

A társadalmi rétegződés értelmezései

Farkas Zoltán,
a szociológiai tudomány
kandidátusa
Email: farkas.zo52@gmail.com

A szociológiában a társadalmi rétegződés fogalma bizonyos értelemben a társadalmi egyenlőtlenségek kifejezésére szolgál. A társadalmi rétegződés empirikus kutatásában főleg négy fajta eljárás alakult ki a társadalmi egyenlőtlenségek és rétegződés mérésére: a társadalmi osztályokra, a foglalkozásipresztízis-skálákra, a társadalmi-gazdasági skálákra és a társadalmi távolság-skálákra alapozott mérés. A szerző tanulmányában, a társadalmi osztály-elemzések kivételével, áttekinti az említett felfogásokat, azok főbb általános szociológiai elméleti problémáit, valamint röviden foglalkozik a sokdimenziós rétegződés-felfogással is. Általános tanulságként azt hangsúlyozza, hogy sok empirikus kutatási eredmény halmozódott fel az adott területen, azonban a társadalmi egyenlőtlenségek és rétegződés kutatása általános szociológiai elméleti szempontból nem tekinthető kielégítően megalapozottnak.

TÁRGYSZÓ:
Társadalmi egyenlőtlenségek.
Társadalmi rétegződés.
Szociológiai szemléletmód.

DOI: 10.20311/stat2018.05.hu0468

Abban általában egyetértenek a társadalmi rétegződés kutatói, hogy a társadalmi rétegződés fogalma az adott társadalomra jellemző egyenlőtlenségeket fejezi ki. Az emberek között nyilvánvalóan vannak különbségek, de ezek nem mindegyike egyenlőtlenség, valamint nem minden egyenlőtlenség tekinthető annak emberi és társadalmi szempontból (*Blau* [1976] 222–225. old., *Kolosi* [1987] 48–50. old.). Ha feltételezzük, hogy egyértelműen meg tudjuk különböztetni az emberi szempontból jelentős egyenlőtlenségeket, akkor is számottevő problémaként merül fel ezen egyenlőtlenségeken belül a társadalmi egyenlőtlenségek megkülönböztetése. Ugyanis a szociológiai elmélet és általában a szociológia művelői körében nem alakult ki egyetértés abban, hogy milyen létezőket tekinthetünk társadalmi létezőknek és társadalmi jelenségeknek, mire vonatkozik általában a társadalmi jelző. Így a társadalmiság különböző értelmezései a társadalmi egyenlőtlenségek fogalmának különböző értelmezéseiben is megjelennek.

Egyik megfogalmazás szerint a társadalmi egyenlőtlenségek olyan különbségek az egyének és csoportok között, amelyeket a kultúrában fontosnak tartanak és értékelnek (*Vanfossen* [1979] 5. old.). Mások azt tartják, hogy a társadalmi egyenlőtlenségek olyan különbségek az emberek között, amelyek hatással vannak életükre, különösen jogaikra vagy lehetőségeikre, a jutalmakra, illetve privilégiumokra, amelyeket élveznek (*Grabb* [1984] 4. old.). *Blau* ([1987] 76. old.) szerint a társadalmi egyenlőtlenségek az erőforrásokban vagy a rangsorolt státusokban meglévő különbségek az emberek között. *Hradil* ([2010] 401. old.) felfogásában: „Társadalmi egyenlőtlenségek alatt azokat a társadalmilag létrehozott és viszonylag tartós cselekvési feltételeket értjük, amelyek az általánosan elfogadott életcélok megvalósítását a társadalom bizonyos tagjai számára nagyobb, mások számára kisebb mértékben teszik lehetővé.” Mindezekkel a társadalmi egyenlőtlenségek fogalmára vonatkozó felfogások közötti jelentős különbségeket szerettem volna érzékeltetni, amelyekkel a társadalmi rétegződés eltérő felfogásainak tárgyalása során majd találkozunk.

A tanulmány első fejezetében a társadalmi egyenlőtlenségek kutatásában a társadalmi struktúrára és a rétegződésre vonatkozó felfogások közötti legfőbb különbségekre mutatok rá. A második fejezetben a társadalmi rétegződés főbb felfogásait és az ezekkel kapcsolatos problémákat tekintem át általános szociológiai elméleti szempontból.

