们对自己社会角色的界定，因为这

种界定会影响他们扮演自己角色的态度。如 W. L Thomas 和 Florian

Znaniecki 很多年前就一

直坚持的那样，一件被界定为真实的事情真实在它的后果。而且，聘用大多数这些老师的国家本身只对利用老师加强学生与国家本身的纽带感兴趣，而不是想加强它同学生家长的联系。

4_ 见 Basil Bernstein, *Class, Codes and Contrail* Vol. 1, *Theoretical Studies Towards a Sociology of Language* (London, 1971) Vol. 2, *Applied Studies Towards a Sociology of Language* (London, 1973) , Vol. 3, *Towards a Theory of Edu-caiioni/ TVarasmissio/i* (London, 1975)。在 Dell Hymes与William Labov著作的帮助下，我在这里用了经过批评性修正的伯恩斯坦的理论。我自己对伯恩斯坦的批评至少隐含在本文 (对有瑕疵的普遍阶级) 的讨论当中。在我的《意识形态与技术的辩证法》一书中，我有更明确的深入讨论，见第5846页。虽然Labov尖锐地批评了伯恩斯坦，但是他本人也强调自我监控的言语与普遍的言语反思性的重要性（比如不仅仅注意发音认真）的重要性，因此他这个观点也与伯恩斯坦关注反思性，把它视为精致的语言变体并与受到限制的语言变体区分开来的观点相互重合了。见Wil-

liam Labov, *Sociolinguistic Patterns* (Philadel-phia, 1972), 第 208 页。

5.比如：“共产主义者厌恶隐瞒他们的观点与目

标。他们公然宣称.....”（《共产党宣言》[Chicago, 1888]，英文版版权由恩格斯授权，第58页）。

6* 见 E.Hobsbawm, *Prim也t; e/fe6e/5* (Manchester, 1959), 第 167 页。

又因为秘密教条只保留在组织精英那里，因此它只能是在一个人进入了组织，并上升到一定的成员资格地位之后才能被知晓。因此，一种秘密教条从来都不会立即赋予人加入组织的动机。

8. 列宁的《怎么办?》最早于1902年出版。

9. 在这里，我对社会事物共有的意义层面的分析建立在Charles Osgood及其合作者的开拓性

著作的基础上。他们的研究循环式地发现了三个层面：好/坏、弱小/强

大以及积极/消极。在《眼前的危机》一书中，我给前面两个层面提出了一个平衡的条件，在这部分谈到了受文化接受与不接受的社会世界，并用估量中的好/坏、弱小/强大之间的不一致来界定积极/消极。“规范化”就是力图把一个不被文化接受的世界看做是被文化所接受的，并消解其中的不一致。见A. W.Gouldner, ***Coming Crisis of Western Sociology*** (New York,

1970), 尤其是第48-88页。对于Osgood的第一个研究, 见 Charles E. Osgood, George Suci, and Percy Tannenbaum, ***The Measurement of Meaning*** (Urbana, 1957)。

10. ***The New Industrial State*** (Boston 1957) ○

11. ***The Coming of Post - Industrial Society*** (New York, 1973)。

12. ***The Modern Corporation and Private Property*** (New York, 1932)。

13. “它的理由是, 那些知道得更多的必将统治 那些知道得更少的,”M.Bakounine, *Selected Writings*

Vol.5 (Paris, 1911), 第 106 页。

14. 见 V. F. Calverton, ***The American Social System*** (New York, 1937)。

15. Talcott Parsons, ***The Social System*** (Glencoe,

1951), 第 10 章; *Modern Sociological Theory* (Glencoe, 1954), 第 18 章; “The Professions,” ***International Encyclopedia of Social Sciences*** (New York, 1968) ○

16. 虽然乔姆斯基的立场散见其著作当中, 这里我借用的是他最近于 1977年10月9日在 Huizinga讲座“知识分子与国家”(Intellectuals and the State)中说的话。引用来自于手稿复印本。参见 N. Chomsky, ***Power and the New Mandarins*** (New York, 1969) ○

17. Maurice Zeitlin, “Corporate Ownership and Control : The Large Corporations and the Capitalist Class,” ***American Journal of Sociology*** (March 1974),第 1073-1119 页。

18. 参见 James O' Connor, *Corporations and the State* (New York, 1974), 第 126-128 页, 可以看到如下观点, 即政府资助研究与发展以及高等教育, 构成了净剩余被私人使用的生产成本的社会化。

19. 这一部分得益于伯恩斯坦, 并建立在对他修改过几次的文章“精致的与受限制的规范”

(elaborated and restricted linguistic codes)批

评接受的基础上。这个经典的争论发表在

J. J. Gumperz and D. Hymes, *Directions in Sociolinguistics* (New York, 1972)。最近的一次修改可见伯恩斯坦“Social Class, Language, and Socialization”, A. Sebeok 编, Current

(The Hague, 1974)。全

部引文及其他细节, 也见前面注4。

20•参见 Peter McHugh, “A Common-Sense Perception of Deviance”, H. P. Dreitzel 编, *Contemporary Sociology* Number 2 (London, 1970),

见第165页。把好的言语当做“严肃的”言语, 见 David Silverman, “Speaking Seriously”, *Language & Society* (Spring, 1974)。

21. Thomas S. Kuhn, *The Structure of Scientific Rev-*

(Chicago, 1970), 第 2 版, 补充版。

22. Khalil Nakhleh, “Palestinian Dilemma: Nationalist Consciousness and University Education”^M

(手稿, 1976)。

23. 官僚与技术专家之间的差异与矛盾更详细的讨论, 见他的 *Dialectic of Ideology and Tech-*

版第266页以下。

24. 当技术专家受到组织领导的监控时，后果就是“结果才算数”，因为上司们只能评判这些结果。

25. 对此的证明是比较薄弱的，在柏拉图的《理想国》中，苏格拉底打算推迟他的辩证法培训，直到学生们到了30岁，并已经通过了其他的考试。接着，他警告说需要更加的谨慎：“为什么需要更加谨慎？”我说：“你是否说过辩证法带来了很大的罪恶？”他反问

说：“什么罪恶？”“学艺术的学生都充满了无规定感（KeritWic, 437DE)进一步的讨论，见我的 Plato (New York, 1965) 第279页。简言之，像批判话语文化这样的辩证法，内在地具有尼采较先看到的成本。因此，批判话语文化不能简单地被等同于“好的”言语。

26. 新阶级中的马克思主义者尤其比其他人要认可这一点。而对马克思主义来说，平等从来就不是一个优先考虑的价值。

Gosta Esping - Andersen

后工业经济的社会基石出

社会趋势基本上都由过去折射而来。很多早期的后工业理论家，比如丹尼尔·贝尔 (1976)就曾有如下的预测，那些在“民主的阶级斗争”时期纯属正当的大多数事情都将在未来得到彻底实现。在贝尔看来，一个由专业人士与技术专家占支配地位的社会即将来临。在此社会中，“位置 (situs)”之争而不是阶级斗争将起到决定性的作用。这种激进的重新解释似乎把后工业社会视作完全与阶级无关。李普塞特如今也对这一立场表示支持 (Clark and Lipset, 1991; Clark, Lipset and Rempel, 1993) ○

不过，今日的预测者却找不到这种乐观的理由。他们的构思几乎是在忧郁与彻底的绝望之

间徘徊。忧郁者坚持社会并没有发生本质性的变化 (Wright, 1989; Erikson and Goldthorpe,

1992; Houtetal., 1993);过去的断裂未曾被触及，依旧如初。绝望者则相信他们看到了一个新的两极分化的时代。在美、英的观察家眼里，世界是一个“中产阶级衰落”、工作两极分化、新的底层阶级正在形成的世界 (Harrison and Blue-

stone, 1988; Jencks and Peterson, 1991; Levy, 1988; Burtless, 1990)。与之相较，欧洲的观察

家认为社会是充斥着社会排斥、边缘化、局外人阶层 (或三者有其二) (two - thirds society)

(VanParijs, 1987; Offe, 1985; Esping Andersen, 1993; Brown and Cromton, 1994) ○

简言之，新的悲观主义者看到的是底层无产者阶级再次出现，而且此后一系列新的危险的“阶级关系”随之产生的可能性。大西洋两岸的这种特点差异与工作的执行明显有关：在北美，劳动力市场的排斥远不如不断恶化的报酬不平等、实际工资下滑、贫困工作大军的膨胀那么严重；而欧洲的社会安全网络虽在尽力阻挡不平等的发展趋势，但它糟糕的工作执行又引发了严重的社会排斥。

我们怎样来理解后工业就业的问题？难道它真有问题吗？或者假如说新的阶级结构正在形成，那么背后的驱动力量是什么？过分乐观者如李普塞特等人就基本上不承认有任何问题值得讨论。不过，除开他们之外，问题的答案主要集中在宏观的“平等-工作”二者的选择上。照主流分析的观点，欧洲的排斥与美国的不平等无非是同一硬币的两面，也就是说技术是全球新经济不可避免的结果……

全球化与技术革新的矛盾

全球贸易与资本流动经常被看做是导致工业化消解的罪魁祸首。亚洲的新兴国家能制造出比欧洲或北美便宜得多的钢材、踏板车、录像带或鞋子。这些国家往往是非集权国家，工会组织相当松散，劳动纪律相当严格。无论如何，在大生产工业以及众多服务业当中，他们都因工资成本低而具有很强的竞争力。而经济发达的地方，缺乏技能的工人不再享受凯恩斯主义的优待，并受到输入劳力的威胁，现在被迫面临全球化劳动力市场的竞争。

伍德在研究“南半球”劳工的输入对“北半球”劳动力市场的影响时，就专门强调了技能缺乏者特有的脆弱（Wood, 1995）。他给我们描绘了一幅非常生动的工人失业以及工资下降的压力所产生的图景，并着重针对着技能缺乏者。不过，他的观点招致了广泛异议。有一点确实可以肯定，即欧洲贸易的绝大部分是在欧洲内部完成的。据彻底估计，欧共体与其他地方之间的贸易总额不超过其贸易总额的10%——在这中间，与北美、南美或者东欧的贸易又占了很大比例。因此，即便“第三世界”的影响确实存在，那肯定也是微不足道的。这乃是主流观点大致同意的结论（OECD, 1994）

首先值得我们追问的是，全球化是否真的是一个新事物？它是否真的正在改变我们平衡平等与充分就业之关系的能力？白洛赫

（Bairoch, 1996）的研究表明，今天的贸易、金融和资本的国际化程度并不比八十年前更高。而一战与大萧条之后那段保护主义与增加关税的时期其实还是一个非常时期。此外，过去几十年全球化的扩张也并没有改变那些规模小、并总是具有开放性的经济体系（比如比荷卢经济联盟或北欧国家）的贸易依赖性。

考虑到了这些限定，我们就可以问自己，既然发达的福利国家曾一度被认为是成功的国际形象的前提，那到底发生了什么变化，使得平等

与社会保护如今问题重重？欧洲各个小经济实体在二战之后实施了严格的工人保护与福利保障，恰是因为它们在国际竞争中极端脆弱。全球贸易竞争对比利时或丹麦而言早已不再新奇；倒是英、美、以及澳大利亚等过去的被庇护国这些较大的经济实体，反而显得很新奇。真正的问题难道是全球化的后期进入者选择了“低水平工资”作为竞争的策略，从而掐住了早期进入者的喉咙？

无论如何，现在的事实是技术的革新导致对不合格工人的需求出现大幅度下滑。“南半球”（比如亚洲与第三世界）因贸易竞争导致的失

业，与因“结构变迁”导致的失业人数相比就明显不值一提。有一些国家（法国和日本），向“南半球”输出劳力造成的就业，比因输入劳动力导致的失业实际上还要多一些。只有英国和美国，因它们在传统上就依赖于技术水平相对较低的大规模生产，所以在与亚洲和其他国家进行竞争的时候就出现了国内就业的大量削减。¹

因此，不管结构性与技术性的急剧变迁最初是不是受全球贸易的推动，它确实具有强大的推动力。无论是什么样的根本原因，它最终对就业的影响是相当一致的：提高了教育的回报率，降低了对不熟练与缺乏经验的工人的需求。这就使得缺乏技术者在劳动力市场上普遍处境难堪，年轻人与女性也因缺乏经验与实践技能而遭此厄运。所以不管情况如何，我们不可避免地要么一方面在高报酬与工作不平等之间选择，另一方面在失业与排斥之间选择。

资本主义在它的黄金时代，用简单的生产线吸纳了成千上万低技术的工人，生产出需求量极大的大规模制造商品。如今，在发达社会中正迅速消亡的恰恰是这一类工作，而且我们看到净增的所有新工作实际上都是来自于服务行业。

不过，我们应该把简单、常规的工业工作的消失视作一种“帕累托式”福利收益：“南半球”从控制大生产制造业中获益，在国内创造了大量的就业机会与财富，为他们自己的非乡村化进程铺平道路，并最终后工业化；“北半球”则从消除了最不受欢迎的工作受益，不过这需要有一些令人愉快和收入更高的工作作为补充。乐观的后工业理论家相信这将成为事实。现行的观点尚无定论，资料似乎也可提供一些支持。因此，我们必须更加认真地思考服务业经济的运作情况。

新服务经济的矛盾

20世纪80年代，工业行业的就业开始严重走下坡路。从1979年到1993年，经济合作与发展组织的所有国家平均（未加权的平均）丧失了22%的制造业工作。一些国家（比利时、法国、挪威、瑞典、西班牙及英国）遭受的打击尤其严重，净损失就业机会在1/3到1/2之间。²这样的规模还伴随着战后非乡村化的蔓延。但是，今天要像当年的流水线一样，即以第三产业的低收入工作机会解决工业行业的失业、不断增长的女性劳力供给、生育高峰共同造成的后果，却面临着更大的困难。为什么会这样？在本文中，我主要讨论三个矛盾。第一个矛盾来自内在于服务业自身但又极少被注意到的一个特征：我们把第三产业的劳动力市场拓展得越大，低技术服务的比例也就越大；第二个矛盾来自服务行业中为人熟知的“鲍莫尔成本-约束”（Baumol cost-disease, 见Baumol, 1967）；第三个矛盾则源自家庭的经济选择，尤其是女性为了收入而选择去工作。

今天，差不多新创造的所有工作机会都来自服务业，而且增长迅猛，但不能想当然地认为它们就具有吸收工业行业冗余工人的能力。很多服务行业，比如商务或医疗服务都是技术密集型行业，而且更多常规的劳动密集型服务行业（如社会看护，接待或者一般的个人服务）也常常需要一定的社会或文化技能，显然失业的钢铁工人是不可能具备这些素质的。女性在劳动密集型服务业当中，无论是在公共或私人的部门都成了主力军，这不仅是因为这些工作容易上手操作，而且还因为它们比较典型地反映了一种市场化的传统家务观。不管怎样，服务业与女性参与正携手增长。为更好地理解现今的就业问题，我们需深入了解服务业的逻辑。首先，服务经济究竟

是什么？其次，是什么在推动它？

服务行业

除了雷纳（RerniCT, 1953)的开创性研究，以及近来贝尔（Bell, 1976)与戈德索普（Gold-thope, 1982)的研究以外，很少有人关心服务业中的行业等级问题。由于上述学者的主要关注点是新知识阶级，因而很大程度上忽视了更低层次的行业。布累维曼（Braverman, 1974)、埃里克森与托尔（EriksonandTol, 1992)在他

们的著作中，也是简单把这些行业与手工业，工 业行业的工人杂糅在一起。

这样的交叉重叠必然是乏力的。低挡次的 服务工作也毫不例外地处于需求等级当中，即 便这种等级并不那么严格。这种工作更容易监 管，它们的主顾更多来自个别的消费者，而不是 大的定单。大多数服务工作都非常个体化。为有 所启发，区分“工业社会”与服务社会中传统 技术与权威等级各有什么差别是非常有用的。³表1就是我提出的这样一种区分。

表1工业与后工业社会的行业等级

工业等级	服务等级
管理人员与执行人员	专业人员
行政人员、监督者	半专业人员、 技术人员
有技术的工人	有技术的服务
无技术的工人	无技术的服务

这两个等级体系都将农业行业排除在外，而尤 为重要的是，它们同时也排斥了自我雇佣者与 企业家。不过，将自由择业者排斥在外是有问 题 的，因为在欠缺“常规”的就业合同的供给的 时候，自由择业正成为进入劳动力市场的一个 主要渠道。当然，这个分类尝试只应被视作为 启 发而做的设计。⁴

低档次工作或者局外人

我们现有的平等-工作的选择观可能已使 我们看不到第二个矛盾，即包

含着排斥的专业化，包含着工作两极分化的充分就业。后工业社会的乐观主义者想要描绘这幅高度专业化的图景，只有以大量的排斥为代价才能完成，但同时服务业的大规模增长也可能产生大量“低档次的”工作。因此，我们需要一幅描绘得更好的后工业工作趋势的图景。

像布累维曼这样对后工业持悲观态度的人犯了一个错误，他们认为第三产业化无疑意味着行业档次的攀升（Braverman, 1974）。在整个80年

代,比利时、德国、瑞典与日本的专业-技术工作是全部就业增长的3~4倍，在法国达到了惊人的7倍。而在加拿大与美国这样服务业集中剧烈扩展的国家，它们的相对增长并不特别引人注目（分别是1.7和1.9）。⁵由数据可知，专业性走向与服务业经济的增长成反比的关系——这一点可见表2。

实际上，这种关系是非常强的统计关系：服务工作每增加1个百分点，专业性就下降1.2个百分点。⁶

由于我们必须几乎完全依赖服务业来补充新的工作机会以减少失业，后工业社会的就业景象就呈现为一种令人不快的取舍状态。只有在服务业相对停滞不前的时候，我们才将很接近丹尼尔·贝尔描绘的那个专业化世界，但这又必然会带来失业与劳动市场的排斥。反过来，我们可以让市场排斥达到最小化，但我们就必须接受一个更少舒适感、更混杂着“无产阶层”的服务行业。当我们详细考察行业的等级体系时，这一点会非常清楚地显现出来。

服务业

年增长

1.8

1.7

8

9

0

5

2

4

2

3

3. 1

3. 8

表2 1980-1990年服务业增长与工作增长的专业 技术趋势^a

专业化在 总增长中的比例

澳大利亚	3.3
加拿大	2.8
英国	2. 1
美国	2,7

丹麦	0.8
瑞典	L2
奥地利	1.9
比利时	1.4
法国	L6
德国	1.8
日本	L2

^年份根据资料的适用性而有所变化。

资料来源：1LO，5^狀6〇〇/1； 5切心‘5

(不同年份)。

在表3中，我把从1960到1980年的人口按前面提到的“工业”与“后工业”的等级进行了划分，还有一部分剩余者，他们使我们可以估计到遭到排斥的“局外人”（在这里我按工龄人口的百分比来计算）。之所以选择德国、瑞典和美国来做三向的比较，是因为这三个国家分别是三类福利体制的典型代表——即保守主义、社会民主主义与自由主义。不过，它们代表了三种完全不同的就业轨迹：德国是展现欧洲失业增长的最好案例；瑞典是服务业在北欧国家引导型福利模式中扩展的典型，美国在本质上说则是不定期的、受市场驱动的就业的突出代表。

此表汇集了很多情况。手工工人在走下坡路，而且战后造成“中产阶级增长”的主要职业，比如管理人员、文职人员，销售工作如今也裹足不前。现在的增长明显集中在专家与半专业人士方面。这或多或少符合贝尔（19%）的判断。所以，后工业社会阶层向上流动的机会主要取决于有技术的与专业的服务行业得到了多大增长。不过，要把目标定为充分就业，那也会出现低质服务工作的巨大增长，这大概是贝尔没有想到的。

理想的后工业社会是充分就业、一块高技术化的工业劳动力与专业化的服务业经济的结合。但没有一个国家接近这个目标。常常赞赏技术升级的德国（见 Kern and Schumann, 1984），有技

术的手工工人实际上比那些没技术的工人消亡得还要快"一虽然从80年代以来这个趋势已经发生了扭转。这样，德国的服务是高度专业化和“非无产者的”。过高的劳动成本挤掉了私人性的社会服务，妇女参与的低水平使得对她们的需求量很小。德国妇女的就业比例很低，其中一个原因就是公共护理服务的缺乏。而且，除成本因素以外，家庭更多的参与个人服务也是造成德国个人服务业停滞的主要原因。

结果，德国的后工业化并没有为失业的手工工人或资格缺乏的女性提供充足的就业渠道。相反，主要是通过削减劳动力的策略对这两个群体进行安置：工业工人较早退休或享受失业保险，女性就业也不受鼓励。就工作结构而言，德国可以说最接近后工业社会的理想，但这样的代价就是就业排斥。

瑞典则遵循着工业技术增长的路子，但却遭受了服务行业中剧烈的两极分化。实际上，高女性就业率与大量（通常是低技术水平的）公共部门工作是一起出现的。瑞典还坚持不懈地投入再培训与积极的人力资源计划，这个计划直到90年代崩溃以前的确帮助了大量冗余的工业工人重新找到了工作。这两个要素的结合使得很少有人外在于劳动力市场，无论是提前退休者、大众失业者还是不受鼓励的女性。

表3 行业分布与局外人人口的规模（括号中是1960-1980年的百分比变化）

a

--	--	--	--	--	--

	德国	(1985)	瑞典 (1985)	美国	(1988)
“工业”社会					
无技术的工人	16.5	(-〇)	12.4 (-42)	14.4	(-33)
有技术的工人	17.3	(-32)	15.2 (_18)	8.7	(-34)
文职与销售人员	29.6	(+30)	18.6 (+16)	28.3	(+21)
管理人员 ⁸	4.5	(+36)	4.0 (-15)	9. 1	(+17)
总计	67.9	(-〇)	50.2 (-18)	60.4	(-8)
“服务”社会					
有技术的服务	4.5	(-48)	16.9 (+78)	11,7	(-0)
无技术的服务	5.0	(+194)	4.4 (-0)	6.6 (	+ 57)
专业-技术人员	17.3	(+121)	21.9 (+89)	18. 1	(+56)
总计	26.8	(+47)	43.2 (+70)	36.4	(+31)
“局外人”社会					

失业者	35.2		16.7	29,5	
长期不就业者 ^b	46.3		5.0	5,6	

还包括自主择业者（非专业性的）。

^b在所有失业者中占的百分比（1990年）。

注释：这个表排除了基础部门行业。

资料来源：根据Esping-Andersen (1993:表2. 3与表2. 4)及经济合作与发展组织（1992; 1994)

资料重新计算。

最后一个美国，它的情况是工业与服务业中都出现了技术的两极分化。它是一个朝产生不合格工作方向发展的经济体系。工业化的瓦解导致有技术与无技术的手工信人的就业率出现了同等的下降；工资的下降使他们继续在工业与服务业中保持着相对的比例。当然，我们的资料掩盖了这样的事实，即从绝对量的意义上讲，新工作的净增量是正值。因此，凭借纯粹的工作数量增长就可以消化掉大量的迁入劳力和急剧增加的妇女就业人口，并解决冗余工业工人的重新就业。

德国更占优势的技术混合、瑞典和美国较大比例的非技术型服务工作，把它们摆到一起看就使一个基本矛盾昭然若揭：在今天，大规模的就业增长要求消费与社会服务的大量增加，但它们增加得越多就越会导致技术极度缺乏的出现——并因此导致了要么就是失业，要么就是大量的低等工作。

问题真正在于阶层间的相互关系。这就会导致在能否为低等工作提供低等福利这个问题上出现明显的差异。在瑞典，人们获得相对较高的报酬，并获得了福利国家稳定的工作；事实上，基本上不存在私人性的“服务工作（Mcjobs）”部门。虽然现在瑞典的这种福利服务工作的收入已相对出现了一定的下滑，但工作的稳定性却依

表4 1983—1995年一些国家的生产力差距的增长、服务业与制造业生
户力比率的百分比变化》

	餐饮业与制造 业 的比率	个人服务业对制 造# 的比率	商业服务对制造 业 的比率	社会服务对制 造# 的比率
美国	- 7	-47	- 55	-62
丹麦	- 35	- 30	-11	-2
瑞典	-82	- 60	-71	-54
法国	-56	— 41	-38	+ 4
荷兰	-40	—19	-38	-28

⁸生产力是按就业者人均GDP (按价格常量) 来衡量。

资料来源：经济合作与发展组织服务业统计数据中增加值与就业部分。

旧如故。90年代瑞典令人瞩目地大规模削减福利消费支出，不过公共部门的就业却安然无恙。而在美国，低等的服务工作主要集中在私人行业，收入极低，并被排斥在职业福利权利与基本的工作保障之外。在瑞典，妇女比较极端地集中在低等的服务性工作中（其中妇女大略占总量的80%），而在美国，这主要是一个族群偏好问

题一如美籍西班牙人一而不是以性别为基础的（Esping - Anderson，1990，第 8 章）。

概括起来，有很多无法抗拒的力量推动着经济远离工作的同一性和工资的平等性，并朝两极化发展。因此，“平等—工作”的选择是否可识别的一切就值得我们怀疑。如我们将要看到的那样，它更像是选择的重复交叉。

成本-约束与服务业的扩展

全球化、新技术、第三产业化似乎都在为过高的劳动力市场两极分化推波助澜。服务行业中的生产力差距只是深化了这个现象。福拉斯梯尔（FourastiSr）曾原创性地讨论过服务行业面临的一个长期的“成本约束”的问题，最后鲍莫尔把它具体化了。之所以会有这个问题，是因为在一个长期的过程中，制造行业的生产力平均比（大多数）服务业的生产力要增长得快。如表4所示，大多数服务行业——有时是程度较大地——滞后于制造业。

就生产力差距已有三种应对的方式。第一种方式是调整劳动力成本以符合生产力差异——市场廓清的方式。不定期地将工资下调意味着使更多停滞不前的服务业的收入趋向为零。很多服务行业，譬如音乐会、心理治疗、养老院都几乎不可能有任何提高生产力的可能性（如果没有质量上的降低），没有人愿意去经营这些行业，以获取对应于生产力的报酬，因此它们大多数都行将消失。市场廓清策略的一个潜在限制是贫困：低价格有可能推动服务业的大规模消费，但如果这意味着大多数人只能在贫困工资的水平上就业，总需求势必会受到影响。当然，如加拿大、澳大利亚和美国现在实行的各种反向收入税收计划一样，低工资可以从收入补助中得到弥补。

表5 洗衣服务业表现出来的成本约束。90年代中期洗熨一件男士衬衣就业与自购设备的比较价格

成本（美元）1990

每多少工作人口中有一个洗衣工^a

洗衣机^b

丹麦	5. 20
瑞典	4.25
法国	4,50
西德	3.70
意大利	3.25
西班牙	3.90
英国	2. 20
美国	1.50

3500	74
727	87
667	88
n. a*	96

905	87
750	87
391	75

^a英国是1993年的资料；美国、西班牙和瑞典是1990年的资料；德国是1987年的资料。

^{1>}每一百个家庭中有多少家庭配备了洗衣机。

资料来源：Employment: United States Statistical Abstract, 1995, 表 668; S(10)istis/ca Aars^oA: ,

1993,表204;德国普查, 1987,第二部分, 第1章, 第10节; 政府统计办, 加心 //istoricaZ Supp/emmf, 第4 辑, 1994 年 10 月; Ministerio de Economia y Hacienda, Pmspec如a /os 0c-

cupaciones y la Formacion en la Espana de los Noventa, 1991, App.表 2。Washing - machine: United States Statistical Abstract, 1995年, 表1376;我自己在意大利、西班牙、美国收集的资料, 要特另

感谢 Francis Castles, Kevin Farnsworth, Joakim Palme, Jon Kvist, Karl Ulrich Mayer, John Myles, Karl

Salminen, Lucy Roberts, 他们帮我收集了价格与就业方面的数字₀—

第二种方式是大多数国家普遍采用的应对 方式, 也就是让服务行业的收入跟上经济体系 中工资的一般发展水平。这种方式对工程、产品 设计或财务咨询等行业都不会产生太大的影响, 但它的一个风险是会分配给劳动密集型、低附 加值的生产过高的工资, 比如个人服务、娱乐与 私人护理等等。北欧与欧洲大陆的国家共同具 有达到同一结果的制度框架: 普遍的高工资成 本, 更紧缩的收入分配。这就导致个人服务业增 长非常缓慢, 从根本上讲很多服务业已经快彻 底消亡了。为说明这个问题, 我们来看一下一个 典型的体力密集型服务: 洗衣业。

如表5所示，节省时间的家庭用具（洗衣机）在各地都已普及。所不同的是外送服务的价格，也就是洗衣业的价格。在美国，洗衣房因价格便宜随意地分散在大街小巷，而在哥本哈根与斯德哥尔摩却很少见到，它们因价格太高而失去了市场。

在服务业主导的经济中，这类成本约束很容易导致失业增长。不过，还有第三种解决方式，也就是对服务业提供津贴补助——直接通过政府生产或间接地给消费者提供补助。大多数发达国家在一定程度上都采取了津贴补助的方式，尤其是针对健康、教育等重要的大众商品，或者是

歌剧与戏剧等具有文化价值的商品。欧洲国家偏向于政府直接资助，美国则偏好用税收一津贴式的私人补助。北欧国家的独特性则在于政府在增加劳动密集型服务当中发挥了重要的作用，并由此增加了家庭护理服务，尽管这些服务是无报酬的。这就是说，斯德哥尔摩的第三产业化特别偏向朝福利国家的工作发展，并与市场服务业相脱离。在美国，大部分护理服务业都已市场化了，而它在欧洲大陆却基本上是家庭化的。补助的限度成为一个政治经济学的问题：关系到政治权力与公民被征税的意愿之间的平衡。

成本约束问题与专业化或更为两极化的就业增长之间的张力显然是紧密相关的。在服务业中，成本约束很严重而公共服务又不足的地方，“局外人”阶层的规模就会很大。而如果是低工资劳动市场或公共服务很充足的地方，情况就完全相反，排斥与就业不断增长的两极分化比起来就是一个次要的问题。正是这样的网络结构决定了三种基本福利体制的不同就业状况。

后工业社会就业的微观基础

在我们告别大生产时代的时候，有一样东西没有发生变化。家庭仍然是就业会增长多少、会增长哪类就业的基本影响因素。家庭存多少钱，消费了多少，生产了多少都会对家庭成员愿不愿意就业的可能性造成影响。

家庭的市场购买受三个基本因素制约：收入水平、相对价格、时间约束。⁷我们从恩格尔法则知道，随着可支配收入的增加，我们购买非实用性的物品，比如服务的能力将会提高。战后几十年实际收入的增加

开始使我们初步满足于 家庭常用制造品，比如小轿车与洗衣机。之后，如娱乐和出国游等服务业需求越来越挤占了实

用性需求的比例。到今天，第三产业部类增长的一个障碍就是实际收入增长太慢。在美国，从 1970 年后期开始，实际收入就已经停滞不前了——大多数甚至在下降。

当然，财富分配也会带来很大的影响。一个非常扭曲的收入分配会导致“拉美式”的消费景象：大批穷凶潦倒的服务人员养肥少量受高等服务的精英。在另外一个极端，如瑞典那样，就是一个非常平等的收入分配，可以很好地阻止大众化的服务市场消费，因为工资相等就意味着服务成本会很高。

不断增长的收入会把需求朝“地位”服务的方向推动，也就是说，消费的服务是为了满足了消费者的身份价值。照赫希（Hirsh, 1976）的观点，消费“民主化”意味着提升身份的传统商品，比如汽车与手机最终会失去它们的特权价值。这样，随着大众消费的扩张，“地位”需求商品（阿曼尼套装或保时捷汽车）与服务（需要切兹皮[Chez Pieire]的发艺，而不是地

方上的发廊）也会扩张。

其次，家庭需求对价格相对性很敏感（也就是鲍莫尔的成本约束问题）。到第三世界旅游的诱惑往往在于我们“旅游者的美元能够买到数量惊人的服务。服务行业中相对价格与工资差异有内在关系，而且我们已经看到，低生产力的服务业如出现高工资就将使价格问题而使他们失去市场。

当然，如果是因“地位价值”而消费服务，那么相对价格的逻辑就会发生变化，有的甚至朝相反的方向发展。追求地位的客户选择切兹皮也许恰恰是因为它的价格很贵，渴求显摆地位的人会遵循怪诞的价格行为，并把这作为他们的主要标志。

在地位商品这更加稀奇古怪的领域之外，在与家庭自我服务相直接竞争的低技术、劳动密集

的服务行业中，成本约束问题应该是最为尖锐。而且大多数当代经济学中还存在着一个基本的误解。人们经常认为，由于服务业能很大程

度上避免国际竞争，所以它们可以成为一个可靠的就业天堂——比如服务业工人不会与马来西亚人（大量移民的情况除外）竞争。不错，在大多数经济中，大部分服务业都与全球竞争相分离。不过，它们却面临一个更为凶狠的竞争对手，那就是家庭自我料理。如格翔尼已经指出的那样，随着家庭拥有了节约时间的家用电器，这种竞争会更激烈（洗衣机，洗碗机和微波炉）（Gershiny, 1978）。当然，我们也看到，美国人

仍然是洗衣店的常客，而欧洲人则自己在家洗烫。

问题是诸如洗衣房、日常料理或老人的家政服务的边际成本不仅影响到了女性追求职业的能力，而且也影响到了社会的福利——就业体系。随着女性的教育水平逐渐与男性持平（并超过），家庭主妇的社会成本就成了一种人力资本，生产资本与工作的流失。欧洲高昂的外送服务成本使得家庭亲自操作极少转化成市场服务的自我服务。

下面我们讨论第三种基本情况，也就是家庭的时间限制。“后工业社会”新出现的家庭类型，不管他们是单个人，夫妻俩或者双收入者家庭都有一个共同特征：时间稀缺，要把挣钱的工作与家庭义务、家庭责任与闲暇安排好起来，这困难极大。

