

NGHIÊN CỨU PHÂN TẦNG XÃ HỘI: TỪ LÝ THUYẾT ĐẾN ĐO LƯỜNG THỰC NGHIỆM

LÊ THANH SANG

TÓM TẮT

Nghiên cứu phân tầng xã hội đòi hỏi một khung lý thuyết hướng dẫn. Dù vậy, việc đo lường thực nghiệm mang tính khái niệm hóa những vấn đề có tính lý thuyết là một thách thức lớn trong nghiên cứu về phân tầng xã hội. Luận điểm chính của bài viết này là, với sự thể hiện tập trung nhất đối với các chiều kích kinh tế xã hội (thu nhập, học vấn) và vị thế (uy tín), nghề nghiệp trở thành chỉ báo đơn tốt nhất phản ánh vị trí xã hội của các giai cấp, tầng lớp trong xã hội. Dù vậy, vấn đề xác định nghề nghiệp, phân loại nghề nghiệp, và xếp hạng nghề nghiệp một cách hiệu quả nhất về mặt lý thuyết vẫn còn nhiều thách thức.

Phân tầng xã hội là một chủ đề trung tâm của xã hội học. Sức hấp dẫn của việc nghiên cứu phân tầng xã hội không chỉ bởi tầm vóc học thuật mà còn vì ý nghĩa thực tiễn to lớn mà nó mang lại. Trong khi nội hàm của phân tầng xã hội vẫn còn cần tiếp tục tranh luận, thách thức lớn nhất đặt ra trước nhà nghiên cứu chính là việc thao tác hóa các khái niệm mang tính lý thuyết

thành các khái niệm có thể đo lường được trên thực tế. Mục đích của bài viết là trình bày một số vấn đề lý thuyết và đo lường thực nghiệm trong nghiên cứu phân tầng xã hội được áp dụng phổ biến ở các xã hội hiện đại để tham khảo cho các nghiên cứu ở Việt Nam.

1. CÁC LÝ THUYẾT PHÂN TẦNG XÃ HỘI

1.1. Một số khái niệm cơ bản

Từ quan điểm xã hội học, mỗi hệ thống xã hội có một cấu trúc đặc thù, và chính cấu trúc xã hội này giải thích phần lớn sự khác nhau giữa các hệ thống xã hội và các khuôn mẫu của hành vi con người. Cấu trúc của một hệ thống xã hội có thể được phân tích dựa trên tính chất quan hệ và tính chất phân phối của nó. Quan hệ kết nối các bộ phận khác nhau trong toàn hệ thống như một tổng thể. Các bộ phận này có thể là những vị trí mà mọi người nắm giữ cho đến những nhóm, tổ chức, cộng đồng, và những xã hội. Tính chất thứ hai mang tính cấu trúc là các dạng khác nhau của phân phối. Quyền lực, của cải, thu nhập, tài sản, sự tiếp cận giáo dục và chăm sóc sức khỏe có thể được phân phối bình đẳng hoặc bất bình đẳng. Các cá nhân cũng được phân phối vào những vị trí khác nhau, chẳng hạn tỷ lệ của các cá nhân trong các nhóm nghề nghiệp khác

nhau trong một hệ thống xã hội (Johnson, 1995, tr. 265).

Phân tầng xã hội (social stratification) được định nghĩa là quá trình xã hội, thông qua đó các phần thưởng và nguồn lực như của cải, quyền lực, và uy tín được phân phối có tính hệ thống và bất bình đẳng bên trong hoặc giữa các xã hội với nhau. Cũng thông qua quá trình xã hội mà các cá nhân với một số tính chất tương đồng nào đó được nhóm vào các phân loại. Một cách tổng quát, phân tầng xã hội có thể biểu hiện qua một trong ba dạng chính là phân tầng theo hệ thống đẳng cấp, phân tầng theo hệ thống phong kiến, và phân tầng theo giai cấp xã hội. Hệ thống đẳng cấp là các thứ bậc cứng nhắc vốn đã được quyết định từ lúc con người sinh ra và không cho phép di động từ đẳng cấp này sang đẳng cấp khác. Hệ thống phân tầng phong kiến ít cứng nhắc hơn hệ thống đẳng cấp và cho phép một cách giới hạn tính di động xã hội. Trong khi đó, hệ thống giai cấp xã hội ít nhấn mạnh tính chất được "gán cho". Do vậy, cho phép sự di động xã hội nhiều hơn. (Johnson, 1995, tr. 283)

Các nghiên cứu phổ biến nhất về phân tầng xã hội hiện nay là dạng thứ ba: phân tầng theo giai cấp xã hội. Giai cấp xã hội (social class), một trong những khái niệm quan trọng nhất khi nghiên cứu phân tầng xã hội, là sự phân biệt về mặt xã hội tạo ra từ sự phân phối bất bình đẳng về các lợi ích và nguồn lực như của cải, quyền lực, và uy tín. Các nhà xã hội học định nghĩa giai cấp xã hội chủ yếu dựa trên cơ sở của việc phân chia trên được xác định như thế nào.

