

阶层化:居住空间、生活方式、 社会交往与阶层认同

——我国城镇社会阶层化问题的实证研究

刘精明 李路路

提要: 本文利用 GSS2003 的数据,集中探讨了我国城镇社会中客观阶层位置在有关社会领域中的后果和影响,居住模式、社会交往、生活方式和阶层意识构成了这一分析的 4 个维度。本文的基本结论是:在居住、交往和认同维度上,特别是在客观分层结构的两端,阶层化构成了主要的趋势;在生活方式维度上阶层化的趋势则比较模糊。在 4 个维度上都存在程度不同的不对应关系。

关键词: 社会分层 阶层化 潜类分析 对应关系

中国正在经历一个现代化和制度急剧转型的过程。在这一过程中,社会分层结构的变化成为引人关注的理论和实践问题。国内现有的研究大多围绕“市场转型”理论所引发的争论,集中于分层结构的变迁,而较少关注阶层化(或结构化)问题或分层后果的分析;然而,后者在当代是更具理论和现实挑战的问题。本文的主旨是立足中国正在经历的现代化和制度转型背景,利用 2003 年度全国综合社会调查的资料(GSS2003),^①对当代中国城镇社会的阶层化程度进行分析,探讨客观社会分层结构在相关社会领域的后果和影响,考察二者之间是否存在某种一致性的对应关系,或者说在什么范围内和多大程度上存在着一致性的对应关系,集中回答有关我国城镇社会中“阶层化”过程是否出现、以及在哪些领域中表现出来的问题,从而为分析中国城镇社会的社会分层状况提供一个新的视角。

^① 2003 年度全国综合社会调查(GSS)是由中国人民大学社会学系和香港科技大学社会调查中心合作主持的问卷调查项目,南京大学、南开大学、吉林大学、兰州大学、武汉大学、上海社会科学院的社会学系、所合作参与了部分调查工作。本次调查以第五次人口普查数据为抽样框,在全国 28 个省、市、自治区的城市、城镇范围内采用 PPS 与分层设计的抽样方法共抽取了 5900 位城镇居民,实际完成样本 5894 个。详细抽样设计及相关资料请访问: www.chinagss.org

一、阶层化问题的理论探讨

阶层化问题的讨论是社会分层研究中一个十分重要的层面。大多数传统的关于社会分层结构的研究^①基本上都建立在这样一个基础之上,即:一个社会的阶级或阶层是基于客观社会位置而形成的,例如,阶级位置、职业地位、教育水平、财产和收入、权力等,即使是“社会声望”这一看起来是主观的评价标准,其基础也是社会经济的,内在地包括了权力、教育水平和收入等要素(Blau & Duncan, 1967; Featherman, et al., 1975; 等等)。

但是,社会分层研究并非仅仅是对客观社会位置的分类和分析,而是如埃里克森和戈德索普所指出的,其首要任务是阐明社会分层结构和社会中可见的主要社会行动模式之间,或简单地说“结构和行动”之间的关系(Erikson & Goldthorpe, 1992: 1)。马克思关于“自在阶级”和“自为阶级”的著名概念,韦伯关于“阶级”仅仅是某一种共同体行为的可能基础的讨论(马克斯·韦伯, 1997/1976〔下册〕: 247—251),都强调了客观分层结构和相应群体行动之间的关系。正是在这个意义上,赖特主张,对阶级的分析必须区分“阶级结构”和“阶级形成”(Class Formation)两个层次:阶级结构被定义为一种决定个人或家庭的阶级利益的社会关系结构,而阶级形成则是“在这种阶级结构之中,基于由结构所决定的利益基础而形成的组织化的集体行动”(Wright, 1985: 9—10)。

因此,尽管社会分层的研究大多集中于客观社会位置的分析,但都内在地包含了一个基本假设:客观的分层结构构成了社会关系的基本分界线和不同社会群体的利益基础,构成了社会集体行动的基本组织原则和社会矛盾及冲突的基础,也就是说,构成了集体行动的基础。

在分层结构和集体行动两极之间,存在着一系列的中间过程和条件。这些过程在吉登斯那里被称为“结构化”过程(Giddens, 1973: 109),我们将其称为“阶层化”过程。由于社会行动的极端复杂性,客观的分层结构在行为、消费、认同和社会意识等各个领域产生的后果和影响,以及它与集体行动的联系,是一个十分复杂的问题,因此也是一个

^① 这里所谓“传统”是指相对于后工业社会理论、后现代主义理论、主要基于结构主义立场所形成的相关理论。

更具挑战性且非常有意义的研究主题。

不同的理论传统在关注阶级形成问题时的侧重点有所不同,但是理论归宿有较强的一致性:阶层化研究不仅仅指一种客观分层结构的划分,而且需要充分注意到其他因素与客观结构之间的关联。这种关联标识着一个社会内部的阶层化水平。在本文作者看来,居住空间、社会交往、生活方式和阶层认同4个维度对于分析阶层化程度具有重要意义。这4个维度在客观结构和行动模式之间表现出某种递进的关系,构成了衡量阶层化的层次结构,居住方式更接近于客观结构,而阶层认同更接近于集体行动。本文的基本目标是基于我国城镇居民的职业、教育和收入等客观位置,探讨客观阶层位置与居住空间、社会交往、生活方式、社会认同4个维度之间的对应关系我们利用中国城镇社会的资料来检验并发展上述基本假设。

(一)居住模式

住房是财产的重要部分,对于大多数被雇佣者来说更是如此。同时,住房不仅仅是一个栖身的场所,还包含了居住者对于自然环境、人文环境、交往对象和生活方式的选择。因此,分层结构和居住空间之间的关系很早就为研究者所注意。恩格斯曾经对19世纪40年代英国曼彻斯特社会居住空间模式进行过分析,从社会阶层的居住空间分割的角度探讨了英国社会的阶层化问题。而现代社会学的研究中,则集中探讨了居住与社会封闭之间的关系。例如,英国新城市社会学的代表人物雷克斯对于“住宅阶级”的研究(参见夏建中,1998);住宅社会学关于住宅的使用差异是人类社会隔离的指示器,客观上形成了社会的阶级隔离、种族隔离和贫富隔离的分析(周运清主编,1991:12);消费社会学提出的居住空间因社会阶层的分化而产生空间分隔的判断(渡边雅男,1998);以及P. 马库斯在1993年基于城市社会地理学的视角而提出的城市社区持续模式等,都从不同角度分析了分层结构与居住空间的关系。一些学者还通过运用社会居住分离指数及相应的统计分析,进一步研究了职业(社会经济地位)、家庭寿命周期、种族与民族隔离等因子对造成西方城市居住分隔的影响(王兴中,2001)。

上述关于居住空间分割与阶层关系问题的探讨,主要存在两种倾向,并在某种程度上相互分离。其间,一种倾向强调以居住类型的差异为基础,由此分析真实社会阶级的形成和阶级冲突;更多的研究者则以

人群中的其他结构性区隔因素，比如种族、收入、教育、职业等，来分析 and 探讨产生住宅类型差异的原因。然而，事实上这两个方面在阶级形成的过程中存在相互促进的影响。居住空间上的阶层分化特征并非单纯的社会分层现象，同时也是一种导致社会阶层化、社会封闭趋势显性化的重要机制。不同社会阶层的人们，由于受到不同的结构性条件的制约，选择了不同的居住方式，这表现为，在一些生活质量和居住质量十分类似的社区中，集中居住着一些在生活条件和生活机会上大致相似的人群；并且，在这样的封闭性社区中，人们逐渐养成了大致相似的生活方式和地位认同，从而在更广泛的意义上产生了相对封闭的社会阶层群体。

(二) 社会交往

社会交往属于现实的社会行为范畴。与“纯粹”的客观社会位置相区别的是，人的行为是其结构属性和社会心理前提相结合的结果（布劳，1991/1977：246）。

从结构社会学的传统出发，布劳在其社会交往的宏观结构理论中曾经阐述了一个基本假设，即：人们更多地与自己群体或社会阶层中的其他成员交往，处于相同社会位置的人们有着共同的社会经验和角色以及相似的属性和态度，这一切都将促进他们之间的交往，例如婚姻、朋友等性质的交往关系。这一假设可以称之为“接近性”假设。在布劳看来，接近性假设具有社会交往理论的首要基本公理的性质（布劳，1991/1977：57—59、67）。格兰诺维特有关关系强度的著名研究，其理论逻辑的起点也建立在这一假设基础之上（Granovetter, 1973）。按照布劳的结构理论，人们的社会地位是多维度的，基于任何一种社会地位所产生的对交往的影响，或多或少地独立于其他的社会地位（参见谢文，2000：343—370）。因此，社会地位维度之间的相关程度和相交程度，体现了社会结构的整合和冲突状况。

社会交往的结构理论提供了一个分析阶层化的视角。如果处于某一特定分层位置的人们其交往对象不局限于同一位置的人，还包括了很多其他分层位置的人，则意味着不同社会地位维度的相关性较弱，分层结构呈多元化，整个社会没有形成一个相对封闭的分层结构。如果处于某一特定分层位置的人们其交往对象仅局限于同一位置的人，则意味着不同社会地位维度之间具有较高的相关性，整个社会的分层结

构呈现为较高级度的结构化。如果人们的社会交往在很大程度上是由客观分层地位决定,那么这种交往过程本身也会在很大程度上强化客观的分层位置。

(三)生活方式(生活风格)

也许可以说是韦伯最早将生活方式概念引入到分层研究中。在韦伯那里,与基于市场能力的经济阶级相对,韦伯提出共同体内权力分配的另一来源是基于生活风格和社会声望的等级或身份群体(Stände)。尽管韦伯也认为身份群体与财产状况有很大联系,但他更强调身份群体的真正故土在“社会的制度”里,即在“荣誉”分配的领域里,表现为一种特殊的生活方式,或建立在习惯的生活方式之上,例如,人们的社交圈、通婚、共餐等方式,都表现出相对封闭和稳定的群体化形式(马克思·韦伯,1997/1976〔下册〕:253—260)。