在家庭无偿工作的责任与有偿工作之间做出选择常常非常残酷。既然要期待男性来参与而使这种选择出现大的缓和是不现实的（丈夫一般不会从事大量无偿工作以弥补妻子日益减少的家务时间），那这种困难的解决就必然来自于家庭之外。这就要么意味着市场，要么意味着国家。

后工业主义和后现代性理论 739

a

新的家庭结构的就业潜力在消费者开支数据中表现出来。斯蒂格勒在他的开创性研究中指出，随着女性劳力的增长，酒店就业应得到提高（Stigler, 1956: 88）。在今天，双收入的家庭形

式更为突出得多，在一些国家几乎成了普遍形式。这不仅可以表现在家庭的消费活动中，而且也完全可以表现在服务部门工作的增长中……

因此，服务业工作的增长受两种敌对力量的制约。一方面，来自第三产业或全球化的内在特征的约束；另一方面，来自于家庭生活不断改变而潜在的催化作用。如果变化的家庭形式能够具有正面的就业效果，从逻辑上讲我们的注意力就应该转向考察那些有助于使得这种效果达到最大化的条件。受过教育的女性倾向于减少生育，除非工作与抚养孩子之间的张力得到了缓解。而如果孩子护理成为一个限制，社会就会像南欧那样停顿在低生育的平衡里，而且这也将影响长期的工作与增长预期，因为总需求毕竟依赖于人口的规模与增长。可以说，服务业工作得到增长的一个前提就是充足的社会服务的基础结构。

另外一个可供选择的方式不鼓励女性去参加经济活动。当然，在此情况下，一个有益的工作曲线就显得模糊不清了。服务型经济也许会在更不平等的情况下繁荣起来，也可能与双收入家庭一起繁荣。在任何一种情况下，我们都面临着制度的压力。一些福利体制，有些规范劳动力市场的模式与福利分配的模式比其他的要具有更多的限制，有些则更为宽松。说到这里我们就可转入下一节的讨论。

为后工业时代重建福利体制

所有福利国家研究者共同面临的一个大问题是：为什么不同国家面对一些社会风险时会做

出如此不同的反应，而无论你是美国人、西班牙人还是瑞典人你面对的风险都是极其相似的？

为什么北欧国家的回应是社会民主与包罗一切的福利国家，欧洲大陆与东亚则是家庭伦理与公司化的社会保险，而盎格鲁萨克逊人是定向救助与市场最大化？答案当然不是以唯一的，有些人认为是国家建设的传统和教会与国家的冲突，有的认为是国家社会主义的动力，有的则认为是阶级力量的结构。这些都是富有吸引力的解释，但他们首先要问：为什么国家建设朝着这个或那个方向前进？为什么工人阶级联合与运动在瑞典如此普遍而在美国不存在？为什么他们建立的这些制度一旦形成并巩固下来，就可以得以继续，并成功地再生产自身？晚近的社会科学共识认为，制度一旦稳定下来，就具有超强的力量，并不再允许人们眼皮子底下出现大范围的变化。我们也许生活在一个路径依赖的世界，就是说所有的社会创造一旦凝固下来就会比特洛伊城还要牢不可破。但是，是谁在创造并维持了一条路径依赖的支配权？

经济学家常常很大程度上受益于基本的简单性。他们的“经济人”自然是不值得相信的，但是却可以是一件用来操作并最终制造更为复杂事物的便捷工具。因此，在这里我将做类似的简化。当然，社会学家关注更多的复杂性，任何一种“人（Homo）”都不能让我们满意。让我们来看三种理想类型的人（homines）：“自由人

（Homo liberalismus），家庭人（Homo families）和社会民主人（Homo socialdemocraticus）”⁸

自由人类似于高级经济人，因为他把自己个人的福利计算视为最高的理想，而别人的福利是他们自己的事，与他无关。信仰崇高的自我依赖也并不一定意味着对别人的漠视。自由人可以是慷慨的，甚至是利他主义的，但是，对他人的友善是个人之事，而不是从上而下的强制。他个人的伦理告诉他免费的午餐是不道德的。集体主义损害着自由，个人的自由是极容易破碎的，容易在家长式的权威主义者之下遭到颠覆。自由人偏向于一种福利体制，那些能在市场中畅游的人可以很自由，而那些不能够如此的人应享受仁慈的对待。

家庭人展现的是一幅完全不同的景象，他不喜欢个体主义与非人性，以及由此产生的市场与个体主义。他最大的敌人是霍布斯世界，因为私利是不道德的，一个人在面对家庭的服务时必须找到他的平衡点。自由对共同家庭而言就意味着他和他的家庭都将免遭他生产的更大世界无休无止的威胁，他不是一个充满不可抑制的冲动而要去挑战他周围世界的志在必得的人。他是一个知足者，而不是最大化的人。因为真正重要的是稳定与安全。在邮政部门工作谋生就是人间的天堂，它足以保障他及其家人过上好日子、得到安全，并从一定意义上说也给他的儿子和女儿确保了一份邮电局的工作。家庭人与家庭女性都把父权制当成很好的存在。家庭也许缺乏权威感，没有规则，但无论如何，尊敬与地位依赖于父亲，他的肩上承担了太多的责任。对他们来说，家庭是无与伦比的团结与沟通之源，因为只有它知道家庭成员需要什么。不过，家庭又是脆弱的，因为那么多的个人必须依靠男性家长。因此，家庭人非常乐于接受这样的观点，即国家——或者一些更高的机构——可以消除任何可能发生不幸与灾难。不过，这些更高的机构要为家庭服务，而不是要求得到家庭的忠诚。家庭人需要一种驯服市场的福利体制，并颂扬紧密团结的好处。

社会民主人，像童子军或善良的基督徒，倾向于相信当每个人做得更好的时候，他还会做得更好。对他人行善并不是仁慈之举，实际上可

以冷酷地进行计算，社会民主人围绕着一个基本观点设计他的生活，那就是他和其他每个人都可以

在没有要求，同时也没有不劳而获者的世界里会生活得很好。社会是我们被迫要去共享的，因此我们最好好好地共享。社会民主人无论怎么都信仰着个体、个人被赋予的权力。集体主义并非它自身追求的目的，只不过是为了实现每个个体灵魂最深切的内容。这就是为什么集体解决方案总是最好的方案的原因。但个体主义是小心翼翼的，因为没有人应当获得好处、利益与特殊的认可。社会民主人必须不断与个体主义和服从性之间的道德断裂相伴。他喜欢这样的观点，即我们具有平等的天赋，但他不喜欢这样的观点，即一些人可以比别人升得高，尤其是比他本人要高。如果个人希望凌驾于共同的基础之上，团结就摇摇欲坠了。社会民主人完全相信，我们对公共事业投入得越多，它就会变得越好，而且这将以一种舒适生活的方式浸入到所有的生活，尤其是他自己。因此，集体解决是确保一种好的，即便是沉闷的个人生活的最好的保证。

我们每个人都是这三种典型人的集合，我们都有道德上的冲突，而且所有的社会都使它们有这样或那样的混合。瑞典有他的自由人（虽然很多都迁到了蒙特卡洛），而美国则有他的社会民主人（他们大部分人定期在瑞典露面），不过，一个完备的大众怎样在集体表达中梳理好自己，并使社会朝着它所倾向的福利体制迈进呢？

基因自然不会创造偏好与信仰。能对此加以解释的乃是社会本身，也就是它的所有制度，动机系统以及既有的适当行为的规范。社会“平均人”是创造出来的，而显然劳动运动与其他集体行动者在这里都发挥了关键的作用。如果一场劳动运动一开始即从可获得的原材料中积聚了（或者这样做失败了）它的力量，它因此也在重新激活同样的原材料中扮演了恒久的历史角色。制度性的路径依赖意味着一个社会可能会按社会民主人的形象再生产自身，也可能按家庭人的形象，一代接着一代……

如果核心的制度特征一定会发生变化，那么今天——也一直是——现在的福利国家危机也不可能会产生出一大堆革命性的变化，即便这样的变化被认为是多么的急迫。如果一张改革的蓝图离已有的福利体制实践过于遥远，那么它注定幼稚的，比如，当国际货币基金（IMF）要求欧洲福利国家采纳、封锁，延宕、阻碍智利的养老金体系，这显然是幼稚的；美国的左派在号召引进“瑞典模式”的时候同样也是如此。

要做的事情是重新设计或改革国家实施福利的方式，另一件事则是重新打造整个福利体制。从学术上说，存在一个“双赢”策略的蓝图，一个理想的后工业福利体制的蓝图。但是，除非它适应既有的福利体制实践，否则就不会有人注意它。如我接下来将要讨论的这样，在后工业背景下令人乐观的福利仍然需要很大的变化.....

第三条道路？

尽管不能过高估计，“社会民主”的方式在某种程度上可以成为有利于平衡的新的基础。家庭需要集体主义的政策（去家庭化），从而使得女性从无偿的劳动中解脱出来，并由此培育双收入者家庭。这可以减少孩子的贫困，使得家庭能够更好地应对起伏不定的气候，因为即便有一个人被裁掉了、需要临时再培训或者遇到工资下降，那也还有一个人的收入可以依赖，双收入者家庭具有更广的社会网络，即便其中一个失业了，家庭也不可能解体。

社会民主的去家庭化策略，如果能帮助就业的母亲度过其照料的周期（主要是通过白天照料），而且愿意承担生孩子带来的机会成本。那

么就有可能扭转生育率下降的趋势（也就是允许父亲或母亲请假并给予优厚的婴儿津贴）。从这意义上说，就业妈妈可以说具有“负生产力”，因为她们的收入（加上公共补贴）高于了她们产出。不过与她们一身更高的收入，她们的人力资本贬值的递减，以及由此带来的生育率回报相比，这些成本是可以收回来的。

“后工业”的一个基本矛盾——在今天的争论中越来越不受重视——是家庭似乎不再倾向于承担抚养孩子的成本，南欧（和日本）与北欧的生育率比较表明，孩子的社会成本实际上很大。移民当然是一个选择，这也是北美（与澳大利亚）结构更年轻的主要原因。而对今天的欧洲来说，移民不仅是一个相当不现实的选择，而且移民本身也会遭遇巨大的麻烦。如果我们的主要问题之一就在于怎么吸纳大量的低技术工人，那这只会第三世界的移民给恶化。发达经济体系虽然明确地偏爱受过较高教育的移民，但他们却一直坚持这种移民对第三世界国家而言是很难被认为是整合性的。

让双收入者家庭（并育有好多孩子）普遍化包含着另外一种提高社会福利的前景。如果我们将它巨大的购买力与家人对自由时间孜孜不倦的

追求放在一起考虑，它无疑是服务消费最有前景的源泉，从饭店、休闲公园到儿童护理及年老双亲的家庭协助服务等。当然，孩子有人照管是双收入家庭得以存在的前提。这也恰好说明：服务孕育了服务，双收入者家庭发挥了加倍就业的功能。工作妈妈繁衍就业的作用是十分重要的，尤其是在那些劳动密集的服务种类当中。

因此，鼓励家庭多在户外消费服务是潜在的“双赢”策略的一部分。不过，我们知道相对成本可能是一个主要的限制。这就是为什么尽管在北欧双收入者家庭已经比较普遍了，但低层次的个人服务的增长仍非常缓慢的原因。如果成本更低，它们无疑会增长，但这也意味着会出现更大的工资不平等。

这也是社会民主人必须向自由人屈服的地方。公共部门之外的大量服务业工作的增长依赖于灵活性与低工资，这是社会民主主义者不会轻易接受的。如我已经大致勾勒的一样，社会民主主义的方式逃不出基本的“平等—工作”选择的问题。

实际上，只有一条路可以走出困境，也就是重新界定我们想象中的平等。社会民主人应当相信，我们不能一次性期望所有类型的平等，一些不平等可以与平等相互协调起来。

必须得到实施的平等原则恰好已经出现——在北欧社会民主者中表现得最为强烈——那时，福利国家试图回应60年代的平等危机，也就是满足所有“此时此地的人”的平等愿望。从实践上看，它不再是一件非常困难的任务。像他的许多对手一样，社会民主人必然在年轻的时候拥有很多低档次的工作。像所有的北欧人一样，他很早就离开父母的家庭，并靠面色和水生活。这是他告诉他孩子们的故事。不过，他现在是个拥有令人尊敬的职业和令人尊敬的公民。如果没有影响我们生命的机会，暂时的剥夺并不重要。

我们可以回到熊彼德的公共汽车上：它总是满员，但是总是与不同的人。每个人都在下站下车或者至少是在期待的地方下车。如果我们像社会民主人那样，紧攥平等的概念面对此时此地的所有人，那我们将不能解决我们这个时代的基本矛盾。这些不平等，如果它们与一种能够保证所有公民都免受禁锢的福利体制相符合的话，那么在自由世界不可避免的不平等就变得可以接受，甚至受到欢迎。没人会觉得他/她自己是在一辆大门紧锁的公共汽车里。

因此，我们对后工业社会最佳福利效果的探究将需要一种社会流动性的保证。反过来，也需要看社会排斥的主要原因以及弱势生命的机会是怎样的。无疑，一个满是学者专家的房间会起草出一份永无止境的原因单。很多标准的原因，比如物质或精神障碍，并不在我们考虑的范围内，因为它们不是“机会—工作”选择的核 心要点。生命机会充分的两个根源就冒出来了：一个是与婚姻不稳定性与儿童时代贫困相关的风险，第二个是不合格的技能。

消除由家庭带来的风险要求女性主义者称之为妇女友好政策的标准“社会民主”形象：护理孩子的服务，母亲参加工作的动机，充足的收入支持以保障母亲降低的劳动供给，以及支持孩子的抚养成本。消除劳动力市场带来的风险则要求反思教育、培训以及市场需求的能力。

这里无法深入探讨教育这个大问题，但有一些大家都会认可的事实：技术的回报在上升，就像我们逐渐在被技术统治的世界里可以预见的那样；低技术工人也迅速地走向衰亡。为了证明技术的重要性，比约恩（Bjorn, 1995）指出“边际性”的可能性（基本上是失业或低收入人）随着职业训练提高了30点，而随着理论训练提高50点。因此，缩小技术差距是将人从失业中解救出来并保证其完善的生命机会的一个极其有效的方式，而这也为社会带来了更有生产力的劳动力回报。

很显然，喋喋不休的要求接受更多的教育早已不再稀罕。事实上，没有政府和国际组织没有支持过积极的市场政策或者“终身学习”。但是，对它们的效果仍存有广泛的怀疑。如果我们的目的是让失业者找到一份稳定而有前途的工作，那么积极的劳动力市场政策及其“促动性”与训练计划并不会带来好的效果。经常的结果是，积极推动更像是一个临时的停泊点，好像是永无止境的失业、训练、临时工作，然后再失业这个循环当中的一个点。

不管是否真的有效，很多人相信训练是白费工夫，因为根本没有给新受训练者干的工作。从一个静态的意义上说，这不可否认是对的。但是他们忽视了公共汽车比喻的一个基本要点：对于任何一个个体，技术是他逃离低等的唯一的最好的资源，我们正力图解决的是一个动态的长达一生的问题，而不是安置今天的个别人的问题。实际上，新的最佳福利效果包含了这样一种可能性，即我们中的很多人都将经历一段不幸。

我们需要更好理解的是该去推进哪些技术和哪类教育？我们都知道社

会越来越需要复合技术，适应能力及终生学习的能力。一个在其职业训练中具备了优秀理论基础的工人比一个不懂得阿斯卑林瓶子上注意事项的大学毕业生更容易获得上升的机会。这就是为什么德国的雇主用他的熟练工人去操作计算机生产系统，而英国的雇主只能靠引进工程师的原因。我们同样也面临着这样的现实，即因为服务业生产模式中需要直接面对面，“社会技能”比肌肉还更为重要。所以这一切都不容易界定，但它们无疑包括了超越于简单的“拥有美好一天”的想法。今天的失业结构中最主要的一个问题是：失业的矿工与钢铁工人不可能具备从事服务业的社会技能。

我们从经济与合作发展组织中对识字率的研究中（OECD，1997）知道——即便完成了中学教育——如果最后的结果是使25%到20%的美国人不能进行基本的阅读、写作和算术，那么教育就几乎什么都不能保证。这些人甚至还不具备参加培训所需的起码的资格水平。他们实际上都是人力资源的浪费，是一个虽然注定要一生从事低等职业，甚至犯罪的阶层。

如果我们期望得到一个乐观的福利体制，这种结果就必须从任何类型的社会加以清除。因

此，我将在文章的最后，呼吁请教育专家设计一个可操作的技术授权系统，它将极有利于后工业的福利体制。我也呼吁政治领导人让我们列举出的各种“人”融合成一个新的形式，他可以使福利生产的无政府模式中平均人投票支持的僵硬局面被打破。

（杨渝东南京大学人类学研究所）

注释：

1. 1970到1985年期间，因跟南半球竞争造成的

失业与结构变迁导致的失业的比值，丹麦是0.07、法国是0.06、日本与荷兰是0.01、英国是0.05，美国是0.08（由OECD1994年资料表3_10计算得来）。

2. 如加拿大、荷兰和美国等更倾向“分配导向”

的经济实体中，制造业的滑坡要远为平和得多。日本（与丹麦）实际上还出现了制造业工作的净增长（资料来源：根据OECD, *Manpower Statistics*, 1995,表 1. 10 重新计算而来）。

3. 工业等级中的“阶层”相对来说好理解，但服务等级中的“阶层”则需要一些说明。专业人士无需多言；半专业人士指的是诸如社会工人、护士、技工和老师等行当。有技术的服务工人指的是需要技术证书的行业（比如高级理发师和护士助理等）/无技术的服务指的是没有特殊的技术要求，原则上人人可以操作的任务（清洁、接待、餐厅服务、停车安排等等）。如想详尽的了解，参见Esping

—Andersen, ed. *Changing Classes: Stratification and Mobility in Postindustrial Societies*. London: Sage, 1993

4•至少有证据说明这样的划分是合理的。萨利

多已经用结构与标准效度检验了雷曼权威规模（Treiman prestige scale), 并检验了一组等

级标准，如自主性、决策与监督等，其结果是非常令人欣慰的。参见O. Salido, “La

Movilidad Ocupacional Femenina en Espana: Una Comparacion por Sexo’, Ph. D. diss., Uni-versidad Complutense de Madrid, Facultad de Ciencias Politics y Sociologia (June)

5. 工作增长的计算是根据国际劳工组织的资料

year600/c < （不同年份）做

出的。

6. 估算回归方程（用）：专业比例=5.377 -1.235 (服务增长)。常董的T统计= 14.87, 服务增长的T统计=-6.93, $R^2 = .212$, 同时 $F=48.07$ 。

7*后面的论述接近于Gershuny,

Society : The Emerging Self-service Economy. London: Macmillan, 1978。

8•本章这部分观点来自马拉沃 (Jose Maria Ma-ravall)与普泽沃斯基 (Adam Przeworski)的

周末讨论 (我感谢他们的观点, 并对此表示 歉意)。

► 后现代性

Stuart Hall

新时代的意义

这些“新时代”到底有多新? 它们是一个 新时代的开端还是旧时代的落幕? 它们的“新” 具有何等含义? 我们怎样去评判它们相互矛盾 的趋势——它们是进步的还是倒退的? 这些都 是模糊不清的“新时代”话语为我们留下的问 题.....

如果把“新时代”这个概念放到一边, 我 们会发现它无非是在一个简单比喻的范围内去 捕获相互之间并不一定存在着必然联系的社会 变化的很多不同层面。时下的争论中, 大量不同 的术语都希望能脱颖而出, 尽力描述清这些变化的不同方面, 比如“后工业”“后福特主义” “主体的解放” “后现代主义”等等。但它们中 没有一个完全令人满意。它们只是对我们正把 什么东西抛在后面言之甚详 (什么都可以说 “后”?), 但对我们将要去的地方却很少谈及。当然, 这些术语中的每一个都揭示了关于“新 时代”之争论的一些重要面向。

关注“后工业”的学者, 譬如图灵 (Alain Touraine)与戈兹 (Andr⁶Gorz), 一开始就在论

述工业资本主义生产的技术组织发生了变化, 包括“古典”经济学对其规模的解释、凝聚劳 动力的过程、更先进的劳动分工以及工业阶级 的冲突等等。他们预见到了朝新的生产领域将 发生越来越多的转变——这 对社会结构与政治 将产生不可避免的后果。在此基础上, 图灵论说了新的社会运动对旧阶级斗争形式的取代; 而 戈兹最令人瞩目的书是《别了, 工人阶级》

(FareweZ/ io f/ie职○咖叹C/似)。“新时代”以这

种方式出现，触及到了使左派发生严重分化的争论。尽管有人批评这些争论落入了技术决定论的窠臼，但相当重要的一点是它们指出了现代工业生产领域的社会与技术环境正在遭遇转变。

“后福特主义”是一个更为宽泛的术语，它泛指一个与大众生产（mass production）时代截

然不同的时期，包括后者的标准化生产、资本集中、“泰勒式的”工作组织和纪律。对此的争论依然是“后福特主义”是否真的存在，如果确实是如此，那么在任意一个单一经济体系或者在作为整体的西方发达工业经济当中，它究竟是什么并在多大范围发挥着影响。不过，大多数评论者都同意这个术语至少涵盖了以下几点转变的特征。一个转变是化学和电子技术缔造了新的“信息技术”，它在世纪之交驱动了“第二次”工业革命——它标志着美国、德国以及日本在经济上的领先地位，同时也表明英国经济要相对“落后”并开始出现了衰落的迹象。第二个转变是出现了更有专业弹性、形式更加松散的劳动过程和工作组织，并由此导致旧生产基地（以及与之相关的地区与文化）的衰落，并带来了电脑、高技术及相关领域为基础的“新兴产业”的增长。第三个转变是在公司的基础上“单个”划分出功能与服务的子公司及分包协议者。第四个转变是，消费扮演了主要角色，这反映在注重选择与产品分化；注重市场化、包装和设计；注重因生活方式、品味、文化而产生，而不是因杰内拉（Registrar General）提出的社会阶级类别

而产生的“目标”消费者。第五个转变是男性熟练手工工人阶层的比例降低了，而服务与白领阶层的比例相应有所提高。在有偿工作的范围内，非固定与非全职的工作增加了，同时伴随着劳动力的“女性化”和“族群化”。第六个转变是出现了由跨国公司支配的经济形式，它们导致了劳动力的国际分工，并享有更大的脱离于民族国家控制的自主性。第七个转变是出现了金融市场的“全球化”。最后一个转变是出现了社会分化的新模式——尤其是“公有”与“私有”领域之间、2/3抱有上升期望的与1/3

被剥夺了每个有价值的社会机会的“新穷人”和贫困阶层之间的分化。

很显然，“后福特主义”虽然重点关注的是经济组织与经济结构，但却具有更为宽广的社会与文化意义。因此，它表明了更大的社会分化与多元化，更早期的集体凝聚力与集体认同松弛了，出现了以个人消费来实现个体选择最大化的新认同，这些都是朝“后福特主义”转变过程中

具有同等重要意义的面向。

一些批评指出，“后福特主义”这个概念倒退到已遭否弃的基础——上层建筑或经济决定论模型的老路上去了，它们认为经济决定一切，其他所有事物都可以简单地“解读”为对“基础”的反映。不过，“后福特主义”这个比喻并不一定具有着这样的含义。事实上，它是以葛兰西早期使用的术语“福特主义”为模板创制出来的，葛在世纪之初用该词来形容朝资本主义文明的一个彻底转变（他也并没有把它简化为纯属于经济基础的现象）。“后福特主义”也当以更开阔的方式来加以理解。其实，更容易用一种相反的思路来理解它——即它指明了在与任何经济体系发生联系时社会关系与文化关系所发挥的建构性角色。照我的理解，后福特主义并没有把经济置于高一等的决定性地位，但它确实强调——这是最极端的话语理论家与文化论者必须认识到的——应当认真地把经济生活的这样一种转变放到我们当前的环境下进行分析。

近来，研究当代文化变迁的学者博曼（Marshall Berman）注意到，“现代的环境与经历跨越

了所有的地理与族群、阶级与民族、宗教与意识形态当中的界线”——不是彻底地将它们摧毁，而是削弱并颠覆了它们，并侵蚀了使我们的社会一致性得以平衡的连续性。

主体的回归

“新时代”确确实实已消解的一条界线，是变迁的“客观”与主观两个层面之间的界线。这就是所谓的“主体革命”。随着集体性的社会主体一替如阶级、国家或族群——越来越分化，越来越“多元化”，个人作为主体就变得越来越重要了。当社会理论家倾向于关注意识形态是如何发挥实际的功能，政治动员如何在复杂社会中真正发生的时候，他们就不得不更严肃地思考这些过程中的“主体”问题，如同葛兰西对意识形态作出的评价那样，“就意识形态从历史角度看是不可或缺而言，它们具有‘心理学’的效用”（《狱中札记》，页377）。与此同时，我们关于“主体”模式的理解已然发生了变化。我们不再以一个整体的、有中心的、稳定的、完整的自我（Ego）或者自立的、理性的“自我”来设想个体，“自我”这个概念显得更加零碎和不完整，包含了与我们栖居的社会世界的不同方面相关联的多个“自我”或认同，它们蕴涵着一种历史，并在过程中“生产”出来。通过不同的话语与实践，“主体”被摆放或定位

在不同

的位置。

这是一个新颖的概念或者说理论视野。不过，“主体”的这些转变同样有它自身的历史，而构成这段历史的则是那些朝“新时代”过渡的关键插曲，其中包括：“1968年事件”，它具有强烈的把政治视为“剧场”的意识，并对“意志”与“意识”展开了争论；女性主义，它坚持认为“人是政治的人”；对心理分析的兴趣的回归，它重新发掘了主体性的潜意识根基；60年代与70年代的理论革命——语义学、结构主义、“后结构主义”——它们关注语言、话语与表述。

这样一种“主体的回归”说明，我们不能满足于这样描述新时代的语言，即它尊崇变化的客观与主观层面之间旧有的区分。“新时代”既“在别处”，改变着我们的生活环境，同时又“在此处”，对我们自身产生着影响。一定意义上讲，我们正在被“重新制造”。但是，这样一种概念的转变在左派那里却引发了特殊的问题。左派的传统文化与话语，强调“客观冲突”、“非个体性的结构”、在人物背后发挥作用的过程，使我们不能以一种非常连贯的方式面对政治中的主观层面。

在一定意义上困难恰恰在于我们所使用的词汇和概念。在很长的一段时间里，作为社会主义者就意味着可以将一切事物转化为“结构”语言。但这也不仅仅是语言的问题。某种意义上讲，困难在于人们经常提供一些人人都以之来经历事情的范畴。人们总是发现主体层面“回归”的景象让人感到深深的颓唐。这个问题同样是一个理论问题。经典马克思主义建立在“经济”与“政治”之间假想的一致性基础之上：我们可以从经济性的阶级地位来解读政治态度与客观的社会利益及动机。这种一致性让激进派的理论分析和视野大行其道。不过，“政治”与“经济”之间任何简单的一致性现在都已瓦解——不管是从实践上还是从理论上讲。这所导致的后果是政治的语言更多地转向了等式的文化那一边。

“后现代主义”是一个更具有“新时代”之文化特征的术语。它认为在20世纪早期的几十年当中，“现代主义”支配着艺术、建筑、文化的想象，并逐渐表述了“现代性”自身的形貌与历程，不过它到现在业已走到了尽头。它已经衰落为国际化风格的高速公路、玻璃墙的摩天大厦和国际机场。现代主义的变革冲动——这可以在超现实主义、达达主义、建构主义、抽象无形的视角文化——已被驯服并存留在了博物馆。它已

成为前卫精英的储存室，展现出革命及号召“平民主义”的冲动。

与之相反，“后现代主义”更强调美学对日常生活的渗透，大众文化的提升要高于高雅艺术。詹明信（Fredric Jameson）与利奥塔（Jean

-Francois Lyotard）等理论家对“后现代情境”的若干特征达成了一致的意见。他们都强调图像、表象与表面效果战胜了深度和深刻（里根是总统还是电影演员，是真实的还是仅仅存在于硬板剪画上，是有生命的还是分裂的图案？）。他们指出，在我们这个媒体饱和的世界，图像与现实已经混合在一起（魂斗罗战争是真在打还是只在电视上发生？）。他们注意到，对滑稽讽刺、怀旧感伤、粗俗媚众、模仿混合等的偏好——是对旧有风格不断地再造和转述——压倒了对譬如理想主义、自然主义等更具正面效应的艺术表达形式。他们同时还注意到，在建筑和设计当中流行与装饰的偏好胜过了野兽派艺术家，也仅限于功能的实用性。“后现代主义”同样也具备更为哲学化的层面。利奥塔德、波希亚（Baudrillard）及德里达举出了如下几点，强烈历史感的消退、稳定意义的失落、差异的蔓延，

以及直到近来都是西方哲学与政治学之基础的进步、发展、启蒙、理性、真理所构成的宏大叙事的终结。

但是，詹明信极其令人信服地论证道，后现代主义也是“资本的新的文化逻辑”——“资本最纯粹的形式，但朝非商品化的领域大肆拓展”（Jameson，页⁷⁸）。他的描述提醒我们，我

们试图探究的变动不居的文化能动力显然与现代资本具有变革性的能量结合在一起——那是我们曾称为“最高阶段”的资本（帝国主义、组织化的资本主义或者公司资本主义）之后的资本，甚至比“晚期资本主义”还要晚。

“后工业主义”“后福特主义”“后现代主义”都是力图描述或解释现代性与资本主义之间联系纽带的这种戏剧性的、甚至有些残酷的复活。一些理论家认为，虽然马克思在预断阶级是革命的动力这一点上与历史不尽一致，但他对资本的看法——怀抱一种复仇之心——却是正确的。资本在20世纪80年代以全新的动力在“全球”扩张，继续将一切事物都纳入它的覆盖之下，并使每个社会与每种社会关系都屈服于商品规律与交换价值。资本又重新释放了新的生命力。

一些经济学家认为，我们在早期只是处于 康采提夫（Kondratiev)提出的资本主义扩张

“长期波动”的波峰段（随之而来不可避免的是 下滑与衰退）。我们前面提及的社会批评家博曼 就将“新时代”与“资本主义世界起伏不定的 市场在持续不断的急剧扩张”联系起来（Berman, 页 16）。其他长期关注资本在全球范围内的限制与不均衡发展的学者，则更强调国际劳 动力的分工、贫穷与财富的再分配，以及地球表 面上出现的新的依赖与过度发展等等无休无止 的脉动。在此过程中受到伤害的是具有一定同 质性的“第三世界”的传统观念。在今天，台 湾地E的市场经济已经非常发达，香港地区拥有 了一个崭新的金融市场。而埃塞俄比亚、苏丹、 孟加拉却完全属于另一个“世界”。这就是作为 全球驱动力的资本的新形式与能动力，它正标注 着全球范围内这些新的分化。

不过，事实似乎是不管我们最后接受哪一种 解释，真正令人可怕的事 实还是这些新时代显然 都属于一个时间界线。这条界线的标志就是， 资 本在全球范围内扩展的同时也跨越了我们主体 性的马其诺防线。

博曼写过一本书，书名就叫做《一切都从 固体化为气体》*b Melts Into*

Air)——引用了《共产党宣言》里面的一句话 ——这提醒我们马克思其 实是最早把握了资本 主义与现代性之间变革性的关系的人。他在《共 产党宣言》中写道，“生产在永无止境的革 新，一切社会关系不间断地 遭到干预，不确定性 与焦虑也连绵不绝”，这将“资产阶级时代与以 前的所有时代”都区别开来。“所有稳定的、迅 速形成的关系，以及与之相 伴的一系列值得尊敬 的思想和观点都被扫荡一空，所有新形成的关 系在尚未固定之前就已经过时了。所以说，一切都 从固体化成了空 气。”

事实上，傅曼指出，马克思认为现代工业生 产的革命是普罗米修斯或 罗曼蒂克式社会自我 观的前提。这种自我观超越了他早期的著作， 并 带有发展人类各个方面能力的前景。在此理论背 景下，与其说比马 克思印象深刻的是资产阶级所 制造出来的商品，不如说“人类生命与能 量的 进程、力量与表达，是在工作、运动、计算、交 流、组织并重建 自然与他们自身的人”（Ber-man, 93)给马克思留下了深刻的印象。当然，马克思也理解现代性片面而扭曲的特征，以及在此发展过程中被生 产出来的现代个体的类型 ——资产阶级的侵犯怎样摧毁了它所创造的 人

类可能性。但他没因这个原因而拒绝资本主义，他想说的是只有社会主义才能完成资本主义发动的现代性革命。如博曼所说，他希望“通过更全面而深刻的现代性治愈现代性的伤”。

对于左派而言，这就恰是“新时代”的矛盾所在。在20世纪末，现代性的“承诺”已经变得越来越捉摸不透，它与社会主义左派的联系也越来越式微。我们现在对现代性的双刃性及充满问题的特征更为了解：这也是阿多诺所说的启蒙的“否定性辩证”。事实上，成为“现代的”总意味着“过一种自相矛盾与冲突的生活……面对着新的经验与冒险的机会，却为现代所有冒险都会导致的深层次虚无而恐惧（比如从尼采到瓦格纳，再到死亡集中营这一线而下），当一切都将消熔的时候还希望创造并把握一些真实的东西”。

一些理论家——包括德国哲学家哈贝马斯——则认为这是对启蒙过于悲观的一种解读，而现代性是至今还尚未完成的事业。但难以否认的是，在20世纪末，现代性的矛盾已变得更为尖锐。“现代性”已经具有一种永无止歇的失衡与矛盾的特征：在此处物质极大丰富，在彼处则制造贫穷与悲哀；更广的多样性与选择——却经常以商品化、破碎与隔绝为代价；更多的参与机会——但个人往往因此要服从市场的法则；创新与改革——但经常只是受错误需求的驱动；富裕的“西方”——受饥饿困扰的南方；“发展”的外形，然而摧毁比创造还要快。城市——对波德莱尔或本雅明来说是现代经验的特权性景象——转变成了陌生的城市、盲目扩张的城市、贫民占据中心区的城市、遭遗弃的城市……