1.2. Lý thuyết giai cấp xã hội của Karl Marx
 Ngay từ những tác phẩm ban đầu, Marx đã phát triển các ý tưởng của ông về tính chất

của các quan hệ xã hội khi mọi thứ đều trở thành hàng hóa, có thể mua và bán. Ông quan tâm đặc biệt đến vấn đề lao động, nhấn mạnh đến sự méo mó của quan hệ sản xuất khi lao động trở thành hàng hóa. Marx đối lập tình trạng của công nhân trong xã hội tư bản bị chi phối bởi tính chất tư hữu với sự tự nhận thức của người đó thông qua lao động trong một dạng xã hội nhiều tính nhân văn hơn. Trong "*Tuyên ngôn Đảng Cộng sản*" ([1848] 1978), Marx đã thể hiện tập trung những vấn đề cơ bản về toàn bộ thế giới quan của ông khi khẳng định tồn tại hai giai cấp chủ yếu trong xã hội tư bản là tư sản và vô sản, và đấu tranh giai cấp là động lực phát triển của lịch sử xã hội loài người.

Marx lập luận rằng phân chia giai cấp dựa trên sự khác nhau về mối quan hệ của con người với công cụ sản xuất trong quá trình sản xuất, chẳng hạn, đất đai, máy móc. Dưới chủ nghĩa tư bản, công cụ sản xuất thuộc về giai cấp tư sản, trong khi giai cấp công nhân là người tạo ra của cải nhưng không sở hữu và không kiểm soát bất cứ công cụ sản xuất nào. Công nhân làm việc cho chủ tư bản để nhận tiền lương trả cho việc bán sức lao động của họ; mà tiền lương chỉ thể hiện một phần giá trị do những công nhân này tạo ra, phần còn lại bị chủ tư bản chiếm đoạt chính là giá trị thặng dư. Do vậy, giai cấp và mối quan hệ giai cấp dựa trên sự căng thẳng và đấu tranh vì những xung đột lợi ích giai cấp.

Tuy nhiên, giai cấp vô sản và giai cấp tư sản không phải là những giai cấp duy nhất mà Marx đã xác định, mặc dù những giai cấp này là quan trọng nhất. Các giai cấp khác bao gồm cả quý tộc và chủ đất nhỏ (cả hai giai cấp này được xem là ít quan

trọng vì ảnh hưởng của họ là không đáng kể trong các xã hội công nghiệp), và giai cấp vô sản lưu manh hoặc những người dưới đáy xã hội, là những người không có mối liên hệ nào với quá trình sản xuất. Sự phát triển của chủ nghĩa tư bản hiện đại đã làm xuất hiện những nhóm xã hội mới, không hoàn toàn thuộc về một trong hai giai cấp cơ bản trước đây (tư sản và vô sản) dựa trên 2 tính chất đặc trưng là (i) sở hữu và (ii) kiểm soát các công cụ sản xuất. Các nhà lý thuyết mác xít gần đây đã xác định các tính chất riêng biệt của một tầng lớp xã hội mới để giải thích cho sự nổi lên của các nhà quản lý (những người nói chung không sở hữu công cụ sản xuất nhưng kiểm soát chúng nhằm tạo ra lợi ích cho giai cấp tư sản) và các nhà chuyên môn (chẳng hạn các giáo sư đại học và quan chức chính phủ), những người làm việc hưởng lương nhưng có một mức độ tự chủ nhất định, cái phân biệt họ với giai cấp công nhân (Johnson, 1995, tr. 256).

Sự chuyển đổi cấu trúc kinh tế từ công nghiệp sang dịch vụ đã làm giảm tỷ lệ công nhân cổ xanh và tăng tỷ lệ nhân viên cổ đỏ ở các xã hội phát triển. Sự mở rộng và tính phức tạp của quá trình sản xuất hiện đại đã làm xuất hiện ngày càng đông những người làm công tác quản lý. Sự đa dạng hóa các hình thức sở hữu đã làm tăng cơ hội tham gia sở hữu của các cá nhân, kể cả công nhân, trong các tổ chức kinh tế. Rõ ràng, thực tế này đặt ra nhiều khó khăn khi giải quyết các vấn đề đo lường và phân tích thực nghiệm về phân tầng xã hội.

1.3. Lý thuyết phân tầng xã hội của Max Weber

Trong khi thừa nhận khía cạnh sở hữu tư liệu sản xuất đối với quan hệ giai cấp, Max

Weber mở rộng hơn các đặc tính giai cấp dựa trên ba chiều kích của sự bất bình đẳng: (i) giai cấp, (ii) quyền lực, và (iii) uy tín, và các tiếp cận này được chấp nhận rộng rãi hơn ở các nước phương Tây (Haug, 1977, tr. 52; Johnson, 1995, tr. 257).

Theo Johnson (1995, tr. 257-258), Weber sử dụng thuật ngữ "giai cấp" (class) để ám chỉ các cơ hội trong cuộc sống hoặc khả năng của con người để đạt được cái điều họ muốn và cần ở thị trường, để mua các hàng hóa và dịch vụ, v.v... Từ cách tiếp cận này, vị trí giai cấp dựa trên nhiều yếu tố khác hơn là mối quan hệ với công cụ sản xuất, từ uy tín nghề nghiệp, giáo dục, kinh nghiệm, kỹ năng, và sự thông minh, cho đến sự thừa kế, may mắn, tham vọng, và nền tảng gia đình. Chiều kích thứ hai của bất bình đẳng là sự phân phối quyền lực, đặc biệt là trong mối quan hệ với các tổ chức phức hợp, chẳng hạn các tập đoàn, chính phủ, đảng chính trị, công đoàn, và các thể chế khác. Khái niệm "party" mà Weber sử dụng không chỉ thuần túy nói đến các đảng chính trị mà là các tổ chức hành chính quan liêu trong các xã hội công nghiệp, làm cho các cá nhân mất đi quyền lực một cách tương đối trừ khi họ có thể tiếp cận được các tổ chức này. Một số ít các nhà xã hội học còn lập luận rằng vị trí trong mạng lưới phân phối quyền lực là nhân tố quyết định chính yếu của vị trí giai cấp, chứ không phải là vị trí kinh tế hay uy tín.