1. Struktúra vagy rétegződés az egyenlőtlenségek kutatásában

A kutatók egy része a társadalmi egyenlőtlenségek kutatásában a struktúra-, illetve osztályelemzést, a másik része az eleve rangsoroló megközelítést, a társadalmi rétegződés vizsgálatát részesíti előnyben. Az osztályelemzés képviselői a társadalom tagjait osztályokba sorolják, nem közvetlenül a társadalmi egyenlőtlenségek szempontjából, hanem ezen osztályok közötti viszonyok (például a tulajdonviszonyok vagy a foglalkoztatási viszonyok) figyelembevételével, amelyek azonban nagyrészt társadalmi egyenlőtlenségeket is magukban foglalnak és társadalmi egyenlőtlenségeket magukban foglaló társadalmi jelenségeket határoznak meg. A rangsorolás képviselői – a társadalmi egyenlőtlenségek bizonyos összetevőit figyelembe véve – rangsorba rendezett csoportokba, azaz rétegekbe sorolják az adott társadalom tagjait. (Connelly–Gayle–Lambert [2016] 5. old., Ganzeboom–De Graaf–Treiman [1992] 3–5. old., Huszár [2013] 32–33. old.)

A szociológiai irodalomban általánosan elfogadott értelmében a társadalmi réteg a hasonló mértékben előnyös vagy hátrányos társadalmi helyzetben, státusban levő egyének, illetve csoportok halmaza, és a társadalmi rétegződés e rétegek társadalmi egyenlőtlenségek szerinti rangsora (Bottomore [1992] 5. old., Grabb [1984] 96. old., Saunders [1990] 2. old., Scott [2013]). Scott felfogása szerint a társadalmi rétegek nem csupán kategoriális csoportok, hanem bizonyos mértékű kohézióval és szolidaritással rendelkező kollektivitások, és a különböző társadalmi rétegek tagjaik életesélyei és életstílusa szerint különböznek egymástól (Scott [1996] 191., 204–205. old.). A továbbiakra nézve én azt a felfogást fogadom el, hogy a társadalmi rétegek elvileg csupán kategoriális csoportok; tehát egy adott társadalmi réteg csak esetlegesen alkothat (emberi viszonyokkal egymáshoz fűzött egyénekből álló és integrált) együttélési csoportot, amelynek tagjai között rendszeres kölcsönhatás van.

Tehát a társadalmi egyenlőtlenségek szerinti kategoriális csoportokat általában társadalmi rétegeknek nevezik a szociológiai irodalomban. Azonban a társadalmi réteghez hasonló értelemben találkozhatunk a társadalmi osztály kifejezéssel is. Ugyanis különbséget tehetünk a társadalmi osztály fogalmának relációs és graduális felfogása között (Wright [1979] 5–8., 102–104., 108. old., [2005] 717–718. old.). Graduális értelemben a társadalmi osztály fogalma az egyének bizonyos csoportjainak rangsorolására szolgál, és e szerint megkülönböztethetjük egymástól a felső osztályt és a középosztályt vagy a középosztályokat és az alsó osztályt. Azonban e felfogástól – általában az osztályelméletekkel összhangban – eltekintek, és társadalmi osztályokról és osztálystruktúráról csak relációs értelemben beszélek.

Az egyenlőtlenségek kutatásában egyrészt a társadalmi struktúrára, másrészt a társadalmi rétegződésre vonatkozó felfogások rendszerint különböznek egymástól 1. a társadalmi viszonyok vagy a javak elosztásának a hangsúlyozásában, 2. a magyará-

zat vagy a leírás tekintetében és 3. nagyrészt szociológiai szemléletmódjuk szempontjából is.

A társadalmi osztálystruktúra és a társadalmi rétegződés kutatói hagyományosan két különböző, nagyrészt egymásnak ellentmondó felfogást képviselnek a társadalom tagolódásának és egyenlőtlenségeinek a kutatásában. Egyes szerzők a társadalmi rétegződésre vonatkozó felfogást az osztályelméleti struktúrafelfogás alternatívájának tekintik; és e szerint a társadalom nem osztályokra, hanem társadalmi egyenlőtlenségek szerinti rétegekre tagolódik. Emellett egyrészt az osztálystruktúra, másrészt a rétegződés elemzői általában az általuk tanulmányozott társadalmi egyenlőtlenségek különböző oldalait hangsúlyozzák. Az osztálystruktúra elemzői elsődlegesen az egyenlőtlenségek relációs vonatkozásai, tehát az – elméletileg meglehetősen tisztázatlan – társadalmi viszonyok egyenlőtlenségei iránt érdeklődnek. A rétegződés elemzői viszont elsődlegesen az „elosztási egyenlőtlenségekre” összpontosítanak, például a presztízs, a jövedelem és egyéb jutalmak vagy javak egyenlőtlen elosztására (Grabb [1984] 96., 98–99. old.).