这些显著的矛盾让左派感到难以对新时代的动向与趋势做任何判断与估量。新时代是因它提出的新的可能性而受到欢迎吗？或者因巨大灾难的威胁（在我看来生态灾难是最大的）与它最终带来的封闭而遭到排斥？最近，埃格里顿（Terry Eagleton）似乎以一种比较的方式讨论了这个矛盾，他说“一个过渡期真实的苦恼、绝望与不确定性，似乎要从最深处驱除一种逐渐被排斥、失去信任，从历史角度来看毫无用处的自治人（Autonomous Man）意识形态，但同时又

没有一种清醒的认识明确哪条路会引导我们走出层层废墟并获得人类生活的丰足，而哪条路会把我们将导向一些时髦的新的非理性荒芜主义那不可想象的终点。”（Eagleton: 耶）我们，尤其是左派，永远在这些极端而互相不能容忍的选择的号角面前茫然无措……

文化层面

要把握新时代的复杂性与模糊性，还需要我们思考我们这个时代的革命的深层文化特征。“后福特主义”如果存在，那么它对经济变迁的描述就是一个文化的描述。文化已经不再是（如果它曾经是的话——但我对此表示怀疑）生产与物质这个“坚硬世界”修饰性的补充，也不再是物质世界这个蛋糕的花边。这个词现在已经像世界一样“物质化”了。在设计、技巧与造型的作用下，“美学”现在已经渗透进现代生产领域。在市场、展示与风格的作用下，“外形”成了表述的模式，也成了很多现代消费都倾注于其上的身体的虚幻表达。现代文化从它的实践到生产模式来看，都是彻头彻尾物质性的。而且商品与技术的物质世界显然充满了文化的意含。年轻人，不管是白人还是黑人，他们甚至都不会拼读“postmodernism”，然而却成长在一个电脑技术、摇滚电视和电子音乐的时代，并已经将这样一个世界锁进了他们的头脑当中。

难道这只是一个消费品的文化？这些难道必

然是琐碎的追求（或者更准确的说，是像《今日马克思主义》等严肃的左派杂志会永远拒绝——说得更好听一点是永远否定——的一种对资本主义的碎片的“设计嗜好”）？在大多数——也许是绝大多数——时间当中，回答是肯定的。不过，在这种情况下，我们是否忽略了个体也向现代物质生活不断变化的节奏与力量敞开了自我？在短期内，我们是否被那些攫取了交易（正有大量的交易在进行中）利润的人所迷惑，并忽视了作为这些交易潜在内容的文化的大众化？一个彻底与大众之幸福相隔绝的社会主义，无论他们代表了多么矛盾与“商品化”的领域，又如何能在21世纪复兴或者继续存在？我们正在思考的问题足够辩证吗？

要获得新时代更具文化与主观性层次的一个策略是，从后福特主义的客观特征开始，并将它们从内翻到外。采用这项新技术吧。这些技术不仅会带来新的技巧与实践技术，而且还要求具有新的思考方式。技术，以前是“僵硬的”，现在却变成了“软的”。它不再循着一条单一的线路运作，也不是唯一的发展路线。不再遵循一条确定无疑之路的现代技术，已经开放起来，接受不断的商榷与重新说明。在这种新的技术环境下，“计划”已经与绝对的可预测性没有太大关联，而是与一个会导致多元结果出现的“领域”有关的一切要素有着密切联系。可以说，一个人要为一种偶然性而计划。这种思维方式标示出决定理性论

的终结。

或者可以思考一下“后福特主义”生产的特征，即模式与风格的不断推陈出新，生产差异不断增长。我们从中可以看到更为广阔的文化多样性与差异的发展进程，它与西方现代生活典型的社会世界和生活“逻辑”的扩展有关。

与男人和女人正表演的多重社会世界相关的“市民社会”出现了急剧扩张。现在，大多数人只是通过消费渠道与世界联系在一起。不过，我们已经逐渐认识到，要使这些社会维持在高水平上，需要不受桎梏性的市场逻辑制约的集体消费形式。而且，多重世界中的每一层次也都有自身的行为规则，有它的“舞台”与“经济系统”以及它的“幸福”。它们使得拥有这一切的个人拥有了足够的空间，使他们可以重申生活的选择与控制的尺度，并“打开”它更具表意性的层面。这种社会生活的“多元化”扩大了普通人在他们日常的工作、社会、家庭、性生活中（至少是在工业化世界）可能的地位感与认同。这样的机会需要更多，而不是更少，而且要在全球都可普遍获得，不能总是被私人所用。

这种时间与行为朝“市民社会”的转变对我们思考个人权利与责任、市民身份的新形式，以及放弃利用全权政府来规约并管理社会都具有意义。它们蕴涵着一种包容差异与分化而不是害怕它们的“社会主义”。

当然，市民社会并非一个理想的纯粹自由的世界。它在微观世界中包括了各种权力与冲突的繁殖——同样包括了剥削、压抑与边缘化等。我们的日常生活越来越被束缚在这些权力形式以及它们的交叉线当中。对此体系并不是没有任何抵制，现在已经出现了大量新的反对观点，以及围绕它们的新社会运动——由此还造成在左派看来属于非政治领域的泛“政治”化：家庭、健康、食品、性、身体的政治。我们缺乏的恰是这样的权力关系相互如何联结与抵抗的全图景。也许从这个意义上讲，根本不存在“权力游戏”，而更多的是一个策略、权力及其表述的网络 因

此，也就是一种永远都由位置而决定的政治 ^.....

我们可以用“族群性”来说，它意味着令人吃惊地回归到所有赋予个人在这个世界上——

种“地方”感与位置感的依附地的政治方案, 不管这些依附地与特定的共同体、地方、边界、语言、宗教或文化中的哪一个有关。今天, 黑人作家与导演不愿受只表达黑人主题的限制。但他们坚持相信, 别人已经认识到他们不得不表达出来的东西是源自于特殊的历史与文化, 同时每个人都站在自己在全球权力分配的立场上说话。这些立场不断变来变去, 导致卷入政治就总像是加入了一场“地位的战争”。

这类对“地位”的强调给人们提供了很多坐标, 在处于如今急剧的全球化与多数塑造人们生活的进程的国际化特征中时, 这些坐标显得极为重要。新时代似乎变得既是“全球化的”, 同时又是“地方性的”。族群性问题还提醒我们每个人都是来自于一个地方——即便只是一个“想象的共同体”——他们就需要某种认同与归属意识。忽略了认同那一刻与认同过程的政治学——自然也没想到把它当做是永久性的、长期的或根本性的存在——是不可能在新时代占主导位置的。

没有新的主体, 能否有新时代? 能否在主体没有发生变化的时候, 这个世界却发生了变化? 重建现代世界的力量是否能使这个进程中的主体不受任何的影响? 在我们都没有发生改变时, 变迁是否可能发生? 这在过去几乎是不可能的, 在现在当然也是一个站不住脚的观点。如马克思所正确预测到的那样, 新时代是又一种“稳定而迅速成形的关系, 及与之相伴的值得尊敬的思想 and 观点”, 它正在悄无声息地挥发人空气。

(杨渝东南京大学人类学研究所)

Jan Pakulsky and Malolm Waters

阶级的消亡

“阶级”一直是一个引起争论的概念, 最有名的是马克思的阶级观。在他看来, 阶级是一个解释性概念, 它将生产的经济领域与政治、意识形态等上层建筑联系起来。在他那里, 阶级还是一个社会集体行动者的标签, 尤其是指无产阶级这个新的历史主体, 他们的命运就是改变社会意识并将阶级社会转变为无阶级的社会。这种社会学与末世论的交融说明提升阶级概念的学术地位具有很大的潜力。它逐渐成为社会学与政治学分析的核心概念。在20世纪前2/3的时间里, 随着左派阶级政党的形成, 热战与冷战中全球的、国家的、政治的与意识形态的

冲突越演越激烈，阶级概念则深深地蕴涵于其中。尤其是在欧洲，阶级已成为一个意识形态的标志，一面左派的战斗旗帜，一颗右派的眼中钉，它就更具有这种意蕴。左派知识分子全神贯注于确定阶级的分化，谴责阶级的不平等，这成了六七十年代激进的社会科学的核心旨趣。相反，“资产阶级”社会学的特点却是否认阶级具有核心的意义。即便把阶级放到意识形态中立的情境下来讨论，它所具有的语义意识形态色彩依然使得它不可避免地受到争议，也极易在政治上受到利用。

最近几年，这种政治利用的程度已经衰退。随着苏联的瓦解以及西方对社会主义意识形态

诉求的减弱，阶级正在失去它的意识形态意义及在政治中的核心地位。左派与右派都不再一心一意关注他们的阶级问题。右派把注意力转向道德与族群，一贯倾向批评的左派则逐渐开始关注性别、生态、公民权及人权等问题。这种政治关怀的调整与学术潮流的转变以及逐渐增长的阶级模型是否还适合当今的社会现实的疑惑重合在一起。阶级划分正失去它不证自明、放诸四海皆准的特性；阶级认同也受到“新团体”与新社会运动的挑战；阶级激进运动不再是学

术沙龙月与大学校园里的热门话题。就像气泡与切·瓦格拉的军帽那样，阶级已成陈旧之物，在后现代主义先锋派的拥戴者和以性别、生态、民族为中心的新政治的实践者当中则更是如此。当然，公众注意力与学术潮流的变化对阶

级的客观意义的讨论并不具有决定性的影响。不过，它们仍然重要，因为它们为相关问题能得到一个结论创造了有利的氛围。在半个多世纪中，这样的争论第一次能在冷战的战壕外展开，而且氛围还是公正与互相尊重的。在这种新的氛围里，关于阶级丧失其显著性地位的争论再也不能被当做意识形态的偏见，知识分子的软弱和道德的败坏等问题而遭到忽视.....

关于阶级的争论结合了语义问题与实质问题。虽然我们一向侧重于实质问题，但我们也必须适当注意语义问题。当一个概念到处蔓延，以至于可以用它来指代从行业地位到政治组织的任何一个可确认的群体，也可以用它来指代从结构位置到集体行动者的任何一个理论对象时，关注它的语义性就是非常理所应当的。我们不可能既给这种语义多样性赋予正当性，同时又坚持不懈地反对阶级范式。所以，我们着

重于“阶级”的分析性使用，而不是公众话语中对它含混而模糊的使用。在后一种情况中，“阶级”必然是一个惯常的、模糊的分类范畴，因为可以方便地用它来区分大范围的社会实体与社会分化。我们尊重公众的这种用法，但是不赞成把它们作为对阶级问题的说明与支持性论据。我们也避免以狭隘的方式来定义阶级，免得使之要么无足轻重，要么可以指代任何结构性的不平等或冲突。后一种方式实际上将阶级问题转化成空话，因为没有一个是人人平等并且能避免冲突的。不过，我们也承认这样的概念中存在一定范围的合理意义，每个意义都可以单独以其理论的适用性与经验的相关性得到检验。

在当代社会学的分析性词汇中，“阶级”指的是一种特定的社会定位与因果关系，一种特定的群体模式和认同形式。这些方面在一些学者看来，比如经典的马克思主义者，是彼此关联在一起的；而在另一些学者那里，主要是信奉韦伯的理论与行动理论的学者，它们又是彼此分离的。不过，我们承认普遍的共识，即阶级本质上是关于经济一生产的定位与决定；也就是说，它建立在财产与/或市场关系的基础上。虽然阶级的效应会远远超过生产的范围，但人们是作为生产者，而不是作为消费者、性别分类的成员或组织的位置占有者进入到阶级当中来的。一旦被剥离了这种经济含义，并与其马克思主义中的经典论述及韦伯的理论根基相脱离，“阶级”就丧失了其大部分的解释力。

仅仅把阶级作为一种亚结构或一个统计范畴同样也不可取，这样至少遗漏了部分社会关系、社会距离、互动模式、组织模式的含义。阶级在社会学中所以重要，是因为它作为一个社会的阶级，必然广泛渗透到剥削、斗争、统治、服从或封闭等可探究的模式当中。阶级数量、两极化程度、阶级边界的划定，以及阶级间冲突的程度都会因为它们并非确定的要素而发生变化。不过，如果我们要说阶级确实存在，那么最低限度的可辨认的集合或集群就成了关键。任何一个社

会，只要因经济而产生社会集合，同时这些集合体又成为社会结构的支柱时，那这个社会就是一个阶级社会。

最后一点，一个完全成型的阶级包括一定程度的自我认识与自我认同式，即便这种认同并不一定包含了明确的阶级术语或潜含着敌对与斗争的意识。就最低限度来说，一个阶级的成员至少应该知道他们的共同性，并使用一些共同承认的术语来做集体性的自我描述。最完整的阶级构成形式是阶级行动者，他们能够形成的充分条件就是一种“他们”与“我们”之间存在着差异的意识。

这一切都表明阶级的构成是一个度的问题。它自身的强度及它建构社会的程度是富于变化的，可以从一个最低的水平，即以经济为基础的社会集合还很弱小但已占据了社会主导地位，朝一个高度成型的程度发展。到了这个程度，阶级在社会、文化与政治意识形态领域都密切地关联在一起，阶级认同占据了主导地位，阶级意识很尖锐，政治也受以阶级为基础的群体或组织之间的斗争所控制。从历史来看，很少能找到整个社会转变成一个完全成型的阶级社会的例子。更为典型的是只能看到一定程度的“阶级性”成分。而且，阶级性的强度与模式也会随历史进程在同时代的社会中发生变化。

一个社会的阶级性程度问题与“阶级分析”的相关性问题联系在一起。阶级分析是这样一类社会分析，即它力求确认阶级，并探求它们的社会、文化与政治一意识形态的后果。只有把阶级分析应用于一个阶级社会当中才有意义。它的效用与阶级性的程度成正比。从一个极端来说，在一个完全成型的阶级社会里，阶级分析完全可以合法地取代社会分析。当然，如果阶级处于分化的状态，那么将阶级视为解释范畴的分析方式就必须让路给一个更具有开放性的社会

分析。

在历史当中的确存在着很多非阶级社会。我们坚持这样的传统观念，即古罗马和古希腊等建立在奴隶劳动基础上的社会、欧洲封建的庄园社会、现代的国家社会主义社会都是非阶级社会。所有这些社会都不是以财产和市场关系作为社会结构的构架或主导性的社会力量的格局。它们都是不平等的、分层的、充满冲突的社会，但这一切都不是以阶级为主导的。在我们的定义中，阶级与阶级社会是在早期或成熟资本主义形式下与市场及其制度化紧密联系在一起的一种独特的现代现象。

于是就可以让我们得出本章的核心观点，即阶级正在消解，最发达的社会已不再是阶级社会。最重要一个方面是在20世纪中期建构了西欧法团主义政治的阶级认同、阶级意识形态、阶级组织正在减弱。同样，阶级的公共内容、阶级亚文化与阶级背景也早已消失了。更引起争论的是阶级的经济机制逐渐瓦解的问题。我们可以举出以下这些变化：•财富的广泛再分配；间接与小规模所有权的扩张；技术的资格化与行业的专业化；市场的多重细分与全球化；消费创造身份与生活方式的作用在不断加强等等。

我们必须强调，我们主要说的是西方发达资本主义社会，其次是东亚和东南亚的“新兴工业化”国家以及快速民主化及市场化的俄罗斯与东欧社会。当然，显而易见，在亚、非、拉等政治、经济还没有达到发达水平的“欠发达国家”，阶级仍然很醒目。这些社会只要仍处于工业生产制造财富的结构中，他们必然就还会停留在阶级社会当中。

从历史的角度来看这个观点，它概括了西方在一个半世纪的工业化进程里阶级的消亡过程。我们相信阶级社会是特定的历史实体。他们与工业资本主义同时诞生，并在组织化或公司资本主

义的作用下产生了形式的改变，并在遭遇后工业化与后现代化的当代正渐渐消亡。从恩格斯 (Engels, 1892)到托马森 (Thompson, 1980),

不同时代的社会观察家对英国早期的阶级形式进行了编年体的描述。在阶级兴起的同时，诸如村落共同体、庄园等前工业的集合体衰落，而民族国家则逐渐强大。从20世纪初期以降，阶级、民族-国家、政党的命运就牢不可分地联系在了一起。在地方化共同体的命运渐渐被边缘化的同时，民族阶级在政治的组织也逐渐主要被制度化为阶级政党与商贸联合体。这些民族阶级完全有别于他们的前身。他们是通过政治生产出来的，而不是自然而然的，具有行业上的异质性，同时还在民族的层次上被重新构建成为一个想象的共同体。参与这些民族阶级无需太多的互动与沟通。它们共同的结构性的利益是由精英倡导的抽象的政治建设。这样的阶级缺乏的是社会纽带与文化凝聚力，他们以政治组织和策略的一致性来加以补偿。这些在政治上组织在一起的民族阶级，随公司主义结构的建立达到了其权力的顶点，并已经成为最具影响力的社会行动者以及20世纪社会转型的推动者.....

总之，资本主义社会的分化秩序可以粗略地分为三个前后相续的时代：19世纪、20世纪的前3/4阶段以及当代。如果用很规范与抽象的语言来描述，它们分别是如下三种社会。

经济-阶级社会这是以经济领域的利益群体之间相互控制与斗争的模式决定其运作的社会。用马克思耳熟能详的话来说，阶级就是财产的拥有者与劳动力的出卖者，只不过他们可以概念化为雇主与雇员。统治阶级能够控制国家，并通过掌握或弱化国家机器来维系自己统治阶级的地位。一旦被统治阶级爆发集体行动，由其地位特征来说不是造反就是革命，其目的在于废除私有财产并颠覆统治阶级的地位^文化也遭到分化以适应阶级分化，分成统治与被统治的意识形态、高级文化与

低级文化。

组织•阶级社会这类社会处于一个政治与国家领域的控制范围之内。一般来说，这个国家被一个高度整合的集团、一群政治-官僚精英统治，并向被统治的公众行使权力。这种集团可水平地分化为公开的敌对政党。精英则是作为政党领袖或者身兼政党领袖与诸如经济或文化领域有组织的利益群体领袖的人。精英利用国家权力制约经济与文化。国家可通过再分配或将私有财产转化为公有财产来控制经济，虽然这不一定能完全获得成功。反过来，公众会在国家-政治的政党中重新组织自己，而不是建立与民间党派 (*milieu parties*) 的联系。与此同时，文化领域也

可在国家的庇护或国家资助的垄断机构的支持下得到统一，并因此可以转化成一个工业化的或大众的文化。

身份-习俗社会 (*status-conventional society*)

在这类社会中，社会分化由文化领域决定。社会阶层就是生活方式与/或以价值为基础的身份结构。它们可围绕分化的价值认可、认同、信仰、象征意义、品味、观念或消费等模式而形成。由于这些分层基础短暂而脆弱的性质，一贯立足于习俗身份共同体的分层体系就像是一幅流动的镶嵌画，并使得其他两个领域无法稳固下来。国家会因无法得到公众的支持而受到削弱，经济则因为符号价值的关键性意义而受到削弱（在它的社会建构的能力方面）。每种秩序都会因借习俗而不是以集体利益为基础建立的价值与有用性的很有影响力的方向而失去它的中心。

由于没有意识到阶级范式已经有了这些发展，现已产生了两个失误，它们严重破坏了社会学公开争论社会与经济不平等问题能力。首先，它把阶级理论当做是分析20世纪发展的一种方式，并使之具有连续不断的可信性与合法

性。从一个重要但非绝对的意义上讲，在20世纪初期与大萧条结束之间，阶级就已经消亡了。伴随其消亡的，是将阶级斗争吸收到民主领域的竞技场，对市民社会实施极端控制的法西斯主义国家的出现，与政府相关联的社团主义协议的制度化，资本与劳动力分享共有的事业，利用公民权利与福利等制度削弱市场的影响，超级大国控制了整个世界。这些发展并不一定是绝对关键的，因为我们称之为“组织化的

阶级”，即经济阶级的真正后继者仍适于用社会学的方式来加以分析。作为阶级理论的继承者，阶级分析可以说是社会学可引以为豪的恰如其分而又令人印象深刻的学术发展。不过，我们现在先来思考一下第二个也是更重大的失误。社会学还在把阶级分析当做探究新千年来临之际的社会不平等与斗争的主要渠道。它没有注意到压迫、剥削、冲突正以个人权益与全球价值等超越性的观念为主轴而得到社会性的构建，这些观念确认并强化了牵涉多个主题的斗争，包括后殖民种族主义、性行为倾向、性别歧视、环境恶化、公民参与、宗教虔诚及民族自决等。这些问题都与阶级无关。当历史发展到今天，无论从学术还是从道德观念来讲，阶级范式都已经站不住脚了……

表1是概要性的框架，总结了本章的基本论点。它表明，经济-阶级社会、组织-阶级社会、身份-习俗社会的顺次历史性转变不仅仅是一个社会分层的问题，而是一个广泛的社会转变问题。因此，一部分试图在此建立普遍理论的包括后工业化理论（Bell, 1976）、传统弱化理论（Beck, 1992; Giddens, 1991）、后现代化理论（Crook 等, 1992; Harvey, 1989; Lyotard,

1984）、社会解体（Lash and Urry, 1987, 1994; Offe, 1985）与全球化理论（Featherstone, 1990; Robertson, 1992; Waters, 1995）○

科恩布拉姆（Kornblum）在对芝加哥钢铁工人的研究中，揭示出结构和文化的同质性，并描述了新兴的社会分层的图景。他表明，初级群体密集的社会网络与旧阶级界限相互交叉，并以居住地、族群、种族与身份为主轴确立明显的非阶级分化。这些是认同的形成与地方政治的核心要点。同样的图景在对英国社会（比如Pahl and Wallace, 1985; Williams, 1975）、政治行为（比如Rose and McAllister, 1985; Dunleavy and Husbands, 1985）与消费（Saunders, 1990; Featherstone, 1991）的研究中同样出现了。在这里，性别分化、市场细分、居住与消费部门的分化、政府依赖对政治认同与投票模式产生了主要影响。

同样，菲扎克里（Phizacklea, 1990）对英国时髦产业的研究同样也揭示出，经济不平等、种族、性别及地域的结合导致了巨大的分化。她认为，在服装业当中组织因素（大公司与小的分包商之间的各种关系）、种族与族群分化与家庭规范及关系引致的性别劳动力模式之间的交叉重叠产生了一个二元分化的劳动力市场。经济衰退与低价进口已迫使大多具有亚洲血统的“民族企业家”退缩到依靠报酬极低的女性劳动力的家庭经营当中。这些女性工人在以性别分类的社会规范导致的

剥削环境之中显得非常脆弱， 这些环境包括“妇女工作”的观念、经常把女性视为依赖于债务的人而导致的流动模式，以及 限制其就业选择的社会歧视等。这类对地方性水 平的多层次分化的研究正越来越普遍。

这些社会经济与社会文化的多层分化与洛 克伍德（Lockwood, 1958)或戈德索普（Gold-thorpe 1969)等早一代的学者对阶级分化的认识 有所不同。他们指出分化了的工人阶级亚群体和 低层次的中产阶级是以地方为中心、具备文化同 质性的阶级共同体。比较而言，当代的研究更强

表1系统层次的分层秩序目录

轴向

原则

世界

社会

政治

系统层次

经济 共同体

家庭

性别

个人

经济

社会

殖民主义

自由放任国家

富人统治和 革命党派

所有者 资本主义

财产秩序

再生产的场所

男性家长制

工人

la织化|帝国主义 社会

身份习

俗社会

全球化

公司主义

公众党派

福特主义

行业秩序

消费领域

组织化的男性 家长制

公民

民族

职能党派

灵活的

专业化

价值秩序

充满意义的生活世界

过度分化

人

调文化多样性，尤其是年轻人的文化多样性。据 威利斯（Willis, 1990）的研究，这不仅是阶级的共同体纽带松弛，而且也是过去曾铸造了阶级认同的制度，比如共同体行会、贸易联合会以及学校等逐渐式微的结果。20世纪80年代，大规模的失业使得很多年轻人不再受阶级性工作条件的冲击，并逐渐陷入商品化的消费文化的个体性影响当中，这也推动了上述文化多样性的过程。

我们现在可以更为正式地对此转变进行理论探讨了。阶级理论的四个命题包括：经济主义；群体性；行为关联；转变能力。从身份习俗的理论可以给出下面四个并行的命题：

- 文化主义。身份习俗的分化基本上是一个文化现象。它建立在对生活方式的认可的基础上，这种生活方式包括了消费模式、信息流动、认知协调、美学偏好和价值承诺等等内容。物质与权力现象可还原为这些以符号彰显的生活方式与价值现象。

- 分裂。习俗化的身份与阶级一样都是真实

的社会现象。不过，它们由一系列游移不定和毫不稳定的关系与认同毫无规则地交叉重合而成。身份习俗的社会是在全球化场域下循环、膨胀的破碎结构的一个流动性模型。

- 自主。很难从阶层的地位预料任何个人或者个人集合的主观取向与行为。既没有一个核心的分化也没有一个简单的面相可以对偏好加以引导。诸如政治倾向、教育机会、婚姻与收入模式等个人属性都是自主决定的，而不再受外部的约束。

- 主观兴趣基础上的服从。阶层分化的过程是

持续不断之流。它的开放性使得不断再生的 倾向与符号经常得到再认识与创造。新奇性 之源就是使剧烈而不可抑制的情感得到满

足的主观选择过程。这些情感包括焦急、发

1

泄与渴望。

文化主义的命题强调符号的各个层面将在 社会结构的领域内展开相互竞争。这将导致多重 身份断裂的现象。习俗身份社会的分层范畴构成了一幅品味亚文化的镶嵌画，“新的社会团体”、 公民的积极性、族群与宗教性革命群体、代际同伴、共同体行动群体，新的社会运动、帮派、可

供选择的生活方式团体、可供选择的生产组织、 教育伙伴、种族的兄弟情谊、性别的姐妹之谊、 反抗税收、原教旨主义和复兴主义宗教运动、互 联网上的交流群体、购买合作伙伴、职业组织等 等。它们很多都是短暂的，只有一些是持续而稳定的。

这些多重身份的断裂的一个主要特征是， 由于它们是专业化与互相交叉的，就有可能出 现同时属于不同的组织的情况。从主观的角度 来看，分裂主题将使个体必然将分层体系视作 一个身份的大集市。个体能够同时获得多个地 位群体的成员成分，并有继续加入其他群体的 可能性。当在身份与归属之间流动时，他们的认 同是具有反思性的自我构建。不过，事实上的身 份市场并不意味着存在一种绝对的凭个人意志 决定，很多情况下自由实际上是指与从身份群 体中退出，而不是进入。在身份习俗的社会中， 区隔的进程依然在发挥效用。

不过，自主命题允许个体有错误的行为。他 们倾向于利用他们的时间 >、能源、金钱、影响和 权力资源获得象征的归属感，这就是偏向于得 到为他们认可和期盼的兴趣、认同与承诺。根据 重新分配的原则，从事这类活动时要侧重重新 界定和规范指代这个体系的符号层面。实际上， 这样做的一个特定后果就是对一些传统的身份 资格，比如教育、宗教、族群进行重新界定，使 之成为一个更为短暂与传统的制度。这样，教育 成为了获得证书的市场，宗教成了处理个人一 周内的焦虑的渠道，并使个人一遍一遍地得到 重生，族群就是使通过共同体行为与个体的参 加而使 他得到恢复的一种方式。

我们必须强调，我们并不认为不平等与冲

突越来越小，而是认为阶级的不平等与冲突正在 越来越小。最后一个描述可以证明这一点。已有的研究和近来的发现都说明，20世纪家庭财富 得到了广泛的分配。这是阶级解体的一项指标， 因为阶级通常都由财产来界定。不过，在现在又 出现了一个收入不平等的加剧（1994 年 11月，第5期）。这并不能说明阶级不平等在 加剧，但它说明了消费能力不平等的加剧，而这 和正在理论讨论的身份习俗分层直接相关。所谓“下等阶层”这类低收入者并非受阶级，而是受 后殖民的迁徙、种族、族群、性别、年龄与家庭 支持的模式等符号化内容界定的群体。在地位特 征上具有排斥性的区隔将人们归为“下等阶层” 当中。这种给“下等阶级”带来的侮辱并非是在剥削其成员，而是剥削他们的购买力。早一代 的社会科学家将贫穷描写为一种文化（Lewis， 1961； Valentine， 1968）。现在或许是重新这样

写的时候了。

这一切意味着复杂性将要增加。这召唤着一个新的理论立场，它拒绝相信存在着一个单一的概念或理论的撑杆，或者一个能开启分层、不平等、冲突这个宝库之大门的巫术词汇。当代社会学要对多样性保持敏感，并对之具有解释力。它 必须在面临复杂性的时候保持冷静，并乐于接受 社会态度和社会行为中的偶然性。它一定不会强迫一个鲜活的、积极的、充满族群色彩的现实转 变为一个继承的、僵化的概念紧身衣。如果它还 继续削足适履的老路，它终将失去它的听众。

（杨渝东南京大学人类学研究所）

Martina Morris and Bruce Western

收入的不平等

正在社会学家争论社会阶级是否已最终消 亡的时候（Clark and Lipset， 1991），具有讽刺

意味的是，美国的收入不平等却又开始悄然增 长。平均收入下降，而且在20世纪的最后30年 当中，收入分配开始出现明显的不平等，颠覆了 收入增长与渐趋平等的长期趋势。经济学领域的学者与大众传媒对此新趋势进行了描述、分 析与争论，而社会学家却恰恰相反，在很大

程度上对此无动于衷。我们只是在继续阐述收入“差距”（因为性别与种族导致的差距）的趋势，或仅仅关注贫困本身，却把更主流的趋势——收入水平的停滞与收入分配两极化的持续上升——交付给了别人。我们在继续研究人们怎样被安排到收入分配的不同位置上，却没有看到这些位置的结构。只有结构一直是稳定的，那局限于对关注的分配才是合理的。但是，现在正是经济普遍重新结构化的时期，这对群体内及群体间的收入分配都会产生巨大的影响。社会学理论已为理解现今正在发生的大规模变化提供了充分的构架，我们写这篇文章是对此领域的一个挑战，以批评性地评价证据并力图给予一

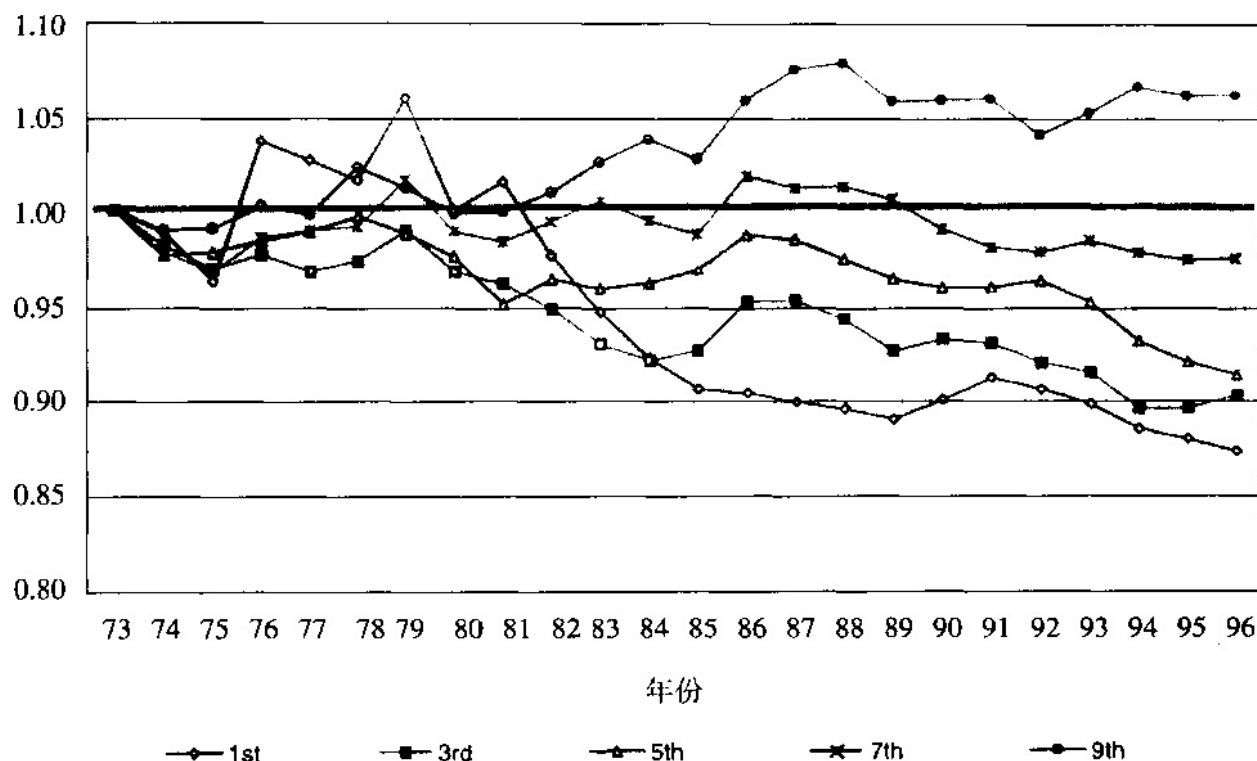
个社会学意义上的回应。

根据库兹内兹（Kuznets, 1955)的研究，

美国在20世纪晚期不应再有不平等的增长。库兹内兹曲线预测，经济发展与不平等呈倒U字形的关系。当资本集中在大量投资者手中的时候，不平等第一次开始上升，然后随着经济发展带来的普遍繁荣而开始下降。事实上，这个世纪的绝大部分时间，不平等遵循着库兹内兹曲线。收入不平等在大萧条的前夜达到了顶点，然后在很长一段时期内出现了平稳的下滑。¹平均收入的增长与收入不平等的稳定成了战后经济繁荣的一个标志。从1950年到1970年间，工人的人均年收入翻了一倍还多，而那些处于收入底层的人，其收入水平也有更大的改观。就像很多人事后诸葛说的那样，这就是一种涨水抬高所有船只的现象。但在70年代早期，这些趋势发生了逆转。1973年平均收入持平，然后就开始下落。到1980年，收入不平等开始迅速抬头。这两股趋势交织在一起的一个净后果就是在90年代早期近80%的工人比60年代同等的工人挣的要少。²虽然在90年代晚期平均工资略有回弹，但要挽回损失仍需要近十年的时间。