在后来的分层研究中,有关生活方式与客观分层结构的关系也形成了两个相对立的视角。布迪厄认为,客观社会位置与存在于象征体系中的外显行为——生活风格(styles of life),构成了社会空间的两个层面,后者涉及到个人的艺术与知识鉴赏能力,如谈吐仪态举止是否符合上层社会的礼仪风俗,家居、服饰、饮食、交通等消费过程中表现出的品位等(Bourdieu, 1984)。“惯习”(habitus)将二者联系起来。所谓惯习主要是指一定社会阶级的人们在日常生活中思想、行为所带有的特定倾向,因而惯习的产生过程也就是阶级形成的过程(Bourdieu, 1987)。

相对立的视角则认为,由于现代社会的变化,社会不平等越来越多地表现出个人主义化的趋势,客观社会位置不再是社会分层的决定因素,特定的生活方式、个人品位、选择和承诺等文化的因素更重于传统的结构因素(参见 Grusky, 2001: 7)。这里的生活方式概念具有独立的意义,完全不同于布迪厄基于客观社会位置的生活风格概念。在这个意义上,前者实际上已经摒弃了“传统的”阶级概念,从文化的视角来解释日益个人主义化的生活方式和态度(Grusky, 2001: 21)。

(四)阶层认同、阶层意识

阶层认同和阶层意识在所谓“结构和行动”的问题中是最早得到较为充分阐述的维度。

在马克思主义看来,阶级的核心是基于财产关系的阶级利益。因

此, 财产关系或对生产资料的占有关系, 只是区分无产阶级和资产阶级的客观基础; 而阶级的形成在于人们的“阶级立场”的产生, 即基于阶级境遇所产生的阶级觉悟、阶级认同和阶级意识, 这样, “自在的阶级”就转变成了“自为的阶级”。当然, 这种转变能否实现取决于一系列的条件和过程, 例如, 组织化过程和阶级意识形态形成的过程等。后来的新马克思主义者对这一思想都有一定的发挥, 比如S·奥索斯基把人们头脑中关于社会分层的想象视为阶级分析的重要方面, 认为它表明了不同阶级利益的实践经验, 直接影响着社会意识形态和社会计划的推行 (Ossowski, 1963: 6—7)。

倾向于“阶级已经死亡”的学者则持一种对立的看法。在他们看来, “个人主义化”以及当代大量新社会问题和新社会运动的出现, 导致基于传统阶级结构基础的群体认同和阶层意识已经不复存在, 代之而起的是基于个人主义基础的社会态度和意识形态的“碎片化”(fragmentation), 以及人们基于生活方式、价值认同和社会规范的问题对于新社会运动的关注 (Clark & Lipset, 1996; Eyerman, 1992; Haferkamp & Smelser, 1992; Touraine, 1981; 转引自李春玲, 2005)。

二、研究策略、变量设计与模型

客观分层变量通用的是职业、收入和教育。为了更精确地揭示不同客观分层变量与4个维度的对应关系, 在分析模型中均引入了上述3个客观分层变量。其中, 职业阶层是以权力和工作自主性为核心构建起来的。4个阶层化或分层后果的维度, 指涉了广泛的领域。将其分类操作化, 不仅是统计分析的必要, 而且具有重要的分析意义, 即: 不同的子类构成了有区分的社会生活领域, 阶层化程度和分层后果在不同子类中可能是不同的, 因而有可能更准确地揭示阶层化的层次以及结构和行动之间的联系。

目前关于对应性关系分析的统计技术主要有对应分析 (Correspondence Analysis) 和潜类分析 (Latent Class Analysis) 技术。本研究选择的是后者。“潜类分析”最早是由统计学家拉扎斯菲尔德和亨利 (Lazarsfeld & Henry, 1968) 以及古德曼 (Goodman, 1974: 215—231) 等人在对数线性模型基础上发展起来的一种概率模型 (Probability Model)。潜

类分析可以从观测变量的联合分布概率的特征值中寻找某些具有相同特征人群的集合。潜类分析通过联合分布的最大概率似然值求解法(ML), 给出观察变量之各类在潜变量的类上的响应概率, 研究者可以据此来揭示潜变量之不同维度的基本特征。^①

假设有 4 个观察变量 A、B、C 和 D, 对这 4 个变量的潜类分析的经典模型可以表述为:

$$\pi_{xahd} = \pi_x \pi_a | x \pi_b | x \pi_c | x \pi_d | x .$$

这是一个无约束条件的潜类分析模型。这里, π_x 被称为潜概率, 即潜变量各类出现的概率, 而 $\pi_a | x, \pi_b | x, \pi_c | x$ 和 $\pi_d | x$ 和则是变量 A, B, C 和 D 在潜变量各类上的条件响应概率, 它的对数线性模型可以表述为:

$$\log m_{xahd} = u + u_x^X + u_a^A + u_b^B + u_c^C + u_d^D + u_{xa}^{XA} + u_{xb}^{XB} + u_{xc}^{XC} + u_{xd}^{XD} .$$

因此, 变量 A 在给定潜类 X_i 下的条件响应概率就可以通过估计饱和模型的参数获得, 它们之间的关系为:

$$\pi_a | x = \frac{\exp(u_a^A + u_{xa}^{XA})}{\sum_a \exp(u_a^A + u_{xa}^{XA})}$$

根据上述统计模型, 针对本章所研究的问题, 我们在这里设立了如下研究模型:

$$\pi_{X_1 \alpha} = \pi_{X_1} \prod \pi_{O_i} \prod \pi_{C_j} \quad (\text{模型 1})$$

$$\pi_{X_2 O_l} = \pi_{X_2} \prod \pi_{O_i} \prod \pi_{S_n} \quad (\text{模型 2})$$

$$\pi_{X_3 \alpha} = \pi_{X_3} \prod \pi_{O_i} \prod \pi_{L_k} \quad (\text{模型 3})$$

$$\pi_{X_4 O_l} = \pi_{X_4} \prod \pi_{O_i} \prod \pi_{I_m} \quad (\text{模型 4})$$

这里模型 1—模型 4 分别表示客观分层变量与四维度研究变量之间的联合分布的潜类模型, X_1, X_2, X_3, X_4 分别表示各模型中的潜类, O_i, C_j, S_n, L_k, I_m 分别表示客观分层变量组、居住模式(居住空间分化)变量组、社会交往变量组、生活方式变量组、以及阶层与群体认同变量组。下面我们分别表述各变量组中变量的建构方式。

O_i —客观分层变量, 包括职业、教育和收入 3 个变量。

客观分层变量通用的是职业、收入和教育。为了较好地揭示不同

① 本文关于潜类分析技术及基本模型的介绍引自 Jeroen K. Vermunt 1997: 32.

客观分层变量与 4 个维度的对应关系, 在分析模型中引入了上述 3 个客观分层变量。

职业阶层: 以权力和工作自主性为核心, 职业被区分为管理者阶层、专业技术人员阶层、办事人员阶层、体力劳动者阶层、自雇佣者阶层和未就业或无业人士 6 类(李路路, 2002)。

收入等级: 这里的收入变量选用的是个人年收入, 部分收入缺失值通过对个人月收入记录和家庭年收入变量加以处理。对收入等级的划分则进行了如下操作化处理: 首先我们根据调查时的抽样设计所划分的层(北京、天津、上海、东部省会城市、中部省会城市、西部省会城市、东部区县、中部区县、西部区县共 9 个层)计算各层内年均收入; 然后根据样本年收入与层均年收入的比值, 将收入划分为 5 等份。因此这里的收入等级实际上反映的是个人在各区域相应层中的相对收入位置, 而不是与全国总体水平的比较。这样设计的主要理由是: 我们认为地区性经济发展的不平衡是我国社会的一个主要特征, 因收入分层所产生的社会分层后果也会出现区域性的差异。为了尽可能地消除这一区域性杂音对潜类分析的影响, 我们对收入进行了有限的标准化处理。

教育水平: 将被访者教育程度分为初中及以下、高中或相当以及大专及以上 3 个层次, 其中非全日制大专、大本归入大专及以上这个层次。

C_j —居住模式变量, 包括社区类型与社区地段房价等级 2 个变量。

社区类型的划分: (1) 城镇边缘社区, 涵括集镇社区和新近由农村转变过来的城镇社区; (2) 老城区, 即城镇的旧城区域; (3) 1978 年以前建造的单位社区; (4) 1980—1995 年间建造的单位社区; (5) 1996 年后建造的单位社区; (6) 商品房社区。它们代表了不同质量的住宅类型。

社区地段房价等级: 该变量是指某个社区地段的平均房价, 相对同城镇或同等级城镇层中的平均房价水平, 划分为 5 个等份。该变量设计方法是: 按照抽样设计, 将样本区分为直辖市(或省会城镇)、区县两个层, 并以省为单位, 分别计算各省内各层的城镇住房均价(元 m^2); 以居委会为单位计算各社区地段的平均房价; 然后计算社区地段均价与相应各城镇层住房均价的比值, 并对这一比值加以 5 等份划分。显然, “社区地段房价”这一变量是指以居委会为单位的社区在各省内相同城镇层中的价位位序。

S_m —社会交往变量, 包括两个层面的社会交往, 即讨论网中的社会交往和拜年网中的社会交往。

在讨论网中,我们主要选择了交往对象的职业特征与教育特征进行分析,而对拜年网我们则主要选取了交往对象的职业特征变量。由于讨论网和拜年网中的交往对象都不止一个,因此交往对象的职业特征即意味着在这些社会网络中是否具有相应的纽带联系。具体变量设计如下(参照边燕杰,2004):

a. 讨论网中的职业纽带联系变量:职业纽带联系变量都是二分变量,比如,如果某个样本的讨论网交往对象中有管理人员,则被视为有管理层纽带联系(记为1),否则表示无管理层纽带联系(记为2)。依此,我们根据上面职业分层的原则,创建了与管理层、专业技术层、办事员层、体力劳动者层、无业人士层等有交往联系的5个纽带联系变量。

b. 讨论网交往对象的教育变量:这也是二分变量形式。交往对象的教育被分为初中及以下、高中或相当以及大专及以上3个层次。如果被访者讨论网中有接受过高等教育的交往对象,则教育特征的“高等教育”变量记为1,否则记为2,同样初中及以下、高中或相当两个变量也是如此创建。

c. 拜年网的职业纽带联系变量:拜年网的调查项目中有一个18个类别的职业表,针对这18类职业,调查时我们逐一询问了相互拜年对象中是否有属于该类职业的人员(有记为1,无记为2)。这18类职业在职业分层上可划分为领导层、知识层、办事人员层和体力劳动者层。分析中,我们将拜年对象中有领导层成员的记为1,表示“有领导层纽带联系”,否则记为2,表示“无领导层纽带联系”。同样,我们也照此建立了“有知识层纽带联系”、“有体力劳动者层纽带联系”变量。