Egyfelől a társadalom osztálystruktúráját, másfelől a társadalom rétegződését tárgyaló munkák között elméleti szempontból a legfőbb különbség a magyarázat vagy a leírás tekintetében van. Az osztályelemzések a társadalmi osztályokat olyan lényegi létezőknek tekintik, amelyek bizonyos társadalmi jelenségek magyarázatában a meghatározó tényezők vagy okok szerepét töltik be, és általában igyekeznek elméletileg is alátámasztani az osztályok elhatárolását, valamint ezáltal a társadalmi jelenségek magyarázatát. A magyarázatra szoruló társadalmi jelenségek egyik fő vonatkozását az egyenlőtlenségek képezik, de az osztályelemzések az osztályokat közvetlenül nem ezen egyenlőtlenségek szerint különítik el egymástól. Ezzel szemben, a rétegződésvizsgálatok általában leíró jellegűek, és a társadalmi egyenlőtlenségek, illetve az egyenlőtlenségek bizonyos összetevői (például a foglalkozási presztízs, az iskolázottság, a jövedelem) szerint sorolják rétegekbe az egyéneket, és e rétegeket eleve rangsorolják. Az empirikus rétegződésvizsgálatok nem foglalkoznak érdemben azzal a kérdéssel, hogy milyen tényezők (és milyen mechanizmus révén) határozzák meg a társadalmi egyenlőtlenségeket, vagy a társadalmi egyenlőtlenségek sokoldalú (foglalkozással, nemmel, korral, etnikummal, egyéni tényezőkkel összefüggő) meghatározottságát hangsúlyozzák.

Mindazonáltal egyes kutatók a társadalmi rétegződést is felhasználják meghatározó tényezőként bizonyos társadalmi (és más emberi) jelenségek és további egyenlőtlenségek meghatározottságának az empirikus kutatásában. Például *Ganzeboom*, *De Graaf* és *Treiman* ([1992] 5–7. old.) szerint az osztályfelfogásokhoz képest a rétegződésfelfogások alkalmasabbak a társadalmi mobilitásban megfigyelhető egyenlőtlenségek magyarázatára. A szociológiai irodalomban leggyakrabban a társadalmi-gazdasági státus szerinti rétegződés szerepel meghatározó tényezőként a legkülönbözőbb emberi jelenségek magyarázatában. Ezek azonban inkább csak statisztikai értelemben vett magyarázatok, amelyek elméletileg megalapozatlannak mondhatók.

Egyrészt a társadalmi struktúrára, másrészt a társadalmi rétegződésre vonatkozó felfogások részben szociológiai szemléletmódjuk szerint is különböznek egymástól.¹ Az osztályelméletek jellemzően a strukturalista szemléletmódot képviselik, és ezzel összefüggésben a társadalmi osztályok közötti ellentéteket és konfliktusokat hangsúlyozzák. A rétegződésfelfogások viszont hagyományosan inkább a normativista szemléletmódhoz, pontosabban a normativista-funkcionalista felfogáshoz kapcsolódnak, és ezzel összefüggésben – elméleti vonatkozásban – a társadalmi rétegek harmonikus együttműködését hangsúlyozzák.

Bár átfogó normativista-funkcionalista rendszerelméletet *Parsons* [1951] dolgozott ki, a társadalmi rétegződés funkcionalista magyarázata főleg *Davis* és *Moore* nevéhez fűződik. Az utóbb említett szerzők szerint a társadalomnak mint funkcionális rendszernek valamilyen módon el kell osztania tagjait a különböző társadalmi helyzetekbe, és ösztönöznie kell őket az adott helyzetekhez tartozó feladatok ellátására. A szóban forgó helyzetek különböznek egymástól egyrészt abból a szempontból, hogy az azokhoz tartozó feladatok funkcionálisan milyen mértékben jelentősek, másrészt, hogy e feladatok ellátása milyen mértékű tehetséget vagy képzettséget igényel. A társadalomnak a jutalmakat a helyzeteknek megfelelően, egyenlőtlenül kell elosztania; nagyobb mértékben kell jutalmaznia az olyan társadalmi helyzeteket elfoglaló egyéneket, amelyek funkcionálisan jelentősebbek, valamint amelyek nagyobb tehetséget vagy képzettséget igényelnek. Tehát minden társadalomban egyenlőtlen a jutalmak elosztása, mivel ez biztosítja azt, hogy a különböző helyzetekben, különösen a legfontosabbakban, az egyének rendelkezzenek a szükséges tehetséggel vagy képzettséggel, és megfelelően ellássák feladataikat. E felfogás szerint a társadalmi rétegződés a jutalmak egyenlőtlen elosztását jelenti, és a társadalmi rétegződés egy öntudatlanul kialakított eszköz, amely a társadalom hatékony működését szolgálja (*Davis–Moore* [1999] 11–13. old.).²