当代人口普查（CPS)的资料根据每小时所获的工资表明了这个趋势（见图I）。³图中的每条线都以1973年的工资价值为基准，以十分位数的分段法表明各年工资的美元价值。比如，第一个十分位数的那条曲线就表示在一段时间以内占工资分配10%的相对工资收入。如果顺着它看完整个图表，我们可以看到属于这个十分位数的工人的实际工资从70年代中期开始缓慢增长，一直到80年代初期，在80年代直线下落，

图1曲线在每一个十分位数上代表相对于1973年之价值的工资的实际价值。样本是来自于CPS Outgoing Rotation Group 的所有工人。这份资料可在线获取， 网址为 http://www.epinet.org/datazone/ciata/orghourlyxoffs_all.xls。对这类资料的详细分析，请参见博恩斯坦和米敢尔（Bernstein and Mishel, 1997）₀



(\$5.17) (\$8.49) (\$11.85) (\$16.34) (\$25.27)

而后又在90年代以较低的比率继续下滑。到 1996年，这些工人的工资从真实水平来看下落了大约13个百分点（如果样本仅仅是男性职工，则下降了 20%）。从几乎整个70年代到80年代，平均工资（第5个十分位数）几乎停滞不动，然后在90年代急剧下落，在两个十年当中总共下降了约10个百分点。只有那些居于顶端（第9个十分位数）的工人工资出现了增长，涨幅约为5%，其中大部分的增长是在80年代的后期出现的。

比较的资料表明，在工业化国家中只有英国经历了类似的工资不平等的增长。在法国、德

国和意大利，属于从第一到第五个十分位数的男性的收入比例下降或

仍然保持稳定。当英国工资不平等加剧的时候，它是受顶部收入增长的驱动，而不是底部收入减少的结果。⁴因此，生活水平的大范围停滞与底层工资的滑坡是美国特有的问题，至少在工业化民主国家当中是如此。

因此，美国的情况并非是从70年代以来富人越富穷人越穷，而是差不多每个人的收入都在下滑，那些处于底层的人则丧失得更多。虽然平均的趋势因种族和性别而有所区别，但所有群体都碰到了群体内部不平等的加剧。这就带来一系列超出通常所谓“工资-距”理论框架的问题，劳动力市场的能动力的变化这个一般性的问题也开始引起注意。我们在下面来回顾一下这个变化在供给、需求以及制度三方面的原因。

供给方面的原因

从供给角度来讲，出现了劳动力的膨胀，从1950年到1980年之间增长了4400万工人，增幅

达到70%。人口生育高峰、女性劳动力参与的不断上升，以及源源不止的移民使得缺乏工作经验、长期就职或教育的工人比例渐渐攀升。虽然“无技术”工人供给的增长看上去为底层的工资分配减少提供了一个自然的解释，但是有证据表明供给的这些绝大部分变化并没有起太大作用。

1. 生于1946年到1964年这个生育高峰的人，从1964年到1982年进入工厂，这段时间是低工资工人的收入相对稳定的时期。而底层工资出现大规模下降，是在随后“生育率骤降”的时期当中发生的，而“生育率骤降”得益于劳动力供给的缩减。

2. 从1950年到1994年，为谋求薪金而工作的妇女比例从34%增加到59%。除了劳动力供给的增加，属于每一个十分位数的妇女的工资都有所上涨。但是，行业隔离的程度仍然非常高，这意味着分割男性与女性的劳动力市场依旧在延续，也表示女性争夺男性的工资的作用还是非常小。

3. 在1965年实施移民与民族法案修正案之后，移民，尤其是亚洲与拉丁美洲的移民迅速涌入，这是可以找到资料支持的供给原因。研究

发现，移民对高校未毕业生与毕业生之间的工资差距的增长起到了实质性的影响。

与需求供给解释靠得较近的是关于教育与“技术”的角色的争论。尽管接受过高校教育的工人的供给在不断增长，⁵不过他们的相对工资在80年代中期开始上涨。这就是被称为高校补贴的“提高”，不过这几乎完全是以高中毕业生和退学者的收入的彻底崩溃为代价的。最初，因教育导致的工资差距是因把制造业朝不发达国家搬迁而引起国内对高中毕业的工人的需求降低而出现的。不过，矛盾的发现带来了另外一个假设：“偏好技术的变迁”推动了对技术的需求不断上升。这个观点的一个推论认为，工厂的电脑化以及其他技术进步推动了对高技术工人的需求远远要超过供给。一项研究指出，工作中对电脑的使用使收入增长了19%。相反的批评则分析说，用铅笔与“坐着工作”具有同样强烈的效果。尽管在经验资料上一直不能够很好地支持，但是偏好技术的变迁一直是劳动经济学家主倡的对不平等加剧的解释。

需求方面的原因

劳动力市场的结构在战后人口增长的年代里发生了实质性的变化。这种再结构化有两种形式：制造行业就业的不断萎缩导致了“服务业经济”的提升；以外部采购、合同分包，以及临时、短暂及兼任的工作合同为特征的市场引导性就业关系在不断增加。从40年代以来的趋势就是服务部门的就业逐渐增长，制造行业的就业出现萎缩，这种趋势几乎是直线性地在继续，到90年代中期服务部门的就业超过了80%。从传统上看，服务部门的工作报酬较低，收益较少，而且重要依赖于兼职的就业者。不过，在70年代到80年代之间并没有出现可以解释这20年当中收入大幅度变化的工业化的急剧解体。此外，不平等在部门内部，而不是部门之间正在增长，制造业工资的下滑也是极为严重的。因此，工业化解体这过于简单的观点已经被抛弃了。

在最近几年，“好工作与坏工作”之间的争论成为了焦点，已经注意到不仅是在工厂，甚至在公司里面，快速就业与缓慢就业的策略正在同时得到应用。这就使我们把注意力转向常常被称为“内部劳动力市场”的就业关系系统的趋势。70年代的竞争是以成本降低作为其重要的基础，于是内部劳动力市场就成了主要的攻击靶子，因为它们很不灵活，而且维系起来花费甚大。80年代末期与90年代爆发的“削减规模”的浪潮拥护这种变迁。不过，朝市场引导的就业的转变规模有多大，仍然未

知。一项研究发现，临时工作从1980年占就业的25%增长到80年代末期的35%。其他人的估计则更为保守，从5%发展到年代末期的17%。朝市场引导的就业的转变虽然不像一些学者所说的那样迅速与具有革命性，但是工作不稳定的上升现在已经是很明显了，这与没有受过大学教育的工人的工资的下降有直接关系。

制度原因

对不平等的加剧的研究，市场的解释占据了统治地位，但是供给与需求显然受到制度约束的影响。相对而言，很少有研究考察制度变迁发挥的作用，也很少有研究主要关心的是最低工资与工会。这两类研究都可以一定程度上解释底层工资分配的下降。从1980年到1990年，联邦的最低工资固定在每小时3.35美元。通常来说，虽然只有不到10%的工人在挣最低工资，但有人估计高校毕业生与高校肄业生工资有17%的差距也已经固定下来。据估计，1990年的增长已经使80年代的工资不平等的增长被降低了30%。联合工会的衰退也产生了一定的作用。1970年，美国的工会赢得了所有工资与工资收入者中的30%，到了1993年，只剩下15%。当一种工作的变动伴随着工会地位的丧失，那么即便工人的其他特征不变，那么工资的损失也约在20%左右。一些研究表明工会参与度的降低至少导致男性工资不平等增长了20%，男性蓝领工人工资不平等增长了50%。如果把其他潜在的解释性因素考虑在内，还有些例子说明工会成员之间收入不平等也在增长。

不断扩张的“全球化”经济为所有这些趋势提供了一个大的背景。一般来说，来自于不发达国家的进口都是由缺乏技术的劳动力所生产，从1978年到1990年间不发达国家的进口品增加了75%。低工资的进口品也许是导致美国缺乏技术的工人的需求出现滑坡的一个重要原因，不过经验资料同样也不能完全证明。资本投资转向了低工资劳动力的国家，导致高工资国家的劳动力需求下降，这也可能加剧了不平等。不过，与理论相反，美国跨国公司在海外新工厂与设备上的投资在美国总的经济行为中的比例一直在下滑。

不平等的未来

美国收入不平等的前景会怎样？这一方面依赖于基本的因果要素，另一方面依赖公众对当前趋势的反应。上面的回顾已经表明，这些趋势目前至少已经得到很好的描述，但就原因还尚未达成共识。很清楚的

是，简化的库兹内兹曲线并不能恰当地反映当前不平等的趋势，即便它过去还能够反映。地方上收入的动力逐渐反映了国家政治力量与资本在全球进一步扩张之间的交叉。从最基本的层次来说，这是市场或政治能否对收入具有决定性的控制力。如果市场占据统治地位，我们只能期望低等和中等阶层会继续丧失工会、国内劳动力市场与最低工资法给他们带来的利益，并在罗斯福新政资本主义实施的减小不平等程度的制度改革败落时，出现了一个越来越两极

分化的社会。在这样一种状况下，美国不是变得像西欧社会了，后者已经打下了制度化的福利资本主义的深刻烙印；而是变得更像南美与东欧，具备了自由放任（有时还带有军队式的强制）的市场体系。

制造业工作在低度工业化国家与低工资水平国家的重新配置已使人开始预测美国与其他高度发达的工业国会形成一种均等的高技术劳动市场（也因此是低度不平等的）。不过，这个观点无非是从象牙塔看出的幻觉。美国超过80%的劳动力已经在服务部门中就业。如果服务业决定着我们的未来，那么显然工资水平停滞与两极分化仍将继续下去。很多收入微薄、缺乏竞争的工作——柜台服务人员、销售人员、卡车司机、接待员及资料文书——都属于服务部门。他们都不能去国外工作。这些特别的工作还处于就业增长计划的前十名之内，其中柜台收银员名列榜首。

不过，国家间收入不平等的差异让我们清楚地知道，分配趋势并不是受单一逻辑，也就是说受资本主义发展或后工业主义的推动。其他国家同样面对着国际市场与结构变迁的压力，但它们却维持了美国缺乏的平等程度。这种差异的根基在于政治，而不是市场。因此，利用政治制度来扭转工资下滑与两极分化的可能性是存在的。美国收入不断增长的不平等可以追溯到制度变迁，而且这种解释得到了最坚实的经 验证据的支持，就此而言不平等还将继续。制度变迁一般较缓慢，而制度变迁的趋势发生颠倒就更缓慢了。比如工会组织要东山再起的希望几乎不存在。经济体系中非工业部门的就业增长之快，使得私人部门的工会组织要想维持现有的水平需要付出战后从未有过的努力。尽管收入与财富的大量再分配是给了那些居顶层的人，但政治上颠倒这一趋势的制度变迁的支持

仍然微乎其微。

所以，收入的下滑与两极分化为什么不能激起人们普遍的政治回应？

原因也许是多种多样的，其中的一个是大数人现在是靠两份收入支撑家庭。因此个人收入的损失被共同的收入掩盖了。另外一个消费信任的泛滥，这使得很多人可以购买他们无法支付的东西。最后，政治的冷漠也是高度不平等的一个副产品。当那些处于收入分配底层的人感到越来越远离主流，他们的政治异化感加强了，选举的参加人数降低了，公共领域萎缩为只包括了那些有影响的人。再分配的连续性消失了。在这种场景下，马塞（Massey）在1996年他那篇富有启迪的美国人口协会主席致辞报告里提到，高度的不平等似乎还会继续下去。他的分析也许是索然无味的，但是支持这个分析的研究已经证明，政治参与、政治信息、自愿组织中的成员资格，以及政治功效的其他很多指标都在很大程度上依赖于收入。因此，不平等的加剧有可能变得可自我维持。

显然，社会学在理解收入不平等近来的发展趋势当中扮演了重要的角色。这不仅是一个收入的问题，而是政治、市场与生活机会的根本改变。现在的收入趋势给了我们一个挑战，使我们重新思考我们学科的视角，并重新整合理论与经验的研究程式，否则我们将把我们研究领域核心拱手送给其他的学科。

（杨渝东南京大学人类学研究所）

迁释：

1.在这里和整篇文章中，Morris和Western提供了详尽的文献关键词。对文献进行总结的包

括 Levy 和 Mumane，以及 Danziger 和 Gott-schalk。见 M. Morris and B. Western, "Inequality in Earning at the Close of the Twentieth

Century/* *Annual Review of Sociology* 25, 1999 ; 623 - 57; F, Levy and R. Mumane, "V. S. Earning Levels and Earning Inequality:

A Review of Recent Trends and Proposed Explanations. *Journal of Economics Literature* 30, 1992: 1333 - 81; S. Danziger and P. Gott-schalk, eds. *Uneven Tides: Rising Inequality in American*. New York: 1993;以及 America C/n' *equal*. Cambridge : Havard University Press,

1995。可与收入不平等相比较的趋势在经济合作与发展组织（五

wp/ogmmf Ouf/〇〇灸, 1 "6,

第6章)的资料中也有描述。

2. 准确的数字有赖于用来调节通货膨胀的标准, 而这是一个讨论激烈的问题。

3. 这里至少有四个不同的经济财富标准可以加

以检验: 每小时工资、年收入、家庭总收入 及财富。这些都表现为相同的基本模式, 并且公开具有不平等增长的事实。我们在这里

用每小时工资, 因为它们不会使劳动力供给 的组成部分, 比如工作时间、收入积累与劳 动力定价相混淆。因此, 工资更好地代表了

工作结构。

4•不平等似乎确实是在后社会主义的经济中开始加剧, 虽然我掌握的大量证据并不太值得 信任。至少从表面上看, 使得这种变化出现 的力量, 与在美国产生效用的力量不同, 除 非把它们都理解为“市场化”的不同形式的 进程(比如工会的弱化、对工资取消管制)。5* 1995年, 约25%的25岁到34岁的人口拥有

四年的大学学习程度。

结论性讨论

John W. Meyer

现代分层体系的演化

从“社会分层的未来”这一篇的很多章节都可以明显地看出，社会学的趋势一直是从现实主义的维度来看现代的分层体系。构成现实生活的个人和团体在现实的相互依赖中竞争与合作，创造与改变着一个不平等的社会体系。现实的体系——从宽泛的意义上说，具有某种功能主义的意味——被牵扯进来。当然，有些理论强调竞争性的相互依赖（如阶级冲突模式），有些则强调经济更胜于强调相互依赖，但所有的理论差不多都有一个共同点，即社会是由相互依赖的各个部分组成的系统。

举例来说，科尔（Kerr）及其同事就认为现代经济在向更复杂的方向前进，因此在功能上需要改变不平等的形式（包括强调教育和美德）。这些核心的主题被其他学者接受并加以拓展。贝尔（Bell）认为经济复杂性和社会复杂性都是因为创造了（1）需要新层次的知识 and 竞争力的功能需求；（2）与教育相关联的新的分层体系。古德纳（Gouldner）有大致的想法，但他认为社会是由阶级冲突和差异化形成的，因此造成一种看上去一致的或是更加灰暗的图景。同样，伊格尔（Egal）及其同事与尼（Nee）的著作中也有与之相似的观点，但在其中它不是因后工业主义的进展，而是因苏东的崩溃而出现。霍尔（Hail）、巴库斯基（Pakulski）和沃特

斯（Waters）也持同样的功能主义观点，但他们

更愿意把后现代分层体系看做是建立在主观和文化方面，而不是建立在工业社会的现实主义模型之上。在这里，文化意味着品位、生活风格、身份和主观偏好。正像各章所强调的那样，它与教育重要性的不断增长与服务部门的壮大有着广泛的联系。

更具批判性的学者——通常是左派——依循的恰恰是相同的思路，但对他们来说，功能需求是一些经济精英和政治力量的需求，而不是作为整个社会的需求。安德森（Esping-Andersen）、威斯特恩

(Western) 及莫里斯 (Morris)

都认为，这些基本的功能过程导致了实际或潜在的不平等的加剧和社会福利的崩溃。

不管这些作者们的观点有多少分歧，他们对现代社会分层的描述和演进分析是一致的，那就是从现实主义的观点出发，把现代社会看成是一个功能系统，霍尔、巴库斯基和沃特斯把现实主义的现代性看做是朝更主观和文化的方向演化，但仍保留着整合功能系统的强烈意识。在所有的讨论中，扩张都导致了分化和复杂——这需要越来越依赖教育和根本的新的职业分层。前几章本质上不是强调就是解释教育及其认证体系在分层中越来越大的重要性。随着系统在全世界的扩张，立基于教育基础上的现代分层也处处存在。故事是标准的社会学故事，讲述的时候对冲突与一致的侧重度有所不同，它非常像是现代社会在叙述他们自己。我们强调后者只是因为理解现代社会时这将有重要的意义，并不是对分层理论的批评。如果分层理论像文化意识形态那样起作用，这也许会有助于解释教育的统治力在不断扩张。

这几章中反复讲述的老故事有一些明显的不足：如果扩张是推动力，那么在没有扩张的情况下（比如现代第三世界），怎么也会有那么多的分化发生？如果技术上有效的解决方案依靠教育和新阶级，那么为什么我们找不到它们实际有效的更好的证据（比如Berg, 1971）？

总之，如果分层反映了真实的社会需求，在现代社会如此多的极端版本中为什么分层和流动的形式会有令人吃惊的相似？

有一股强劲的社会学趋势倾向于把文化因素拿掉，只保留一些观念，替如社会中的个人具有共同的社会化的品味。当文化被引入时，就像霍尔、巴库斯基和沃特斯所说的那样，它在本质上被认为是主观的和个人的——是身份与品味的问题——而不是组织化的集体规则与模式。事实上，在把教育看做是功能性因素的时候，这些学者几乎都贬低它作为文化内容载体的重要性。现代分层理论家们把教育看做是人力资本、文化资本或社会资本，而不是文化本身。现代社会可能是通过直接的集体的行动而具有某种团体的自我意识，产生并改变他们的分层系统，并扎根于教育，这种观点并没有得到多少重视。“阶级意识”被当做一个因变量或有助于解释诸如政治动员等各种现象的中间变量。但这种马克思或曼海姆类型的阶级意识是建立在假定的社会事实之上，并把某种阶级意识作为它的产品。用研究术语来说，阶级意识

是作为社会中个人和群体的特点，而不是集体本身的特点。在此，我们要对奥索斯基（Ossowski, 1963）更多

地表示敬意，当然不是要去模仿他，因为他认为 分层的文化方面可能是（1）独立的变量，（2）集体或制度的模型。

对分层的集体与文化意义的疏忽会对这个领域的研究造成很多限制。它已经导致了极端错误的理论分析和预测（就像过分强调分层的经济层面的原因和决定意义的理论那样）。另外，它还导致对分层的许多明显的文化方面的忽视。本章中我们建议正确的反思，我们将提出现代社会分化的文化解释、教育和服务部门的增长，以及现代分层体系总体上的同质性。

我们强调的文化视角是我们称为社会现实主义的一种替代方法，在更广泛的讨论中很容易区分这两种观点。我们需要注意两点：首先，现代社会学现实主义者把社会看成是由具有优先和自然权（比如动机和利益）的个人和团体组成的。他们追求平等与现实的不平等来源于这些权利和他们在社会生活中的互动。一个更“文化”的观点，认为这些实体的存在与等级（以及动机和利益）是高度的共同被建构出来——作为用现代构造的解释和意义制造的产品。举个例子来说，现代公民被按平等的方式构建出来，这被看做是理论和文化的演化，而不是自然的平等或互动中的利益的结果（比如统治精英的令人眼花缭乱的承诺或对社会复杂性的必要的功能性回应）。

第二，社会学的现实主义倾向于强调社会系统，把它看做其成员之间高度的互动依赖——就像是社会系统相互依赖的部分那样。一种更集体性和文化的观点提醒在下述公认的相互依赖的基础上注意文化理论和意识形态：许多具有很高社会地位和重要性的团体，比如大学教授们，在现代社会分层系统中不仅是从“真实的”互动中的统治和依靠，也是从文化意识形态（在现代社会中经常表现为功能理论）中得到其地位的。

文化的概念

问题部分在于把文化狭义地定义为个人的态度或模糊的集体情感。事实上，大部分社会学家深受一种当代偏见的影响，那就是认为现代系统（不像人类学家研究的传统社会）非常地清晰与真实，以致它们没

有多少文化。换句话说，现代社会文化的理性意义和功能主义被分析家们确信不疑。霍尔、巴库斯基和沃特斯认为后现代系统是有着大可提高的文化表达和分层的范围。他们认为，文化起着更独立和自主的作用，虽然他们认为文化应该是个人的和主观的而不是集体行动的规则系统。

另一种描述方式是注意到社会科学的分层理论本身也是现代社会核心的文化因素。这些理论被当做组成的原则而组织化，但它们也提供了批评和反对的文化基础。虽然马克思主义是这样，其他的大部分理论也是这样，提供了支持和反对的规范性根据以及应该忽视什么类型的不平等。分层理论家也许会低估现代社会文化的重要性，因为分层理论（不必然是狭隘的学术理论）也应包括文化中心元素。承认分层的文化性质也许会削弱社会作为真实的系统的现实主义观点。这也许会削弱一些分层理论家的科学的观点：如果分层是文化理论，那么理论家们（经典的现象学批评家所说的意义上的）就是在研究其自身。

我们的观点不是去支持经常被提及的一些现代社会中的知识分子和科学职位的重要性。我们要注意到关于现代社会的公共讨论中关于合法和非合法的不平等的明显的理论和意识形态。这个社会的许多重要的政治冲突很明显是关于平等和不平等：当代舆论调查表明，即使是普通人也能讲一大通关于不平等以及什么时候它会合法的话。事实上，正是因为这个原因，社会倾向于挑选关注这个方面的知识分子，他们或许在其他方面没有得到清楚的认识（比如Smith或Marx）。这种系统（社会）的文化倾向于使分层理论重要化（而不是像理论家们只是对文化上有一些神秘的统治力）；文化载体包括每一个人从普通大众到政治和经济精英以及专家知识分子。

我们的重点在于分层的文化解释，这可以有强或弱的形式；在这里，两者的区别在很大程度上是不重要的。强的形式（Meger, 1989; Marm, 1986; Hall, 1986)认为现代（西方的，现在是全球的）分层系统是建立在类似于平等和发展的文化主题上的，这之后制度化使上述的安排变成了文化的处方被世界各地重复使用，每一种形式对现在的讨论都是足够适用的。

结合近现代社会分层理论的文化形态，我们简要地来回顾一下。在讨论看起来是分层理论的最实质性的主题时，我们认为现代社会受文化的影响相当大，并且分层理论被看成是这些文化的持久组成部分。一个重要的主题是人在形式上和本质上是平等的；另一个主题是只有通

过集体的进步，不平等才能得以纠正。许多社会学思想家把它们与社会现实联系在一起；我们把它们当做现代集体行动的文化准则。我们继续来讨论一下这些文化形态可能有的后果——如果我们承认现代社会分层理论的文化特质，事情会得到更好的解释。

社会学通常认为，在现代化以前的社会中，分层是文化的构建。进一步说，有一种倾向认为在某个未来的乌托邦（或极糟的国家），不平等会得到纠正（或更加严重），文化原则再次起支配作用。很显然，这是对以把握当下的现实主义为特征的马克思主义的对立面。我们把相同的观点用到当代社会中，把它的分层系统作为它的文化愿景的部分实现。

分层的原则

显然，现代社会分层理论模型中首要的文

化原则就是功能性原则。社会是一个系统-

一个理性的可分解的组合物，一个有目的的事业——并由对集体利益和目标贡献的不平等而具有合理性。举个例子来说，一个人可以主要用功能主义的论点来支持或批评日渐扩大的不平等。以前引述的各章（特别是那些由贝尔、古德纳、尼、伊格尔、科尔和他们同事所写的著作）就是这样做的：要想得到更多的投资需要有对私人资本的更高回报，而教师必须被给予更多的报酬和更高的地位，如果我们想从众人之中挑选出更好的并提高绩效，又譬如复杂的社会需要那些受到更多教育的人处于中心地位。

不平等只能或主要是基于功能的考虑而得到正名，这一观点是如此根深蒂固，以至于对特定不平等的社会学的批评必须争辩说，它们实际上不是功能性的，而是针对传统或权力（参

见 Western and Morris，以及 Esping - Andersen) ○

这些分析围绕社会承认的成功，对两种造成不平等的错误源头提出反对；讨论这些相关问题 是近代人（社会学）绕不过的事情。一个对立主要与过去和传统联系在一起。因此这里对有利的评价或机会是否按功劳分配给学生或工人，或一种身份背景是否有直接影响，有强烈关注。即使分析表明功劳成绩是主要的考虑对象，分析家们会走得更

远——也许成绩判断是建立在身份的偏见上，或者身份更高的人拥有使他们更容易取得更大成功的资源。另一个对立是对社会有用和合法的努力与可能扭曲目标或手段的权力之间的对立（就像霸权资本主义被认为要取代为社会利益而出现的资本需求时）。

这里所涉及的问题带着非常规范性的面貌，渗透进了分层文献和当代社会讨论。收入或教育的分配的微小细节变得引人注目，对流动性的分析也对因果路径给予了极大的关注，这些因果路径根据其正当性和效率有所区别。一方面，有许多关于什么是真正的功能性的争论：对私人资本或教育的功能解释的激烈差别会导致不同的评价。另一方面，广泛的一致也能被找到：没有多少人为极端的不平等辩护，也没有人为身份高度一致性和继承性辩护。本篇的文章中都不存在这种情况。

在考虑到现代分层（理论）的第二个重要原理：道德个人主义的情况下，所有的一切有了更多的动力。个人在道德上本质是平等的，公平与否应用个人之间的不平等来衡量。在各章中这个信条是没有疑问的，并且没有多少可能用个人间的不平等来解释。当然，在这个原则和功能主义立场上的不平等的合法性之间存在相当的紧张；我们后面会表明这个张力是许多社会变革的来源。

f

现代分层理论和研究中的个人主义倾向是令人震惊的。举例来说，个人收入不平等是不平等中的重要方面。我们并没有非常在意性别、种族、家庭、民族团体或起源于不同阶级的团体是否有相同的收入。事实上，把性别、种族、民族团体或家庭作为一个团体来看待是相当罕见的，相较于合作团体（比如家族或村庄）比个人更有实在意义的社会而言的分层思考更是如此。我们只关心，基于每个人的考虑，是否不同性别的每个个体（或每个相同的阶级背景的个体，抑或同种族、同民族的个体）有相同的收入。当我们力图进行国际间比较时，我们计算的不是国家之间收入的差别，而是每个个体的差别。对一些问题而言，其他组织在道德上自有其立足点（譬如，每个国家在国际关系中都有权利，或每个家庭或城镇都有权加入某些活动），但根本上重要的单位是个人：公正是用个人之间的平

等与否来衡量的。

分层思想对现代系统发展的影响

现代的社会变迁始终是在审视集体行动者及其知识导师（为本书的作者们）的过程中进行着。当然，行动者及其导师们关注的是集体利益和个体平等的功能性配置原则。因此，这样的想像就不那么真实：部分的当代分层理论家（包括这里的作者们）是用这些标准来指导自己工作的，并且大部分（包括这些作者的大部分）都渴望影响公共政策。不仅如此，做出决策的精英们在现代系统中也是同样行事的。

I

进步理论

以理性来追求进步进而建立的不平等的合法性有几个值得关注的后果。首先，各章提出的理性主义与进步的观念在支撑现代社会的绝大多数分化中发挥了重要的功用。行动可以被推出社会生活之外，并与理性化的要素或角色捆绑在一起；行动的不平等于是就得到了合法化。现代体系在创建新的行业、任务与组织形式的时候已经是恣意为。并非所有这一切都可以用现代发展的实际功能需求来轻易地解释：我们仍然无法最终弄清楚到底是怎样的现实（与由文化界定的相反）功能需求需要诸如社会学家这类职业，或者是治疗机构这样的组织。理性模式不仅有助于说明这些小结构的演变，而且在西方早期的资本主义阶级具有历史意义的关键的制度化过程中有一定的作用。所以，当代角色极端分化的趋势也许既反映了文化合理性的压力，同时也反映了工具性的功能需求；这有助于解释主张人人平等的美国社会与其他现代体系相比具有的突出分化特征。

第二，强有力而且高度文化理论化的进步及集体受益的观念，有助于解释现代分层体制中的同质性（穿越地点与时间），即便在直接的情境下会出现很大的异质性。在研究文献中发现，行业声望体系与流动体制是相对同质性的，这是颇令人感到惊异的。某些解释带有非常浓厚的功能色彩，但从现代社会的任何一个功能需求的极端立场来看，它都是毫无意义的。另一个更具现实主义的解释认为现代性的文化（功能）理论普遍存在，并产生了很大程度上的同构分层形态：民族共同体变化万千，但现代分层是以理想的社会图景获得合法性的，这些模型具有高度的同质性（比如，Anderson于1991年把大多数现代国家称为“想象的共同体”）。这也有助于解释为什么分层的变化（比如女

性或少数民族的地位、根据阶级结构更改社会福利、或者教育机会等等）倾向于出现全球化的特征（Thomas等，1987）。

第三，理性与进步观念的制度化有助于解释教育令人惊奇地在全世界范围内上升为所有现代分层体系的关键要素。教育明显是提高能力的合法来源，并把这种能力赋予每个个别的人与群体（Meyer，1977）。因此，一些先天的因素、收

A/权力的因素，甚至行业的一些功能性因素都出现了被教育所取代的趋势，后者成为地位的主要标准：比起其他因素，教育越来越紧密地与更多的后果关联在一起，而且代际间的教育关系通常比其他关系的层次要高。经验研究者依循惯例将教育放进他们的衡量尺度当中，但是研究者与理论家在把教育作为其衡量尺度的主要对象时，他们仍然难以舍弃19世纪的社会模型（没有文化的社会），并继续使用诸如阶级或社会经济地位这样的概念。在现代分层研究中为变量贴标签的这种奇异现象非常能够揭示现代文化中的意识形态根基。

鐳

最后，我们也许注意到了服务行业及新的服务阶层非同一般的一

在全世界范围内，所有的社会地位都要经过教育认证，这已经被当功能需求的结果进行了讨论；以上各章都是采取的这种研究理论（尤其是贝尔、古德纳、尼、科尔及其同事）。但是，批评性的观点提醒我们，这类需求几乎没

有事实依据，而且扩张实际上是冲突过程的结果（Collins，1979）。冲突论解释是不完全的。

这么多力量为什么要把教育改变成与其他制度性机构相冲突的新的斗争与冲突的场所？教育成为竞争的角斗场，部分原因是理性进步的神话使得教育制度在文化上居于中心地位。

一大多数情况下是不可预测的——增长：这就是在教育增长的背景下，以上各篇文章关心的一个主题，这个主题其实已经把这几篇文章归整在一起。在很大程度上，这几篇文章都将服务部门的扩展视为复杂社会的功能需求的结果。这个说法并不让人感到信服，因为缺乏经验证据证明服务部门的扩展就是这种功能需求所导致的。一旦意识到服

务部门的扩展是一个世界范围的现象——这是复杂性的进化式发展所不能预见的——这个观点就更令人怀疑了。有些社会理论将权力与支配的重要业绩归功于职业与国家，却不给权力与能力来自何处提供任何实质性的解释。前面提及的文化对理性进步的信奉，也许可以对据说由经济（马克思）或国家官僚体系（韦伯）所支配的国家转而把职业（总的来说，与祭司很相似）当做其主导性的群体提供一些解释。个体主义的影响

个体主义与平等的制度化已经对分层产生了很大的影响。首先的一个结果就是社会公民身份及其所包容的社会生活的层面在扩大。分层理论家过于沉浸于不合法的不平等的规范研究中，而没有注意到极为重要的以平等来界定的社会身份的增长与扩张。譬如，帕森斯直到最后一次讨论社会分层之前，都有意地忽视了公民身份是其中的一个要素。安德森、巴库斯基和沃特斯（他们将平等的标准当做一种文化的建构）则是例外，这些我们在本文中提到的学者都认为人是或者应该是天然平等的，不平等就意味着有问题，需要得到调整。这些文章的写作似乎观点只是属于作者的，而不是整个现代世界最普遍存在的文化原则，人权的旗帜已在这个世界中登上了高位。

显然，公民身份现在已成为全世界中更为重要的身份的要素——对于诸如收入等因变量来说也许是最重要的要素。在现时代，要求公民身份得到推广（在提供更多福利方面）的呼声一直持续不断（而且倾向于加剧不同国家中的公民的不平等，并由此重新界定整个世界的分层）。其次，个人平等的重要性已经指向了教育的扩大。教育不仅成了评价不平等的关键指标，大众教育还成了平等最重要的因素。第三，个人平等的重要性还促使年轻人与老人得到的保护得到了相应的提高（包括个人周期与产前期）。跟其他领域一样，这个领域中的专业护理者的增长与具备保护法案的组织的发展成了最为明显的发展。平等的人，不平等的角色

接下来我们来讨论同时强调个人的平等与理性进步的不平等积累所产生的影响。很多观察家都注意到，西方（现在已经遍及全世界）对个人利益与集体利益的二元划分式的关注成了现代历史中的推动力。我们从几个方面来考虑这对社会分层产生的影响。

角色分化同时强调行为的不平等性（比如整个社会的服从）与个人的平等性，就会产生大量的角色分化。前面已经说过，写作本篇各章的这些理论家倾向于理解这种分化的文化基础。不过，分化显然从两个

方面维护了现代体系中的神话的核心：（1）细致的角色分化与行为体系严密的组织化（比如在现代正规组织的协调下），有助于维系功能论的神话，并侧重将行为与社会任务联系起来，而不是和个人身份相联系；（2）更为重要的是，现代体系极其明显地将行为和角色跟个人分离开来。