L_k —生活方式变量,包括5个生活方式因子和对西方生活之倾向共6个变量。

问卷中我们设计了一组代表典型中产阶级生活方式的量表,通过因子分析析取了5个因子,分别为消费品位因子、生活感受因子、高雅休闲因子、通俗娱乐因子和焦虑因子。根据个案的因子得分,将样本分别区分为在不同因子上的附属类型——消费品位:高/低品位;生活感受:高/低满意度;休闲:高雅休闲型/通俗娱乐型;焦虑:高/低焦虑。

另外根据被访者是否“过”某种西方节日将样本区分为对西方节日接受或不接受两种类型,以表示对西方生活的倾向性。

I_m —地位和群体认同变量,包括对社会经济地位认同以及对一组社会群体的认同,共6个变量。

具体的各“认同群体”变量,请参见下面的分析。需要说明的是,问卷对各群体认同的回答选项中含有“不清楚”一项,本研究将此项归为对该群体“无明确认同”一类。问卷设计中对“社会经济地位认同”的回答先经过了“是否赞成分层”这一问题的过滤,本研究将“不赞成分层”者归入到“不认同中上层”一类。

从上述变量描述可看出,模型 1—模型 4 分别具有如下研究意义:

模型 1 讨论的是“客观分层”与“居住空间分化”之间是否存在一致性的问题,即检验居住阶层化是否存在这样一个假设。模型 2 讨论的是客观阶层与社会交往行为的联系。模型 3 讨论的是客观阶层之间是否在“生活方式”上出现了显著差异。模型 4 则主要用来分析“客观分层”与主观认同之间的一致性程度的问题。

针对同一组数据,潜类分析可以划分为多少个潜类,主要视模型的数据拟合状况而定。但由于本研究的特殊性,即需要从多组数据中分别观察客观分层变量与分层后果变量之间的对应关系,并试图从不同维度的对应关系中寻找一些共同性特征,因此,本研究对 4 个维度的潜类分析模型都作了统一划分 5 个潜类的处理。如此划分难免会出现一定的数据拟合不足或拟合过度的情况,但经过分别对 4 个模型的不同潜类划分方式的数据拟合状况比较,这样的划分模型虽然并不总是最佳选择,但还是符合模型的“双精”(精确、精简)原则。为节省篇幅,各模型之不同潜类划分的拟合比较就不在此列出,而只是将本研究所用到的各维度的“5 潜类”模型的检验结果统一列出如下(见表 1):

表 1 各维度“5 潜类”模型之拟合检验

	模型 1: 居住模式	模型 2: 社会交往	模型 3: 生活方式	模型 4: 社会认同
样本规模	5894	5894	5841	5894
所用参数数目	109(+1)	109(+1)	89(+1)	94(+1)
自由度	3130	92050	5670	6817
G ²	3656.23(.0000)	17415.16(1.0000)	5302.54(.9998)	3257.97(1.0000)
BIC	-23489.1880	-781734.4	-43871.4245	-55863.5383

三、客观分层与居住模式的分化

改革开放前的中国城镇社会,由于基本上不存在住宅市场,人们的

住房获得及居住空间模式带有强烈的国家再分配和“单位社区”的特点；而市场化的发展，已经在很大程度上改变了原有的居住空间模式。

利用模型 1，我们将客观阶级位置与居住空间变量的联合列联分布采用潜类分析技术加以估计，样本被区分为 5 个群类。在这 5 个群类中，各类样本的职业、教育、收入与居住社区类型及社区地段价位等具有如下一些基本特征（见表 2）。严格来讲，潜类模型表中的数据都是指各观察变量值在某潜类上的响应概率，而不是简单的百分比。但描述中我们采用了百分比的说法——这并不影响数据结果的实质。

潜类 1，占样本总数的 17.02%。

客观分层状态：该类样本主要由白领职业阶层构成，其中管理人员占 29.5%，专业技术人员占 34.8%，办事人员占 19.5%，另有大约 16% 的人属于体力劳动者、自雇佣者或无业人士。这类人中大多数（65%）具有高等教育水平，初中及以下教育水平者只有 6.3%。其收入水平在所有类中都是最高的：60.8% 的人处于当地最高 20% 收入组，21.56% 的人居于次高 20% 收入组，居于中等及以下收入组的人不到 15%。

居住空间分化状态：从居住的社区类型看，28.7% 的人居住于商品房社区中，17.9% 的人居住于 1996 年后建造的单位社区中；居住于 1980 年以前建造的单位社区、老旧城区和城镇边缘社区中的人只占该类样本的 24%。从社区地段的价位看，41.8% 的人居住于当地社区价位最高的地段中，26% 的人居住于次高价位的地段中。

潜类 2，占样本总数的 12.9%。

客观分层状态：该类样本集中在“白领”职业阶层，主要由 24% 的管理人员、35.6% 的专业技术人员和 24.3% 的办事人员构成，但也有 14.2% 的体力劳动者跻身此类样本之中。该类样本中的 51.7% 的人接受过高等教育，39% 的人具有高中程度的教育水平，只受过初中及以下教育的人不到 10%。在该类样本中，很少有人在收入上处于当地最低和次低收入组中，绝大多数人的收入属于当地中等以上水平（占 87%）。

居住空间分化状态：大约有 21.3% 的人居住于城镇边缘社区，很少有人居住在老旧城区；占该类样本多数的人居住于 1980 年后建造的单位社区中（50.6%），但鲜有人居住于商品房社区中。从社区地段价位看，该类人相对集中在当地价位中等偏下的社区地段中（84.4%）。

潜类 3 人数最多，占样本总数的比例为 41.89%。

表 2 客观阶层与居住模式的潜类分析表

潜类及规模		潜类 1	潜类 2	潜类 3	潜类 4	潜类 5
		.1702(.0149)	.1292(.0142)	.4189(.0151)	.1993(.0159)	.0823(.0122)
客 观 位 置	职业阶层					
	管理人员	.2947(.0189)	.2401(.0247)	.0481(.0066)	.0513(.0093)	.0029(.0164)
	技术人员	.3478(.0202)	.3565(.0267)	.0226(.0048)	.0214(.0062)	.0000(.0000)
	办事人员	.1953(.0169)	.2430(.0236)	.0875(.0077)	.0535(.0086)	.0000(.0000)
	体力劳动者	.0664(.0145)	.1420(.0275)	.7137(.0137)	.5415(.0210)	.1290(.0810)
	自雇佣者	.0363(.0093)	.0000(.0000)	.0990(.0078)	.2214(.0155)	.0183(.0248)
	无业者	.0595(.0107)	.0184(.0108)	.0291(.0065)	.1109(.0192)	.8499(.0960)
	教育水平					
	初中及以下	.0629(.0157)	.0916(.0254)	.6626(.0135)	.7799(.0170)	.7178(.0297)
	高中或相当	.2810(.0211)	.3912(.0312)	.3172(.0122)	.2142(.0161)	.1370(.0201)
	大专及以上学历	.6561(.0251)	.5173(.0379)	.0202(.0059)	.0059(.0063)	.1452(.0242)
	收入等级					
	最低 20% 组	.0242(.0074)	.0431(.0121)	.1751(.0122)	.2690(.0213)	.7316(.0334)
	次低 20% 组	.0272(.0094)	.0826(.0156)	.2757(.0105)	.2714(.0159)	.1641(.0257)
	中间 20% 组	.0913(.0141)	.2297(.0255)	.2635(.0107)	.1860(.0145)	.0139(.0210)
	次高 20% 组	.2156(.0195)	.3931(.0266)	.1869(.0098)	.1492(.0135)	.0000(.0000)
	最高 20% 组	.6083(.0252)	.2440(.0375)	.0938(.0082)	.1086(.0116)	.0000(.0000)
	收入缺失组	.0334(.0083)	.0075(.0070)	.0050(.0025)	.0159(.0046)	.0905(.0176)
居 住 分 化	社区类型					
	城镇边缘社区	.0599(.0113)	.2132(.0267)	.0000(.0000)	.6931(.0482)	.2298(.0346)
	老旧城区	.1180(.0139)	.0514(.0136)	.2509(.0151)	.2530(.0288)	.2752(.0258)
	1979 年前单位社区	.0666(.0116)	.1483(.0187)	.1453(.0104)	.0326(.0204)	.1298(.0196)
	1980—1995 间单位社区	.2898(.0201)	.3861(.0262)	.3113(.0129)	.0213(.0243)	.1849(.0227)
	1996 年后单位社区	.1788(.0156)	.1207(.0210)	.0817(.0067)	.0000(.0000)	.0586(.0129)
	商品房社区	.2868(.0208)	.0803(.0193)	.2108(.0110)	.0000(.0000)	.1218(.0193)
	社区地段价位					
	最低 20% 组	.0069(.0118)	.2869(.0337)	.1040(.0124)	.4693(.0187)	.2885(.0321)
	次低 20% 组	.1058(.0249)	.3284(.0294)	.2205(.0099)	.1663(.0133)	.1765(.0217)
中间 20% 组	.2078(.0211)	.2290(.0286)	.2245(.0097)	.1271(.0123)	.1813(.0221)	
次高 20% 组	.2611(.0225)	.1557(.0338)	.2270(.0101)	.1098(.0117)	.2340(.0241)	
最高 20% 组	.4182(.0377)	.0000(.0000)	.2240(.0105)	.1275(.0136)	.1198(.0188)	