A társadalmi rétegződés funkcionalista magyarázatát és indoklását igen sok kritika érte, amelyek közül itt csak néhányra utalok nagyon röviden. Az egyik fő kritikai észrevétel szerint a funkcionális fontosság nehezen vagy nem mérhető, és így a funkcionális magyarázat empirikusan nem ellenőrizhető. A másik szerint a különböző helyzetek feltételezhető funkcionális fontossága és jutalmazása között a tapasztalatok szerint igen gyenge az összefüggés. A harmadik kritikai észrevétel rámutat arra, hogy a hátrányosabb helyzetben levő egyének többnyire nem használhatják képességeiket, és a legfontosabb pozíciókat nagyrészt nem a legalkalmasabb emberek töltik be. A funkcionalista felfogással szemben általában megfogalmazott egyik legfőbb kritika az, hogy ez olyan ideológia, amely a fennálló állapotot támogatja azáltal,

¹ A szociológiai szemléletmód típusairól lásd: *Farkas* [2010a] 22–29. old.

² *Davis* és *Moore* a jutalom kifejezést tág értelemben használja, és jutalomnak nevez bármilyen javadalmat és elismerést, amelyhez mások az adott egyének megfelelő motiválása céljából juttatják az egyéneket.

hogy az adott társadalmi egyenlőtlenségeket és rétegződést szükségszerűnek és a lehetséges legjobbnak tünteti fel. E kritika egyes képviselői rámutatnak arra, hogy valójában az adott társadalom domináns és privilegizált osztálya alakít ki – a szocializáció különböző mechanizmusai révén – olyan kulturális értékrendszert, amelynek fényében az adott társadalmi egyenlőtlenségek indokoltnak tűnnek (*Vanfossen* [1979] 28–33., 45. old.).

Problémaként merül fel továbbá, hogy a mai jelentős, esetleg többszázszoros jövedelemkülönbségek funkcionálisak-e, vagy a funkcionalitás szempontjából jóval kisebb különbségek is megfelelőek lennének (*Buckley* [1999] 65. old.). Például az Egyesült Államokban a jövedelmek elosztásának egyenlőtlenségei jelentős mértékben nőttek az utóbbi évtizedekben (*Atkinson–Piketty–Saez* [2011]). Különösen nőtt a kiemelkedően gazdagok jövedelme, amihez jelentős mértékben hozzájárult a politikai jobbratolódás a kongresszusban, a szakszervezetek hanyatlása, a magas jövedelmeket terhelő adókulcsok csökkenése, a növekvő kereskedelmi nyitottság és a vagyoni csalások növekedése a részvények piacán és a tényleges tőkepiacon (*Volscho–Kelly* [2012]).

Mint korábban említettem, a rétegződésfelfogások hagyományosan főleg a normativista szemléletmódhoz, pontosabban a normativista-funkcionalista felfogáshoz kapcsolódnak. Azonban a mai rétegződéskutatások általában már kevésbé tükrözik a normativista szemléletmódot, illetve a normativista-funkcionalista felfogást, ahogyan ezt a következő fejezetben láthatjuk.

2. A társadalmi rétegződés főbb felfogásai

A mai rétegződésemelvények képviselői *Weber* felfogására vezetik vissza a társadalmi rétegződés többdimenziós elemzését (*Weber* [1967] 241–255. old., [1987] 303–308. old.). Általában úgy értelmezik *Weber* nézetét az erő megoszlásának formáiról, hogy e szerint a társadalmi egyenlőtlenségeknek három összetevője van: egyrészt a gazdasági (a tulajdoni és a piaci helyzet szerinti) egyenlőtlenségek, amelyeket az osztálystruktúra fejez ki; másrészt a presztízs és az életstílust kifejező státusz szerinti egyenlőtlenségek, amelyeket a státuscsoportok rangsora képvisel; harmadrészt, egyes szerzők szerint a társadalmi erő szerinti egyenlőtlenségek, amelyeket az erő eloszlásának struktúrája képvisel (*Vanfossen* [1979] 40–41. old.). Azonban mások értelmezésében *Weber* mindhárom összetevőt a társadalmi erő eloszlása szempontjából különbözteti meg egymástól, és a harmadik összetevőt a pártokká szerveződés szerinti egyenlőtlenségek képezik (*Etzioni–Halevy* [1993] 17. old., *Grabb* [1984] 55–58. old., *Saunders* [1990] 20–23. old.). *Scott* szerint helyesebben