第二点之所以关键，是因为产生效率压力（很大程度上是不证自明的）的所有功能性基础都被理论家提出来了。更为重要的是需要关注个体/行为这种分化在多大程度上有助于维持个体平等的原则。在现代体系，我们可以看到社会范围内的服从行为（比如，税收政策或其他政治与经济的决策），这表明好几百万乃至上亿的人的行为都受一些人的控制，而且并不严重地违背平等的正常分层原则。在这样一个体系当中，是行为相互控制，而不是人与人的控制：分化的关键之处在于，它维系了个体平等的原则。

我们来看一下如以收入不平等为衡量标尺，这一点是如何可能的。如列斯基（Lenski, 1966）所说，农耕社会（比如中世纪的国家）收入不平等的程度相当高；这种分化在现代社会被很程度大地降低了。不过，在中世纪，国家的所有收入都上交给君主，因此君主就非常富有。在现代世界，分化是建构起来的。一个总统虽只能得到相对较高的工资（比最优秀的社会学家高，但是不如最好的经济学家），但是可以控制一个巨大的财政库，这成了总统角色的财富。如果这个财政库像中世纪那样是归总统个人的，那么现代体系就会呈现出极高程度的不平等（一个典型的现代国家的领袖可以说拥有了国家的一半收入）。中世纪的财政与现代更为分化的方式都没有错：关键在于财政的组织已经发生了很大的变化，大范围地遍及社会的政治控制可能只会产生最低限度的人际不平等。

现代人与角色的现代分化，导致的一个结果就是算做个人收入的现金流动的比例减少了，而在各种各样法人行动者的资金流动能却出现了显著的上升。我们认为，产生这种趋势的一个压力来自于现代既提高了个体平等的要求，同时又伴随着理性化与进步的压力。分化使得逐渐平等的个人落入逐渐不平等与等级分化的社会行为的体系当中：当然，它包括归因于个人和归因于组织的品味与动机之间精细的现代分化。

考虑一下两种分化形式——个人与角色的分化及角色之间的分化——是怎样有助于维系一个现代组织，比如一所大学的平等的。教授之间

地位与工资的平等可能继续，但有些教授控制了更多的研究计划，并雇用了很多服务人员，购置了大量的设备；在社会习俗和税收法当中，这并不是归因于他们个人，而是归因于他们的角色。进而，如果教授角色之间的不平等变得太大，就会产生进一步的分化，这样一个教授的财富就可能被分配到一个专门的研究所，并由这个研究所的领导教授所控制。这种控制就可能会产生反映作为个人的教授在收入与权力上极其平等的社会财会制度，但是它却反映了他们的角色或行为之间极大的不平等。

现代体系的角色分化（角色与角色，角色与个人）解决了与分化相关的文化问题，也可以被视为具有文化或者合法性的意义。有种现实主义的社会学视角把这种分化看做是一步一步地摆脱组织生活的压力。但这种视角难以解释为什么在很多不同的地方产生了相似的分化（不管当地的问题或需求有多大的差异），也很难解释很多分化在特征上只具有象征性这样的事实，

因此它不得不求助于包含在这种分化中无关宏旨的效率的观点。这里面运用的观点——即所涉及的功能理论作为文化的原则在发挥作用——把问题简单化了。

文化使命感产生这种分化的机制是什么？我们认为，这是通过集体行动者相对清晰明确的行为来完成的：公共政治精英、知识分子、专业的理论家等等。现代体系一直处于力图准确找到这种不合法的不平等的审视之下。税收法律与大众舆论会谴责个人与组织资源毫无效率的分化，鼓励两者间清晰而“理性”的分化。

教育资格认证主义的兴起平等的个人与

不平等的角色之间的紧张可以被看做教育资格认证主义及其相关制度获得前所未有的扩张的一个原因。越来越多的社会屏障与机制被建立起来以保障结构的不连贯性，包括那些需要维持的不连贯性。其中，教育认证资格本身就可以被用来把正常情况下平等的个人合法地分配到不平等的角色里面去。于是，合法性问题就简化成以教育“投资”来解释个人间的差异。而且，一些有关能力与品味差异的理论将角色分化看做是个人选择的问题。这种影响是通过集体意识与集体行为相对明确的机制得以实现的。显然，很多群体支持，国家也常常需要用教育资格认证来取代更不具有合法性、更侧重先赋性的角色进入的标准。人们认为这会带来道德，赢得公众的尊重与信任，并提升合法

的地位。

人事的社会所有这些特征都在庞大的现代人事官僚体制中得到了制度化。从大多数理论的观点来看，现代组织发展的一个令人惊奇的特征是组织中个人的公民身份得到了细致的体现。很多个人权利的扩展和组织的保护使得个人免受潜在的不平等的威胁。这样的官僚体

制看上去似乎更为进步和为恰当。

结论

我们的讨论引发出两个紧密相关的主题。一个结论是关于现代社会的：现代社会分层的很多方面都反映了现代体系的文化属性，比如教育的扩张、服务部门的增长、人事官僚体制的扩大等等。这是强调现代体系的经济或政治现实主义的理论家几乎不曾预想得到的：从他们的观点来看，现代的社会结构大多数反映了歪曲、错误的意识或者神话。这些理论的错误恰恰就在于它们没能注意到现代体系对自身的分层体系的敏感及对它的文化分析。

第二个结论是，潜在于现代分层体系之下的文化与我们称之为分层理论的社会科学分析紧密相关。对理论的沉迷（比如，个体的不平等，合理的、功能性的不平等与不合理或强制的、受先赋主宰的不平等之间的区分等）是现代分层主要的文化主题。

事实上，这些文化的依赖推动了社会的变迁。这也有助于解释现代分层体制中的很多令人迷惑的方面：人们在时间与空间跨度上的异质性、人们持续不断地朝教育与服务部门转变、人们在角色中的高度分化（尤其是角色与个人之间的分化），以及公民身份在全社会内的扩展，等等。

为说明这些观点，我们可以注意一下近几十年来，整个世界本身已经被概念化为一个统一的社会体系或者说一个社会。朝这样一个概念的转变正迅猛地改变着公共的与科学的分层分析：不同国家中个体的区分现在需要纠正（从依赖性与人权意识形态的观点来看），一套分化的世界制度正在迅速地发展。分层理论的最终目标——包括常识的与科学的——不再是

在国家层面上将平等的个人与社会进步结合起来；一个更大的角斗场

将会破坏以前的那个结构。举例来说，它会使得以国际间不平等的加剧为代价，在发达的民族国家之间制造平等的努力失去合法性。

(杨渝东南京大学人类学研究所)

各章来源信息

第1篇

I. 本章专为本书而作。

第2篇

2- Kingsley Davis and Wilbert E* Moore, ^wSome Principles of Stratification[^] *American Sociological Review* 10 (April 1945), pp. 242-49,

3. Melvin M. Tumin, ^wSome Principles of Stratification: A Critical Analysis,^w *American Sociological Review* 18 (August 1953), pp* 387-94.

4. Claude S. Fischer, Michael Hout, Martin Sanchez Jankowski, Samuel R. Lucas, Ann Swidler, and Kim Voss, ***inequality by Design***, pp, 7-10, 126-28, 241, 260-61, 279-80, 284, 286, 290, 292, 295, 299, 301. Copyright © 1996 by Princeton University Press. Reprinted by permission of Princeton University Press*

5. 本章专为本书而作。

第3篇

6. Karl Marx, "The Economic and Philosophical Manuscripts[^] in *Karl Marx: Early Writings*[^] edited and translated by X B* Bottomore, pp, 121-31, Copyright © 1963 by McGraw-Hill. Reprinted by permission of McGraw*Hill. ^uThe Holy Family: A Critique of Critical Criticism,ⁿ in *The Marx-Engels Reader*[^] edited and translated by Robert C, Tucker, pp, 133-35, Copyright © 1978, 1972 by W. W. Norton &C Company, Inc. Used by permission of W. W. Norton & Company,

7# Karl Marx, ^f<The Communist Manifesto^ in *Selected Works*^ Vol. I (Moscow; Progress Publishers, 1964), pp. 108-119* Reprinted by permission of Progress Publishers. *The Poverty of Philosophy* (New York; International Publishers, 1963), pp* 172-75. Reprinted by permission of International Publishers. "The Eighteenth Brumaire of Louis Bonaparte," in *Selected Works*^ Vol I (Moscow: Progress Publishers, 1963), pp. 478-79. Reprinted by permission of Progress Publishers. *Capital*^ Vol. III (Moscow: Progress Publishers, 1967), pp. 885-86. Reprinted by permission of Progress Publishers.

8. C. J. Arthur ed., *The German Ideology* (New York: International Publishers^ 1970), pp, 64-66. Reprinted by permission of International Publishers.

9. Karl Marx, ^wWages, Price, and Profit^ in *Selected Works*, Vol, II (Moscow: Progress Publishers, 1969), pp. 49, 56-59* Reprinted by permission of Progress Publishers*

10. ^alf Dahrendorf, *Class and Class Conflict in Industrial Society*^ pp, 41-43, 47-48, 50-51,

64-6^, 165-67_f 170*73, Copyright © 1959 by the Board of Trustees of the Leland Stanford Junior University- Reprinted with the permission of Stanford University Press*

II. Eric Olin Wright, ^uVarieties of Marxist Conceptions of Class Structure,^w *Politics and Society* 9 (■ 980>, pp. 328-33. Copyright O ■ 980 by Sage Publications, Inc- Reprinted by permission of Sage Pub-lications, Inc.

12, Eric Olin Wright, ^UA General Framework for the Analysis of Class Struaure,^w *Politics and Soci-ety* 13 (1984), pp. 383-97, 399-402, 417-22. Copyright © 1984 by Sage Publications, Inc, Reprinted by _k ermission of Sage Publications, Inc.

13. Immanuel Wallerstein, ^aClass Conflict in the Capitalist World*Economy^w in *The Capitalist World-Economy* (Cambridge: Cambridge University Press, 1979), pp* 285-86,291-93. Copyright © 1979

by Immanuel Wallerstein. Reprinted by permission of the author*

14. Max Weber, "Class, Status, Party,"^M in ***From Max Weber: Essays in Sociology***, edited by H. H.

Gerth and C. Wright Mills, and translated by H. H. Gerth and C. Wright Mills, pp. 180-95. Translation

copyright © 1946, 1958 by H. H. Gerth and C. Wright Mills* Used by permission of Oxford University Press, Inc*

15. Max Weber, ***The Theory of Social and Economic Organization***, translated by A. M. Henderson and Talcott Parsons^ pp. 424-29, Copyright © 1947 by Talcott Parsons; copyright renewed in 1975 by Talcott Parsons. Reprinted with the permission of the Free Press, a Division of Simon and Schuster^ Inc-

16* Guenther Roth and Claus Wittich, eds^M ***Economy and Society***^{VOL 1}, pp. 43—46, 341-42^ 344, Copyright © 1968 by Taylor Francis Books, Ltd. Used by permission of Routledge Ltd*

17. Max Weber, ***From Max Weber: Essays in Sociology***, edited by H* H, Gerth and C. Wright Mills, and translated by H. H. Gerth & C. Wright Mills, pp. 240—43. Translation copyright © 1946, 1958 by H. H. Gerth and C. Wright Mills* Used by permission of Oxford University Press, Inc.

18. Anthony Giddens, ***The Class Structure of the Advanced Societies***, pp. 41-44, 47—49, 102-12* Copyright © 1973 by Anthony Giddens. Reprinted by permission of HarperCollins Publishers, Inc.

19. Frank Parkin, ***Marxism and Class Theory: A Bourgeois Critique***[^] pp. 11-13, 23-25, 27-28, 44-50, 53-58, 62-64, 67*73, 112-13, Copyright © 1979 by Taylor & Francis Books, Ltd* Used by permission of Taylor and Francis Books, Ltd*, and Columbia University Press*

20. Emile Durkheim, ***The Division of Labor in Society***[^] with an introduction by Lewis A. Coser[^] and translated by W- D. Hall, pp. xxxi, xxxii, xxxv, xxxix-xl, xlii-xlv, Mv, Iviii-lix. Introduction copyright © 1984

by Lewis A. Coser. Translation copyright © 1984 by The Higher Education Division, MacMillan Publishers, Ltd. Reprinted with the permission of The Free Press, a Division of Simon and Schuster, Inc,

21* David B. Grusky and Jesper B. Serensen, "Can Class Analysis Be Salvaged?" *American Journal of Sociology* 103 (1998), pp. 1187-234. Copyright © 1998 by The University of Chicago Press. Used by permission of The University of Chicago Press.

22. Arthur Livingston, *ed.* *The Ruling Class*, translated by Hannah D. Kahn (New York: McGraw-Hill, 1939), pp. 50-54, 56-62, 65-66. Copyright © by Elizabeth Abbott.

23. C Wright Mills *The Power Elite*, pp. 3-18, 20-23, 365-67. Copyright © 1956 by C- Wright Mills* Renewed 1984 by Yaraslave Mills, Used by permission of Oxford University Press.

24. Anthony Giddens, *The Class Structure of the Advanced Societies*, pp. 118-24, Copyright © 1973 by Anthony Giddens. Reprinted by permission of HarperCollins Publishers, Inc*

25- Edward A* Shils, "The Political Class in the Age of Mass Society: Collectivistic Liberalism and Social Democracy" in *Does Who Governs Matter? Elite Circulation in Contemporary Societies* edited by Moshe Czudnowski, pp. 16—18, 20—22, 27—32, Copyright © 1982 by Northern Illinois University Press.

26. Michael Useem, *The Inner Circle: Large Corporations and the Rise of Business Political Activity in the U.S.* and pp. 3-6, 9-16, 59-61, 74-75, 201-2, 206-7. Copyright © 1984 by Oxford University Press, Inc* Used by permission of Oxford University Press, Inc.

27. Gil Eyal, Ivan Szelenyi, and Eleanor Townsley, *Making Capitalism without Capitalists: The New Ruling Elites in Eastern Europe* pp. 14-15, 113-15, 117, 119-21, 151-52, 230, 243- Copyright © 1998 by Verso Press. Used by permission of Verso Press*

28. W. Lloyd Warner, *Social Class in America*, p. 5, 11-21, 23-24.

Copyright © 1960 by Harper & Row Publishers. Reprinted with permission of HarperCollins Publishers, Inc*

29. Edward A* Shils, ^Deference/⁵ in ***Social Stratification***^ edited by J. A, Jackson, pp, 104-8, 115-17, 119-22, 126*29. Copyright © 1968 by Cambridge University Press. Used by permission of Cambridge University Press*

30. Peter M, Blau and Otis Dudley Duncan, ***The American Occupational Structure***^ pp. 118-24. Copy-

right © 1967 by Peter M, Blau and Otis Dudley Duncan. Reprinted with the permission of The Free Press,

a Division of Simon & Schuster, Inc,

31. Donald J, Treiman, Standard Occupational Prestige Scale for Use with Historical Data^w ***The Journal of Interdisciplinary History*** VII (1976), pp-285-90. Copyright © 197^ by the editors of ***The Journal of Interdisciplinary History*** and the Massachusetts Institute of Technology* Reprinted with the permission of the editors of ***The Journal of Interdisciplinary History*** and The MIT Press, Cambridge, Massachusetts,

32. John H. Goldthorpe and Keith Hope, ^Occupational Grading and Occupational Prestige,ⁿ in *The Analysis of Social Mobility: Methods and Approaches*, edited by Keith Hope, pp. 23^24, 26-27, 30-37, 78—79. Copyright © 1972 by Oxford University Press, Used by permission of Oxford University Press*

33. David L. Featherman and Robert M. Hauser, ^Prestige or Socioeconomic Scales in the Study of Occupational Achievement?"¹ *Sociological Methods and Research* 4 (May 1976), pp. 403-5* Copyright © 1976 by Sage Publications^ Inc. Reprinted by permission of Sage Publications, Inc.

34. Robert W. Hodge^ ^wThe Measurement of Occupational Status," *Social Science Research* 10 (December 1981), pp. 396, 403-15* Copyright © 1981 by Academic Press. Reprinted by permission of the publisher.

35. Robert M. Hauser and John Robert Warren, ^wSocioeconomic Indexes of Occupational Status; A Review[^] Update, and Critique[^] *Sociological Methodology*, 1997, edited by Adrian Raftery, Copyright © 1997 by Blackwell Publishers, Used by permission of Blackwell Publishers*

36. 本章专为本书而作。

第4篇

37. Pitirim A. Sorokin, ***Social and Cultural Mobility***, pp- 133-34, 137-38, 152-54, 437—40, 460,

538—42, 544«46* Copyright © 1959 by The Free Press* Reprinted with the permission of The Free Press, a Division of Simon & Schuster, Inc-

38* Seymour Martin Lipset, Reinhard Bendix, and Hans L. Zetterberg, [^]Social Mobility in Industrial Society^{5w} in ***Social Mobility in Industrial Society***[^] edited by Seymour Martin Lipset and Reinhard Bcndix. pp, lt-14, 24-26, 57-60, 64-68, 76, 78-81, Copyright © 1959 by University of California Press. Used by permission of the Regents of the University of California and the University of California Press-

39. Ralph H- Turner[^] [^]Sponsored and Contest Mobility and the School System[^] ***American Sociological Review*** 25 (December 1960),pp. 855-856, 859-62, 865-66.

40. David L. Featherman and Robert M. Hauser, ^tA Refined Model of Occupational Mobility,^{1'} in ***Op-po/twmVyawd C/w/供***, pp, 13941, 14548, 150-53, 155-57, 179-80, 549-51, 553-62, 564* Copyright © 1978 by Academic Press. Used by permission of the Academic Press.

41. David B. Grusky and Robert M. Hauser, [^]Comparative Social Mobility Revisited/' ***American Sociological Review*** 49 (February 1984), pp. 19*26, 35-38. Copyright © 1984 by the American Sociological Association. Used by permission of the American Sociological Association and the authors.

42. Robert Erikson and John H. Goldthorpe, *The Constant Flux; A Study of Class Mobility in Industrial Societies*, Copyright © 1992 by Oxford

University Press, Used by permission of Oxford University Press.

43. Peter Gottschalk, "Inequality, Income Growth, and Mobility: The Basic Facts," *Journal of Economic Perspectives* 31 (Spring 1997), pp. 21-24, 36-40. Copyright © 1997 by The American Economic Association. Used by permission of The American Economic Association.

44* Peter Gottschalk* Sara McLanahan, and Gary Sandefur; "The Dynamics and Intergenerational Transmission of Poverty and Welfare Participation," in *Confronting Poverty: Prescriptions for Change*, edited by Sheldon H. Danziger, Gary D. Sandefur, and Daniel H. Weinberg, pp. 85-90, 93-96, 99-103, 106-8, 457-59. Copyright © 1994 by the President and Fellows of Harvard University Press. Reprinted

by permission of the publisher.

45, Peter M. Blau and Otis Dudley Duncan, *The American Occupational Structure*, pp. 163-77, 199-205. Copyright © 1967 by Peter M. Blau and Otis Dudley Duncan. Reprinted with the permission of The Free Press, a Division of Simon & Schuster, Inc.

46- Christopher Jencks, Marshall Smith, Henry Acland, Mary Jo Bane, David Cohen, Herbert Gintis, Barbara Heyns, and Stephan Michelson, ***Inequality; A Reassessment of the Effect of Family and Schooling***, pp. 3-11, Copyright © 1972 by Basic Books, Inc. Reprinted by permission of Basic Books, a

member of the Perseus Books Group. •

47, William R. Sewell, Archibald O. Haller and Alejandro Portes, "The Educational and Early Occu-

pational Attainment Process," *American Sociological Review* 34 (February 1969), pp. 82-92, Reprinted

by permission of the American Sociological Association and the authors*

48. Jay MacLeod, ***Ain't No Makin' It: Leveled Aspirations in a Low-Income***

Neighborhood (Boulder: Westview Press, 1987), pp. 1-2, 4-5, 8, 60-63, 69-75, 78-79, 81, 137-41, 162. Copyright © 1987 by Westview Press, Inc. Reprinted by permission of Westview Press, Inc., a member of the Perseus Books Group,

49* Michael J. Piore, "The Dual Labor Market: Theory and Implications" in **The State and the Poor** (Cambridge, Mass.: Winthrop Publishers, 1970), edited by Samuel H. Beer and Richard E. Barringer* pp. 55-59,

50. Aage B. Sorensen and Arne L. Kalleberg, "An Outline of a Theory of the Matching of Persons to Jobs" in **Sociological Perspectives on Labor Markets**, edited by Ivar Berg, pp. 49-57, 65-69, 72-74. Copyright © 1981 by Academic Press, Reprinted by permission of the publisher. All rights of reproduction in any form reserved.

51- Mark S. Granovetter; "The Strength of Weak Ties," **American Journal of Sociology** 78 (May 1973), pp. 1361-66, 1371-73, 1378-80. Copyright © 1973 by The University of Chicago Press. Used by permission of the University of Chicago Press and the author

52. Nan Lin, "Social Networks and Status Attainment" **Annual Review of Sociology** 25 (1999), pp. 467-70, 485-87. Copyright © 1999 by Annual Review of Sociology. Used by permission.

53. Ronald S. Burt, "The Contingent Value of Social Capital," *Administrative Science Quarterly* 42

(June 1997), pp. 339-43, 363-65. Copyright © 1997 by **Administrative Science Quarterly**. Used by permission,

54. Richard Breen and John H. Goldthorpe, "Explaining Educational Differentials: Towards a Formal Rational Action Theory" **Rationality and Society** 9 (August 1997), pp. 275-87, 293-300, 302-5. Copyright © 1997 by Sage Publications, Ltd. Used by permission of Sage Publications, Ltd., and the authors.

55- John Allen Logan, "Rational Choice and the TSL Model of Occupational Opportunity" **Rationality and Society** 8 (May 1996), pp. 207-15, 229-30.

Copyright © 1996 by Sage Publications, Ltd. Used by permission of Sage Publications, Ltd*

56.本章专为本书而作。

第5篇

57* Thorstein Veblen, *The Theory of the Leisure Class* (Boston: Houghton Mifflin Company, 1973), pp. 35-36, 3843, 61, 65_72, 94, 98. Copyright © 1973 by Houghton Mifflin Company. Used by permission of Houghton Mifflin*

58* Pierre Bourdieu, *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste* (Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1984), pp. 114*15, 128*29, 169-80, 183^97, 199-202, 206-9, 503, 519-21, 523, 572-76*
Copyright © 1984 by the President and Fellows of Harvard University Press and Routledge and Kegan Paul, Ltd, Reprinted by permission of the publishers and of Routledge and Kegan Paul, Ltd*

59, Michael Hout^ Jeff Manza, and Clem Brooks, ^{tt}Classes₅ Unions, and the Realignment of U.S. Presidential Voting, 1952-1992,^w in *The End of Class Politics? Class Voting in Comparative Perspective*, edited by Geoffrey Evans, pp. 83-90, 95. Copyright © 1999 by Oxford University Press. Used by permission of Oxford University Press.

60* Melvin L. Kohn, ^wJob Complexity and Adult Personality^ in *Themes of Work and Love in Adulthood* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1980), edited by Neil J* Smeiser and Erik H. Erikson, pp* 193-210.
Copyright © 1980 by the President and Fellows of Harvard University Press. Reprinted by permission of the publisher.

61.本章专为本书而作。

第6篇

62. Edna Bonacich, ^{tt} A Theory of Ethnic Antagonism: The ^plit Labor Market^ *American Sociological Review* (October 1972), pp. 547-59.
Copyright © 1972 by the American Sociological Association. Used by

permission of the American Sociological Association and the author.

63. Alejandro Portes and Robert D. Manning, "The Immigrant Enclave: Theory and Empirical Exam-

pies/" in *Competitive Ethnic Relations*, edited by Susan Olzak and Joanne Nagel, pp. 47-55, 61-68,

Copyright © 1986 by Academic Press. Reprinted by permission of the publisher. All rights of reproduction in any form reserved,

64. Stanley Liebcrson, *A Piece of the Pie: Blacks and White Immigrants Since 1880*, pp. 1*3, 370-^83, 385, 393, 395-97, 399-405. Copyright © 1980 by The Regents of the University of California.

65- Rog饮艰aldinger, *Still the Promised African-Americans and New Immigrants in Postindus-*

trial New York (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1996), pp* 1-7, 331. Copyright © 1996 by the President and Fellows of Harvard University Press* Reprinted by permission of the publisher.

66. Alejandro Portes and Min Zhou, "The New Second Generation: Segmented Assimilation and Its Variants/ *The Annals of the American Academy of Political and Social Science* 530 (November, 1993), pp. 75—77, 81—92, 96* Copyright © 1993 by Sage Publications, Inc. Reprinted by permission of Sage Publications, Inc.

67. Mary C. Waters, *Black Identities: West Indian Immigrant Dreams and American Realities* (Cam* bridge, Mass.: Harvard University Press, 1999), pp. 5-8f 336*38. Copyright © 1999 by the Russell Sage Foundation. Reprinted by permission of the publisher.

68. William Julius Wiison, *The Declining Significance of Race: Blacks and Changing American Institutions*^ pp. 1-9, 12-23, 183-185. Copyright © 1978 by the University of Chicago Press, Used by permission of the University, of Chicago Press and the author.

69. Charles Hirschman and C. Matthew Snipp, "The State of the American Dream: Race and Ethnic Socioeconomic Inequality in the United States, 1970-1990" in *A Nation Divided: Diversity, Inequality, and Community in American Society* edited by Phyllis Moen, Donna Dempster-McClain, and Henry A. Walker, pp. 89-105, 107. Copyright © 1999 by Cornell University. Used by permission of the publisher

70. Melvin L. Oliver and Thomas M. Shapiro, *Black Wealth/White Wealth: A New Perspective on Racial Inequality* pp. 1-10, 12. Copyright © 1997 by Routledge, Inc. Taylor & Francis, Inc. Reproduced by permission of Routledge, Inc./Taylor & Francis, Inc., <http://www.routledge-nyxom>.

71. Herbert J. Gans, "The Possibility of a New Racial Hierarchy in the Twenty-first-century United States" in *The Cultural Territories of Race: Black and White Boundaries*, edited by Michele Lamont, pp. 371-79, 386-90. Copyright © 1999 by the University of Chicago Press. Used by permission of the University of Chicago Press and the author.

72. William Julius Wilson, "Jobless Poverty: A New Form of Social Dislocation in the Inner-City Ghetto" in *A Nation Divided: Diversity, Inequality, and Community in American Society* edited by Phyllis Moen, Donna Dempster-McClain, and Henry A. Walker, pp. 133-45, 149-50. Copyright © 1999 by Cornell University. Used by permission of the publisher.

73. Douglas S. Massey and Nancy A. Denton, *American Apartheid: Segregation and the Making of the Underclass* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1993), pp. 1-9, 12-16, 239-40. Copyright © 1993 by the President and Fellows of Harvard University Press. Reprinted by permission of the publisher.

74. Shulamith Firestone, *The Dialectic of Sex*, pp. 1-13. Copyright © 1970 by Shulamith Firestone, Reprinted by permission of HarperCollins Publishers, Inc.

75. Heidi Hartmann, "The Unhappy Marriage of Marxism and Feminism: Towards a More Progressive Union"⁵ in *Women and Revolution*[^] edited by Lydia Sargent, pp, 14-23, 25-27, 37-38, 40—41* Copyright © by South End Press. Reprinted by permission of South End Press,

76. 本章专为本书而作。

77. 本章专为本书而作。

78. William X Bielby, "The Structure and Process of Sex Segregation"[^] in *New Approaches to Economic and Social Analyses of Discrimination*[^] edited by Richard R. Cornwall and Phanindra V Wunnava, pp. 97*112, Copyright © 1991 by Praeger Publishers/Greenwood Publishing Group, Inc, Reproduced with permission of Greenwood Publishing Group, Inc.

79. Jerry A, Jacobs, *Zero/Winning Doors: Sex and Women's Careers*, pp* 1-4, 8-10, 50—53,

190, Copyright © 1989 by the Board of Trustees of the Leland Stanford Junior University, Reprinted with the permission of the publishers, Stanford University Press,

80. Barbara F. Reskin, "Labor Markets as Queues: A Structural Approach to Changing Occupational Sex Composition"[^] in *Micro-macro Linkages in Sociology*[^] edited by Joan Huber, pp* 170-86, 188-92. Copyright © 1991 by Sage Publications, Inc. Reprinted by permission of Sage Publications, Inc.

81. Trond Petersen and Laurie A. Hargan, "Separate and Unequal; Occupation-Establishment Sex Segregation and the Gender Wage Gap,"^w *American Journal of Sociology* 101 (September 1995), pp. 329-61. Copyright © 1995 by the University of Chicago Press* Reprinted by permission of the University of Chicago Press and the authors.

82. Margaret Mooney Marini and Pi-Ling Fan, "The Gender Gap in Earnings at Career Entry,"[^] *American Sociological Review* 62 (August 1997), pp. 588-604. Copyright © 1997 by the American

Sociological Association. Reprinted by permission of the American Sociological Association*

83. Barbara Stanek Kiibourne, Paula England, George Farkas, Kurt Beron, and Dorothea Weir, "Re-

turns to Skill, Compensating Differentials, and Gender Bias: Effects of Occupational Characteristics on the Wages of White Women and Men,^w *American Journal of Sociology* 100 (November 1994), pp, 689-706, 708-9, 717-19. Copyright © 1994 by the University of Chicago Press. Reprinted by permission of the University of Chicago Press and the authors,

84. Jiny Tam, "Sex Segregation and Occupational Gender Inequality in the United States: Devaluation or Specialized Training?"^{1*} *American Journal of Sociology* 102 (May 1997), pp. 1652-92, Copyright © 1997 by the University of Chicago Press, Reprinted by permission of the University of Chicago Press and the author.

85. 本章专为本书而作。

第7篇

86. Clark Kerr, John T Dunlop, Fredetick H, Harbison[^] and Charles A. Myers, *Industrialism and Industrial Man* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1960), pp. 15-27, 232-39, 251-52. Copyright ® 1960 by the President and Fellows of Harvard University Press. Copyright © renewed 1988 by the President and Fellows of Harvard University Press* Reprinted by permission of the publisher and Clark Kerr-

87. Daniel Bell, *The Coming of Post-Industrial Society*[^] pp, xvi-xix, 13-14, 358-64, 374-78, 408-10, 445-46. Copyright © 1973 by Daniel Bell Foreword copyright ^ 1976 by Daniel Bell. Reprinted by permission of Basic Books, a member of the Perseus Books Group-

88. Alvin W. Gouldner, *The Future of Intellectuals and the Rise of the New Class* (New York: Continuum Publishing Service, 1979), pp. 1, 8, 18-20, 28-29, 48-53, 83-85, 102-4, 106, 110, 112-H Reprinted by permission of Continuum International Publishing Group.

89. Gosta Esping-Andersen, *Social Foundations of Postindustrial Economies* pp, 95-96, 101-4, 106-16, **119, 170-73, 178_80, 182-93, 195_200. Copyright** © 1999 by Oxford University Press. **Reprinted by permission of Oxford University Press.**
90. Stuart Hall, "The Meaning of New Times," in *New Times: The Changing Face of Politics in the 1990s*, edited by Stuart Hall and Martin Jacques, pp. 116-25, 128-30, 133-34. **Copyright** © 1989 by Lawrence & Wishart. **Reprinted by permission of Lawrence & Wishart,**
- 91* Jan Pakulski and Malcolm Waters, *The Death of Class* pp* 1-5, 24-26, 153-58, 160-64, 166-68, **Copyright** © 1996 by Sage Publications, Ltd. **Reprinted with the permission of Sage Publications, Ltd., and the authors.**
92. Martina Morris and Bruce Western, "Inequality in Earnings at the Close of the Twentieth Century," *Annual Review of Sociology* 25, pp. 625-57* **Copyright** © 1999 by Annual Reviews, www-AnnualReviews.org. **Reprinted by permission of Annual Reviews.**
93. 本章专为本书而作。

参考书目

- Abramson, Paul, and Ronald Inglehart*1995. *Value Change in Global Perspective*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Abramson, RR., Aldrich, LH., and Rhode, D.W,1994. *Change and Continuity in the 1992 Election*. Washington, D-C: Congressional Quarterly Press.
- Adorno, Theodore. 1976. *Introduction to the Sociology of Music*. New York: Continuum.
- Akerlof, George.A., and Janet L. Yellen, 1986. "Introduction," pp. 1-21 in George A. Akerlof and Janet L. Yellen eds* *Efficiency Wage Models of the Labor Market* New York: Cambridge University Press.

Alba, Richard D., and Chamlin, Mitchell B. 1983. Eth-nic identification among
Whites *American Sociological Review* 48: 240-47.

Alba, Richard D. 1992. "Ethnicity." Pages 575-84 in *Encyclopedia of Sociology* .edited by Edgar R Borgatta and Marie L, Borgatta. New York: Macmillan.

Alford, R. 1963. *Party and Society ; The Anglo-American Democracies*. WQStport, Conn. : Greenwood Press.

Althusser, Louis. 1969. *For Marx*. London: Verso.

Alwin, Duane F., and Robert M. Hauser 1975. "The Decomposition of Effects in Path Analysis." *American Sociological Review* 40(February):37-47,

Amaral, Ana Lucia 1991. *Cultural Capital and School Success: A Study of Brazilian Normal Schools*. Ph. D. diss., Graduate School of Education, Stanford University.

Anderson, Perry. 1974. *Lineages of the Absolutist State*. London: Verso.

Aronowitz, Stanley, and William DiFazio, 1994. *Jobless Future: Sci-Tech and the Dogma of Work*. Minneapolis : University of Minnesota Press.

Arrow, Kenneth J. 1973, "The Theory of Discrimination/" Pages 3-33 in *Discrimination in Labor Markets* .edited by Orley Ashenfelter and Albert Rees. Princeton : Princeton University Press.