Chiều kích thứ ba của sự bất bình đẳng theo quan điểm của Weber là sự phân phối của uy tín, hoặc mức độ của sự danh tiếng, vị thế, hoặc sự tôn trọng xã hội mà một số người được hưởng trong mối quan hệ với những người khác. Chiều kích này

được nghiên cứu nhiều nhất ở Hoa Kỳ, đặc biệt là trong mối quan hệ với uy tín nghề nghiệp (occupational prestige). Không giống với hai chiều kích đầu, uy tín là một nguồn lực mà sự phân phối nó phải không đồng đều bởi vì sự tôn trọng được thể hiện từ các vị trí cao hơn đối với một số người này đến các vị trí thấp hơn đối với một số người khác. Cách tiếp cận đa chiều kích này của Weber không chỉ mở rộng việc phân tích giai cấp mà còn giúp xác định tính chất phức hợp của vị trí giai cấp và quan hệ giai cấp, đặc biệt là nếu các quan hệ này được xem xét trong bối cảnh 3 chiều kích của sự bất bình đẳng và các nhân tố tác động đến chúng.

2. ĐO LƯỜNG THỰC NGHIỆM PHÂN TẦNG XÃ HỘI

2.1. Một số vấn đề nổi lên về phương pháp đo lường

Mặc dù các lý thuyết phân tầng xã hội được chấp nhận khá rộng rãi, việc đo lường có tính hiệu lực liên quan đến quá trình khái niệm hóa mang tính lý thuyết và định nghĩa mang tính thao tác dựa trên các qui tắc phù hợp giữa lý thuyết và các kỹ thuật đo lường được lựa chọn là một vấn đề gây nhiều tranh cãi.

Trước hết, các tầng không phải là các phân loại mang tính định danh mà được xếp đặt có tính thứ bậc. Sự xếp hạng này dựa trên các định nghĩa có tính xã hội hoặc các giá trị khác nhau nhưng cơ sở cho những đánh giá này vẫn còn bị tranh luận. Về cơ bản, không có tranh luận đáng kể khi đánh giá khác biệt về mặt sinh học, như tuổi, giới tính và sắc tộc. Tuy nhiên, sự khác biệt do nhận được như quyền lực, sự giàu có hoặc uy tín thì chưa có sự đồng

thuận mà dựa vào đó những tính chất, đặc biệt là với những tính chất nhận được, trở thành cơ sở của một lý thuyết tổng quát về phân tầng xã hội vì vẫn mang nhiều tính chủ quan. Một số vấn đề bất đồng khác là liệu rằng phân tầng xã hội có phải thật sự liên quan đến các tầng, với các tính chất được đánh giá một cách thông thường, hay nó là một biến liên tục. Điều này ít xảy ra khi phân tầng là những tiêu chuẩn rõ ràng như sắc tộc và giới tính. Tuy nhiên, ngay cả khi chấp nhận ý nghĩa của phân tầng như là một biến liên tục, đối với các mục đích phân tích thì cần thiết phải nhóm và phân loại hóa các thành phần vào những bộ phận có tính loại trừ nhau ở một mức độ nhất định. Bất kỳ hệ thống đánh giá nào được phát triển đều phải xây dựng các tiêu chuẩn để phân nhóm (Haug, 1974, tr. 52).

Khi đánh giá ba chiều kích giai cấp, vị thế, và quyền lực, Runciman (1968, tr. 54) đã nhấn mạnh đến mối liên kết giữa ba chiều kích trên, mặc dù mỗi chiều kích là một lĩnh vực riêng biệt của sự xếp hạng xã hội, không thể chuyển đổi một cách hoàn toàn giữa chúng với nhau. Ví dụ, một nhà lãnh đạo có thể được xếp hạng cao về quyền lực và uy tín nhưng tương đối thấp về sự giàu có, vì sự giàu có không tự động đến cùng với quyền lực hoặc uy tín. Thu nhập, mặc dù phụ thuộc một phần vào vị trí nghề nghiệp, không phải là một chỉ báo đơn nhất thích hợp của vị trí giai cấp, bởi vì trên thực tế thu nhập rất khác nhau bên trong các nhóm nghề nghiệp và không quan hệ một cách đồng đều với cả vị thế lẫn quyền lực. Tính không đồng nhất bên trong các tầng là một trở ngại chính khi đo lường phân tầng xã hội. Điều này đặt ra

những khó khăn khi đo lường phân tầng trong nghiên cứu thực nghiệm.