értelmezzük Weber felfogását, ha a parancsolási (command) szituáció szerinti egyenlőtlenségeket tekintjük a harmadik összetevőnek, amelyeket a társadalmi blokkok fejeznek ki a hatalom (authority) szférájában (Scott [1996] 41–42., 192. old., [2002] 30. old.). A társadalmi rétegződés mai jellemző felfogásai azonban főleg nem a szociológiaelméletben, hanem a társadalmi egyenlőtlenségek empirikus kutatásában alakultak ki. Mindazonáltal minket a társadalmi rétegződésre vonatkozó különböző felfogások főleg elméleti vonatkozásban érdekelnek, és a következőkben ilyen szempontból mutatok rá a napjainkban jellemző felfogások főbb problémáira.

A társadalmi egyenlőtlenségek és a társadalmi rétegződés empirikus kutatásában általánosan vagy legszélesebb körben a foglalkozásalapú felfogás elfogadott. Ez empirikus szempontból főleg azzal indokolható, hogy a felnőtt emberek többsége számára a foglalkozás a legjelentősebb meghatározó tényezője vagy mutatója annak, hogy az egyének milyen mértékben rendelkeznek a társadalmi javakkal (Blau–Duncan [1967] 6–7. old., Ganzeboom–Treiman [1996] 202. old., Hauser–Warren [1997] 179. old.). Azonban e felfogás kialakulásában gyakorlatias indokok is szerepet játszottak, nevezetesen a foglalkozásokra vonatkozó adatok jó hozzáférhetősége egyrészt a hivatalos nyilvántartásokban, másrészt a népesség széles körére kiterjedő kérdőíves felmérésekben (Meraviglia–Ganzeboom–De Luca [2016] 126. old.). A társadalmi egyenlőtlenségek és rétegződés foglalkozásalapú kutatásának különböző változatai alakultak ki a szociológiai irodalomban (Connelly–Gayle–Lambert [2016], Grusky–Van Rompaey [1992], Lambert–Bihagen [2012], Nam–Boyd [2004], Rose [2005], Rose–Harrison [2010], Rose–Reilly [1997]). E tekintetben főleg négy fajta eljárást különböztethetünk meg egymástól: a társadalmi osztályokra, a foglalkozásipresztízs-skálákra, a társadalmi-gazdasági skálákra és a társadalmi távolság-skálákra alapozott mérést.

A különböző osztályelméleti felfogásokkal – amelyek a strukturalista szemléletmódot képviselik – ebben a tanulmányban nem foglalkozom.³ Csak röviden utalok arra, amit korábban is említettem, hogy az osztályelemzés képviselői a társadalmi osztályokat nem közvetlenül a társadalmi egyenlőtlenségek szempontjából, hanem az egyének és csoportok közötti viszonyok (például a tulajdonviszonyok vagy a foglalkoztatási viszonyok) figyelembevételével különböztetik meg egymástól. E felfogás szerint az adott osztályok és a közöttük levő társadalmi viszonyok a társadalmi struktúrát alkotják, nem pedig a társadalmi rétegződést. Azonban ezek az osztályviszonyok nagyrészt társadalmi egyenlőtlenségeket is magukban foglalnak, valamint társadalmi egyenlőtlenségeket magukban foglaló társadalmi jelenségeket határoznak meg. Tehát a társadalmi osztályok nagyrészt rangsorolhatók is abból a szempontból, hogy az adott osztályhelyzetek milyen mértékben előnyösek vagy hátrányosak, mennyiben teszik aktuálisan lehetővé a társadalmi javak megszerzését és megőrzését.

³ Ehhez lásd: Farkas [2015], Huszár [2013], Kovách–Kuczsi–Jókuthy [2006], Róbert [2000].

A társadalmi osztályok ilyen rangsora – bár az osztályelméletekben kevéssé megalapozottan, de empirikusan bizonyos mértékben – a társadalom rétegződésének is tekinthető.