Arum, R. and M. Hout. 1995. "The Early Returns: The Transition from School to Work in the United States," Europe University Institute, School — to — Work Conference, Florence.

Aschaffenburg, Karen E, 1995. "On the Distribution of Cultural Capital : Social Location and Cultural Participation/" Ph.D. diss*, Department of Sociology, Stanford University.

Aschaffenburg, Karen, and Ineke Maas. 1997. "Cultural and Educational Careers: The Dynamics of Social Reproduction." *American Sociological*

Re-Wew 62:573-87,

Attewell,Paul,and Juan Battle*1999. "Home Computers and School Performance."^M **The Information Society** 15: 1-10.

Averitt,Robert T. 1968. **The Dual Economy: The Dynamics of American Industry Structure.**Neu/ York; Norton.

Baitey,Thomas A.1934./?(10)從ve" 认石

Japanes-American Crises. Standford: Standford University Press,

Baltes,Paul B.1968.Longitudinal and cross-sectional sequences in the study of age and generation effects. **Human Developmental**

Baltes,Paul B., and K,Warner Schaie.1976.On the Plasticity of intelligence in adulthood and old age* **American Psychologist**[^] : 720-72S.

Baltzell, Edward D. 1958. **Philadelphia Gentlemen.** Glencoe, IL: Free Press.

Baltzell, Edward D. 1964. **The Protestant Establish-merit.** New York; Random House.

Baltzell, Edward D. 199L **The Protestant Establishment Revisited.** New Brunswick ,NJ; Transaction Publishers.

Barber, Bernard, 1968. "Social Stratification/"pp. 288-95 in **International Encyclopedia of the Social** ,edited by D- L* Sills, New York:

Macmillan.

Barley,Stephen R1996 technicians in the Workplace: Ethnographic Evidence for Bringing Work into Organization Studies” **Administrative Science Quarterly** 41 : 404-41.

Barley, Stephen R., and Beth A. Bechky, 1994* “In the Backrooms of Science : The Work of Techni cians in Science Labs/" **Work and Occupations** 21: 85-126.

Barley, Stephen R. and Pamela S. Tolbert. 1991. "Introduction: At the Intersection of Organizations and Occupations/¹ ***Research in the Sociology of Organizations*** 8; 1-13.

Earon, James N* 1994. ^Reflections on Recent Generations of Mobility Research.^ Pages 384-93 in *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*^ edited by David B* Grusky, Boulder CO; Westview Press*

Barrett, Michele. 1980. *Womens Oppression Today: Problems in Marxist Feminist Analysis*, London; Verso.

Bauman, Zygmunt, 1992, *Intimations of Post-modernity*. London: Routledge.

Bauman, Zygmunt. 2000, *Liquid Modernity*. Cambridge: Polity Press*

Baumoi> William J* 1967, ^The Macro-Economics of Unbalanced Growth.^ⁿ *American Economic Review* 57:415-26.

Baxter, Janeen, and Mark Western, Forthcoming* *Reconfigurations of Class and Gender*. Stanford: Stanford University Press*

Bayly, Susan. 1999. *The New Cambridge History of India*. Cambridge: Cambridge University Press.

Beck, Ulrich. 1987, ^Beyond Status and Class: Will There be an Individualized Class Society?^w In *Modem German Sociology*^ edited by Volker iMeja, Dieter Misgeld, and Nico Stehr, New York: Columbia University Press.

Beck, Ulrich. 1992. *Risk Society*. London: Sage Publications*

Beck, Ulrich* 1999. *World Risk Society*. Cambridge: Polity Press.

Becker, Gary S* 1957- *The Economics of Discrimination*. Chicago: University of Chicago Press-

Becker, Gary S. 1975. Chicago:

University of Chicago Press.

Bell, Daniel. 1973, *The Coming of Post-Industrial Society*. New York: Basic Books.

Bell, Daniel* 1975- ^Ethnicity and Social Change Pages 141-74 in *Ethnicity: Theory and Experience*^ edited by Nathan Glazer and Daniel P. Moynihan. Cambridge: Harvard University Press*

Bell, Daniel. 1937. "The New Class: A Muddled Concept" Pages 455-68 in *Structured Social Inequality*^ 2d ed_M edited by Ceilia S. Helten New York: Macmillan-

Beller, Andrea H_ 1982. "Occupational Segregation by Sex and Race, 1960-1980" Pages 11-26 in *Sex Segregation in the Workplace*^ edited by Barbara E Reskin. Washington, DC: National Academy.

Berg, Ivar. 1973. *Education and Jobs: The Great Training Robbery*. Harmondsworth: Penguin Books.

Berle» Adolf, and Gardiner Means. 1932- *The Modern Corporation and Private Property*. New York; Macmillan*

Berremán, Gerald. 1981. *Caste and Other In-fDelhi*: Manohar

Biblarz, Timothy J_M and Adrian E. Raftery. 1993* ^The Effects of Family Disruption on Social

Mobility.^ *American Sociological Review* 58: 97*109.

Biblarz, Timothy J*, and Adrian E. Raftery, 1999* ^Family Structure, Educational Attainment, and Socioeconomic Success: Rethinking the ^Pathology of Patriarchy*American Journal of Sociology* 105:321-65*

Bielby, William T, 2000. "Minimizing Workplace

Gender and Racial Bias*^M *Contemporary Sociology* 29:120-29.

Bielby, William T” and James N. Baron. 1986. ^aMen and Women at Work: Sex Segregation and Statistical Discrimination, *American Journal of Sociology* 91:759-99.

Biernacki, Richard. 1995* *The Fabrication of Labor: Germany and Britain^ 1640-1914*. Berkeley: University of California Press*

Birdsall, Nancy, and Carol Graham. 2000. *New Markets, New Opportunities^ Economic and Social Mobility in a Changing World*. Washington, DC: Brookings Institution Press.

Blair-toy, Mary. 1999_ “Career Patterns of Execu* tive Women in France: An Optimal Matching Analysis^ *American Journal of Sociology* 104: 1346-97.

Blau, Peter M., and Otis Dudley Duncan, 1967. *The American Occupational Structure*. New York: Wiley*

Bloch, Marc. 1961- *Feudal Society*. London: Routledge & Kegan Paul.

Bonacich, Edna. 1972* ^aA Theory of Ethnic Antagonism: The Split Labor Market^ *American Sociological Review* 37:547-59.

Bosah, Ebo, ed. 1998, *Cyberghetto or Cyber-topia? Race, Class, and Gender on the Internet*. Westport, CT; Praegen

Bottomore, Thomas B* 1965. *Classes in Modern Society*. London: Allen & Unwin.

Bourdieu, Pierre, 1977. *Outline of a Theory of Practice*. Translated by Richard Nice. New York: Cambridge University Press,

Hourdieu, Pierre, 1979. *Algeria 1960*. Translated by Richard Nice, Cambridge: Cambridge University Press.

Bourdieu, Pierre, 1984. *Distinction. A Social Critique of the Judgement of Taste*. Translated by Richard Nice. Cambridge: Harvard University Press.

Bourdieu, Pierre. 1987, "What Makes a Social Class?"* *Berkeley Journal of Sociology* 22:1-18-

Bourdieu, Pierre, and Jean-Claude Passeron-1977. *Reproduction in Education, Society, and Culture*. Beverly Hills, CA: Sage Publications.

Bradley^ Harriet. 1996. *Fractured Identities: Changing Patterns of Inequality*. Cambridge: Polity Press.

Brass^ Paul R, 1983. *Ca. te₉ Faction, and Party in Indian Politics: Faction and Party*. Voi* 1, Delhi; Chanakya Publications.

Brass, Paul R. J985. *Caste, Faction, and Party in Indian Politics: Elections Studies*. VoK 2. Delhi: Chanakya Publications.

Braverman, Harry. 1974. *Labo and Monopoly Capital*. New York and London: Monthly Review Press,

Breen, Richard, and John H, Goldthorpe, 1997. "Explaining Educational Differentials: To^ wards a Formal Rational Action Theory,"^w *Rationality and Society* 9:275-305*

Brint, Steven. 1984, "New Class and Cumulative Trend Explanations of Liberal Political Attitudes of Professionals/" *American Journal of Sociology* 90:30^7\.

Brinton, Mary C*_? Yean-Ju Lee, and William L. Parish, 1995, ^Married Women's Employment in Rapidly Industrializing Societies: Examples from East Asia,^w *American Journal of Sociology* 100:1099-1130,

Brook, Timothy, 1989* *The Asiatic Mode of Production in China*. Armonk, NY: M, E. Sharpe.

Broom, Leonard^ and Robert G. Cushing* 1977. "A Modest Test of an Immodest Theory: The Functional Theory of Stratification/" *American Sociological Review* 42:157-69.

Brown, Phillip, and Rosemary Crompton, eds. 1994. *Economic Restructuring*

and Social Exclusion. London: Taylor Sc Francis*

Brubaker^ Rogers* 1985. ^wRethinking Classical Theory: The Sociological Vision of Pierre Bour-dieu,^M *Theory and Society* 14:745-75*

Bryson, Bethany. 1996. “‘Anything But Heavy MetaP: Symbolic Exclusion and Musical Dislikes. *American Sociological Review* 61: 884-99.

Burnham, James. 1962. *The Managerial Revolution*. Bloomington: Indiana University Press*

Burstein, Paul, ed. 1994, *Equal Employment Opportunity: Labor Market Discrimination and Public Policy*. New York: Aldine de Gruyter*

Burstein, Paul. 1998. *Discrimination^ Jobs, and Politics; The Struggle for Equal Employment Opportunity in the United States since the New Deal*. Chicago: University of Chicago Press*

Burt* Ronald S, 1997. ^wThe Contingent Value of Social Capital/' *Administrative Science Quar-terly* 42:339-65.

Burton, Mary D., and David B* Grusky, 1992. ^wA Quantitative History of Comparative Stratification Research.” *Contemporary Sociology* 21:623-31.

Cain, Pamela and Donald J- Treiman, 1981-^uThe Dictionary of Occupational Titles as a Source of Occupational Data.^w *American Sociological Review* 46:253-78.

Calhoun, Craig, Edward LiPuma, and Moishe Po-stone, eds. 1993. *Bourdieu: Critical Perspectives*. Chicago: University of Chicago Press.

Calhoun, Craig> ed* 1994. *Social Theory and the Politics of Identity*. Oxford: Blackwell-

Casey, Catherine. 1995. Wo以:, &/人 Soc/Wy.

London: Routledge*

Castells, Manuel. 1999. *The Information Age: Economy, Society, and Culture*. Vols. I, II, and III. Oxford: Basil Blackwell.

Chaney, David, 1996, *Lifestyles*. London; Routledge-

Chapin, Francis S. 1935. *Contemporary American Institutions: A Sociological Analysis*. New York: Harper Row,

Charles, Maria» and David B. Grusky, 1995-^c Models for Describing the Underlying Structure of Sex Segregation^Z, *American Journal of Sociology* 100:931-71,

Chesneaux, Jean, 1964* ^uLe mode de production asiatique: Une nouvelle etape de la discussion*ⁿ¹ *Eirenc* 3:131-46.

Clark, Terry and Seymour M. Upset. 1991. "Are Social Classes Dying?" *Sod-*

ology 6:397-410.

Coleman, James S. 1990. *Fouftdations of Social Theory*, Cambridge; Harvard University Press,

Collins, Randall. 1975, *Conflict Sociology*. New York: Academic Press.

Collins, Randall 1979. *The Credential Society*, New York; Academic Press,

Connor, Walter D. 1991, *The Accidental Proletariat: Workers, Politics, and Crisis in Gorbachevas Russia*, Princeton: Princeton Univer-

sity Press,

*

Corcoran, Mary, and Terry Adams. 1997. ^uRace[^] Sex, and the Intergenerational Transmission of Poverty.ⁿ Pages 461-517 in *Consequences of 容 t/p Poor*, edited by Greg J. Duncan and Jeanne Brooks-Gunn. New

York: Russell Sage Foundation.

Cornell, Stephen- 2000* "That's the Story of Our Life.^ Pages 41-53 in *We Are a People: Narrative and Multiplicity in Constructing Ethnic Identity*^ edited by Paul Spickard and W. Jeffrey Burroughs, Philadelphia: Temple University Press.

Cosei; Lewis A. 1975. ^Presidential Address: Two Methods in Search of a Substance/' *American Sociological Review* 40:691-700,

Cotter, David A., Joan M. Hermesen, and Reeve Vanneman* 1999, "Systems of Gender, Race, and Class Inequality: Multilevel Analyses," *Social Forces* 78:433-60.

Crompton, Rosemary. 1996. *Class and Stratification: An Introduction to Current Debates*. Cambridge: Polity Press.

Crook, Stephen, Jan Pakulski, and Malcolm , Waters. 1992* *Postmodernization*. London; Sage Publications*

Cullen, John and Shelley M* Novick. 1979. ^The Davis-Moore Theory of Stratification; A Further Examination and Extension/^5 *American Journal of Sociology* 84:1424-37,

Dahrendorf, Ralf. 1959. *Class and Class Conflict in Industrial Society*. Stanford: Stanford University Press*

Dahrendorf, Ralf. 1968. *Essays in the Theory of Society*. Stanford: Stanford University Press.

Danziger, Sheldon, and Peter Gottschalk, eds, 1993- *Uneven Tides; Rising Inequality in America*. New York: Russell Sage.

Danziger, Sheldon, and Peter Gottschalk. 1995, *America Unequal*. New York: Russell Sage*

Davis, James. 1982, ^Achievement Variables and Class Cultures: Family, Schooling, Job, and Forty-Nine Dependent Variables in the Cumulative

GSS.^M *American Sociological Review* 47:569-86.

Davis, Kingsley. 1948. *Human Society*. New York; Macmillan.

Davis, Kingsley. 1953. "Reply" *American Sociological Review* 18:394-97,

Davis, Kingsley, and Wilbert E* Moore. 1945. "Some Principles of Stratification."^w *American Sociological Review* 10:242-49.

DiMaggio, Paul. 1992* "Cultural Boundaries and Structural Change: The Extension of the High Culture Model to Theater, Opera, and the Dance, 1900-1940." Pages 21-57 in *Cultivating Differences: Symbolic Boundaries and the Making of Inequality*[^] edited by Michele La-mont and Marcel Fournier. Chicago: University of Chicago Press.

DiMaggio, Paul, 2000. "Social Stratification, Life Style, and Social Cognition/" Pages 542-552 in *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*[^] 2d ed., edited by David B. Grusky. Boulder[^] CO: Westview Press.

DiPrete, Thomas A*, Paul M. de Graaf> Ruud Luijkx, Michael Tahlin[^] and Hans-Peter Blossfeld* 1997. "Collectivist versus Individualist Mobility Regimes? Structural Change and Job Mobility in Four Countries" *American Journal of Sociology* 103:318-58-

DiPrete, Thomas A., and Patricia A. McManus, 1996* "Institutions, Technical Change, and Diverging Life Chances: Earnings Mobility in the ,United States and Germany.*¹ *American Journal of Sociology* 102:34-79,

Djilas, Milovan. 1965. *The New Class*. New York: Praeger

Doeringer, Peter, and Michael Piore* 1971. *Internal Labor Markets and Manpower Analysis** Lexington, MA: D, C* Heath.

Domhoff, G. William. 1998* *Who Rules America? Power and Politics in the Year 2000*. Mountain View, CA: Mayfield Publishing*

Drucker, Peter, 1993. ***Post-Capitalist Society***, New York: Harper,

Dumont, Louis. 1970. ***Homo Hierarchicus***. Chicago: University of Chicago Press*

Duncan, Otis Dudley. 1968. ^Social Stratification and Mobility: Problems in the Measurement of

Trend/ Pages 675-719 in ***Indicators of Social Change***^ edited by Eleanor B. Sheldon and Wilbert E. Moore* New York: Russell Sage Foundation.

Durkheim, Emile, [1893] 1933, ***The Division of Labor in Society***, New York; Macmillan*

Edin, Kathryn, and Laura Lein. 1997. ***Making Ends Meet: How Single Mothers Survive Welfare and Low-Wage Work***. New York: Russell Sage Foundation,

Ehrenreich, Barbara, and John Ehrenreich, 1979. ^The Professional-Manual Class.^ Pages 5-45 in ***Between Labor and Capital***^ edited by Pat Walken Boston: South End Press.

Eisenstadt, S. N. 1992. "A Reappraisal of Theories of Social Change and Modernization, Pages 412-29 in ***Social Change and Modernity***^ edited by Hans Haferkamp and Neil J. Smelser Berkeley: University of California Press*

Emmison, Michael, and Mark Western. 1990. ^Social Class and Social Identity: A Comment on Marshall et al.^ ***Sociology*** 24:241-53.

England, Paula. 1992. ***Comparable Worth: Theories and Evidence***. New York: de Gruyter

Erikson, Robert, and John H. Goldthorpe. 1992. ***The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies***. Oxford: Clarendon Press*

Erikson, Robert, and John H. Goldthorpe. 2000. ^Trends in Class Mobility: The Post-War European Experience^ Pages 344-372 in ***Social Stratification***:

Class, Race, and Gender from a Sociological Perspective 2d ed_M edited by David B. Grusky* Boulder, CO: Westview Press*

Esping-Andersen, Gesta* 1990- ***The Three Worlds of Welfare Capitalism***. Cambridge: Polity Press-

Esping-Andersen, Gesta. 1993. ***Changing Classes: Stratification and Mobility in Post-Industrial Societies***. London: Sage*

Esping-Andersen, Gesta* 1999. ***Social Foundations of Postindustrial Economies***. Oxford: Oxford University Press-

Evans, Geoffrey. 1999* ***The End of Class Politics? Class Voting in Comparative Context***. Oxford: Oxford University Press.

Eyal, Gil, Ivan Szelenyi, and Eleanor Townsley, 1998. ***Making Capitalism without Capitalists: The New Ruling Elites in Eastern Europe***. London: Verso.

Eyal, Gil, Ivan Szelenyi, and Eleanor Townsley. 2000. ^Making Capitalism without Capitalists.*¹ Pages 852-858 in ***Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective***^ 2d ed_M edited by David B* Grusky, Boulder, CO: Westview Press.

Eyerman, Ron. 1992, ^Modernity and Social Movements.^ Pages 37-54 in ***Social Change and Modernity***^ edited by Hans Haferkamp and Neil J. Smelser. Berkeley: University of California Press.

Featherman, David L. 1981, "Social Stratification and Mobility" ***American Behavioral Scientist*** 24:364-385,

Featherman^ David and Robert M. Hauser, 1978, ***Opportunity and Change***. New York: Academic Press.

Featherstone, Mike, 1991, *Consumer Culture and Postmodernism*, London; Sage.

Ferrante, Joan, and Prince Brown, Jr 1996. *The Social Construction of Race and Ethnicity in the United States*. New York: Longman.

Finley, Moses J* 1960. *Slavery in Classical Antiquity*. Cambridge: W. Heffer & Sons.

Firestone, Shulamith. 1972. *The Dialectic of Sex*. New York: Bantam.

Fischer, Claude S*, Michael Hout, Martin Sanchez Jankowski, Samuel R* Lucas, Ann Swidler, and Kim Voss. 1996. *Inequality by Design: Cracking the Bell Curve Myth*. Princeton: Princeton University Press-

Friedstein, Neil, and Peter Brantley. 1992. ^Bank Control, Owner Control, or Organizational Dynamics: Who Controls the Modern Corporation?¹¹ *American Journal of Sociology* 98: 280-307.

Fligstein, Neil^ and Haldor Børkjaer, 1996. ""The Logic of Employment Systems/" Pages 11-35 in *Social Differentiation and Social Inequality*^ edited by James N. Baron, David B. Grusky, and Donald J* Treiman* Boulder, CO: Westview Press.

Friedson, Eliot. 1994, *Professionalism Reborn: Theory^ Prophecy, and Policy*. Chicago: University of Chicago Press*

Fussell, Paul, 1983* *Class*. New York; Ballantine.

Ganzeboom, Harry B. G*, Donald J. Treiman, and Wout C. Ultee- 1991. ^uComparative Intergenerational Stratification Research: Three Generations and Beyond.^w *Annual Review of Sociology* 17:277-302,

Gartman, David* 1991. ^Culture as Class Symbolization or Mass Reification? A Critique of Bourdieu's *Distinction*^ *American Journal of Sociology* 97:421-47.

Gershuny, Jonathan. 1983. ***Social Innovation and the Division of Labor***. Oxford: Oxford University Press.

Giddens, Anthony. 1973. ***The Class Structure of the Advanced Societies***. London: Hutchinson*

Giddens, Anthony. 1984. ^Postscript,*⁵ In ***The Class Structure of the Advanced Societies***. London: Hutchinson.

Giddens, Anthony. 1991. ***Modernity and Self-Identity: Self and Society in the Late Modern Age***. Stanford: Stanford University Press.

Gilbert, Dennis. 1998* ***The American Class Structure in an Age of Growing Inequality***. Belmont, CA: Wadsworth Publishing*

Glazer Nathan, and Daniel R Moynihan. 1975. ^Introduction.^ Pages 3-26 in ***Ethnicity: The-***

ory and Experience^ edited by Nathan Glazer and Daniel R Moynihan* Cambridge: Harvard University Press,

Godelier^ Maurice* 1978, ^The Concept of the 'Asiatic Mode of Production'^ and Marxist Models of Social Evolution. Pages 209-57 ***Relations of Production, Marxist Approaches to Economic Anthropology***^ edited by D. Seddon. London: Cass*

Goldthorpe, John H. 1982. ^On the Service Class: Its Formation and Future.^ Pages 162-185 in ***Social Class and the Division of Labor***^ edited by A. Giddens and G* Mackenzie. Cambridge: Cambridge University Press.

Goldthorpe, John H. 1987. ***Social Mobility and Class Structure in Modern Britain***. Oxford: Clarendon Press.

Goldthorpe, John H., David Lockwood, Frank Bechhofer, and Jennifer Platt. 1969. ***The Affluent Worker in the Class Structure***. London: Cambridge University Press.

Goldthorpe, John H.' and Gordon Marshall-1992. ^The Promising Future of

Class Analysis: A Response to Recent CritiquesZ' Sorio/o^v 26:381-400.

Gordon, Milton M- 1978. ***Human Nature, Class, and Ethnicity***. New York: Oxford University Press,

Gottschalk, Peter. 1997, "Inequality, Income Growth, and Mobility): The Basic Facts/^ ***Journal of Economic Perspectives*** 11:21-40*

Gouldner, Alvin. 1979- ***The Future of Intellectuals and the Rise of the New Class***. New York: Seabury.

Gouldner, Alvin. 1980. ***The Two Marxisms: Contradictions and Anomalies in the Development of Theory***, New York: Seabury Press*

Granovetter, Mark. 1981. "Toward a Sociological Theory of Income Differences."^w Pages 11-47 in ***Sociological Perspectives on Labor Markets***. edited by Ivar Berg. New York: Academic Press.

Grusky, David B, 2000* ^Foundations of Class Analysis: A Durkheimian Perspective.^ Center for the Study of Inequality Working Paper, Cornell University, Ithaca.

Grusky, David and Thomas A- DiPrete. 1990. ^Recent Trends in the Process of Stratification^ ***Demography*** 27:617-37.

Grusky, David B., and Robert M* Hauser. 1984, ^Comparative Social Mobility Revisited: Models of Convergence and Divergence in 16 Countries/" ***American Sociological Review*** 49: 19-38.

Grusky, David B., and Jesper B, Sorensen. 1998. ^wCan Class Analysis Be Salvaged?^w ***American Journal of Sociology*** 103:1187-1234.

Grusky, David and Jesper B,, Serensen. 2001-"Are There Big Social Classes?" Pages 183-194 in ***Social Stratification: Class, Race, and Gen-***

der in Sociological Perspective^ 2d ed., edited by David B. Grusky. Boulder, CO: Westview Press.

Grusky, David B., and Ann Azumi Takata. 1992. ^Social Stratification^ Pages 1955-70 in ***Encyclopedia of Sociology***^ edited by Edgar K Borgatta and Marie L. Borgatta. New York: Macmillan.

Grusky, David B., and Stephen E- Van Rompaey. 1992. ^The Vertical Scaling of Occupations; Some Cautionary Comments and Reflections.^ ***American Journal of Sociology*** 97:1712-28*

Haferkamp, Hans, and Neil J. Smelsen 1992. ^Introduction^w Pages 1-33 in ***Social Change and Modernity***, edited by Hans Haferkamp and Neil J, Smelser Berkeley: University of California Press.

Halaby, Charles N., and David Weakliem, 1993. "Class and Authority in the Earnings Function." ***American Sociological Review*** 58:16-30,

Hall, Stuart. 1989* ^The Meaning of New Times^M Pages 116-34 in ***New Times: The Changing Face of Politics in the 1990s***, edited by Stuart Hall and Martin Jacques, London: Lawrence & Wishart.

Hail, John R. 1992. ^The Capital(s) of Cultures: A Nonholistic Approach to Status Situations, Class, Gender, and Ethnicity•^ Pages 257-85 in ***Cultivating Differences. Symbolic Boundaries and the Making of Inequality***. Chicago: University of Chicago Press,

Halle, David. 1996, ***Inside Culture: Art and Class in the American Home***. Chicago: University of Chicago Press,

Han, Shin-Kap, and Phyllis Moen, 1999. ^Clocking Out: Temporal Patterning of Retirement/ ^ ***American Journal of Sociology*** 105:191 -236,

Hannan, Michad_ 1994, "Dynamics of Ethnic Boundaries,"w Pages 500-8 in ***Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective***^ edited by David B. Grusky, Boulder, CO: Westview Press.

Harrison^ Bennett, and Barry Bluestone. 1988. ***The Great U-Turn: Corporate Restructuring and the Polarizing of America***. New York: Basic Books*

Hartmann, Heidi* 1981, "The Unhappy Marriage of Marxism and Feminism: Towards a More Progressive Union."⁵ Pages 1-41 in ***Women and Revolution***[^] edited by Lydia Sargent, Boston: South End Press*

Hauser, Robert M., and David L. Featherman. 1977* ***The Process of Stratification: Trends and Analyses***. New York: Academic Press.

Hauser, Robert M., and Min-Hsiung Huang* 1997, ^w Verbal Ability and Socioeconomic Success: A Trend Analysis.[^] ***Social Science Research*** 26:331-76,

Hauser, Robert M., and Megan M. Sweeney. 1997, "Does Poverty in Adolescence Affect the Life Chances of High School Graduates Pages 541-95 in ***Consequences of Growing Up Poor***, edited by Greg J. Duncan and Jeanne Brooks-Gunn- New York: Russell Sage Foundation.

Hauser, Robert and John Robert Warren, 1997* "Socioeconomic Indexes of Occupational Status: A Review, Update, and Critique/" Pages 177-298 in ***Sociological Methodology***, 1997, edited by Adrian Raftery. Cambridge: Blackwell.

Hauser, Robert M., Shu-Ling Tsai, and William H. Sewell. 1983. ^wA Model of Stratification with Response Error in Social and Psychological Variables" ***Sociology of Education*** 56: 20-46*

Hechter[^] Michael, 1975, ***Internal Colonialism: The Celtic Fringe in British National Development, 1836-1966***. Berkeley: University of California Press.

Hechter, Michael, and William Brustein, 1980. "Regional Modes of Production and Patterns of State Formation in Western Europe/" ***American Journal of Sociology*** 85:1061-94,

Herrnstein, Richard J., and Charles Murray. 1994. ***The Bell Curve: Intelligence and Class Structure in American Life***. New York: Simon & Schuster*

Hill Collins, Patricia. 1990. ***Black Feminist Thought: Knowledge, Experience, and the Politics of Race***[^]

Consciousness, and the Politics of Empowerment- London; Routledge.

Hirschman, Charles, and C. Matthew Snipp. 1999. ^{t4}The State of the American Dream: Race and Ethnic Socioeconomic Inequality in the United States, 1^{^^}0-1990/' Pages 89-107 in ***A Nation Divided: Diversity, Inequality, and Community in American Society.***, edited by Phyllis Moen, Donna Dempster-McClain, and Henry A. Walker Ithaca: Cornell University Press.

Hobsbawm, Eric J. 1965_ "Introduction*" Pages 9-65 in ***Pre-Capitalist Economic Formations***[^] translated by Jack Cohen and edited by Eric J. Hobsbawm. New York: International Publishers.

Hochschild, Jennifer L. 1981 ***What's Fair? American Beliefs about Distributive Justice.*** Cambridge: Harvard University Press-

Hochschild, Jennifer L. 1995* ***Facing Up to the American Dream: Race, Class, and the Soul of the Nation.*** Princeton: Princeton University Press.

Horkheimer, Max, and Theodor Adorno* 1972* ***Dialectic of Enlightenment.*** New York: Herder & Herder*

Hout, Michael- 1988. ^uMore Universalism, Less Structural Mobility: The American Occupational Structure in the 1980s.[^] ***American Journal of Sociology*** 93:1358-1400.

Hout, Michael, and Robert M. Hauser. 1992, ^aSymmetry and Hierarchy in Social Mobility: A Methodological Analysis of the CASMIN Model of Class Mobility,^w ***European Sociological Review*** 8:239-66.

Hout, Michael, Clem Brooks, and Jeff Manza. 1993, ^wThe Persistence of Classes in Post-Industrial Societies,** ***International Sociology*** 8:259-77,

Huaco, George A. 1966. ^wThe Functionalist Theory of Stratification: Two Decades of Controversy,^w ***Inquiry*** 9:215-40,

Hyman, Herbert H. 1966. **The Value Systems of Different Classes, A Social Psychological Contribution to the Analysis of Stratification.^w Pages

488-99 in ***Class, Status, and Power***, edited by Reinhard Bendix and Seymour M. Lipset, New York: Free Press.

Ishida, Hiroshi, Walter Miiller^ and John M. Ridge. 1995. "Class Origin, Class Destination, and Education: A Cross-National Study of Ten Industrial Nations." ***American Journal of Sociology*** 101:145-93.

Jackson, Elton F., and Richard F. Curtis, 1972. "Effects of Vertical Mobility and Status Inconsistency: A Body of Negative Evidence/" ***American Sociological Review*** 37:701-13.

Jackson, Robert Max, 1998- ***Destined for Equality: The Inevitable Rise of Women's Status***. Cambridge: Harvard University Press.

Jalali, Rita. 1992, "Caste and Class," Pages 172-76 in ***Encyclopedia of Sociology***^ edited by Edgar R Borgatta and Marie L- Borgatta. New York: Macmillan.

Jencks, Christopher, Susan Bartlett, Mary Corcoran, James Crouse, David Eaglesfidd, Gregory Jackson, Kent McClelland, Peter Mueser, Michael Olneck, Joseph Schwartz, Sherry Ward, and Jill Williams. 1979. ***Who Gets Ahead: The Determinants of Economic Success in America***. New York: Basic Books.

Jencks, Christopher, Lauri Perman, and Lee Rainwater. 1988. "What Is a Good Job? A New Measure of Labor-Market Success•" ***Journal of Sociology*** 93:1322-57.

Jencks, Christopher, Marshall Smith, Henry Acland, Mary Jo Bane^ David Cohen, Herbert Gintis, Barbara Heyns^ and Stephen Michelson. 1972* ***Inequality: A Reassessment of the Effect of Family and Schooling in America***. New York: Basic Books.

Johnson, Jacqueline, Sharon Rush, and Joe Feagin. 2000. "Doing Antiracism and Making a Nonracist Society." ***Contemporary Sociology*** 29:95-110.

Jowitt, Ken. 1992, ***New World Disorder: The Leninist Extinction***. Berkeley:

University of California Press.

JCalmijn, Matthijs. 1994. "Mother's Occupational Status and Children's Schooling." *American Sociological Review* 59:257-75.

Kautsky, Karl. 1903. *The Social Revolution*. Chicago: C. H. Kerr and Company,

Keller, Suzanne. 1991. *Beyond the Ruling Class: Strategic Elites in Modern Society*. New Brunswick NJ: Transaction Publishers.

Kelley, Jonathan. 1981, *Revolution and the Rebirth of Inequality*. Berkeley: University of California Press.

Kelley, Jonathan, and M. D. R. Evans. 1995. "Class and Class Conflict in Six Western Nations." *American Sociological Review* 60: 157-78.

Kerbo, Harold R. 1991. *Social Stratification and Inequality: Class Conflict in Historical and Comparative Perspective*. New York: McGraw-Hill.

Kerbo, Harold R. 2000. *Social Stratification and Inequality: Class Conflict in Historical, Comparative, and Global Perspective*. New York: McGraw-Hill,

Kerckhoff, Alan C, 1996. *Generating Social Stratification: Toward a New Research Agenda*. Boulder, CO: Westview Press.

Kerr, Clark, John T. Dunlop, Frederick H. Harbison, and Charles A. Myers. 1964. *Industrialism and Industrial Man*. New York: Oxford University Press,

Kiibourne, Barbara Stanek, Paula England, George Farkas, Kurt Beron, and Dorothea Weir. 1994. "Returns to Skill, Compensating Differentials, and Gender Bias: Effects of Occupational Characteristics on the Wages of White Women and Men." *American Journal of Sociology* 100:689-719.

Kingston, Paul W. Forthcoming. *The Classless Society*. Stanford: Stanford University Press.

Kluegel, James R., and Lawrence Bobo, 1993* ^Opposition to Race-targeting: Self-Interest, Stratification Ideology, or Racial Attitudes?
M *American Sociological Review* 58:443-64*

Kluegel, James R*, and Eliot R. Smith. 1986. ***Beliefs About Inequality: Americans' Views of What Is and What Ought to Be***. New York: Aldine de Gruyten

Kohn, Melvin L. 1980. "Job Complexity and Adult Personality," Pages 193-210 in ***Themes of Work and Love in Adulthood***^ edited by Neil J. Smelser and Erik H. Erikson, Cambridge: Harvard University Press.

Kohn, Melvin L., and Carmi Schooler (with the collaboration of Joanne Miller, Karen A- Miller, Carrie Schoenbach, and Ronald Schoenberg). 1983. ***Work and Personality; An Inquiry into the Impact of Social Stratification***. Norwood, NJ: Ablex.