Dù vậy, Runciman lập luận rằng một khung phân tích đồng thời ba chiều kích gắn liền với vị trí xã hội là không cần thiết và ông xem *nghề nghiệp như là một chỉ báo đơn nhất đáng tin cậy về vị trí tương đối của một người nào đó cho cả ba chiều kích trên, đặc biệt là trong các xã hội công nghiệp*. Quan điểm này được nhiều nhà nghiên cứu chia sẻ, thể hiện ở chỗ nghề nghiệp thường được sử dụng để thao tác hóa sự phân tầng. Chẳng hạn, Blau&Duncan (1967, tr. 7) xem *hệ thống thứ bậc về nghề nghiệp (occupational hierarchy) là "chiều kích nằm bên dưới" của sự phân tầng*. Cho đến nay cả lý thuyết và thực tế đều lập luận cho việc lựa chọn nghề nghiệp như là chỉ báo khả thi nhất của vị trí tương đối trong một hệ thống phân tầng xã hội đa dạng (Haug, 1977, tr. 53).

Tuy nhiên, một khó khăn tiếp theo là làm thế nào để đánh giá các nghề nghiệp để xếp hạng chúng theo thứ bậc và bởi các tiêu chuẩn nào? Các tiêu chuẩn để xếp hạng nghề nghiệp rơi vào 1 trong 2 cách phân loại chính (Haug, 1977). Cách phân loại thứ nhất thực sự là phân loại kinh tế nhằm cung cấp các chỉ số kinh tế xã hội của nghề nghiệp. Vì nghề nghiệp được xem là có quan hệ chặt chẽ với sự khác nhau về mức học vấn và mức thu nhập, các nghề nghiệp được xếp hạng dựa trên cơ sở của những yêu cầu về giáo dục của nghề nghiệp và mức lương được trả tương ứng. Cách phân loại thứ hai dựa trực tiếp hơn vào việc xem phân tầng là một hiện tượng được quyết định về mặt xã hội. Người trả lời không tập trung vào

thu nhập hoặc giáo dục để giải thích cho việc xác định uy tín nghề nghiệp của họ mà đơn giản là xếp hạng nghề nghiệp theo bậc thang uy tín nghề nghiệp (occupational prestige). Tuy vậy, công chúng cũng không nhận thức một cách đặc biệt đối với thuật ngữ uy tín với ý nghĩa của sự kính trọng hoặc sự vinh danh, mà thay vì là đánh giá nghề nghiệp dựa trên những hình ảnh của họ về những thuộc tính khác nhau trong giới hạn của một số chiều kích "tốt hơn-kém hơn" không rõ ràng so với nghề khác, hoặc chỉ là sự ưa thích nói chung" (Goldthorpe&Hope, 1974, tr. 11, dẫn lại từ Haug, 1977, tr. 53) Cái mà công chúng đánh giá về vị trí nghề nghiệp thực chất vẫn còn một số vấn đề tranh luận.

Thông thường, cách đánh giá về vị trí xã hội được thực hiện theo các đo lường "khách quan" hoặc "chủ quan". Đo lường chủ quan là người trả lời tự đặt họ vào một tầng xã hội hoặc giai cấp nào đó. Đo lường khách quan chỉ đòi hỏi người trả lời cho biết nghề nghiệp của họ và sau đó được phân vào các tầng xã hội hoặc giai cấp bởi nhà nghiên cứu bằng cách so sánh các nghề nghiệp được báo cáo với một hệ thống phân loại nghề nghiệp nào đó. Các phân loại nghề nghiệp này dựa trên các tiêu chuẩn phân loại được rút ra từ một số đánh giá chủ quan nào đó đã có từ trước để đặt mỗi nghề nghiệp vào trong hệ thống thứ bậc xã hội. Sự đánh giá này có thể áp dụng cho sự ban thưởng về vị thế, thu nhập, trình độ học vấn hoặc sự ưa thích nói chung đối với vai trò của công việc đó. Các cuộc khảo sát về uy tín nghề nghiệp để cung cấp các điểm số mà công chúng đánh giá về uy tín của các nghề nghiệp

được hỏi và sau đó áp dụng vào các cuộc nghiên cứu khác là một ví dụ điển hình của cách đo lường “khách quan”. Tuy nhiên, bất kỳ một sự sắp xếp dựa trên uy tín nào (prestige-based scheme) cũng đều thể hiện một hình ảnh tích hợp của công chúng về sự sắp xếp có tính thứ bậc của sự phân công lao động. Các định nghĩa mang tính xã hội như vậy về giá trị tương đối thì cũng không ít “chủ quan” hơn, đơn giản vì chúng kết hợp nhiều nhận thức cá nhân về cách mà nghề nghiệp được xếp hạng (Haug, tr. 1977).

Tóm lại, có hai cách đo lường chính. Cách thứ nhất liên quan đến các tiêu chuẩn về giáo dục và thu nhập của nghề nghiệp, và do vậy phù hợp hơn với nội dung giai cấp. Cách thứ hai liên quan đến đánh giá uy tín và thiên về nội dung vị thế. Cách đầu đôi khi được gọi là các đo lường kinh tế xã hội và khác với các đo lường dựa trên uy tín, mặc dù có sự chồng lấp đáng kể giữa hai kỹ thuật này. Các phân loại có thể được thực hiện trực tiếp hoặc gián tiếp từ các nghiên cứu xếp hạng từ trước và được gán vào cho các nghề nghiệp đang được khảo sát một cách thích hợp. Phần dưới đây trình bày một số phương pháp đo lường thực nghiệm trong phân tầng xã hội, chủ yếu phát triển ở Hoa Kỳ, mà Haug (1977) đã tổng hợp một cách hệ thống, trong đó phản ánh các nghiên cứu tiêu biểu từ hai cách tiếp cận chính trên.