注: 括号中的数字为标准误。

客观分层状态: 该类样本的 71.4% 为体力劳动者, 另有 12.8% 的

自雇佣者和无业人士, 15.8%的白领职业者。该类样本中只有2%的人接受过高等教育, 大多数人(66.35%)只具有初中及以下教育水平, 31.7%的人具有高中程度的教育水平。在收入等级中的分布相对均匀, 但略有偏低: 只有9.3%的人处于当地最高20%的收入组中, 45%的人处于较低和最低收入组, 26%的人处于中等收入组。

居住空间分化状态: 该类样本中没有人居住在城镇边缘社区中, 但有25%的人居住在老旧城区, 14%的人居住在1979年以前建造的单位社区中。其余的人分居于1980—1995年间居住的单位社区和商品房社区中, 占该类的样本比例分别为31%和21%。从社区地段的价位看, 分布相对均匀, 只是处于最低地段的人相对较少(10%)。

潜类4, 占样本总数的20%。

客观分层状态: 该类样本在职业上主要由体力劳动者、自雇佣者和无业人士构成, 三类职业占该类样本的比例分别为54%、22%和11%。此间, 有12.5%人属于“白领”职业阶层(包括管理人员、专业技术人员和办事人员)。从教育水平看, 有78%的人具有初中及以下教育水平, 具有大学程度的样本极少。54%的人处于当地收入水平的下层(最低的20%组和次低的20%组), 但也有10%的人处于最高收入组中。

居住空间分化状态: 从居住社区看, 70%的人处于城镇边缘社区中, 25.3%的人居住于老旧城区中。47%的人所居住的社区在当地属于地段价位最低的20%组, 16.6%的人居住于次低价位社区中, 但也分别有12.7%和11%的人居于地段价位的最高和次高20%组中。

潜类5, 占样本总数的比例为8.23%。

客观分层状态: 此类样本在职业上主要由无业人士和体力劳动者构成, 其中85%为无业人士, 13%为体力劳动者。71%的人只具有初中或以下教育程度, 14.5%的人具有高等教育水平。73%的人处于当地收入最低20%组, 几乎没有人处于较高或最高收入组中。

居住空间分化状态: 大约有50%的人居住在老城区或城镇边缘社区, 另有13%的人居住在1979年以前建造的单位社区中, 但也有18%的人居住在商品房社区中。从社区地段价位看, 该类人士分布较为均匀: 有35%的人居住在价位较高的社区地段中, 28.8%的人居住在价位最低的社区地段中。

综合上述各类特征分析, 我们可以得到一个基本印象: 潜类5人数最少, 但绝大多数是城镇中的无业者, 教育水平很低, 收入水平最低, 多

数人集中居住于社区地段价位低的老旧城区和城镇边缘社区,以及1979年以前建造的单位社区中。由体力劳动者和自雇佣者为主构成的潜类4,教育水平最低,收入水平很低,大多数人居住于城镇边缘社区(占70%)。主要由体力劳动者(71.4%)构成的潜类3在人数上最多,文化教育水平和收入水平偏低,尽管有25%的人居住在老旧城区,但有52%的人居住在1980—1995年建造的单位社区中或商品房社区中。由24%的管理人员、35.6%的专业技术人员和24.3%的办事人员为主构成的潜类2,教育水平相对较高,收入也是属于中等偏上的水平,居住社区的分化不明显,较多的人集中在1980—1995年间建造的单位社区中,但几乎没有人居住在当地最高价位的社区地段中。主要由管理人员(29.5%)和专业技术人员(34.8%)构成的潜类1,教育水平和收入水平都是最高的,基本上没有人再居住在城镇边缘社区或老旧城区以及价位最低的地段中,绝大多数人(67.8%)所处的社区地段价位在当地都是最高的或次高水平的。

对于居住空间的分析必须考虑到转型社会的特征。在中国城镇中,原有的再分配体制和单位社区的存在、大规模城镇改造搬迁的影响,以及高档住宅区的区位特点等,都会影响到居住空间的分化,因而客观阶层位置和居住空间的对应关系会呈现一定的复杂性。但是,即使在这样的背景下,由上面的分析我们仍可以看到,客观的阶层位置与居住空间的分化有着一定的一致性。居住在较好社区类型和较高社区地段中的是那些具有较高客观阶层位置的人,而居于城镇边缘和老旧城区的则更多是位于较低客观阶层位置的人。特别是在客观位置上居于较高位置的阶层,已经有了向优势地段和优良社区集中的明确态势;而居住于低价地段和老旧房屋中的多是客观位置较低的阶层;但是,居住分化的潜类分析也表明,有相当部分位于不同客观位置的成员,其在居住上的封闭性则相对松散,反映出中国城镇社会的传统延续。

四、客观分层与社会交往

本次GSS调查中,我们重点考察了两个方面的社会交往,即讨论网和拜年网中的社会交往。讨论网是指人们经常与之讨论重要问题的交往对象,这些人可以是自己的家庭成员、亲属、同事、朋友或其他人;

拜年网则是春节期间相互拜年的交往对象。

上述两个社会网络在一定程度上是对人们社会交往的深度和广度的测量。在中国社会的文化传统下,拜年网较为集中地体现了与个体有较为密切往来的成员之间的联系,与这些成员之间的交往并不一定有深入的情感依赖和社会支持,但是拜年网显然能够对个体的交往广度具有一定的概括能力。而讨论网事实上是人们深入交往的对象,在这样的讨论网中,个体能够就生活、工作等方面的重要问题付诸讨论,深入交流个人的情感体验,同时可以共同(或帮助对方)处理某些具体性的事务,它以网络成员的深度交往为主要特征。在实际测量中,讨论网成员包括了家庭成员,而就阶层化问题的分析而言,由于家庭成员与被访者有直接的血缘关系和共同生活特征,被访者的阶层位置与家庭成员阶层位置之间的关联,并不能反映透过社会交往的阶层化特征,因此本研究中将讨论网中的家庭成员排除在社会交往对象之外,只考虑和分析家庭成员之外的交往对象与被访者在阶层位置上的关联。

为此,我们选择了讨论网、拜年网成员的职业阶层位置作为主要的潜类分析变量,以探讨个体本身的客观分层位置与交往对象的职业阶层位置的对应关系,从而达到描述社会交往行为层面上的阶层化状况的分析目标。表3即是社会交往之阶层化的潜类分析结果。

从潜类分析结果看,联合概率分布所产生的5个潜类在客观分层维度上具有如下几个方面的特征;并且从讨论网和拜年网成员的职业和教育特征可以看出,不同客观阶层位置上的人,交往对象有着不同的质性差异。

潜类1的规模约占总样本的15.3%,主要由技术人员、管理人员和办事人员构成(占该类的比例约为87%),其中有87%的人接受过高等教育,52%的人处于当地收入位置的最高20%组中,25%的人处于收入的次高20%组中。

潜类2的规模约占总样本的22.2%,51%的人为管理、技术或办事人员,另一个主要职业类别为体力劳动者。这一类人中约有77%的人在收入位置上处于当地中上阶层,约有19%的人受过高等教育。

潜类1和潜类2的讨论网交往对象中,管理人员、技术人员和办事人员的比例大体相当,但交往对象在职业阶层位置上还是存在基本区隔:潜类1的讨论网中有体力劳动者的比例很少(16.7%),而潜类2中有体力劳动者的比例达63.6%。从讨论网成员的教育特征来看,潜类

表 3 客观分层与社会交往潜类分析表

潜类及规模		潜类 1	潜类 2	潜类 3	潜类 4	潜类 5
		.1525(.0088)	.2223(.0096)	.0974(.0109)	.2671(.0082)	.2608(.0061)
客 观 位 置	职业阶层					
	管理人员	.2609(.0172)	.2091(.0164)	.0119(.0092)	.0262(.0048)	.0680(.0069)
	技术人员	.4394(.0201)	.1214(.0141)	.0410(.0135)	.0241(.0045)	.0557(.0067)
	办事人员	.1675(.0154)	.1848(.0146)	.0947(.0178)	.0436(.0058)	.0926(.0077)
	体力劳动者	.0247(.0085)	.3750(.0233)	.6328(.0276)	.5907(.0134)	.5415(.0133)
	自雇佣者	.0010(.0024)	.0938(.0110)	.0906(.0173)	.1404(.0094)	.0983(.0077)
	无业人士	.1065(.0122)	.0159(.0061)	.1290(.0183)	.1750(.0101)	.1438(.0091)
	教育水平					
	初中及以下	.0081(.0053)	.3463(.0221)	.3257(.0268)	.8428(.0119)	.6880(.0129)
	高中或相当	.1148(.0191)	.4643(.0186)	.6243(.0270)	.1486(.0116)	.2493(.0113)
	高等教育	.8772(.0200)	.1894(.0249)	.0500(.0129)	.0086(.0031)	.0627(.0083)
	收入等级					
	最低 20% 组	.0894(.0111)	.0926(.0105)	.2383(.0227)	.3331(.0128)	.2649(.0114)
次低 20% 组	.0455(.0081)	.1337(.0124)	.2246(.0216)	.2724(.0119)	.2551(.0113)	
中间 20% 组	.0901(.0117)	.2403(.0147)	.1979(.0216)	.1912(.0108)	.2197(.0107)	
次高 20% 组	.2546(.0166)	.2564(.0147)	.2201(.0219)	.1305(.0094)	.1662(.0098)	
最高 20% 组	.5204(.0193)	.2770(.0177)	.1191(.0180)	.0728(.0075)	.0940(.0080)	
家 庭 成 员 之 外 的 讨 论 网	教育特征					
	有管理层纽带	.3056(.0207)	.4305(.0210)	.0566(.0171)	.0793(.0083)	.0000(.0000)
	有专业技术层纽带	.4222(.0193)	.3643(.0179)	.1047(.0230)	.0592(.0075)	.0000(.0000)
	有办事人员层纽带	.2502(.0187)	.3629(.0173)	.1727(.0236)	.0887(.0083)	.0000(.0000)
	有体力劳动层纽带	.1670(.0221)	.6364(.0202)	.7303(.0273)	.7311(.0121)	.0000(.0000)
	初中及以下	.0753(.0113)	.1784(.0138)	.2329(.0249)	.4592(.0136)	.0000(.0000)
	高中或相当	.0929(.0158)	.5536(.0239)	.2772(.0578)	1.0000(0.0000)	.0000(.0000)
	高等教育	.2872(.0280)	.7608(.0162)	.0000(.0000)	.2775(.0178)	.0000(.0000)
	拜年网中纽带联系					
	有领导层纽带	.7380(.0200)	.5472(.0277)	.0834(.0208)	.0368(.0063)	.0059(.0026)
有知识层纽带	.5876(.0192)	.5434(.0184)	.2004(.0284)	.1885(.0115)	.1752(.0101)	
有体力劳动层纽带	.8717(.0136)	.7782(.0159)	.4203(.0315)	.3583(.0138)	.3955(.0129)	