Kohn, Melvin L., and Kazimierz M* Slomczynski (with the collaboration of Carrie Schoenbach). 1990. ***Social Structure and Self-Direction: A Comparative Analysis of the United States and Poland***. Oxford: Blackwell*

Kohn, Melvin L., Kazimierz M. Slomczynski, Krystyna Janidca, Vaieri Khmelko, Bogdan W. Mach» Vladimir Paniotto, Wojciech Zaborowski, Roberto Gutierrez, and Cory Hey' man. 1997, "Social Structure and Personality Under Conditions of Radical Social Change: A Comparative Analysis of Poland and Ukraine/" ***American Sociological Review*** 62:614-38* Konrad, George, and Ivan Szelenyi, 1979. ***The Intellectuals on the Road to Class Power***. New York; Harcourt Brace Jovanovich.

Krader; Lawrence, 1975. ***The Asiatic Mode of Production: Sources, Development, and Cr"tique in the Writings of Karl Marx***. Assen: Van Gorcum,

Lachmann, Richard* 1990. "Class Formation without Class Struggle: An Elite Conflict The-ory of the Transition to Capitalism/"
AweWom ***Sociological Review*** 55:398-414,

Lamont, Michele. 1992. ***Money, Morals, and Manners: The Culture of the French and the American Upper-Middle Class***. Chicago: University of Chicago Press.

Landcckcr, Werner S* 198 L ***Class Crystallization***.

New Brunswick: Rutgers University Press* Lasch, Christophen 1977. ***Haven in a Heartless World***. New York: Basic Books*

Lash, Scott. 1999* ***Another Modernity, A Different Rationality***. Oxford: Blackwell,

Leach, Edmund R, 1960. ***Aspects of Caste in South India, Ceylon, and North-West Pakista?i***. Cambridge: Cambridge University Press. Leakey, Richard, and Roger Lewin, 1977. ***Origins***. New York: Dutton,

Leicht, Kevin T, ed. 1999* ***The Future of Affirmative Action***. Stamford: JAI Press.

Lenski, Gerhard E, 1954. ^Status Crystallization: A Non-Vertical Dimension of Social Status*^M ***American Sociological Review*** 19:405-13. Lenski, Gerhard E, 1966, Fouler ***and Privilege***.

New York: McGraw-Hill,

Lenski, Gerhard E* 1978. "Marxist Experiments in Destratification: An Appraisals ***Social forces*** 57:364-83* <

Lensky Gerhard E, 2001. ^New Light on Old Issues: The Relevance of ^Really Existing Socialist Societies* for Stratification Theory*^w Pages 77-84 in Socia/ kace,

Gender in Sociological Perspective^ 2d edited by David B. Grusky, Boulder, CO: West-view Press.

Lemer* Robert, Althea K- Nagai, and Stanley Rothman. 1996. ***American Elites***. New Haven: Yale University Press-

Levy, Frank* 1998* ***The New Dollars and Dreams: American Incomes and Economic Change***. New York: Russell Sage Foundation.

Levy, Marion, Jr* 1966. ***Modernization and the Structure of Societies***. Princeton: Princeton University Press.

Liebertson, Stanley. 2001, "Understanding Ascriptive Stratification: Some Issues and Principles/" Pages 580-592 in ***Social Stratification: Class, Race, and Gender from a Sociological Perspective***, 2d ed_M edited by David B. Grusky* Boulder, CO: Westview Press.

Lin, Nan. 1999. Social Networks and Status Attainment*[^] ***Annual Review of Sociology*** 25:467-87,

Lipset, Seymour M. 1959, ***Political Man: The Social Bases of Politics***. Baltimore: Johns Hopkins University Press*

Lipset, Seymour M, 1968. "Social Class■" Pages 296-316 in ***International Encyclopedia of the Social Sciences***[^] edited by D* L. Sills. New York: Macmillan.

Lipset, Seymour M., and Reinhard Bendix. 1959* ***Social Mobility in Industrial Society***. Berkeley: University of California Press.

Logan, John Allen, 1996. "Rational Choice and the TSL Model of Occupational Opportunity." ***Rationality and Society*** 8:207-30.

Luke, Timothy W, 1997, "The Politics of Digital Inequality: Access, Capability, and Distribution in Cyberspace/" ***New Political Science*** 41*42: 121-44.

Mandel, Ernest* 1971 ***The Formation of the Economic Thought of Karl Marx***. New York: Monthly Review Press,

Manza, Jeff. 1992. "Classes, Status Groups, and Social Closure: A Critique of Neo-Weberian Social Theory/"¹ Pages 275-302 in ***Current Perspectives in Social Theory***[^] edited by Ben Agger Greenwich, CT: JAI Press,

Manza, Jeff, and Clem Brooks, 1999. ***Social Cleavages and Political Change: Voter Alignments and US. Party Coalitions***, Oxford: Oxford University Press.

Marini, Margaret and Mary C- Brinton-1984, "Sex Typing in Occupational Socialization" Pages 192-232 in ***Sex Segregation in the Workplace***,, edited by Barbara Reskin. Washington, DC: National Academy Press*

Marini, Margaret Mooney, and Pi-Ling Fan. 1997. "The Gender Gap in Earnings at Career Entry, Awe noi" Socio/ogictf/ 62:

588-604.

Marshall, Gordon, David Rose, Howard Newby, and Carolyn Vogler. 1988. ***Social Class in Modern Britain***. London: Unwin Hyman.

Marshall, Gordon* 1997, ***Repositioning Class: Social Inequality in Industrial Societies***. London: Sage Publications,

Marshall, Thomas H. 1981, ***The Right to Welfare and Other Essays***. New York; Free Press.

Marx, Karl. 1948. ***Manifesto of the Communist Party***. New York: International Publishers.

Marx, Karl [1939] 1971, ***The Grundrisse***. New York: Harper & Row.

Marx, Karl. [1894] 1972* ***Capital***. 3 vols. London: Lawrence & Wishart,

Marx, Karl, and Frederick Engels. [1947] 1970. ***The German Ideology***. Edited by C. J* Arthur New York; International Publishers.

f

Maryanski, Alexandra, and Jonathan H. Turner. 1992. ***The Social Cage: Human Nature and the Evolution of Society***. Stanford: Stanford University Press-

Massey, Douglas S, 1996. "The Age of Extremes: Concentrated Affluence and Poverty in the Twenty-First Century*", *Demography* 33: 395-412.

Massey, Douglas S*, and Nancy A. Denton. 1993-***American Apartheid: Segregation and the Making of the Underclass***. Cambridge: Harvard University Press.

Mayer, Kurt B. and Walter Buckley. 1970* ***Class and Society***. New York: Random House*

Mayhew, Leon, 1970. "Ascription in Modern Societies/" Pages 308-23 in ***The Logic of Social Hierarchies***^ edited by Edward O. Laumann, Paul M. Siegel, and Robert W. Hodge. Chicago: Markham Publishing.

Meyer, John W, 2001. "The Evolution of Modern Stratification Systems. Pages 881-890 in ***Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective***^ 2d ed., edited by David B. Grusky* Boulder, CO: Westview Press,

Michels, Robert* 1949. ***Political Parties***. Translated by Eden Paul and Cedar Paul, Glencoe, IL; Free Press.

Michman, Ronald D* 1991* ***Lifestyle Market Segmentation***. New York: Praeger.

Mills, C. Wright, 1956. ***The Power Elite***. New York: Oxford University Press.

Mitchell, Arnold* 1983* ***The Nine American Lifestyles***. New York: Macmillan*

Mizruchi, Mark S. 1982, ***The American Corporate Network***^ 1904-1974. Beverly Hills, CA: Sage Publications.

Mizruchi, Mark S. 1996. "What Do Interlocks Do? An Analysis, Critique, and Assessment of Research on Interlocking Directorates" ***Annual Review of Sociology*** 22:271-98.

Moore, Wilbert E, 1963a* ^uBut Some Are More Equal Than Others.^w
American Sociological Review 28:13-28.

Moore, Wilbert E* 1963b. ^wRejoinder.^M ***American Sociological Review***
28:27.

Mosca, Gaetano* 1939* ***The Ruling Class***. New York: McGraw-Hill.

Murphy, Raymond, 1988, ***Social Closure: The Theory of Monopolization and Exclusion***. Oxford: Clarendon Press.

Nee, Victor. 2001. ^wPostsocialist Transition[•]” Pages 846-852 in ***Social Stratification; Class, Race, and Gender in Sociological Perspective***[^] 2d ed^M
edited by David Grusky. Boulder CO: Westview Press.

Nelson, Robert and William P. Bridges. 1999. ***Legalizing Gender Inequality: Courts, Markets, and Unequal Pay for Women in America***. Cambridge:
Cambridge University Press.

Nie, Norman H., and Lutz, Erbring. 2000* ***Internet and Society: A Preliminary Report*** Palo Alto CA: Stanford Institute for the Quantitative
Study of Society.

Nisbet, Robert A, 1959, ^wThe Decline and Fall of Social Class.” ***Pacific Sociological Review*** 2:11-17.

Nolan, Patrick, and Gerhard Lenski. 1998. ***Human Societies; An Introduction to Macrosociology***[^] New York; McGraw-Hill.

Offe, Claus* 1985. ***Disorganized Capitalism***. Cambridge: MIT Press,

O'Teary, Brendan. 1989. ***The Asiatic Mode of Production***. Oxford: Basil Blackwell,

Oliver, Douglas L. 1955. ***A Solomon Island Society***. Cambridge: Harvard University Press-

Olzak, Susan, 1992* ***The Dynamics of Ethnic Competition and Conflict***.

Stanford: Stanford University Press.

Ossowski, Stanislaw* 1963, ***Class Structure in the Social Consciousness****
New York: Free Press.

Pakulski, Jan, and Malcolm Waters, 1996. ***The Death of Class***. London: Sage Publications.

Pappas, Gregory, Susan Queen, Wilbur Hadden, and Gail Fisher. 1993. ^wThe Increasing Disparity in Mortality Between Socioeconomic Groups in the United States, 1960 and 1986." ***The New England Journal of Medicine*** 329:103—9.

Pareto, Vilfredo* 1935. ***The Mind and Society**** Translated by A. Bongiorno and A. Livingston, ^ edited by A. Livingston, New York: Harcourt, Brace.

Parkin, Frank. 1971* ***Class Inequality and Political Order: Social Stratification in Capitalist and Communist Societies***. New York: Praeger,

Parkin, Frank. 1979, ***Marxism and Class Theory: A Bourgeois Critique***. New York: Columbia University Press.

Parsons^ Talcott. 1951. ***The Social System***. Glencoe, IL: Free Press*

Parsons, Talcott. 1954* ***Essays in Sociological Theory***. Glencoe, IL: Free Press.

Parsons, Talcott, 1970. "Equality and Inequality in Modern Society, or Social Stratification Revisited-^w Pages 13-72 in ***Social Stratification: Research and Theory for the 1970s***^ edited by Edward O* Laumann* Indianapolis: Bobbs-Merrill

Resk

rary Sociology 29:319-28.

Parsons, Talcott, 197). "Some Theoretical Considerations on the Nature and Trends of Change of Ethnicity/ Pages 53-83 in ***Ethnicity: Theory and***

Experience[^] edited by Nathan Glazer and Daniel P. Moynihan,
Cambridge: Harvard University Press-

Patterson, Orlando. 1982. *Slavery and Social Death*. Cambridge: Harv ard
University Press.

Perrucci, Robert, and Earl Wysong* 1999. *The New Class Society*. Lanham,
MD: Rowman & Littlefield*

Peterson, Richard and Roger M. Kern. 1996, ^uChanging Highbrow Taste:
From Snob to Omnivore[^] *American Sociological Review* 61:900-7*

Pfeiffer John. 1977. *The Emergence of Society: A Prehistory of the
Establishment*. New York: McGraw-Hill.

Piore, Michael J* 1975, ^aNotes for a Theory of Labor Market Segmentation.[^]
Pages 125-71 in *Labor Market Segmentation*[^] edited by Richard C. Edwards,
Michael Reich, and David M* Gordon. Lexington, MA.: D. C_ Heath,

Piore, Michael and Charles R SabeK 1984. *The Second Industrial Divide*.
New York: Basic Books.

Podolny[^] Joel and James N. Baron. 1997. "Resources and Relationships:
Social Networks and Mobility in the Workplace.[^] *American So-cioiological
Review* 62:675-93,

Polachek, Solomon W., and W. Stanley Siebert* 1993, *The Economics of
Earnings*. Cambridge: Cambridge University Press.

Fortes, Alejandro, ed. 1996. *The New Second Generation*. New York:
Russell Sage Foundation.

Fortes, Alejandro* Forthcoming. ^wThe Resilient Importance of Class: A
Nominalist Interpretation.^w *Political Power and Social Theory*.

Portes, Alejandro, and Min Zhou. 1993, "The New Second Generation:
Segmented Assimilation and Its Variants.** *The Annals of the American
Academy of Political and Social Science* 530:74-96.

Poulantzas, Nicos* 1974. *Classes in Contemporary Capitalism*. London: Verso.

Reich, Michael. 1977. "The Economics of

Racism." Pages 184-88 in *Problems in Political Economy: An Urban Perspective* edited by David M* Gordon, Lexington, MA; D. C. Heath.

Reskin, Barbara F. 1993. "Sex Segregation in the Workplace." *Annual Review of Sociology* 19:241-70.

Reskin, Barbara R 1998* *The Realities of Affirmative Action in Employment*. Washington, DC:

American Sociological Association*

Reskin, Barbara R 2000. "The Proximate Causes of Employment Discrimination." *Contempo*

Reskin, Barbara E, Debra B. McBrier; and Julie A. Kmec* 1999_ "The Determinants and Consequences of Workplace Sex and Race Composi-

tion." *Annual Review of Sociology* 25:335-51* Ridgeway, Cecilia L., and Shelley Correll. 2000* "Limiting Gender Inequality through Interaction: The End(s) of Gender" *Contemporary Sociology* 29:110-20.

Ridgeway, Cecilia L., and Lynn Smith-Lovin. 1999, "The Gender System and Interaction" *Annual Review of Sociology* 25:191-216,

Rizzi, Bruno, 1985. *The Bureaucratization of the World*. London: Tavistock Publications* Rodriguez, Junius P., and Orlando Patterson. 1999, *Chronology of Slavery*. Santa Barbara, CA: ABC-CLIO.

Roemer, John, 1988. *Free to Lose*. Cambridge: Harvard University Press.

Rona-Tas, Akos. 1994. "The First Shall Be the Last? Entrepreneurship and Communist Cadres in the Transition from Socialism" *American Journal of Sociology* 100:40-69.

Rona-Tas, Akos. 1997, *The Great Surprise of the Smalt Transformation: The Demise of Communism and the Rise of the Private Sector in Hungary*. Ann Arbor; University of Michigan Press. Rose, Arnold, 1967. *The Power Structure*, New York: Oxford University Press*

Rossides, Daniel W, 1996. *Social Stratification: The Interplay of Class, Race, and Gender*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall Rothman, Robert A* 1999* *Inequality and Stratification*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall Runciman, Walter G- 1968. "Class, Status, and Power?" Pages 25-61 in *Social Stratification*^ edited by J* A. Jackson* New York: Cambridge University Press.

Runciman, Walter G, 1974, "Towards a Theory of Social Stratification," Pages 55-81 in *The Social Analysis of Class Structure*^ edited by Frank Parkin, London: Tavistock Publications. Rytina, Steven. 1992, "Scaling Intergenerational Continuity: Is Occupational Inheritance Ascriptive After All?"** *American Journal of Sociology* 97:1658-88.

Rytina, Steven, 2000. "Is Occupational Mobility Declining in the United States?"^w *Social Forces* 78: 1227^76.

Sakamoto^ Arthur, Huei-Hsia Wu, and Jessie M. Tzeng, 2000. "The Declining Significance of Race Among American Men During the Latter Half of the Twentieth Century"*ⁿ *Demography* 37:41-51.

Sanders, Jimmy M., and Victor Nee. 1987. "Units of Ethnic Solidarity in the Enclave Economy."^w *American Sociological Review* 52:745-67. Saunders, Peter K. 1957. *Social Theory and the Urban Question*. London: Unwin Hyman, Saunders, Peter R. 1989. "Left Write in Sociology."^w *Network* 44:3-4,

Schuman, Howard^ Charlotte Steeh, Lawrence Bobo, and Maria Krysan. 1998. ***Racial Attitudes in America: Trends and Interpretations***. Cambridge: Harvard University Press>

Schumpeter, Joseph. 1951* ***Imperialism and Social Classes***, New York: Augustus M. Kelley.

Schumpeter Joseph, 1953* *Aufsätze zur Soziologie*. Tübingen: Mohr/Siebeck.

Sears, David O., Carl R. Hensler, and Leslie K. Speer 1979, "Whites' Opposition to 'Busing': Self-Interest or Symbolic Politics?" *American Political Science Review* 73:369-84*

Sewell, William H., Archibald O. Hailey and Alejandro Portes* 1969*
The Educational and Early Occupational Attainment Process.^w *American Sociological Review* 34:82-92.

Sharma, Kanhaiyalal. 1997. ***Social Stratification in India: Issues and Themes***. Beverly Hills, CA: Sage Publications,

Sharma, Ursula. 1999. ***Caste***. Buckingham: Open University Press.

Shaw, William H. 1978. ***Marx's Theory of History***. Stanford: Stanford University Press.

Shils, Edward- 1968. "Deference" Pages 104-32 in ***Social Stratification***, edited by J. A. Jackson, New York: Cambridge University Press.

Shils, Edward. 1982. "The Political Class in the Age of Mass Society: Collectivistic Liberalism and Social Democracy-" Pages 13-32 in ***Who Governs Matter? Elite Circulation in Contemporary Societies***, edited by Moshe M. Czudnowski, DeKalb: Northern Illinois University Press.

Sio, Arnold A. 1965. "Interpretations of Slavery: The Slave Status in the Americas." ***Comparative Studies in Society and History*** VII: 289-308.

Smaje, Chris. 2000. ***Natural Hierarchies: The Historical Sociology of Race and Caste***. Oxford: Basil Blackwell

Smith, Michael R. 1990. "What Is New in 'New Structuralist' Analyses of Earnings?" ***Sociological Review*** 55:827—41-

Sobei, Michael E. 1981. ***Lifestyle and Social Structure: Concepts, Definitions, Analyses***. New York: Academic Press.

Sorensen, Aage B. 1996. "The Structural Basis of Social Inequality" ***American Journal of Sociology*** 101:1333-65

Sorensen, Aage B. 2001. "The Basic Concepts of Stratification Research: Class, Status, and Power" Pages 287-300 in ***Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective***, 2nd ed., edited by David Grusky, Boulder CO: Westview Press.

Sorensen, Aage and Arne L. Kalleberg. 1981. ***An Outline of a Theory of the***

Matching of Persons to Jobs.^M Pages 49-74 in ***Sociological Perspectives on Labor Markets***, edited by Ivar Berg. New York: Academic Press.

Sørensen, Jesper B. 1992. ^Locating Class Cleavages in Inter-Generational Mobility: Cross-National Commonalities and Variations in Mobility Patterns^ ***European Sociological Review*** 8:267-81.

Sørensen, Jesper B.^M and David B. Grusky. 1996. "The Structure of Career Mobility in Microscopic Perspective/ Pages 83-114 in ***Social Differentiation and Social Inequality***, edited by James N^{*} Baron, David B. Grusky, and Donald J- Treiman. Boulder, CO; Westview Press.

Spennet; Kenneth L 1995. ^wTechnological Change,

Skill Requirements, and Education: The Case for Uncertainty/ Pages 81-137 in ***The New Modern Times: Factors Reshaping the World of Work*** edited by David B^{*} Bills^{*} Albany: State University of New York Press.

Srinivas, Mysore N. 1962. ***Caste in Modern India***. London: Asia Publishing House^{*}

Steinmetz, George, and Erik O, Wright, 1989. ^The Fall and Rise of the Petty Bourgeois^: Changing Patterns of Self-Employment in the Postwar United States,^w ***American Journal of Sociology*** 94; 973TM1018,

Stovel, Katherine, Michael Savage, and Peter Bearman. 1996^{*} ^Ascription into Achievement: Models of Career Systems at Lloyds Bank, 1890-1970,^w ***American Journal of Sociology*** 102:358-99.

Svalastoga, Kaare, 1965. ***Social Differentiation***. New York: D. McKay,

Szelenyi, Ivan, and Szonja Szelenyi^{*} 1995^{*} ^uCirculation and Reproduction of Elites in Post-Communist Transformation/^ ***Theory and Society*** 24:615^38.

Szelenyi, Szonja, 1998. ***Equality by Design: The Grand Experiment in Destratification in Socialist Hungary***, Stanford: Stanford University Press^{*}

Szelenyi, Imre* 2001. "The 'Woman Problem' in Stratification Theory and Research." Pages 681-688 in *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective, 2d ed* edited by David Grusky. Boulder, CO: Westview Press.

Tam, Tony, 1997, "Sex Segregation and Occupational Gender Inequality in the United States: Devaluation or Specialized Training?" *American Journal of Sociology* 102:1652-92*

Tawney, R. H. 1931. *Equality*. London: Allen & Unwin.

Taylor, D. Garth, Paul B* Shearsley, and Andrew

M. Greeley* 1978. "Attitudes Toward Racial Integration" *Scientific American* 238:42-51*

Tilly, Charles. 1998, *Durable Inequality*. Berkeley: University of California Press.

Touraine, Alain. 1981* *The Voice and the Eye; An Analysis of Social Movements*. Cambridge: Cambridge University Press,

Weber, Max* [1922] 1968* *Economy and Society*.

Berkeley: University of California Press.

Xie, Kim. 1998. "From Borders to Barriers: Strategies of Occupational Closure and the Structure of Occupational Rewards" Unpub-

Treiman, Donald J. 1970, "Industrialization and Social Stratification" Pages 207-34 in *Social Stratification: Research and Theory for the 1970s* edited by Edward O. Laumann. Indianapolis: Bobbs-Merrill.

Treiman, Donald J, 1976. "A Standard Occupational Prestige Scale for Use with Historical Data" *Journal of Interdisciplinary History* 7:283-304*

Treiman, Donald J, 1977. "The Problem of Occupational Prestige"

in Comparative Perspective. New York: Academic Press.

Tumin, Melvin M. 1953. ^aCome Principles of Stratification: A Critical analysis.** *American Sociological Review* 18:378-94.

Tumin, Melvin M* 1985* *Social Stratification. The Forms and Functions of Inequality*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall

Uscem, Michael. 1984. *The Inner Circle*. New York: Oxford University Press*

Useem, Michael, and Jerome Karabel. 1986* "Pathways to Top Corporate Manager nt." *American Sociological Review* 51:184-200.

Van Maanen^ John, and Stephen R. Barley. 1984. "Occupational Communities: Culture and Control in Organizations," *Research in Organizational Behavior* 6:2S7~365.

Walder, Andrew G* 1996. "Markets and Inequal-irv in Transitional Economies; Toward Testable Theories/" *American Journal of Sociology* 101:950^92.

Watdinger, Roger* 1996, *Still the Promised City f African-Americans and New Immigrants in Postindustrial New York*. Cambridge; Harvard University Press*

Warner, W* Lloyd. 1949. *Social Class in America*. Chicago: Science Research Associates.

Waters, Mary C. 1999* *Black Identities: West Indian Immigrant Dreams and American Realities*. New York: Russell Sage Foundation,

Waters, Mary C. 2000* ^Multiple Ethnicities and Identity in the United States.^w Pages 23-40 in *Are a People: Narrative and Multiplicity in Constructing Ethnic Identity*^ edited by Paul Spickard and W* Jeffrey Burroughs* Philadelphia: Temple University Press,

Webec, Max, 1946. *From Max Weber: Essays in Sociology*. Edited and

translated by Hans Gerth and C. Wright Mills. New York: Oxford University Press.

Weber* Max* 1947* *The Theory of Social and Economic Organization.*
Edited by Talcott Parsons. New York; Free Press.

lisiicd paper, Department of Sociology^ Stanford University.

Wegenci; Bernd. 1992* ^w Concepts and Measurement of Prestige^ ***Annual Review of Sociology*** 18:253-80.

Weiss, Michael J- 1988. ***The Clustering of Anter-tea.*** New York: Harper & Row.

Wesolowski, Wlodzimicrz. 1962. ^uSome Notes on the Functional Theory of Stratification/' ***Polish Sociological Bulletin*** 3-4:28-38.

Western, Mark, and Ecik Olin Wright. 1994* ^aThe Permeability of Glass Boundaries to Inter-generational Mobility Among Men in the United States, Canada, Norway, and Sweden.^ ***American Sociological Review*** 59:606-29.

Williams, David R_M and Chiquita Collins* 1995. ^United States Socioeconomic and Racial Differences in Health: Patterns and Explanations.^w ***Annual Review of Sociology*** 21; 349-?6.

Wilson, William Julius- 1980. ***The Declining Significance of Race: Blacks and Changing American Institutions.*** 2d ed. Chicago: University of Chicago Press*

Wilson, William Julius, 1996- ***When Work Disappears: The World of the New Urban Poor*** New York: Alfred A. Knopf.

Wilson, William Julius. 1999a. "Jobless Poverty: A New Form of Social Dislocation in the Inner-City Ghetto."^w Pages 133-50 in ***A Nation Divided: Diversity, Inequality, and Community in American Society***^ edited by Phyllis Moen, Donna Dempster-McClain, and Henry A. WaJker. Ithaca; ***Cornel***] University Press*

Wilson, William Julius. 1999b. ***The Bridge Over the Racial Divide: Rising Inequality and Coalition Politics***. Berkeley: University of California Press*

Wittfogel, Kari A, 1981. ***Oriental Despotism: A Comparative Study of Total Power***. New York: Vintage Books.

Wright, Erik O. 1978. ***Class, Crisis, and the State***. London: New Left Books.

Wright, Erik O- 1979. ***Class Structure and Income Determination***. New York: Academic Press.

Wright, Erik O. 1985* ***Classes***. London: Verso.

Wright, Erik O- 1989. ***The Debate on Classes***. London: Verso,

Wright, Erik O-1997. ***Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis***. Cambridge: Cambridge University Press.

Wright, Erik O• Forthcoming* “A Conceptual Menu for Studying the Interconnections of Class and Gender” In *Reflections on Class and Gender* edited by Janeen Baxter and Mark Western, Stanford: Stanford University Press.

Wrong, Dennis H* 1959. “The Functional Theory of Stratification: Some Neglected Considera-

tions.” *American Sociological Review* 24: 772-82.

Young, Michael. 1958. ***The Rise of the Meritocracy***. Harmondsworth: Penguin Books*

Zeitlin, Maurice, 1982. “Corporate Ownership and Control: The Large Corporation and the Capitalist Class.”** Pages 196-223 in *Classes,*

Power, and Conflict edited by Anthony Giddens and David Held. Berkeley: University of California Press.

Zweigenhaft Richard L., and G. William Domhoff* 1998. ***Diversity in the***

Power Elite: Have Women and Minorities Reached the Top? New Haven:
Yale University Press.

编者后记

《社会分层》历经数年终于和读者见面。关于社会分层的文献浩繁，这既是财富，也给编选造成了困难：如何点面结合，反映全貌，又不至于庞杂？对这个问题，格伦斯基给出了漂亮的回答。本书刚刚出版，即成为社会分层领域研究者的基本参考书目。

本书为各篇独立文章汇编，体例原本不尽相同，英文本中沿袭原文而未作统一，这也体现在读者面前的这本书中。另外，限于篇幅，辑录文章时作了必要的处理，格伦斯基在英文本前言中有所交待，译成中文时，为保持学术文章完整性，除对个别观点进行了删节外，基本保留原有内容，对原书中一些观点偏颇处，请读者本着批判吸收的态度甄别借鉴。

本书收录均为著名学者关于西方社会分层理论的代表性文章，具体问题情境不同，希望它能够对中国的社会学家有所启发，以发展出更切合国情的社会学方法和理论。从经典的基础的教材做起，而渐渐创造社会学教学研究的新局面，这是编选这套社会学教材经典译丛的初衷和夙愿。盼望各方有识之士不吝赐教，以促成这一目标的逐步实现。

编者谨识于 二零零五年十二月

关注公众号：**奥丁弥米尔(njdy668)**上千本电子书免费下载，免费领取**16**本心里学系列，**10**本思维系列的电子书，**15**本沟通演讲口才系列，**20**本股票金融，**16**本纯英文系列，创业，网络，文学，哲学系列等都可以在公众号上寻找。

奥丁弥米尔(njdy668)：一个提供各种免费电子版书籍的公众号！提供的书都绝对当得起你书架上的一席之地！总有些书是你一生中不想错过的。

首页回复对应的数字即可得到对应的书下载地址：

比如首页回复：**001**，即可得到斜杠青年的下载地址

书单持续更新中.....