2.2. Một số đo lường thực nghiệm phân tầng xã hội

2.2.1. Đo lường nghề nghiệp trong Tổng điều tra dân số Hoa Kỳ

Các đo lường nghề nghiệp được thực hiện trước hết trong các cuộc Tổng điều tra dân số bởi Chính phủ Hoa Kỳ. Có 2 hệ thống

phân loại nghề nghiệp là Phòng Lao động và Văn phòng Tổng điều tra dân số phát triển. Phòng Lao động ban hành *Từ điển danh mục nghề nghiệp* (Dictionary of Occupational Titles), bao gồm khoảng 22.000 nghề nghiệp khác nhau. Những nghề nghiệp này được nhóm lại trong 9 phân loại chính, và được chia nhỏ bởi các dạng hoạt động liên quan đến số liệu, con người, và vật dụng, xếp hạng từ không có gì cho đến phức tạp nhất của các mối quan hệ có tính chức năng của nghề nghiệp. Cách phân loại này không đơn giản là thể hiện một nghề nghiệp cụ thể mà phản ánh vị trí của các nghề nghiệp trong hệ thống xã hội.

Alab Edwards (1938, dẫn lại từ Haug, 1977) đã phát triển một thang đo nằm bên dưới các phân loại chính hiện nay. Sử dụng số liệu về giáo dục và thu nhập như các tiêu chuẩn, ông đã tập hợp tất cả nghề nghiệp vào 10 cấp theo thứ bậc. Đây là những nhóm kinh tế xã hội, trong đó giáo dục gắn với vị thế xã hội và thu nhập gắn với vị thế kinh tế của vị trí nghề nghiệp mà họ nắm giữ. Ở một ý nghĩa nào đó thì thang đo của Edward phản ánh các yêu cầu về kỹ năng và tri thức đối với một loại công việc nào đó và mức thu nhập tương ứng cho những người đáp ứng loại công việc này. Có 6 phân loại chính và các tiểu nhóm của chúng tạo ra một thang đo nghề nghiệp, từ chuyên nghiệp cho đến “các tầng lớp giúp việc nhà” như sau (Xem bảng 1).

Các cách phân nhóm khác đối với các phân loại trong Tổng điều tra dân số cũng khá phổ biến. Một hệ thống thứ bậc 4 cấp đã được Mueller & Johnson (1975, dẫn lại từ Haug, 1977) sử dụng gồm: không kỹ

năng và bán kỹ năng; có kỹ năng; văn phòng và bán hàng; chuyên viên và quản lý. Những người khác sử dụng 5 phân loại, tách riêng giữa không kỹ năng và bán kỹ năng (Erbe 1975, dẫn lại từ Haug, 1977). Một số nhà nghiên cứu khác đã mở rộng sự sắp xếp này thành 12 cấp, tách những người tự làm việc với những người hưởng lương trong các phân nhóm lao động chuyên nghiệp và quản lý, nhưng kết hợp dịch vụ và hộ gia đình tư nhân lại với nhau (Hauser và các cộng sự 1975, dẫn lại từ Haug, 1977). Điều này cho thấy sự phân loại và xếp hạng các nhóm nghề nghiệp là khá đa dạng trong phân tích thực nghiệm.

Theo Haug (1977), sự hợp lý ban đầu đối với hệ thống thứ bậc nghề nghiệp đã giảm dần theo thời gian. Các đòi hỏi về giáo dục và sự trả công khó tạo ra sự phân biệt các phân loại chính dựa trên cơ sở loại trừ lẫn nhau. Hơn nữa, một trong những hạn chế thường bị chỉ trích nhất của sự sắp xếp dựa trên Tổng điều tra dân số như một đo lường của vị trí nghề nghiệp, và do vậy

cũng là đo lường phân tầng xã hội, là sự khác nhau rất lớn bên trong mỗi phân loại.

Nam, một chuyên viên của Văn phòng dân số Hoa Kỳ, đã phát triển khung vị thế kinh tế xã hội (SES) như một chỉ số hỗn hợp của vị trí xã hội. Các điểm số SES năm 1963 được tính đối với những người tạo thu nhập chính của hộ gia đình, thường là nam giới, và bao gồm một *mức bình quân đơn giản của các điểm số về nghề nghiệp, học vấn và thu nhập-gia đình của cá nhân này, rồi sau đó gán cho toàn bộ gia đình. Điểm số giáo dục và điểm số thu nhập* được xác lập dựa trên cơ sở vị trí của người tạo thu nhập chính trong phân phối phần trăm tích lũy của tất cả những người tạo thu nhập chính trong gia đình năm 1959. Chiều kích nghề nghiệp được tính theo cách khác. Sử dụng số liệu Tổng điều tra dân số 1960 cho tất cả nam giới trong dân số dân sự từ 14 tuổi trở lên, các nghề nghiệp được sắp xếp dựa trên số trung vị về mức giáo dục của mỗi loại nghề nghiệp, và số người trong mỗi loại nghề nghiệp