A normativista szemléletmódhoz – pontosabban a normativista-funkcionalista felfogáshoz – viszonylag szorosan kapcsolódó rétegződéskutatásokban a foglalkozási presztízs szerinti rétegződést tekintették, illetve tekintik a társadalmi rétegződésnek (*Grabb* [1984] 97–98. old., *Vanfossen* [1979] 181., 225–231. old.). E kutatásokban a foglalkozási státust az adott foglalkozás presztízsével mérik, megkérve az egyéneket, hogy presztízsük vagy „társadalmi állásuk” (standing) szerint értékeljék a foglalkozásokat. A foglalkozások rangsorolása a foglalkozások presztízsének mérésén alapszik. Az országok presztízsskálája alapján *Treiman* [1977] kialakította a SIOPS-ot (standard international occupational prestige scale – standard nemzetközi foglalkozási presztízs-skála), amely a társadalmi egyenlőtlenségek és rétegződés kutatásában széles körben elfogadottá vált mint a foglalkozási presztízs érvényes mérőeszköze (*Ganzeboom–Treiman–Ultee* [1991] 283. old.).

Amennyiben az empirikus presztízskutatásokban a kutatók a foglalkozási presztízs fogalmát egy elméletileg is kellő mértékben megalapozott fogalomként szeretnék használni, a normativista szemléletmódot képviselő elméletekben kialakult presztízsfogalomra – elsősorban Parsons fogalmára – támaszkodhatnak. Parsons felfogása szerint a társadalmi rétegződés a megbecsülés, illetve a presztízs szerinti rétegződés (*Parsons* [1951] 132. old., [1971] 13. old.). A presztízs egyrészt a kielégülést közvetlenül szolgáló jutalom, amely önmagában jelentős az egyének számára; az a viszonylagos megbecsülés, amelyben az egyén részesül az adott társadalom értékrendszere alapján (*Parsons* [1951] 78., 132. old.). A presztízs másrészt kifejező természetű befolyásolási képesség, amely mások cselekvéseinek oly módon történő befolyásolására teszi alkalmassá az egyént, hogy közvetlenül nem helyez kilátásba valamilyen pozitív vagy negatív következményt (*Parsons* [1967] 355–382. old., [1971] 14. old.). E felfogással összhangban, de más fogalmakat használva, úgy is fogalmazhatunk, hogy a presztízs egyrészt a szubjektum számára a lelki szükséglet tárgyát képező személyes jutalom, másrészt az erő objektuma számára a lelki szükséglet tárgyát képező közösségi erő (*Farkas* [2010a] 167–170., 255–257. old., [2011] 176–178. old.).

Tehát a foglalkozási státus azonosítása az adott foglalkozás presztízsével, valamint a társadalmi rétegződés azonosítása a presztízs szerinti rétegződéssel normativista felfogásban főleg egyrészt azzal a tétellel támasztható alá, amely szerint a modern társadalom foglalkozási rendszerében azok a szankciók (normatív következmények), amelyek jelentősek az egyének számára, alapvetően vagy főleg nem az instrumentális szankciók, hanem a Parsons által „kifejezőnek” nevezett szankciók. Parsons szerint a foglalkozási rendszerben az alapvető szankció mint (személyes) jutalom a siker, amely az értékelt teljesítmény helyeslésének és megbecsülésének a szintjét mutatja; és a helyeslés és megbecsülés a közvetlen kielégítés forrását képezi

(Parsons [1951] 185–186. old.) Másrészt azzal, hogy azok a képességek, amelyek alkalmassá teszik az egyéneket mások befolyásolására, alapvetően vagy döntően szintén „kifejező” természetűek. Nézetem szerint ez a felfogás igen távol áll a valóságtól, de az erre vonatkozó saját álláspontomról a későbbiekben lesz szó.

A foglalkozási presztízs fogalmát, mérését és alkalmasságát a társadalmi státus kifejezésére és a társadalmi rétegződés kutatására az 1950-es évektől kezdve igen sok kritika érte (Guppy–Goyder [1984], MacKinnon–Langford [1994], Vanfossen [1979] 222–224., 229–231. old., Wegener [1992], Zhou [2005]). A foglalkozási presztízs fogalma és mérése különösen abban a tekintetben vitatott a szociológia irodalmában, hogy a presztízsnak nevezett változóval valójában mit mérnek az empirikus presztízskutatásokban. A mért foglalkozási presztízs vajon a teljesítmény értékelését, a tiszteletet, a megbecsülést, a karizmát vagy csupán egy foglalkozás „kívánatosságát” fejezi ki (Wegener [1992] 255–258. old., Hauser–Warren [1997] 188–190. old.)?