- 001: susankuang-斜杠青年，如何开启你的多重身份
- 002: 第七感:权力、财富与这个世界的生存法则
- 003: 书单《10本改变思维书籍的电子书》
- 004: 遥远的救世主
- 005: 书单:《心理学系列16本》
- 006: 跃迁：成为高手的技术
- 007: 未来简史
- 008: 混乱:如何成为失控时代的掌控者
- 009: 北京折叠
- 010: 枢纽:3000年中国
- 011: 原则
- 012: 解码区XG块链6册合集
- 013: 反本能
- 014: 超级版图
- 015: 终身成长
- 016: 设计心理学（四册）
- 017: 小群效应
- 018: 命运的内核
- 019: 引爆用户增长
- 020: 基因传
- 021: 人类简史:从动物到上帝
- 022: 爆裂:未来社会的9大生存原则

- 023: 创业就是要细分垄断
- 024: 深度学习
- 025: 超级领悟力
- 026: 时间的朋友2017
- 027: 时间的朋友2015
- 028: 知识分子
- 029: 靠谱：顶尖资讯师教你的基本功
- 030: 商业的逻辑
- 031: 冥想：唤醒内心强大的力量
- 032: 25岁如何规划自己的人生
- 033: 天朝的崩溃
- 034: 零秒思考：像麦肯锡一样思考
- 035: 赌神数学家：战胜拉斯维加斯和金融市场的财富公式
- 036: 硅谷来信
- 037: 司马辽太郎全集
- 038: 超级学霸
- 039: 基因组
- 040: 致所有疯狂的家伙
- 041: 曾国藩：又笨又慢平天下
- 042: 1493物种大交换
- 043: 学会学习
- 044: 跳着踢踏舞去上班——巴菲特的快乐投资与人生智慧
- 045: 全神贯注的方法
- 046: 心流:最优体验心理学
- 047: 金钱永不眠：资本世界的暗流涌动和金融逻辑
- 048: 技巧如何用一年时间获得十年经验
- 049: 红书
- 050: 浪潮之巅
- 051: 习惯的力量
- 052: 远见：如何规划职业生涯3大阶段
- 053: 错觉为什么我们视而不见、转身就忘或自命不凡？
- 054: 增长黑客-创业公司的用户与收入增长秘籍 - 范冰
- 055: 彼得·林奇股票投资3本推荐

- 056: 小学问：解决你的7种人生焦虑
- 057: 知识变现
- 058: 背叛

- 059: 新制造时代
- 060: 企业战略学
- 061: 独居的一年
- 062: 哈佛经典谈判术
- 063: 影响力（经典版）
- 064: 资本之王
- 065: 刻意学习
- 066: 中国文化常识一本了解中国文化的微型百科
- 067: 金钱的秘密
- 068: 让创意更有粘性
- 069: 货币战争
- 070: 工作是最好的修行
- 071: 错误的行为
- 072: 销售洗脑
- 073: 文明是副产品
- 074: 精益创业
- 075: 社交红利
- 076: 哈佛中国史
- 077: 三国演义
- 078: 摩根财团
- 079: 《麦肯锡教我的写作武器:从逻辑思维到文案写作》高杉尚孝
- 080: 工业X.0: 实现工业领域数字价值
- 081: 王阳明：一切心法
- 082: 用户力：需求驱动的产品、运营和商业模式-郝志中
- 083: 无价洞悉大众心理玩转价格游戏
- 084: 妈妈教的数学
- 085: 创新者的窘境
- 086: 关键期关键帮助
- 087: 人类的终极命运_乔治扎卡达基斯
- 088: 如何打造你的独特观点
- 089: 高敏感是种天赋
- 090: 深度案例思考法
- 091: 战天京晚清军政传信录
- 092: 战略：一部历史PDF
- 093: 非理性繁荣（第二版）-罗伯特·J·希勒
- 094: 销售巨人：大订单销售训练手册-尼尔·雷克汉姆
- 095: 成功与运气

- 096: 如何有效阅读一本书：超实用笔记读书法-奥野宣之
- 097: 可复制的领导力—樊登
- 098: 用户体验要素：以用户为中心的产品设计-Jesse James Garrett
- 099: 启示录：打造用户喜爱的产品-Marty Cagan
- 100: 思维导图-东尼·博赞、巴利·博赞
- 101: 高效能人士的7个习惯
- 102: 拆掉思维里的墙
- 103: 宝宝也是哲学家：学习与思考的惊奇发现-艾莉森·高普尼克
- 104: 陌生人溺水--拉里莎·麦克法夸尔
- 105: 生活的哲学-朱尔斯·埃文斯
- 106: 穷查理宝典：芒格的智慧箴言录-彼得·考夫曼
- 107: 所谓情商高，就是会说话--佐佐木圭一
- 108: 好好说话：新鲜有趣的话术精进技巧--马东
- 109: 非暴力沟通--马歇尔·卢森堡
- 110: 关键对话：如何高效能沟通--科里·帕特森
- 111: 提问的艺术：沃顿商学院写给管理者的提问指南-特里·费德姆
- 112: 故事思维--安妮特·西蒙斯
- 113: 社交天性：人类社交的三大驱动力--马修·利伯
- 114: 卡耐基的魅力口才与处世智慧--戴尔·卡耐基
- 115: 天下没有陌生人--刘希平
- 116: 打破僵局：哈佛大学新聆听沟通学--唐尼·艾本斯坦
- 117: 谈话的力量--艾伦·加纳
- 118: 解决冲突的关键技巧：如何增加你的有效社交--达纳·卡斯帕森
- 119: 演讲的力量：如何让公众表达变成影响力--克里斯·安德森
- 120: 高难度谈话--道格拉斯·斯通
- 121: 沃顿商学院最受欢迎的谈判课--斯图尔特·戴蒙德
- 122: 摆渡人2重返荒原
- 123: 单点突破
- 124: 盗火：硅谷、海豹突击队和疯狂科学家如何变革我们的工作和生活
- 125: 千面英雄
- 126: 好的孤独
- 127: 经济学通识课
- 128: 经济学通识第二版
- 129: 从点子到产品
- 130: 颠覆者
- 131: 简化：如何简单工作和生活

- 132: 腾讯传
- 133: 知识的错觉
- 134: 十定律
- 135: 助推！如何做出最佳决策
- 136: 销售圣经
- 137: 文案圣经
- 138: 全球风口：积木式创新与中国新机遇
- 139: 超预测
- 140: 策略思维——商界、政界及日常生活中的策略竞争（何帆荐）
- 141: 瞬变：如何让你的世界变好一些
- 142: 哲学起步
- 143: 终极算法
- 144: 启动大脑
- 145: 超级记忆
- 146: 快速阅读术
- 147: 超级快速阅读-克里斯蒂安
- 148: 思考，快与慢
- 149: 知行合一王阳明
- 150: 一分钟经理人
- 151: 反焦虑思维
- 152: 见识--商业的本质和人生的智慧-吴军
- 153: 悉达多-赫尔曼·黑塞
- 154: 激荡十年，水大鱼大-吴晓波
- 155: 分享经济的爆发
- 156: 讲出一个精彩故事
- 157: 恋情的终结-格雷厄姆·格林
- 158: 完全写作指南--劳拉·布朗
- 159: 中产阶级如何保护自己的财富
- 160: 睡眠革命
- 161: 正念的奇迹
- 162: 自营销(湛庐文化?财富汇)
- 163: 产品思维30讲
- 164: 认知盈余
- 165: 指数基金投资指南
- 166: 指数型组织：打造独角兽公司的11个最强属性
- 167: 小狗钱钱(两部：1-2)
- 168: 九型人格销售经-魏凤莲,裴向敏

- 169: 决断力：如何在生活与工作中做出更好的选择-奇普·希思
- 170: 罗辑思维：迷茫时代的明白人-罗振宇
- 171: 信任的速度：可以改变一切的5种行为-史蒂芬·M·R·柯维
- 172: 清单革命
- 173: 激荡三十年 (吴晓波)
- 174: 巴菲特与索罗斯的投资习惯-马克·泰尔
- 175: 巴菲特之道（原书第3版） - （美）罗伯特·哈格斯特朗 著
- 176: 经济奇点
- 177: 用数据讲故事
- 178: 从零开始写故事：一个南方周末记者的特稿笔记
- 179: 富爸爸穷爸爸
- 180: 整理情绪的力量
- 181: 天机-蔡骏
- 182: 小岛经济学
- 183: Python编程：从入门到实践
- 184: 这才是心里学
- 185: 阅读是一座随身携带的避难所-毛姆读书随笔
- 186: 十二怒汉
- 187: 为什么我们会上瘾：操纵人类大脑成瘾的元凶
- 188: 心智探奇
- 189: 大生意人(套装4册)
- 190: 时间的形状相对论史话（彩图升级版）
- 191: 贼巢美国金融史上最大内幕交易网的猖狂和覆灭
- 192: 华杉讲透孙子兵法
- 194: 毛宗岗点评三国演义 三国演义+毛宗岗点评
- 195: 销售脑：如何按下消费者大脑中的“购买按钮”
- 196: 物演通论
- 197: 超越营销：微博的数字商业逻辑
- 198: 赋能：打造应对不确定性的敏捷团队
- 199: 自下而上
- 200: 所以，一切都是童年的错吗
- 201: 史蒂夫·乔布斯传
- 202: 创新者（史蒂夫·乔布斯传15年巨著）--沃尔特·艾萨克森
- 203: 娱乐至死-尼尔·波兹曼
- 205: 自私的基因
- 206: 智能数据：如何挖掘高价值数据
- 207: 沙丘三部曲

- 208: 聪明的投资者
- 209: 证券分析--格雷厄姆
- 210: EQ情商：打造成功人生和超级影响力-谭春虹
- 211: 知行合一王阳明(1427-1529)-度阴山
- 212: 30天认知训练营
- 213: 成交的秘密
- 214: 历史的温度2：细节里的故事、彷徨和信念
- 215: 魔鬼老大天使老二智能时代的个性化家庭教育_-_诸葛越
- 216: 蒲公英王朝七王之战
- 217: 王道的经营__儒家思想的40年企业实践及辉煌成果大全集全六册
- 218: 掌控大趋势：如何正确认识、掌控这个变化的世界
- 219: 这样读书就够了_-_赵周
- 220: 略胜一筹:中国企业持续发展的出路
- 221: 剑桥中国史-费正清
- 222: 大设计-霍金
- 223: 果壳中的宇宙插图本
- 224: 时间简史
- 225: 我的简史-史蒂芬·霍金
- 226: 《成吉思汗：意志征服世界》度阴山
- 227: 查理·芒格的原则
- 228: 巴菲特的投资组合+华章经典·金融投资
- 229: 脑洞经济学
- 230: 伟大的中国工业革命
- 231: 让大脑自由
- 232: 明朝那些事儿全7册
- 233: 谈美:好书不老-朱光潜
- 234: 财富自由之路-李笑来
- 235: 犯罪心理学
- 236: 重口味心理学
- 237: 津巴多时间心理学-菲利普·津巴多
- 238: 选择的悖论用心理学解读人的经济行为
- 239: 强势谈判心理学
- 240: 你其实不懂消费心理学-海波
- 241: 每天懂一点色彩心理学-原田玲仁
- 242: 迈尔斯直觉心理学
- 243: 认知心理学：认知科学与你的生活（原书第5版）-加洛蒂
- 244: 怪诞行为心理学

- 245: 进化心理学
- 246: 与众不同的心理学
- 247: 拖延心理学
- 248: 变态心理学
- 249: 心理学与生活-格里格
- 250: 常识-梁文道
- 251: 精英日课-万维钢4本合集
- 252: 思考的技术：思考力决定竞争力
- 253: 我在碧桂园的1000天
- 254: 用生活常识就能看懂财务报表-林明樟
- 255: 失控-机器、社会与经济的新生物学-凯文·凯利
- 256: 全球通史：从史前史到21世纪
- 257: 批判性思维
- 258: OKR工作法谷歌领英等顶级公司的高绩效秘籍
- 259: 硅谷之谜
- 260: 黑天鹅：反脆弱：随机生存的智慧套装共3册
- 261: 无政府、国家和乌托邦
- 262: 人生效率手册-张萌
- 263: 创业无畏：指数级成长路线图
- 264: 自控力
- 265: 好妈妈胜过好老师2自由的孩子最自觉
- 266: 你的第一本思维导图操作书-陈资璧&卢慈伟
- 267: 休克主义:灾难资本主义的兴起
- 268: 销售经理的22条军规-仲崇玉
- 269: 社会共通资本
- 270: 营销管理
- 271: 牛奶可乐经济学
- 272: 卓有成效的管理者 (德鲁克管理经典丛书)
- 273: 众病之王-癌症传
- 274: 强势谈判
- 275: 穿越平行宇宙
- 276: 白银资本-重视经济全球化中的东方
- 277: 你若安好，便是晴天
- 278: 三体
- 279: 人之彼岸
- 280: 投资中最简单的事
- 281: 认知升级

- 282: 刺杀骑士团长
- 283: 李明博自传：经营未来
- 284: 疯传·传染（套装共2册）
- 285: 从行动开始
- 286: 虚拟人
- 287: 博恩·崔西的时间管理课-博恩·崔西
- 288: 李敖电子书大全集34本-李敖
- 289: 解忧杂货店 - (日)东野圭吾
- 290: 第十年的情人节-东野圭吾
- 291: 东野圭吾59本经典合集
- 292: 中国史纲50讲
- 293: 墨菲定律
- 294: 把时间当朋友
- 295: 财务自由之路-德博多·舍费尔
- 296: 男人来自火星，女人来自金星（套装共4册）
- 297: 为孩子重塑教育更有可能成功的路
- 298: 金字塔原理-巴巴拉·明托
- 299: 被富人垄断的80个财富思维
- 300: 世界简史-威尔斯
- 301: 金枝-詹姆斯·乔治·弗雷
- 302: 文明之光（全三册）
- 303: 别让无效努力毁了你
- 304: 生命的轨迹
- 305: 世界上到处都是有才华的穷人
- 306: 贫穷的本质：我们为什么摆脱不了贫穷
- 307: Java开发专家精通Spring 2.x Java Web开发-张钰
- 308: 会计学基础(第4版)-崔智敏&陈爱玲
- 309: 当呼吸化为空气
- 310: 安琪拉的灰烬
- 311: 免费：商业的未来
- 312: 京东区块链技术实践白皮书
- 313: 巴菲特致股东的信(修订版)
- 314: 巴菲特致股东的信精华篇
- 315: 学习才是你赢得成功的唯一资本
- 316: 第五项修炼：学习型组织的艺术与实务
- 317: 10种财源一生财富
- 318: 别独自用餐-（美）法拉奇

- 319: 无可慰藉-石黑一雄
- 320: 上流法则
- 321: 痛点：挖掘小数据满足用户需求
- 322: 百年孤独
- 323: 区块链项目开发指南 (区块链技术丛书)
- 324: 必须找到阿历克斯
- 325: 运营之光2
- 326: 碟形世界：魔法的色彩-特里·普拉切特
- 327: 进阶-身价倍增的时间知识情绪自我精进
- 328: 我不
- 329: 逃离-艾丽丝·门罗
- 330: 亮剑-都梁
- 331: 可口可乐
- 332: 趋势红利-传统企业如何骑在新世界的背上
- 333: 腾讯区块链白皮书
- 334: 深阅读：信息爆炸时代我们如何读书
- 335: 中国新工人-迷失与崛起
- 336: 《教父》三部曲
- 337: 赤裸裸的统计学
- 338: 大势研判：经济、政策与资本市场
- 339: 关系力：玩转全民社交时代的人脉销售技巧
- 340: 定位系列经典收藏版（全套共19册）
- 341: 股票大作手回忆录-埃德温勒菲弗
- 342: 手把手教你读财报
- 343: 通向财务自由之路
- 344: 梦想与浮沉：A股十年上市博弈
- 345: 我不过低配的人生
- 346: 李嘉诚：成功没有偶然
- 347: 哈佛商学院管理全书(套装共10册)
- 348: 演讲的本质
- 349: 从20万到30亿：特朗普自传
- 350: 金钱的秘密-罗伯特
- 351: 红高粱-莫言
- 352: 与大师约会-莫言
- 353: 白狗秋千架-莫言
- 354: 生死疲劳-莫言
- 355: 檀香刑-莫言

- 356: 参谋助手论：为首长服务的艺术
- 357: 双脑记
- 358: 超级IP：互联网新物种方法论
- 359: 乌合之众—大众心理研究
- 360: 企业的大数据战略
- 361: 玩家一号
- 362: 三国机密全2册
- 363: 高兴死了
- 364: 价值的理由
- 365: 冰鉴
- 366: 关键冲突：如何把人际关系危机转化为合作共赢-科里·帕特森
- 367: 请停止无效努力如何用正确的方法快速进阶
- 368: 战略：从思维到行动
- 369: 你在天堂里遇见的五个人
- 370: 饥饿的盛世
- 371: 给投资新手的极简股票课
- 372: 卡耐基口才的艺术与人际关系
- 373: 全新思维：决胜未来的6大能力
- 374: 如何学习-本尼迪克特凯里
- 375: 忏悔录
- 376: 破冰2
- 377: 智能革命-李彦宏
- 378: 人工智能：李开复谈AI如何重塑个人、商业与社会的未来图谱
- 379: 魔鬼聊天术
- 380: 当代四大茅奖文学大家经典作品集（套装共49册）
- 381: 文案摇滚帮：让写作更简单
- 382: 知更鸟女孩
- 383: 别再为小事抓狂：小事永远只是小事
- 384: 寻人不遇-比尔·波特
- 385: 刺-李尚龙
- 386: 钱商-阿瑟·黑利
- 387: 批判性思维：带你走出思维的误区
- 388: 万万没想到-生活才是喜剧-有时右逝 & 叫兽易小星
- 389: 史上最强脑力操(套装共4册) -安德鲁·杰弗瑞
- 390: 魔鬼经济学（套装4本）
- 391: 朗读者
- 392: 吴晓波细说商业史（中亚正版共5册）

- 393: 罗马人的故事
- 394: 耶路撒冷三千年
- 395: 世界上最简单的会计书
- 396: 被掩埋的巨人
- 397: 六度人脉2-李维文
- 398: 持续学习和行动让人生逆行（套装9册）
- 399: 洞察：精确观察和有效沟通的艺术
- 400: 一本小小的红色写作书
- 401: 培养高情商的孩子
- 402: 柳问：柳传志的管理三要素
- 403: 交人先交心
- 404: 国家、战争与历史发展
- 405: 工匠精神缔造伟大传奇的重要力量
- 406: 跟知名主持人学超级口才
- 407: 超级符号就是超级创意
- 408: 爸爸军团
- 409: 中国财政史十六讲基于财政政治学的历史重撰
- 410: 文化苦旅
- 411: 《松下幸之助三书》（套装共3本）
- 412: 何伟三部曲
- 413: 决策的智慧
- 414: 自律力-小野
- 415: 大国的崩溃：苏联解体的台前幕后
- 416: 一千零一夜-纳训
- 417: 灰犀牛：如何应对大概率危机
- 418: TED思想的力量系列
- 419: 白宫岁月：基辛格回忆录套装
- 420: 富足-改变人类未来的4大力量
- 421: 趋势：商业巨变时代的300条建议
- 422: 别想那只大象 (心视界)-乔治·莱考夫
- 423: 适者降临-安德烈亚斯·瓦格纳
- 424: 创业不死法则-艾诚
- 425: 儿童发展心理学(修订版)-刘金花
- 426: A Christmas Carol (Penguin Christmas Classics)-Charles Dickens
- 427: All My Friends Are Still Dead--Jory John、Avery Monsen
- 428: Beloved-Toni Morrison
- 429: Boy's Life - Robert R. McCammon

- 430: Ferryman-Claire McFall
- 431: Half of a Yellow Sun (英文) -Chimamanda Ngozi Adichie
- 432: Hidden Tools of Comedy - Steven Kaplan
- 433: Night Heron (英文) -Adam Brookes
- 434: One Day (英文) 一天-David+Nicholls
- 435: The Invention of Solitude-Paul Auster
- 436: The Night Before Christmas (Pen - Nikolai Gogol
- 437: The Nutcracker (Penguin Christm - E. T. A. Hoffmann
- 438: Ha Li _Bo Te Yu A Zi Qia Ban De - Wei Zhi
- 439: Harry Potter and the Order of t - Dian Zi Shu Mian Fei Zeng Song
- 440: Harry Potter and the Deathly Ha - Dian Zi Shu Mian Fei Zeng Song
- 441: A Tale of Two Cities - Charles Dickens
- 442: 思考致富-拿破仑·希尔
- 443: 沙丘4-沙丘神帝
- 444: 创新者的解答
- 445: 微习惯-简单到不可能失败的自我管理法则-美-斯蒂芬·盖斯
- 446: 简单的逻辑学
- 447: 精进：如何成为一个很厉害的人
- 448: 流量池
- 449: 100个基本：松浦弥太郎的人生信条
- 450: 信任论
- 451: 晓松奇谈4册套装
- 452: 一平米健身：硬派健身
- 453: 解放军为什么能赢
- 454: 投资最重要的事
- 455: 以色列谷：科技之盾炼就创新的国度
- 456: 运营本源-金璞-张仲荣
- 457: 硬派健身
- 458: 微粒社会
- 459: 赚钱是一种信仰
- 460: 心智力：商业奇迹的底层思维
- 461: 欲望之石：权力、谎言与爱情交织的钻石梦
- 462: 领导力的五项修炼
- 463: 耶路撒冷史
- 464: 天幕红尘
- 465: 你今天真好看-美莉兹·克里莫
- 466: 书都不会读，你还想成功-二志成

- 467: 人的行为
- 468: 念完哈佛念阿弥陀佛
- 469: 什么是孤独症
- 470: 知识大迁移
- 471: 千年金融史
- 472: 超级富翁的9个习惯
- 473: 梵高传（全三部）
- 474: 你所谓的稳定，不过是在浪费生命
- 475: 你读过赫拉巴尔吗
- 476: 奖赏：石油、金钱与权力全球大博弈
- 477: 内容算法：把内容变成价值的效率系统-闫泽华
- 478: 大师们的写作课，好文笔是读出来的
- 479: 优势谈判
- 480: 演员自我修养
- 481: 被嫌弃的松子的一生
- 482: 谁是谷歌想要的人才
- 483: 隐形人格-思维和行为背后的人格奥秘
- 484: 问中医几度秋凉
- 485: 奥古斯都
- 486: 吃货的生物学修养
- 487: 专注的快乐：我们如何投入地活-契克森米哈赖
- 488: 恋爱真相：最好的爱情是彼此高攀-苏清涛
- 489: 蒙台梭利儿童教育经典原著(套装 6 册) (亲子育儿经典)
- 490: 花钱的艺术
- 491: 学习之道
- 492: 练习的心态：如何培养耐心、专注和自律
- 493: 如何高效阅读
- 494: 刻意练习：如何从新手到大师
- 495: 如何高效学习
- 496: 每个人的战争：抵御癌症的有效生活方式
- 497: 数据产品经理必修课：从零经验到令人惊艳
- 498: 乌合之众大众心理研究
- 499: 时间的玫瑰
- 500: Young China
- 501: The Things You Can See Only When You Slow Down
- 502: 名人传记系列（套装4本)(随遇而安+行走中的玫瑰+梁启超传+又疯又狂卡扎菲)

- 503: 设计模式之禅（第2版）
- 504: 野兽绅士-巫家民
- 505: 在耶鲁精进：成为专才之前;先成为通才
- 506: 科学学习：斯坦福黄金学习法则
- 507: 简法-艾伦·西格尔
- 508: 进入空气稀薄地带：登山者的圣经（珍藏版）
- 509: 丰盛人生：安利创始人理查·狄维士自传
- 510: 绝对自控
- 511: 洞见与责任-爱利克·埃里克森
- 512: 如何记忆
- 513: 情商高，就是说话让人舒服
- 514: 运营的套路：从想法到产品落地全程解析-刘芝亮
- 515: 醒来的女性(上下册)
- 516: 遗失在西方的中国史（全3册）
- 517: 大脑勇士-丹尼尔
- 518: 意会时刻：用人文科学解决棘手的商业难题
- 519: 《Sweetbitter: A novel》
- 520: 如何在30秒内说出关键点
- 521: 单身女性的时代：我的孤单，我的自我
- 522: 半小时漫画中国史1
- 523: 半小时漫画中国史2
- 524: 大洋之间的光
- 525: 单核工作法图解：事多到事少，拖延变高效
- 526: A4纸上的奇迹：午后十分钟的人生大改造-丁夕
- 527: 如何成为一个有趣的人-王小圈
- 528: 逻辑说服力：如何有逻辑地说服人-陈浩
- 529: 这才是我要的工作-克里斯·吉耶博
- 530: 丰田一页纸极简思考法-[日]浅田卓
- 531: 博弈与社会-张维迎
- 532: 好习惯Get，时间Max！
- 533: 别告诉我你会记笔记
- 534: 有序：关于心智效率的认知科学-丹尼尔·列维汀
- 535: 我身在历史何处-埃米尔·库斯图里卡
- 536: 薛兆丰经济学讲义
- 537: 大国宪制：历史中国的制度构成（苏力）
- 538: 成功就靠这点意志力-奥里森·马登
- 539: 怕，就会输一辈子-奥里森·马登

540: 内在的探索
541: 内向谈判力
542: 品牌三部曲1-管理品牌资产
543: 品牌三部曲2-创建强势品牌
544: 品牌三部曲3-品牌领导
545: 手把手教你读财报
546: 海的那一边
547: 注意力经济: 如何把大众的注意力变成生意
548: 太年轻
549: 科技前哨: 深度剖析全球12大热点技术产业机会
550: 桑德斯上校: 肯德基创始人的商战传奇
551: 失踪的总统
552: 唤醒内在的智慧
553: 知识管理—为业务绩效赋能
554: 即兴演讲: 掌握人生关键时刻
555: 大爆炸式创新-拉里·唐斯
556: 思想国-熊培云
557: 矛盾思考法-世界500强创新思维与决策技巧
558: 中间人经济-玛丽娜·克拉科夫斯基
559: 精力管理
560: 小小小小的火
561: 商业的常识
562: 心商
563: 隐忍的老虎: 司马懿
564: 林肯传-艾密尔·鲁特维克
565: 赫鲁晓夫全传-威廉·陶伯曼
566: 凯南日记-乔治·凯南
567: 汉密尔顿传-罗恩·彻诺
568: 布热津斯基: 美国的地缘战略大师
569: 6个问题竟能说服各种人 - 迈克尔·潘塔隆
570: 左脑思考, 右脑执行
571: 极客生活
572: 这个时代的无知与傲慢: 索罗斯给开放社会的建言
573: 如何阅读: 一个已被证实的低投入高回报的学习方法
574: 草草集-陈丹青
575: 无知的游历-陈丹青
576: 猎人笔记-屠格涅夫

577: 神经症与人的成长
578: 森田疗法指导——神经症克服法
579: 孤独的心灵
580: 战胜自己--顺其自然的森田疗法
581: 退步集续编
582: 失乐园
583: 谈话的泥沼
586: 练习的力量：把事情做到更好的42法则
587: 心教：方法对了，孩子就优秀了
588: 成功EQ密码
589: 美味的秘密：大厨们的调味秘籍-晏新民
590: 你内心的无能为力，来自对世界的恐惧
591: 被讨厌的勇气
592: 野蛮大陆-第二次世界大战后的欧洲
593: 轰炸东京：1942，美国人的珍珠港复仇之战
594: 合适：从升学择校、相亲配对、牌照拍卖了解新兴实用经济学
595: 唐诗鉴赏辞典
596: 心经金刚经
597: 世界因你不同：李开复自传
598: 云雀叫了一整天
599: 一个叫欧维的男人决定去死
600: 最富足的投资
601: 我们为什么离正义越来越远
602: 木心论
603: 超级自控力：不做习惯的奴隶
604: 三大师传
605: 释放：过上无压力生活的7个原则
606: 香蕉哲学
607: 逻辑思维：成大事者不纠结
608: 《1%法则》
609: 欲罢不能：刷屏时代如何摆脱行为上瘾
610: 从1到N：企业数字化生存指南
611: 生命3.0：人工智能时代，人类的进化与重生
612: 所谓人际高手，就是让人舒服
613: 阿里巴巴正传
614: 基因：不平等的遗传
615: 现代货币理论

- 616: 人生有何意义：胡适解读为什么人活得如此艰难
- 617: 永恒的终结
- 618: 向上管理：如何正确汇报工作？
- 619: 灰猫奇异事务所
- 620: 笑傲股市第4版
- 621: 华为管理课
- 622: 四夷居中国：东亚大陆人类简史
- 623: 新名字的故事
- 624: 伟大的博弈
- 625: 二手时间
- 626: 第五次开始
- 627: 斯坦福大学危机管理课
- 628: 10秒沟通：跟任何人都聊得来的高效沟通术
- 629: 封神演义
- 630: 深度管理
- 631: 半小时漫画中国史3
- 632: 浮生六记
- 633: 阿城精选集
- 634: 傲慢与偏见
- 635: 鸟，看见我了
- 636: 万物起源：从宇宙大爆炸到文明的兴起
- 637: 南北战争三百年
- 638: 塑造世界经济的50项伟大发明
- 639: 感觉的自然史
- 640: 组织中的传播和权力：话语、意识形态和统治
- 641: 最好的女子
- 642: 巨人的陨落
- 643: 愿你的青春不负梦想
- 644: 大英博物馆世界简史（全3册）
- 645: 大国外交三部曲
- 646: 吃的美德：餐桌上的哲学思考
- 647: 你是最好的自己
- 648: 卑微的套套 安全套进化史
- 649: 今日简史：人类命运大议题
- 650: 后帝国时代：乔布斯之后的苹果
- 651: 整合：实现商业转型的7大法则
- 652: 制度是如何形成的(增订版)

- 653: 历史深处的忧虑-近距离看美国1
- 654: 总统是靠不住的-近距离看美国2
- 656: 崇祯大传奇
- 657: 峰会：影响20世纪的六场元首会谈
- 658: 百岁人生：长寿时代的生活和工作
- 659: 读书毁了我
- 660: 安慰剂效应
- 661: 雪豹悲歌
- 662: 被忘掉的十三年
- 663: 经济的律动：读懂中国宏观经济与市场
- 664: 奥吉和我
- 665: 邻人之妻
- 666: 谁是下一百个亿万富翁:移动互联网时代的造富机会
- 667: 永不放弃：特朗普自述
- 668: 华尔街奇书-成为亿万富翁的8个致富秘笈
- 669: 为什么精英都是时间控
- 670: 禅定荒野
- 671: 扫地出门：美国城市的贫穷与暴利
- 672: 计算机的心智：操作系统之哲学原理
- 673: 烧掉你的商业计划书
- 674: 悲伤与理智
- 675: 青鸟故事集
- 676: 如果你再勇敢一点
- 677: 生命安宁：斯多葛哲学的生活艺术
- 678: 伟大创意的诞生
- 679: 战后日本经济史
- 680: 从优秀到卓越
- 681: 神枪手迪克
- 682: 圣殿春秋（全3册）
- 683: 荷尔蒙战争
- 684: 精简社交
- 685: 葛亮小说集：七声+戏年+浣熊+谜鸦
- 686: 不太多，不太少
- 687: 在苍茫中传灯
- 688: 他们眼望上苍
- 689: 他缔造了哈佛
- 690: 金融炼金术

691: 财富的理想国
692: 廉价的代价
693: 路西法效应
694: 系统的笞帚
695: 与罗摩相会
696: 我的生活不可能那么坏
697: 多湾
698: 人的脑洞略大于整个宇宙
699: 国境以南 太阳以西
700: 生命的法则
701: 新零售的未来
702: 时机管理：完美时机的隐秘模式
703: 思维的发现：关于决策与判断的科学
704: 20世纪简史：从无线电到柏林墙
705: 玩的就是信用卡
706: 游戏设计信条：从创意到制作的设计原则
707: 唤醒心中的巨人
708: 自深深处
709: 富有的习惯
710: 故事课1：说故事的人最有影响力
711: 故事课2：好故事可以收服人心
712: 规模：复杂世界的简单法则
713: 贸易的猜忌
714: 鬼谷子
715: 新媒体营销圣经：引诱，引诱，引诱，出击！
716: 毛泽东年谱
717: 反智时代：谎言中的美国文化
718: 此刻不要回头
719: 麦肯锡教我的工作方法
720: 基辛格：理想主义者
721: 摄影构图与图像语言
722: 女法医手记（套装）
723: 故事经济学
724: 查拉图斯特拉如是说：译林人文精选
725: 销售中的心理学
726: 蜥蜴脑法则
727: 慕尼黑的清真寺

- 728: 马其顿的亚历山大
- 729: 绕远路的雏人偶
- 730: 世界历史有一套（全6册）
- 731: 吴晓波经济史大合集
- 732: 高维度思考法
- 733: 孤独的幸存者
- 734: 管理的未来
- 735: 在绝望中寻找希望-俞敏洪
- 736: 这个世界，没那么简单-张鹏
- 737: 三重专注力：如何提升互联网一代最稀缺的能力
- 738: 没事别随便思考人生
- 739: 明治天皇：1852—1912
- 740: 带团队,就是用好你身边的人
- 741: 毅力:如何培养自律的习惯
- 742: 唐朝那些事儿合集（套装共7册）
- 743: 中国的内战：1945—1949年的政治斗争
- 744: 中国1945：中国革命与美国的抉择
- 745: 雷军传：站在风口上
- 746: 中国古代简史
- 747: 中国古代房内考
- 748: 高效PDCA工作术
- 749: 十二个明天
- 750: 发现东亚
- 751: 北洋大时代
- 752: 金钱与人生
- 753: 延展：释放有限资源的无限潜能
- 754: 精准表达：让你的方案在最短的时间内打动人心
- 755: 秋籁居忆旧
- 756: 人类的明天
- 757: 认知与改变
- 758: 伤心者
- 759: 十四年猎鬼人
- 760: 统计数字会撒谎
- 761: 世上最经典的365道逻辑思维名题
- 762: 夜脑：在睡眠中自动学习的秘密
- 763: NLP思维
- 764: 我曾这样寂寞生活

765: 绿野仙踪
766: 韭菜的自我修养
767: 中信国学大典（50册）
768: 你要去相信，没有到不了的明天
769: 想象的共同体：民族主义的起源与散布
770: 美国人与中国人
771: 华为工作法
772: 坚不可摧
773: 期货市场技术分析
774: 我的情绪为何总被他人左右
775: 亿万年的孤独：地外文明探寻史话
776: 超脑套装2册
777: 6个月学会任何一种外语
778: 英国史（全三卷）
779: 脆弱的力量
780: 时间不存在
781: 人类符号简史
782: 无所畏
783: AI·未来-李开复
784: 自信力：成为最好的自己(第二版)
785: 公文高手的自我修养：大手笔是怎样炼成的
786: 明年更年轻
787: 那个你深爱着的人
788: 青苔不会消失
789: 婚礼的成员
790: 火花
791: 盲视
792: 基于语料库的莎士比亚戏剧汉译研究
793: 梅奥住院医生成长手记
794: 每个人都死了
795: 五灯会元
796: 通向蜘蛛巢的小径
797: 阳光下的罪恶
798: 塔铺
799: 星尘
800: 如何戒掉坏习惯
801: 死囚档案

- 802: 幸福的最小行动
- 803: 营销革命 4.0 从传统到数字
- 804: 21世纪的管理挑战
- 805: 创造力: 心流与创新心理学
- 806: 从创意到畅销书: 修改与自我编辑
- 807: 大脑黑客: 45种大脑超速运转的实用技巧
- 808: 大国之魂
- 809: 音乐入门 丰子恺音乐五讲
- 810: 北欧众神
- 811: 那些忧伤的年轻人
- 812: 极简亚洲千年史
- 813: 西太平洋上的航海者
- 814: 迷人的数学: 315个烧脑游戏玩通数学史
- 815: The little prince
- 816: The Handmaid's Tale
- 817: The One Thing The Surprisingly Simple Truth Behind Extraordinary Results
- 818: The Thread
- 819: Crazy Rich Asians
- 820: 七堂思维成长课: 精英群体的行为习惯
- 821: 荒废集
- 822: 怦然心动的人生整理魔法
- 823: 不会被机器替代的人
- 824: 第3选择: 解决所有难题的关键思维
- 825: 超级合作者
- 826: 单独中的洞见
- 827: 哲学之美
- 828: 断舍离
- 829: 麻省理工深度思考法: 从模型及动力机制来思考现象
- 830: 理想国-柏拉图
- 831: 你的误区: 如何摆脱负面思维掌控你的生活
- 832: 动起来更聪明: 运动改造大脑 (亲子版)
- 833: 运动改造大脑 (心视界)
- 834: 病隙碎笔
- 835: 加勒比海盗 (迪士尼英文原版, 套装共5册)
- 836: 那不勒斯四部曲NO.1: 我的天才女友
- 837: 那不勒斯四部曲NO.2: 新名字的故事

- 838: 那不勒斯四部曲NO.3: 离开的, 留下的
- 839: 那不勒斯四部曲NO.4: 失踪的孩子
- 840: 阿尔比恩的种子
- 841: 红星照耀中国
- 842: 我脑袋里的怪东西
- 843: 无尽世界(上)
- 844: 无尽世界(下)
- 845: 如何给狮子剥皮
- 846: 余华作品全集(套装共13册)
- 847: 把碎片化时间用起来
- 848: 管理美元: 广场协议和人民币的天命
- 849: 抢占心智: 产品与品牌快速崛起的引爆打法
- 850: 一本小小的蓝色逻辑书
- 851: 在台湾发现历史, 岛屿的另一种凝视
- 852: 亚洲教父: 香港、东南亚的金钱和权力
- 853: 云边有个小卖部
- 854: 爱的沟通: 写给男士的科学恋爱指南
- 855: 如何获得真正的财富
- 856: 简明大历史
- 857: 江山为聘
- 858: 如何控制负面情绪
- 859: 如何活出生命的意义
- 860: 如何才能不羞怯
- 861: 我们一无所有
- 862: 好奇心杂货铺
- 863: 影
- 864: 李筠·西方史纲50讲
- 865: 神经的逻辑
- 866: 未来工作法
- 867: 重力小丑
- 868: 政治秩序与政治衰败
- 869: 熊逸·佛学50讲
- 870: 你坏
- 871: 活下去的理由
- 872: 美国世界秩序的终结
- 873: 算法之美
- 874: 极简法则

- 875: 禅说庄子：大宗师
- 876: 梁冬说庄子人间世
- 877: 力量的秘密
- 878: 一本最危险的书
- 879: 我的简史
- 880: 竞争的艺术
- 881: 梵蒂冈地窖
- 882: 西尔斯怀孕百科
- 883: 西尔斯育儿经
- 884: 西尔斯亲密育儿百科
- 885: 民国商人
- 886: 一个村庄里的中国
- 887: 一个更安全的地方
- 888: 你自以为的极限，只是别人的起点
- 889: 生活教会我