注: 括号中的数字为标准误。

1 虽然与高等教育者有交往联系的比例不如潜类 2 高,但也很少以低教育程度者为交往对象(与初中及以下者交往的比例为 7%,与高中或相当交往的比例也只有 9.3%),而潜类 2 则显示,有较高比例的人与高

等教育者有交往联系(76%),同时与低教育程度的人的联系也很高。

拜年网则与此有很大不同。在拜年网中,潜类1与体力劳动者有纽带联系的比例却是最高,达到87%,这一比例甚至比潜类2高出10个百分点;同时这两类人与知识层有纽带联系的比例大体相当。但是一个明显的区别是,潜类1与领导层有纽带联系的比例为73%,与潜类2相比高19个百分点。

潜类3的规模较小,约占总体的10%,其职业主体为体力劳动者(63%),另有约15%的人为非体力劳动者,22%的人为自雇佣者和无业人士。这一阶层在收入位置上的分布较为均匀,而接受过高等教育的比例则非常低,大约只有5%。

潜类4规模也较小,约占总体的10%,其中体力劳动者占59%,只有0.7%的人处于最高收入组,84.2%的人只接受过初中及以下教育。

潜类3和潜类4中,讨论网成员中有体力劳动者的比例大体相当(约73%),这也是所有潜类中最高的。这两类人与潜类1和潜类2的基本区别在于,他们的讨论网成员中较少有管理层、专业技术层和办事人员层的纽带联系,而以体力劳动者为讨论网交往对象的比例则相对较高。此三类职业阶层在潜类3的讨论网中的比例分别为5.7%、10%、17.3%,潜类4中有此三类人员为讨论网成员的比例分别为8%、6%、8.8%;相反的是,在潜类1中有管理层、专业技术层和办事人员层纽带联系的比例分别为30.5%、42%、25%,在潜类2中的比例分别为43.5%、36.4%、36.3%。

在拜年网中,潜类3、4与潜类1、2之间在交往对象类型上的差异也同样十分明显:在潜类3和潜类4中,有管理层纽带联系的比例只有8.3%和3.7%,有知识层纽带联系的比例分别为20%和18.8%;而在潜类1和潜类2中,有管理层纽带联系的比例则分别达到73.8%和54.7%,有知识层纽带联系的比例为58.8%和54.3%。

潜类5占到总体的26%,其职业位置分布与潜类4大体相当,接受初中及以下教育和高中教育的比例分别为68.8%和24.9%;仅有0.9%的人处于最高收入组。

潜类5呈现出一种特殊的交往类型,他们没有家庭成员之外的讨论网成员,而在拜年网中,与领导层和知识层有纽带联系的比例也极低(分别为0.6%和17.5%)。在客观位置上,约77%的人为体力劳动者、自雇佣者和无业者,近70%的成员教育水平在初中及以下,约74%的

人处于中等及以下的收入组中。

综合各潜类中客观位置及其社会交往的纽带联系特征，我们可以看到，客观位置与社会交往对象之间有着比较明确的对应关系。潜类 1 无论是就讨论网还是拜年网来说，他们在社会交往方面与管理层、专业技术层或知识层的纽带联系都是最高的；潜类 2 则次之。而潜类 5 则在家庭成员之外，几乎没有可以与之商谈社会生活中重要问题的交往对象；潜类 3、潜类 4 与管理层（或领导层）、专业技术层（或知识层）、办事人员阶层之间的纽带联系则非常少，交往对象的客观位置与他们自身的客观位置同样有紧密联系。

同时，我们看到，社会交往的阶层化趋势在不同的交往网络中有不同的表现。例如，潜类 1 中有更多的专业技术人员和管理人员，更多受过高等教育的人，更多高收入的人，他们在讨论网中的阶层化趋势更为明显。拜年网也同样表现出明显的结构特征：由于社会群体的规模或社会结构的金字塔特征，在拜年网交往网络中，潜类 1 的交往对象有更多的体力劳动者阶层成员，而潜类 2 次之，基本符合社会交往的机会性假设（布劳，1991/1977：65—66、111；林南等，1999/1981）。

五、客观分层与生活方式

（一）生活方式因子分析

在 GSS 问卷中，我们设计了一组对生活方式进行测量的有关问题（见表 4），分析中对回答为“很符合”者赋分为 2，较符合者赋分为 1，不太符合者赋分为 -1，很不符合者赋分为 -2。然后对所选变量进行因子分析（采用主成份、正交转轴法），析取了如下 5 个因子（5 因子总的方差贡献率为 58%）。根据各变量在各因子上的负荷，不难给出各因子的实际意义：第 1 个因子为“高品位消费因子”，涵括了人们购物、出行和家庭装饰等方面的消费倾向；第 2 个因子为“生活感受因子”，反映了人们总体的生活感受和工作感受；第 3 个因子为“高雅休闲因子”，反映了一种时尚的身体锻炼方式和高雅艺术品位；第 4 个因子为“通俗娱乐因子”，玩牌、打麻将和电视消遣常常是普通大众的娱乐方式；第 5 个因子为“焦虑因子”，也是针对中间层典型的心理焦虑状态而设计的。

事实上，从统计分析结果来看，5 种生活因子在职业、教育和收入

表 4 生活方式因子分析 (N= 5841)

	高品位消费 因子	生活感受 因子	高雅休闲 因子	通俗娱乐 因子	焦虑 因子
[各因子的方差贡献率%]	24.095	10.088	8.820	7.889	7.123
耐用消费品大多名牌高档	.714	.116	.196	.043	.101
总是到有名气的商店购物	.693	.12	.199	.053	.092
出行有私家车或坐出租车	.680	.064	.106	.125	.138
从不购买非生活必需品	-.607	-.12	.159	.134	.288
家庭装饰有艺术品、艺术画	.534	.065	.403	-.063	.027
总体的生活幸福感	.159	.781	.094	-.038	.001
感觉生活安逸、舒适	.087	.747	.193	.17	-.078
对目前工作的满意度	.135	.516	-.026	-.047	.445
经常去专门体育场馆锻炼身体	.105	.051	.807	.019	-.028
休息时总是欣赏音乐或艺术作品	.241	.223	.607	.002	.110
休息时间多数是看电视度过	-.124	.185	-.134	.749	.100
空闲时常常与人玩牌、打麻将	.201	-.095	.137	.716	-.127
感觉从事的工作紧张	.082	-.027	.055	-.018	.880

上都有着较强的区分能力。根据样本个案的因子得分,我们可以对各因子在职业、教育和收入维度上的均值差异加以比较(见表5)。

结果显示,管理人员和技术人员在高品位消费因子、生活感受因子和高雅休闲因子以及焦虑因子上的得分明显高于办事人员、体力劳动者以及自雇佣者,而在通俗娱乐因子上的得分则恰好相反。以高品位消费因子来说,管理人员和技术人员在这个因子上的得分均值分别为0.273、0.295,而办事人员的得分则只有0.200,体力劳动者的得分均值为-0.204。以高雅休闲因子来说,得分均值由高到低的阶层排列是管理人员、专业技术人员、办事人员、体力劳动者和自雇佣者;而且体力劳动与非体力劳动者在几种生活因子上的得分均值,在符号上也正好相反:在高品位消费、生活感受、高雅休闲和焦虑感等符合中产阶级生活形态的生活方式因子上,非体力劳动者都显现为正的得分,体力劳动者和自雇佣者则显示出负的得分。在通俗娱乐因子上的得分,情况又正好反了过来,尤其对专业技术人员阶层来说更是如此。这表明不同的职业阶层位置在生活方式上也具有明显的区分。

表 5 职业阶层、教育和收入等级的生活方式因子得分均值比较

		高品位 消费因子	生活感 受因子	高雅休 闲因子	通俗娱 乐因子	焦虑因子
职业 阶层	管理人员	.273	.293	.267	-.004	.120
	技术人员	.295	.316	.187	-.213	.141
	办事人员	.200	.121	.159	-.071	.024
	体力劳动者	-.204	-.159	-.108	.042	-.078
	自雇佣者	.034	-.139	-.229	.160	.020
	组间均值差异 显著性检验	F= 64.064	F= 55.045	F= 37.725	F= 13.487	F= 9.956
Df= (45837)						
教育 水平	小学及以下	-.366	-.057	-.204	.048	-.165
	初中	-.164	-.097	-.157	.16	-.065
	高中及相当	.048	.007	.062	-.03	.031
	成人高等教育	.382	.197	.291	-.208	.228
	正规高等教育	.573	.195	.351	-.298	.158
	组间均值差异 显著性检验	F= 110.07	F= 14.473	F= 49.193	F= 29.886	F= 17.378
Df= (45837)						
收入 等级	最低 20%收入组	-.2867589	-.3628722	-.1083234	-.0262961	-.4458539
	次低 20%收入组	-.3102492	-.1968156	-.1676871	-.0275907	
	中间 20%收入组	-.1506868	.0637095	-.0695193	.0848403	.0773508
	次高 20%收入组	.1247188	.2053035	.0951253	.0733999	.2491901
	最高 20%收入组	.5884533	.3155236	.2462313	-.0787304	.2073015
	收入缺失类	.4716927	-.1369541	.1100107	-.2479330	
	组间均值差异 显著性检验	F= 151.688	F= 77.759	F= 27.055	F= 6.049	F= 77.415
Df= (55836)						