Bảng 1. Các phân loại nghề nghiệp của Tổng điều tra dân số Hoa Kỳ 1940 và 1970

1940 ^a	1970 ^b
Chuyên viên	Chuyên viên, kỹ thuật viên, và tương đương
Chủ công ty, giám đốc, và chủ nông trại	Giám đốc và quản trị, trừ nông trại
buôn bán sỉ và đại lý bán lẻ, và viên chức	Nhân viên bán hàng
Thư ký và tương đương	Thư ký và tương đương
Công nhân có kỹ năng và quản đốc	Thợ thủ công và tương đương
Công nhân bán kỹ năng	Nhân viên điều khiển phương tiện giao thông
Công nhân không có kỹ năng	Lao động, ngoại trừ nông trại
lao động nông nghiệp	Nông dân và quản lý nông trại
lao động, ngoại trừ nông trại	Lao động nông trại và quản đốc nông trại
người giúp việc nhà	Lao động dịch vụ, trừ lao động hộ tư nhân
	Lao động hộ tư nhân

Nguồn: a. từ Edwards 1943; b. từ Tổng điều tra dân số Hoa Kỳ 1971.

này. Một sự sắp xếp riêng rẽ cho số trung vị về thu nhập và số người của các loại nghề nghiệp tương ứng đó cũng được tính toán. Đối với một nghề nghiệp nào đó, điểm giữa của khoảng tích lũy của cá nhân trong mỗi dãy sắp xếp được tính trung bình và được chia bởi toàn bộ lực lượng lao động dân sự. Các điểm số kết quả này có giá trị từ 0 đến 100 và một điểm số nào đó thể hiện một số phần trăm xác định của cá nhân trong lực lượng lao động dân sự, người đang làm những loại nghề nghiệp có một sự kết hợp mức độ trung bình của giáo dục và thu nhập cho một loại nghề nghiệp nào đó, và tương đương với xếp hạng theo phần trăm đơn vị bình quân của nghề nghiệp trong một sắp xếp về vị thế. Hệ thống này tái xếp loại nghề nghiệp mà không quan tâm đến 12 phân loại chính trong Tổng điều tra dân số. Cách tính này thỏa mãn đồng thời tính hiệu lực với mối quan hệ của nó với các yêu cầu về kỹ năng nghề nghiệp và phần thưởng được trao tác hóa bởi thu nhập và học vấn tương đối. Tuy nhiên, cách tính này vẫn phải đối phó với tình trạng không đồng nhất bên trong các phân nhóm của 400 nhóm nghề nghiệp khác nhau. Những cố gắng nhóm vào một số ít tầng hơn không có tính hiệu lực và không có sự hợp lý về mặt lý thuyết (Haug, 1977, tr. 57).

2.2.2. Các đo lường vị trí nghề nghiệp ở Hoa Kỳ: Hollingshead

Chỉ số vị trí xã hội của Hollingshead (Index of Social Position-ISP) cũng sử dụng nghề nghiệp như một chỉ báo của chỉ số hỗn hợp. Đây là một phiên bản đơn giản hóa của công cụ đo lường được phát triển bởi Hollingshead&Redlich (1958). ISP kết hợp 2 loại xếp hạng bởi các điểm số, mỗi loại

được xếp từ 1 (cao) đến 7 (thấp), một dành cho nghề nghiệp, (gia quyền bởi một quyền số của 7) và một dành cho giáo dục (gia trọng bởi một quyền số của 4). Các giá trị tạo ra sẽ có giá trị từ 11 đến 77, rồi sau đó được chia không đều nhau vào 5 tầng, với tầng cao nhất (Class I) từ 11 đến 17 và tầng thấp nhất (Class V) từ 61 đến 77.

Kết quả của việc xây dựng chỉ số hỗn hợp dựa trên mối quan hệ giữa điểm số nghề nghiệp và điểm số giáo dục có gia trọng tạo thành 7 cấp nghề nghiệp với tiêu đề chi tiết thể hiện hệ thống thứ bậc về vai trò của các công việc được xếp hạng như sau:

1. Các lãnh đạo cao cấp, chủ các công ty lớn và các chuyên viên cao cấp.
2. Các nhà quản lý kinh doanh, chủ các doanh nghiệp trung bình, và chuyên viên thấp hơn.
3. Các nhà quản trị hành chính nhân sự, các doanh nghiệp độc lập, nhỏ và các chuyên viên thấp hơn.
4. Nhân viên văn phòng và bán hàng, kỹ thuật viên, và tiểu chủ.
5. Lao động chân tay có kỹ thuật.
6. Thợ điều khiển máy móc và người lao động bán kỹ thuật.
7. Lao động không kỹ năng.

Danh sách các nghề nghiệp cụ thể được gắn vào mỗi cấp độ.