Egyes szerzők elfogadják az említett normativista felfogást, amely szerint a foglalkozásipresztízs-skálák a foglalkozási státus olyan tulajdonságait mérik mint tisztelet, megbecsülés és hírnév (Nam–Boyd [2004] 332. old.). Zhou ([2005] 95. old.) elfogadja a presztízs normativista felfogását, de a funkcionalista szemlélettel szemben egy „intézményes logikát” követ a foglalkozási presztízs kutatásában. Felfogása szerint a presztízs az adott társadalmi helyzet, szerep vagy viselkedés legitimitását és alkalmasságát fejezi ki, az osztott értékek és hiedelmek szempontjából értékelve, és ezt az értékelést önértékek nem befolyásolják. MacKinnon és Langford ([1994] 231–232. old.) szerint a foglalkozásipresztízs-pontszámok kevésbé fejezik ki a foglalkozások morális értékelését, mint a jövedelem és az iskolázottság szerinti értékelését.

Más szerzők szerint a mért foglalkozási presztízs nagyrészt vagy főleg a társadalmi erőt fejezi ki. Treiman ([1977] 5–6., 19–22. old.) szerint a presztízsből kifejeződő értékelés a társadalom tagjai által közösen elfogadott értékeket és normákat tükrözi. Azonban ezek az értékek és normák, és ezáltal a presztízsből meglevő különbségek a foglalkozások között alapvetően a társadalmi erőben és a „privilegíumban” (a társadalmi javakkal való ellátottságban) meglevő különbségeket tükrözik. Más megfogalmazásban, a foglalkozási presztízs legalább részben olyan társadalmi erőforrások mutatója, amelyek privilegíummá és kizárássá alakíthatók át (Ganzeboom–De Graaf–Treiman [1992] 8. old.). Egyes szerzők az erőt, a privilegíumot és a presztízst a foglalkozási státus három fő fajtájának vagy összetevőjének tekintik (Lanski [1966] 74–76. old., Schooler–Schoenbach [1994] 436. old.). A strukturalista szemléletmód képviselői szerint az empirikusan mért presztízs a társadalmi erőt méri, és/vagy az egyének presztízserkékelései főleg azon ideológiák és értékek által meghatározottak, amelyeket a kiemelkedően jelentős erővel rendelkező csoportok alakítanak ki (Lanski [1966] 45–46., 75., 431. old., Vanfossen [1979] 230–231. old.).

Goldthorpe és *Hope* ([1974] 11–12. old.) felfogása szerint a presztízsskálák a foglalkozások „általános jóságát” vagy „általános kívánatosságát” mérik, a tiszta haszonra (például a keresetre és a munkakövetelményekre) tekintettel, amelyre az adott foglalkozásokat gyakorló egyének szert tehetnek. A *Hope* ([1982] 1015–1016. old.) által liberálisnak nevezett felfogás szerint a foglalkozások presztízse – ahogyan azt rendszerint mérik – egyszerű átlaga a normativista felfogás szerinti presztízsnak és a foglalkozások „kívánatosságának”.

Míndezek szerint félrevezető lenne a foglalkozási presztízstre alapozó nagyon különböző rétegződésfelfogásokat a normativista, illetve a normativista-funkcionalista felfogással azonosítani (*Grabb* [1984] 98. old., *Wegener* [1992] 273. old.). Úgy tűnik, hogy az empirikus presztízskutatásokra főleg olyan eklektikus presztízsfelfogás jellemző, amely szerint a foglalkozási presztízis részben kifejező, részben instrumentális jellegű. E felfogás szerint, de más fogalmakat használva, a presztízis részben a lelki szükséglet tárgyát, részben a szükségletkielégítés eszközeit vagy feltételét képezi az egyének számára.⁴ Viszont nézetem szerint a presztízis fogalmát nem célszerű olyan eklektikus fogalomként használni, amely elvileg egyaránt kifejezi a normativista felfogás szerinti presztízst, a társadalmi erőt és az ún. privilégiumokat (a társadalmi javakkal ellátottság mértékét) is. Ugyanis az egymáshoz képest nagyon különböző természetű előfeltételezésekhez kapcsolódó és különböző elemi alkotórészekből álló létezőket kifejező fogalmak nem használhatók következetesen a társadalmi jelenségek magyarázatában. Hasznos lehet egy olyan fogalom is, amely a foglalkozások „kívánatosságát” fejezi ki, de nézetem szerint ezt a fogalmat sem célszerű presztízsnak nevezni.