教育差距在生活方式因子上的得分差异也十分明确。高等教育和非高等教育是各种生活方式差异的明晰分野。具有高等教育水平的人,在高品位消费、生活感受、高雅休闲和焦虑因子等生活因子上的得分都明显高于其他教育等级,甚至不同的高等教育类型也显现出明显的差别:正规高等教育的得分均值为 0.573,成人高等教育的得分为 0.382,而小学及以下水平的得分则为-0.366。同样,在其他因子上的相对差异也具有相同的趋势性特征。

收入与生活方式因子得分之间的关系则更为明确:收入水平越高,在高品质消费、生活感受、高雅休闲、焦虑感等符合中产阶级生活方式的4个因子上的得分就越高,而且符号的转向也正好发生在中等收入组上。以生活感受因子来说,最低收入组和次低收入组的得分均值均为负值,中等收入组为绝对值很小的正值,最高收入组和次高收入组则为相应较大的正值。通俗娱乐因子稍有不同,在最高收入组和最低、次低收入组都出现负值,而中等收入层和次高收入层则表现为正值。说明这个因子在收入分组上的区分能力并不很强,但在解释上却有重要的意义。这种情况表明,高收入群对高雅休闲和高品位消费有较为强烈的倾向,因而对通俗娱乐方式则可能采取排斥的态度;对忙于生计的低收入群事实上可能根本无法谈及娱乐和休闲,因而也会在通俗娱乐方式上出现负的得分。

(二)客观分层与生活方式的潜类分析

在潜类分析模型中,我们将上述生活方式因子的得分加以等级划分,以区分出各样本在不同生活方式因子上的附着强度。具体区分方式是将样本按因子得分从低到高排序,并将得分值处于顶端的35%划分为一组,标志为样本对该因子具有“高附着性”,其余65%被定义为“低附着性”。

另外,在潜类分析模型中,还加入了是否过某种“西方节日”这一变量。问卷中共列出14种节日,其中有5个是源自西方文化的节日(“元旦”未纳入分析),若被访者回答说“过”这5个节日中的一个,即视为“过”西方节日,否则为“不过”。在所有样本中,回答“过”这5种西方节日的人数为1388,占总数的23.5%。是否过西方节日,表现的是一种生活方式上的倾向性,它可能体现着对西方文化的包含心态,同时也显示出被访者对生活形式多样化的追求。

将上述生活方式因子和客观分层变量的联合列联分布采用潜类分析技术加以估计,得到的潜类结果如表6所示。

1. 客观位置分层维度

从潜类结果看,生活方式和客观分层联合分布所产生的5个潜类,可以先从客观分层维度加以分析:

潜类1,占样本总数的20.3%,属于典型的高教育、高收入和高职业位置的阶层。其间,92.3%的人属于白领职业,74.2%的人获得过高

表 6 客观分层与生活方式潜类分析表

潜类及规模		潜类 1	潜类 2	潜类 3	潜类 4	潜类 5	
		.2028(.0097)	.1879(.0304)	.0819(.0087)	.3575(.0306)	.1699(.0173)	
客 观 分 层	职业阶层	管理人员	.2992(.0160)	.1722(.0202)	.0346(.0164)	.0442(.0092)	.0009(.0065)
		技术人员	.4364(.0195)	.0468(.0113)	.0647(.0236)	.0438(.0071)	.0042(.0062)
		办事人员	.1903(.0150)	.0951(.0181)	.2368(.0300)	.0931(.0108)	.0166(.0105)
		体力劳动者	.0624(.0147)	.4860(.0304)	.2510(.0349)	.6995(.0179)	.4273(.0331)
		自雇佣者	.0118(.0067)	.1748(.0183)	.0353(.0169)	.1148(.0105)	.0832(.0149)
		无业者	.0000(.0000)	.0250(.0104)	.3777(.0395)	.0046(.0090)	.4678(.0401)
	教育水平	初中及以下	.0000(.0000)	.5828(.0324)	.0577(.0284)	.6943(.0182)	.8957(.0190)
		高中或相当	.2576(.0214)	.4163(.0289)	.4391(.0346)	.2866(.0178)	.0963(.0179)
		大专及以上	.7424(.0214)	.0009(.0164)	.5032(.0410)	.0191(.0055)	.0081(.0058)
	收入等级	最低 20%组	.0251(.0075)	.0746(.0239)	.3764(.0344)	.1574(.0225)	.6475(.0302)
		次低 20%组	.0401(.0076)	.0704(.0298)	.1329(.0207)	.3554(.0229)	.2305(.0229)
		中间 20%组	.1230(.0123)	.1902(.0293)	.1765(.0245)	.2983(.0171)	.0709(.0146)
		次高 20%组	.3003(.0153)	.2772(.0296)	.1440(.0255)	.1845(.0200)	.0282(.0097)
		最高 20%组	.5115(.0180)	.3876(.0506)	.1702(.0273)	.0045(.0163)	.0230(.0100)
	生 活 方 式	消费品位	低消费类	.4756(.0167)	.5018(.0388)	.4338(.0322)	.8143(.0197)
高消费类			.5244(.0167)	.4982(.0388)	.5662(.0322)	.1857(.0197)	.2149(.0178)
生活感受		满意度低	.5422(.0167)	.4777(.0315)	.7091(.0281)	.7336(.0179)	.7633(.0179)
		满意度高	.4578(.0167)	.5223(.0315)	.2909(.0281)	.2664(.0179)	.2367(.0179)
高雅休闲		低符合型	.5249(.0168)	.6155(.0251)	.3030(.0300)	.7454(.0167)	.8062(.0172)
		高符合型	.4751(.0168)	.3845(.0251)	.6970(.0300)	.2546(.0167)	.1938(.0172)
通俗娱乐		低符合型	.7359(.0151)	.5354(.0243)	.8115(.0283)	.6394(.0156)	.6161(.0200)
		高符合型	.2641(.0151)	.4646(.0243)	.1885(.0283)	.3606(.0156)	.3839(.0200)
焦虑心理		低度焦虑	.4948(.0168)	.5886(.0266)	.8077(.0279)	.6055(.0197)	.9181(.0182)
		高度焦虑	.5052(.0168)	.4114(.0266)	.1923(.0279)	.3945(.0197)	.0819(.0182)
西方节日	不接受型	.6886(.0173)	.7229(.0305)	.2123(.0345)	.8834(.0155)	.9145(.0136)	
	接受型	.3114(.0173)	.2771(.0305)	.7877(.0345)	.1166(.0155)	.0855(.0136)	

注: 括号中的数字为标准误。

等教育, 51%的人在当地属于最高 20% 收入组, 几乎没有人处于最低收入和次低收入组, 可称之为“上层”。

潜类 2, 占样本总数的 18.8%。这类人收入属于中等偏上的水平, 66.5%的人收入在当地处于最高和次高的 20% 收入组中, 另有 19% 的人处于中间 20% 收入组。体力劳动者在其中占 48.6%, 白领职业者占该类的 31.4%, 职业界限不很明确。这一类人中, 几乎没有人接受过高等教育, 58.3% 的人只有初中或以下文化水平。但从收入上看, 在本分析中属于中上阶层。

潜类 3, 占样本总数的比例较小, 只有 8.2%; 但这类人的特点是教育程度较高: 50% 的人接受过高等教育, 几乎没有人处于初中或以下教育水平组中。这类人的主体由 3 个职业阶层构成: 办事员阶层 (23.7%)、体力劳动者 (25.1%) 和无业人员 (37.8%), 管理人员和专业技术人员所占的比重只有 10%。从收入上看, 有 37.6% 的人集中在最低 20% 收入组中, 其余的人较均匀地分布在其他 4 个收入组中。因此, 该类人在职业位置和收入上的差别界限实际上不明显。该类虽然比例过小, 但综合客观分层属性, 似应将其归为中层。

潜类 4, 占样本比例最大, 为 35.75%。这类人的职业主体是体力劳动者, 占本类的 70%, 此外是白领职业人员 (18%) 和自雇佣者 (11%)。这类人教育水平相对潜类 2 要低, 大约 69% 的人只有初中及以下教育程度, 高中教育程度者占 28.6%, 具有高等教育水平的人不足 2%。在这类人中, 绝大多数处于中等偏下的收入组中, 只有 18.5% 的人处于次高 20% 收入组, 几乎没有人处于最高 20% 收入组中。较之下面的潜类 5, 这类应属于中下层。

潜类 5 样本比例为 17%, 主要由体力劳动者和无业人员组成, 其在本组中的概率分别为 42.7% 和 46.8%。90% 的人处于初中及以下教育组中。65% 的人处于最低 20% 收入组, 23% 的人处于次高收入组, 居于中等及以上收入组的概率只有 12%。此类属于典型的下层。

2. 生活方式维度

结合客观的分层属性再来看各潜类与生活方式的关联。

高品位消费因子: 潜类 1、2、3 中都有 50% 左右的人处于该因子高端, 而潜类 4 和 5 中处于该因子高端的比例分别只有 18.6% 和 21.5%, 上下相距有 30 个百分点。可以看出, 较高职业位置或较高收入或较高教育水平, 在高品位消费中与其他位置的人有较明显区别。

生活感受因子: 潜类 1 中有 45.8% 的人处于满意度高端, 潜类 2 有 52.23% 的人处于满意度高端, 而潜类 3、4、5 中处于高端的分别只有

29.1%、23.7%、26.64%。可以看出,较高职业位置和较高收入的人在生活感受方面与其他人有明显区别,但较高教育水平的人,与职业位置、收入和教育水平较低的人则没有显著区别。

高雅休闲因子:潜类3中居于高雅休闲因子得分上端的比例为70%,潜类1只有47.5%,潜类2为38%,潜类4和5中的比例更低,分别只有25.5%和19.4%。可以看出,高雅休闲更多的与较高教育水平相关联,但与职业、收入等的关联则比较模糊。