2.2.3. Các đo lường vị trí nghề nghiệp ở Hoa Kỳ: Chỉ số kinh tế xã hội (SEI) của Duncan

Đo lường phân tầng xã hội được sử dụng phổ biến trong các nghiên cứu là chỉ số kinh tế xã hội (Socio-Economic Index – SEI) của Duncan. Dựa trên việc đo lường

mức thu nhập trung vị và mức học vấn trung vị của các nhóm nghề nghiệp năm 1960, trong một nghiên cứu điển hình về cấu trúc nghề nghiệp ở Hoa Kỳ, Blau & Duncan (1976, tr. 26) đã xếp hạng bậc thang nghề nghiệp gồm 17 bậc từ cao đến thấp như sau:

1. Chuyên viên làm việc tự do
2. Chuyên viên được trả lương
3. Giám đốc
4. Người bán hàng
5. Chủ doanh nghiệp
6. Nhân viên thư ký
7. Nhân viên bán lẻ
8. thợ thủ công, chế biến
9. thợ thủ công khác
10. Công nhân xây dựng
11. Công nhân điều khiển máy móc
12. Công nhân điều khiển khác
13. Công nhân dịch vụ
14. Lao động chế biến
15. Lao động khác
16. Nông dân
17. Lao động nông trại

2.2.4. Các đo lường vị trí nghề nghiệp ở Hoa Kỳ: Siegel

Với những hạn chế của các điểm số uy tín được ước lượng, nhiều nghiên cứu đã được triển khai để đảm bảo các số liệu thực nghiệm từ một mẫu nghiên cứu ý kiến công chúng càng nhiều càng tốt so với toàn bộ hệ thống các phân loại nghề nghiệp chủ yếu của Tổng điều tra dân số. Siegel, hợp tác với các đồng nghiệp ở NORC, đã hoàn tất một nỗ lực như vậy vào năm 1971.

Công việc chủ yếu của nghiên cứu này là yêu cầu công chúng (với một mẫu gồm 923 người trên toàn quốc) sắp xếp các tầm

thể của 203 nghề nghiệp, gồm cả nghề nghiệp của người tạo thu nhập chính của hộ gia đình họ vào trong 9 cấp độ (các hộp được sắp xếp trong một thứ bậc từ vị trí xã hội cao nhất có thể cho đến vị trí xã hội thấp nhất có thể). Các danh mục nghề nghiệp được lựa chọn để khớp với các danh mục Tổng điều tra dân số. Quy trình này cho phép định vị trực tiếp các điểm số uy tín vào các nghề nghiệp mà trong đó sử dụng đến mức tối đa số người được tham khảo. Nhiều cuộc nghiên cứu ý kiến công chúng về uy tín nghề nghiệp được triển khai nhằm thu thập được đồng ý kiến công chúng về uy tín nghề nghiệp. Cùng với chỉ số kinh tế xã hội, xếp hạng uy tín nghề nghiệp là phương pháp được áp dụng rộng rãi trong các nghiên cứu về phân tầng xã hội ở Hoa Kỳ.

2.2.5. Một số đo lường phân tầng khác

Mặc dù có một số khác biệt trong các đo lường và phân loại nghề nghiệp mang tính kỹ thuật, các nghiên cứu thực nghiệm về phân tầng xã hội ở Canada và ở Anh đều được phát triển theo các cách tiếp cận đo lường tương tự như ở Hoa Kỳ. Cũng có những nỗ lực phát triển thang đo uy tín nghề nghiệp vào trong một khung tiêu chuẩn để áp dụng cho các nước khác nhau với các nền văn hóa khác nhau trên thế giới và nhằm vào mục đích so sánh. Đo lường phân tầng mới này được phát triển bởi Treiman (1977, dẫn lại từ Haug, 1977), là một thang đo uy tín nghề nghiệp quốc tế chuẩn, về mặt lý thuyết có thể áp dụng cho bối cảnh của Mỹ, cũng như các quốc gia công nghiệp và đang phát triển. Treiman đã thu thập thông tin từ các cuộc nghiên cứu về uy tín ở 55 quốc gia và mã hóa các danh mục nghề nghiệp được sử

dụng vào trong các phân loại thích hợp của Bảng phân loại nghề nghiệp tiêu chuẩn quốc tế (International Standard Classification of Occupations - ISCO), được xuất bản bởi Văn phòng Lao động Quốc tế (International Labor Office) năm 1969. ISCO đã được lựa chọn bởi vì nó được sử dụng rộng rãi, hoặc ở dạng nguyên gốc hoặc dạng đã được điều chỉnh, bởi các văn phòng Tổng điều tra dân số và các nhà nghiên cứu. Tuy nhiên, việc áp dụng các điểm số uy tín nghề nghiệp này vào các nước đang phát triển, nơi có cấu trúc nghề nghiệp giản đơn, tỷ trọng dân số nông thôn cao và có học vấn thấp, chắc chắn không thể tránh khỏi những sai lệch và mang tính áp đặt vì sự thiếu hiểu biết của người dân về các nghề nghiệp và vị trí xã hội của các nghề nghiệp này. Hơn nữa, nhận thức của công chúng về vị trí nghề nghiệp cũng thay đổi theo các điều kiện không gian và thời gian cụ thể của một quốc gia, không trùng khớp với các nơi khác.

3. KẾT LUẬN

Tóm lại, trong khuôn khổ của các chiều kích giai cấp, vị thế và quyền lực của phân tầng xã hội, nghề nghiệp cung cấp một chỉ báo đơn tốt nhất hoặc ít nhất là khả thi nhất về vị trí tương đối của các giai cấp, tầng lớp trong một hệ thống xã hội. Tuy nhiên, vấn đề xác định nghề nghiệp, quyết định cách hiệu lực nhất để xếp hạng nghề nghiệp và cách hiệu quả nhất về mặt lý thuyết để nhóm chúng lại và sử dụng chúng cho các mục đích nghiên cứu vẫn còn nhiều thách thức ở phía trước. Khi phát triển các phương pháp xếp hạng nghề nghiệp, hầu hết các nhà nghiên cứu đã chọn 2 yếu tố đầu là giai cấp và vị thế

làm định hướng, nhưng không luôn luôn giữ được sự phân biệt chúng về mặt khái niệm; các đo lường còn lại đều không cố gắng đưa vào chiều kích quyền lực (Haug, 1977).