通俗娱乐因子:潜类3最少附着于通俗娱乐因子,在高端仅有0.18的概率;其次是潜类1,只有0.26的概率;潜类2附着于高端的概率是0.465,为5个潜类中最高;潜类4和5的概率大体相当,分别为0.36和0.384。联系高雅休闲因子的情况可以看出类似的关联。

焦虑因子:潜类1出现在高焦虑组中的概率最高,达到0.505,潜类2次之,为0.414,再其次是潜类4,为0.395,潜类3为0.192,潜类5最低,为0.082。可以看出职业位置和教育水平与之有较大关联。

对西方节日的接受程度:潜类3对西方节日的接受程度最高,78.8%的人至少过一种西方节日;其次是潜类1,有31%的人过西方节日;再次是潜类2,但也只有27.7%的比例;潜类5过西方节日的人最少,只有8%。由此可以看出教育与此因子有更多的关联。

综合上述分析,可以看到客观阶层位置与生活方式之间有一定程度的关联,但主要表现在潜类4和5的高雅休闲因子和通俗娱乐因子上,而且教育水平和收入等级对于上述两个因子似乎有更多的影响。在其他生活方式领域以及潜类中,客观阶层位置与生活方式之间的关联不明显,相互交叉较多,表明在生活方式的维度上,我国城镇社会的阶层化倾向并不明确。

六、客观分层与阶层认同

在本研究中,阶层或群体认同主要是指社会经济地位的主观认同和对几类社会群体的认同。问卷设计中,社会经济地位的主观认同包括两个变量,即对家庭经济地位(上层、中上层、中层、中下层和下层)的自我认同和家庭综合社会经济地位的认同。本研究将认同为中层及以上者归为一个层次,认同中下层或下层者归为一个层次。由于在几乎

所有的地位认同调查中都显示,绝大多数被访者对自己的地位的认同有低估的倾向(渡边雅男,1998;黄毅志,1999;刘欣,2001),因此,我们将中层认同与中上和上层认同归为一类是合理的。由于被访者在家庭经济地位和综合社会经济地位上的认同有一定差异,因此,我们又进一步将这两个变量加以适当合并:在两种地位上均认同为中层及以上者归为一类,其余被视为非中、上层认同者。经过数据变换后,被访者社会地位认同的基本情况是:认同为中、上层者有1723个样本,占总样本的29.2%。

在本次GSS调查问卷中,我们根据社会上一些流行的说法,列出了“城里人—乡下人”、“有产者—无产者”、“管理者—被管理者”、“高学历者—低学历者”、“白领阶层—工人阶层”等不同类型的群体,社会群体认同是指被访者对这些群体作出的认同选择。由于存在大量“说不清”的认同信息,本报告将两维的群体认同降为是与否的认同关系,即明确将自己归入乡下人、有产者、管理者、高学历者、白领层的人,视为对这些人群的认同;而回答认同相反群体或“说不清”的,则被归入到“不认同此群体”的类属中。

继之,我们将上述两个方面的认同因素与客观分层变量加入第4个模型,通过潜类分析来寻找两个维度之间的对应关系(见表7)。

从表7的潜类分析结果可以看出,潜类1占总样本的比例大约为8.3%,主要由管理人员和专业技术人员构成(占该类的81.4%),另外还有14%的人属于办事人员阶层。在这一类别中,91%的人接受过高等教育;66.7%的人居于最高20%收入组,22%的人居于次高20%收入组。在这个潜类中,几乎没有人认同自身为“乡下人”;当几乎所有其他潜类都不认为自己是“有产者”时,这个潜类中有53%的人认同自己是“有产者”;当其他潜类中绝大多数人认为自己是被管理者或认同不明确的时候,这个潜类中有38.6%的人明确认为自己是“管理者”;其他潜类中几乎很少有人认为自己是“高学历者”,而这个潜类中有58%的人认为自己是“高学历者”;同样,当几乎所有其他潜类不认为自己是“白领”时,他们中有46%的人认为自己属于“白领”。在综合社会经济地位的认同上,60%的人认为自己处于中等或以上的社会阶层中。

潜类2占总样本的比例为17%。他们中有64.2%的人具有大专或以上学历,59.6%的人处于最高或次高收入组中,职业主体是白领阶层,另外还包括26%的体力劳动者和无业人士。这个潜类层同样很少

表 7 客观分层与地位和群体认同的潜类分析表

潜类及规模		潜类 1	潜类 2	潜类 3	潜类 4	潜类 5	
		.0832(.0078)	.1704(.0108)	.1741(.0151)	.4019(.0174)	.1705(.0133)	
客 观 位 置	职业阶层	管理人员	.3958(.0280)	.1332(.0174)	.2478(.0215)	.0325(.0055)	.0000(.0000)
		技术人员	.4186(.0282)	.3487(.0231)	.0606(.0130)	.0349(.0057)	.0010(.0058)
		办事人员	.1452(.0204)	.2461(.0185)	.1168(.0167)	.0884(.0086)	.0121(.0087)
		体力劳动者	.0046(.0052)	.1433(.0202)	.3521(.0272)	.7728(.0143)	.2962(.0399)
		自雇佣者	.0198(.0078)	.0028(.0060)	.1950(.0185)	.0713(.0100)	.1676(.0196)
		无业者	.0160(.0083)	.1259(.0157)	.0277(.0086)	.0000(.0000)	.5230(.0411)
	教育水平	初中及以下	.0036(.0044)	.0000(.0000)	.5059(.0293)	.7022(.0146)	.8450(.0185)
		高中或相当	.0862(.0214)	.3580(.0302)	.4467(.0247)	.2880(.0136)	.1382(.0154)
		大专及以上学历	.9102(.0220)	.6420(.0302)	.0474(.0174)	.0098(.0048)	.0168(.0099)
	收入等级	最低 20% 组	.0115(.0064)	.0986(.0140)	.0494(.0110)	.1868(.0141)	.5599(.0228)
		次低 20% 组	.0244(.0092)	.0868(.0119)	.0863(.0144)	.3169(.0124)	.2299(.0183)
		中间 20% 组	.0487(.0136)	.1816(.0163)	.2120(.0194)	.2700(.0121)	.0787(.0130)
		次高 20% 组	.2231(.0245)	.2965(.0185)	.2779(.0201)	.1788(.0113)	.0364(.0093)
		最高 20% 组	.6676(.0284)	.3014(.0234)	.3655(.0243)	.0464(.0079)	.0404(.0096)
		收入缺失类	.0247(.0082)	.0350(.0071)	.0090(.0050)	.0011(.0026)	.0547(.0090)
群 体 认 同	乡下人	认同	.0443(.0137)	.1022(.0120)	.1240(.0149)	.1072(.0117)	.4029(.0203)
		不认同	.9557(.0137)	.8978(.0120)	.8760(.0149)	.8928(.0117)	.5971(.0203)
	有产者	认同	.5290(.0331)	.1095(.0189)	.4298(.0262)	.0920(.0095)	.1156(.0133)
		不认同	.4710(.0331)	.8905(.0189)	.5702(.0262)	.9080(.0095)	.8844(.0133)
	管理者	认同	.3860(.0317)	.0401(.0116)	.2671(.0242)	.0030(.0038)	.0310(.0073)
		不认同	.6140(.0317)	.9599(.0116)	.7329(.0242)	.9970(.0038)	.9690(.0073)
	高学历者	认同	.5840(.0351)	.2111(.0194)	.0210(.0060)	.0036(.0018)	.0086(.0043)
		不认同	.4160(.0351)	.7889(.0194)	.9790(.0060)	.9964(.0018)	.9914(.0043)
	白领阶层	认同	.4693(.0335)	.0473(.0125)	.0637(.0111)	.0022(.0017)	.0123(.0041)
		不认同	.5307(.0335)	.9527(.0125)	.9363(.0111)	.9978(.0017)	.9877(.0041)
	阶 层 认 同	认同下层	.4078(.0294)	.6513(.0212)	.4596(.0246)	.8473(.0124)	.8351(.0154)
		认同中上层	.5922(.0294)	.3487(.0212)	.5404(.0246)	.1527(.0124)	.1649(.0154)

注: 括号中的数字为标准误。

有人认为是“乡下人”,但也几乎没有人认为是“管理者”,只有

大约 10% 的人认为自己是“有产者”，也没有人认为自己是“白领阶层”，认为自己是“高学历者”的比例只有 20%。在综合社会经济地位认同上，约有 35% 的人认为自己处于中等或以上社会阶层，这一比例比潜类 1 要少 25 个百分点。

潜类 3 所占样本比例也在 17% 左右。但以体力劳动和自雇佣者为主体，两者合计比例为 54.7%。只有不到 5% 的人接受过高等教育；但收入上处于最高 20% 组的比例较高，为 36.6%，另有 27.8% 的人处于次高收入组中。这一类别中认同自己为“乡下人”的比例和前一类相差不多，为 12%；认同为“有产者”的比例较高，为 43%；认同为“管理者”的比例为 26.7%；几乎没有人认为自己是“高学历者”和“白领阶层”；在综合社会经济地位上认同自己为中上阶层的比例为 54%。

潜类 4 所占比重较大，为 40%。职业主体为体力劳动者，占该类的 77.3%；绝大多数人只有初中或以下教育水平，没有人接受过高等教育；从收入水平看，绝大多数人居于中等偏下的收入组中；这类人认同“乡下人”的比例为 10%，只有 10% 的人认为自己是“有产者”；几乎没有人认为自己是“管理者”、“高学历者”，也极少有人认为自己属于“白领阶层”。在综合社会经济地位认同上，只有 15% 的人认为自己处于中等以上的社会阶层位置上。

潜类 5 人所占比例大约也是 17%。主体由无业人员、体力劳动者构成，两者比例之和为 83%，此外就是 16.7% 的自雇佣者。85% 的人处于初中及以下教育水平组，78% 的人处于最低和次低收入组。这类人中，有 40.3% 的人认为自己属于“乡下人”，只有 11% 的人认为自己是“有产者”，绝少有人认为自己是“管理者”、“高学历者”，也绝少有人认为自己属于“白领阶层”。综合社会经济地位认同方面，只有 16.5% 的人认为自己属于中、上社会阶层。