Tất cả các sắp xếp phân tầng nghề nghiệp chính được thảo luận ở trên đều có một cơ sở chung là từ các phân loại trong Tổng điều tra dân số của chính phủ. Thang đo SES của Tổng điều tra dân số, hệ thống đo lường của Duncan, hệ thống xếp hạng của Siegel, các cấp bậc nghề nghiệp của Hollingshead, đều dựa trên các định nghĩa của chính phủ về các đơn vị phân tích cơ bản và các mức độ phân tầng liên quan để xây dựng các hệ thống thứ bậc xã hội nghề nghiệp. Tuy nhiên, đây mới chỉ là các nguyên liệu thô mà các nhà khoa học xã hội phải xử lý, và sai số trong việc đo lường phân tầng có thể nổi lên từ sự mờ nhạt của một khung cơ bản các đơn vị cấu trúc thành phần của sự khác nhau về mặt xã hội (Haug, 1977). Điều này cho thấy, trong khi các cơ sở lý thuyết và đo lường thực nghiệm trên cung cấp các gợi ý quan trọng và hữu ích đối với những nơi mà nghiên cứu phân tầng xã hội còn mới mẻ, việc áp dụng vào các nghiên cứu cụ thể vẫn là một công việc đầy sáng tạo và thách thức đối với các nhà nghiên cứu. □

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Allan G. Johnson. 1995. *The Blackwell Dictionary of Sociology*.
2. Blau, P.M., Duncan., O.D. 1967. *The American Occupational Structure*. New York" Wiley. 520 pp.
3. Edwards, A. 1943. *Comparative Occupations of the U.S., 1870 to 1940*. Washington DC:GPO.

(Xem tiếp trang 103)

(Tiếp theo trang 23)

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bùi Quang Dũng. 2007. *Xã hội dân sự: khái niệm và các vấn đề*. Tạp chí Triết học, số 2, 2007.
2. C. Mác và Ph. Ăngghen. 1995. *Toàn Tập*. Tập 1, 2, 3. 12, 13, 21, 27. Hà Nội: Nxb. Chính trị Quốc gia.
3. Nguyễn Minh Phương. 2006. *Vai trò của xã hội dân sự ở Việt Nam hiện nay*. Tạp chí Triết học, số 2/2006.
11. Phạm Thị Ngọc Trâm. 2006. *Nhà nước*

pháp quyền, Xã hội dân sự với vấn đề quyền và nghĩa vụ công dân. Tạp chí Triết học, số 4/2006.

10. Vũ Văn Nhiêm. 2007. *Vài nét về xã hội dân sự trong lịch sử và kinh nghiệm đối với nước ta*. Tạp chí Khoa học và Pháp luật, Số 1 (38)/2007.

12. <http://www.cntheory.com/news/Zydxxb/2008/19/0819144946915B0874K9B3319A38IK.html>

13. http://www.tapchicongsan.org.vn/details.asp?Object=4&news_ID=6777606.

(Tiếp theo trang 30)

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Ban Tuyên giáo Trung ương. 2008. *Những thành tựu về nông nghiệp, nông dân và nông thôn Việt Nam*. Tạp chí Báo cáo viên, số 09/2008.
2. Chính phủ. 1998. *Nghị định số 29/1998/NĐ-CP*. Hà Nội.
3. Chính phủ. 2003. *Nghị định số 79/2003/NĐ-CP*. Hà Nội.
4. Chính phủ. 2009. *Quyết định số 491/QĐ-*

TTg. Hà Nội.

5. Đảng Cộng sản Việt Nam. 1998. *Chỉ thị số 30-CT/TW, ngày 18/2/1998 của Bộ Chính trị*. Hà Nội.

6. Đảng Cộng sản Việt Nam. 2008. *Nghị quyết số 26-NQ/TW, ngày 5/8/2008 của Ban Chấp hành Trung ương Đảng*. Hà Nội.

7. *Tim hiểu Pháp lệnh thực hiện dân chủ ở xã, phường, thị trấn và văn bản có liên quan*. 2007. TPHCM: Nxb. Tổng hợp TPHCM.

(Tiếp theo trang 40)

4. Haug, Marie R.. 1977. Measurement in Social Stratification. *Annual Review of Sociology*, Vol. 3, p.p. 51-77.
5. Hollingshead, A.B., Redlich, F.C. 1958. *Social Class and Mental Illness*. New York: Wiley, 442 pp.
6. Marx, Karl. [1848] 1978. *Manifesto of the Communist Party*. (bản tiếng Anh). Pp. 469-500

trong *The Marx-Engels Reader*, edited by Robert C. Tucker 2nd. New York: W.W. Norton & Company.

7. Runciman, W. G. 1968. *Class, Status and Power*. Xem Allardt 1968, trang. 25-61.

8. Siegel, P. M. 1971. *Prestige in the American Occupational Structure*. PhD. Thesis. University Chicago. Chicago.