从上面的描述我们可以看到，在潜类 4 和 5 中，职业地位大多属于体力劳动者、自雇佣者和无业者，收入和教育水平都较低，在社会认同上表现出与客观位置较高的对应性。与之相类似的潜类 1，其构成主体是管理人员和专业技术人员，有较高的教育水平和收入水平，在综合社会经济地位认同和群体认同上也表现出较高的对应性。但是，潜类 2、3 则在客观指标和认同指标上表现出较为复杂的情况，对应关系并不十分明显。同时，我们还可以看到，在综合社会经济地位的认同上，潜类 1、2、4、5 表现出较强的对应关系，但是在潜类 3 中则有超出潜类 2

约20个百分点的人(54%)认为自己属于中、上等阶层。除了潜类3外,其他潜类在管理者和被管理者、城里人和乡下人、白领阶层、高学历者等群体认同方面都表现出明显的集中趋势,潜类3中则在群体认同上表现出某种特殊性。值得注意的是,潜类3中的职业阶层位置构成相对分散,但其突出的特点是:他们中很少有人受过高等教育(有接近一半的人为高中教育),有64.3%的人处于收入的中上层,仅次于潜类1。

七、小 结

上述有关客观阶层位置与4个维度对应关系的潜类分析,呈现出一幅复杂的画面。从中,我们也许可以总结出一些基本的趋势。

1. 从所有4个维度的潜类分析中,都可以看到与客观位置有同质性关联的阶层分割现象,这主要表现在5个潜类中的潜类1、潜类4和潜类5上,以及居住和交往维度的潜类3上。这些潜类在职业阶层、教育水平和收入上表现出很高的同质性,即潜类1主要是那些职业阶层位置、受教育水平和收入都较高的人,潜类4和5则集中了在3个客观位置上都较低的人。除了在交往维度的潜类1中包括了10%的无业者外,在其他维度的潜类1中体力劳动者、自雇佣者和无业人员比例都非常低,相当一部分没有超过3%。反之,在所有维度的潜类4和5中,管理人员、技术人员和办事人员的比例多数都在5%左右,没有超过10%。收入和教育的潜类中表现出的一致性次于职业阶层位置,但也有明显的分割趋势。

2. 相应于上述潜类中客观位置的同质性,可以看出在几乎所有4个维度上都表现出来的与客观位置之间的一致性和明显对应关系。主要体现在:居住维度上潜类1的社区类型和居住地段,潜类4和5的社区类型;交往维度上潜类1和2与后三类,特别是潜类5的交往对象;生活方式维度上潜类4和5的高雅休闲因子、通俗娱乐因子,以及焦虑因子;在社会认同维度上潜类1、潜类4和潜类5的群体认同和社会经济地位认同。

3. 潜类分析中的潜类2和3呈现出较为复杂的图景。一方面,所有4个维度上潜类2和生活方式及社会认同维度上的潜类3,在客观位置上表现出相对较高的异质性;另一方面,在居住维度的社区类型和居

住地段、生活方式的多数因子以及在“有产者”、“管理者”和中上层社会经济地位认同上,与客观位置、特别是职业阶层位置的一致性较为模糊;而收入和教育则与生活方式的某些因子和社会认同的某些方面表现出较高的一致性。需要特别指出的是,我们所研究的几种生活方式因子,对阶层界线的划分所能起到的总体性作用是有限的。

如果尝试对中国城镇社会的阶层化状况给出一个总体评估的话,我们认为至少在居住、交往和认同维度上,阶层化构成了更为主要的趋势,而在生活方式上阶层化的趋势比较模糊。本研究无意对前面提出的“结构与行动”关系给出一个确定的结论,也无意证明客观结构决定了当今社会中的重要集体行动,而是试图揭示出客观位置和社会行为、生活方式以及社会认同的联系。作者相信,并且通过上述分析证明了客观阶层位置至少会在相当程度上影响到人们的居住分化、社会交往和社会认同;但是,作者也要强调的是,二者之间不存在任何简单的联系。我们越是深入社会生活的实际,就越深切地感受到这一点。

参考文献:

- 彼得·布劳, 1991/1977,《不平等和异质性》,王春光、谢圣赞译,北京:中国社会科学出版社。
- 边燕杰, 2004,《网络观点与调查发现》,《中国社会科学》第3期。
- 渡边雅男, 1998,《现代日本的阶层差别及其固定化》,北京:中央编译出版社。
- 黄毅志, 1999,《社会阶层: 社会网络与主观意识——台湾地区不公平的社会阶层体系之延续》,台北:巨流图书公司。
- 李春玲, 2003,《当前中国人的分层意识》,《湖南社会科学》第5期。
- , 2005,《社会分层研究与理论的新趋势》(待出版)。
- 李路路, 2002,《制度转型与分层结构的变迁——阶层相对关系模式的“双重再生产”》,《中国社会科学》第6期。
- 林南、沃尔特·M. 恩赛尔、约翰·C. 沃恩, 1999/1981,《社会资源和关系的权力: 职业地位获得中的结构性因素》,《国外社会学》第4期。
- 刘欣, 2001,《转型期中国大陆城镇居民的阶层意识》,《社会学研究》第3期。
- 王玲慧、万勇, 1998,《居住分异现象及其对策》,《住宅科技》第5期。
- 王兴中, 2001,《国外城镇社会居住区域划分模式》,《国外城镇规划》第3期。
- 马克斯·韦伯, 1997/1976,《经济与社会》,林荣远译,北京:商务印书馆。
- 夏建中, 1998,《新城镇社会学的主要理论》,《社会学研究》第4期。
- 谢文, 2000,《布劳的宏观社会结构理论》,贾春增主编,《外国社会学史》,北京:中国人民大学出版社。
- 周运清主编, 1991,《住宅社会学导论》,合肥:安徽人民出版社。
- Anderson, C. & Vemunt, J. K. 2000, “Log-multiplicative Association Models as Latent Variable Models

for Nominal and/or Ordinal Data.” *Sociological Methodology* 30.

Blaug, P. & Duncan, O. D. 1967, *The American Occupational Structure*. New York: Wiley.

Bourdieu, P. 1984. *Distinction — A Social Critique of the Judgement of Taste*, trans. by Richard Nice. London: Routledge & Kegan Paul Ltd.

—— 1987, “What Makes a Social Class? On the Theoretical and Practical Existence of Groups.” *Berkeley Journal of Sociology* 2.

Goodman, L. A. 1974 “Exploratory Latent Structure Analysis Using Identifiable and Unidentifiable Models.” *Biometrika* 61.

Erikson & Goldthorpe 1992, *The Constant Flux, A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. Oxford: Cleamdon Press.

Featherman, D., Jones, F. & Hause, R. 1975 “Assumptions of Social Mobility Research in the U. S. : The Case of Occupational Status.” *Social Science research* 4.

Giddens, Anthony 1973 *The Class Structure of the Advanced Society*. London: Hutchinson & Co (publishers) Ltd.

Granovetter, Mark 1973, “The Strength of Weak Ties.” *Journal of American Sociology* 78.

Grusky, David (ed.) 2001(2nd ed.), *Social Stratification : Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, Colo. : Westview Press.

Jeroen K. Vermunt 1997, *LEM: A General Program for the Analysis of Categorical Data*. in Web Page: spitswww.uvt.nl/~vermunt/

—— 2002 “Comments on ‘Latent Class Analysis of Complex Sample Survey Data’.” *Journal of the American Statistical Association* 97.

Lazarsfeld, P. F. & N. W. Henry 1968 *Latent Structure Analysis*. Boston: Houghton Mill.

Magidson, J. & Vermunt, J. K. 2001, “Latent Class Factor and Cluster Models, Bi-plots and Related Graphical Displays.” *Sociological Methodology* 31.

Ossowski, S. 1963, *Class Structure in the Social Consciousness*, trans. by Sheila Patterson. London: Routledge & Kegan Paul.

Wright, Erik Olin, 1985 *Classes*. London: New Left Books.

作者单位: 中国人民大学社会学系(刘精明)

中国人民大学社会理论与方法研究中心(李路路)

责任编辑: 张宛丽

convergence the actual meanings of the legal institutions in the judicial practice are socially constructed to reconcile the conflicts between these global and local sources of legitimacy.

Becoming Stratified; Residential Spaces, Lifestyles, Social Networks and Class Identity: An empirical study of social stratum in urban China

..... *Liu Jingming & Li Lulu* 52

Abstract: This paper focus on the correspondence relations between objective stratification and its outcomes which is defined by authors in four dimensions as following: residential pattern, social communication, life style and class consciousness. How to understand the consequence of social stratification is a very important theme, and authors disclosed a complicated prospect for the relationship between the individual's objective position and its four outcome dimension via applying Latent Class Analysis techniques. We find that stratified trends are clear when dimensions of residential pattern, social communication and social identity are corresponded with class positions, especially with the top and bottom classes. But it is not true for the dimension of lifestyle. 2003's General Social Survey data is used for this analysis.

Social Stratification, Home Ownership, and Quality of Living: Evidence from China's Fifth Census

Bian Yanjie & Liu Yongli 82

Abstract: The research of China's changing social stratification system has focused almost entirely on the analysis of income and occupational mobility. This paper instead draws attention to housing distribution, an aspect of social stratification that has increasing importance to life chances under a market-driven system. The urban portion of China's 2000 Population and Housing Census is analyzed to examine variation by occupation in (1) home ownership, (2) home space, and (3) home quality. As of 2000, 72% of the urban households are private home owners, which reveal a 48% jump from the 24% in 1990. Households whose heads hold an elite occupation are significantly more likely to be in access to private homes than other households, and they show advantages of purchasing housing units previously rented, economically affordable homes, and especially, newly constructed homes with a competitive market price. On the other hand, home space and quality also have improved tremendously since the early 1990s. Households headed by managerial and professional elites are in access to large home space and better quality than are households headed by non-elites. These findings are in support of a view of power persistence and informative about the fact that societal stability and continuity in social stratification are behind a successful economic reform program.

Injured Migrant Workers: A de-powered social group