Én e tekintetben elfogadom a normativista felfogást, amely szerint a presztízis kifejező, illetve személyes természetű jutalom és képesség. Azaz a presztízis a szubjektum számára a lelki szükséglet tárgyát képező jutalom, valamint olyan befolyásolási képesség, amely a befolyásolt fél számára a lelki szükséglet tárgyát képezi. Felfogásom szerint azonban az ilyen értelemben vett presztízis alkalmatlan a társadalmi egyenlőtlenségek és rétegződés mérésére. Nem értek egyet azzal a felfogással, amely szerint az ilyen értelemben vett presztízsnak döntő jelentősége lenne a valóságos társadalmi életben. Véleményem szerint a presztízsnak elvileg a közösségi élet szférájában van, viszont a társadalmi élet szférájában elvileg nincs jelentősége.⁵ A valóság ehhez képest természetesen összetettebb, a presztízsnak van némi jelentősége a társadalmi élet szférájában is. Azonban egyrészt viszonylag kevés jelentősége van, másrészt a társadalmi életben a presztízis nagyrészt látszólagos. (E megállapítás alól nagyrészt kivételt képeznek azok a foglalkozások, például profi sportoló vagy színész, amelyek gyakorlása jellemzően a társadalmi élet, valamint a magán- és a kö-

⁴ A szükségletkielégítés összetevőiről – ezeken belül a szükségletek tárgyairól, valamint eszközeiről és feltételeiről – lásd: *Farkas* [2010a] 164–174. old.

⁵ Az emberi élet, különösen a közösségi és a társadalmi élet szférájáról lásd: *Farkas* [2010b] 235–242. old.

zösségi élet szférájának a határterületére esik, és a széles nyilvánosság előtt zajlik; e foglalkozásokban a presztízs szerepe jelentős.) A társadalmi élet szférájában, ha megszűnik az adott egyén előnyös társadalmi helyzete, jelentős ereje, esetleg privilegizált rendi helyzete, látszólagos presztízse is elillan. Ha a presztízs és a foglalkozási presztízs fogalmát a normativista felfogásnak megfelelően értelmezzük, akkor az empirikus presztízskutatások valójában azért képesek viszonylag jól megragadni a társadalmi egyenlőtlenségeket a foglalkozások vonatkozásában, mert döntően nem a presztízst mérik.

A társadalmi rétegződés mai kutatói az egyenlőtlenségek más összetevői mellett viszonylag kevés figyelmet szentelnek a presztízsnak, egyes szerzők azonban a presztízs szerinti státus jelentőségét hangsúlyozzák. *Ridgeway* felfogása szerint a társadalmi egyenlőtlenségek mögötti mechanizmusok megértéséhez az erőforrásokon és az erőn alapuló hatások mellett alaposabban figyelembe kell vennünk a presztízst kifejező státus hatásait. A presztízs szerinti státus a viselkedés motívumaként olyan jelentős, mint a pénz és az erő; és e státus központi jelentőségű mechanizmus, amely a társadalmi egyenlőtlenségek mintái mögött húzódik meg (*Ridgeway* [2014] 1. old.). A presztízst kifejező státusbeli egyenlőtlenségek megszilárdítják az erőforrások és az erők szerinti egyenlőtlenségeket, valamint felerősítik azokat, és az egyenlőtlenségek önálló összetevőjét képezik, amelyek további anyagi egyenlőtlenségeket is létrehozhatnak az emberek között (*Ridgeway* [2014] 3–4. old.). A korábbiakban már röviden kifejtettek szerint nem értek egyet ezzel a felfogással, amely elméleti szempontból eklektikusnak tekinthető; felfogásom szerint a társadalmi élet szférájában a presztízsnak elvileg nincs jelentősége, és általában a valóságban is kevés a jelentősége.

Bizonyos értelemben használhatónak tartom az emberi (és nem a szűkebb értelemben vett társadalmi) egyenlőtlenségek kutatásában a presztízs fogalmát, de a presztízst nem társadalmi, hanem közösségi természetűnek tekintem, amely elvileg a közösségi élet szférájában létezik. Azonban ezzel a kérdéssel ebben a tanulmányban nem foglalkozom. A továbbiakban rátérek a társadalmi-gazdasági státus skáláján alapuló rétegződésfelfogás tárgyalására. E felfogást abból a szempontból a strukturalista rétegződésfogásokhoz is sorolhatjuk, miszerint képviselőik nagyrészt elfogadják a strukturalista szemléletmód alapelveit. Azonban elméletileg és szemléletmódját tekintve semleges felfogásnak is tekinthetjük, mert általános elméleti szempontból szinte teljes mértékben megalapozatlan.

A foglalkozási státus mérésére a társadalmi egyenlőtlenségek és rétegződés empirikus kutatásában a leggyakrabban a társadalmi-gazdasági státus fogalmát alkalmazzák. A társadalmi-gazdasági státus kifejezést egyes szerzők a soktényezős helyzetfelfogás szerinti, igen tág értelemben használják. Ilyen tág értelemben a társadalmi-gazdasági státus leegyszerűsített kifejezése azon különböző változóknak, amelyek jellemzik az egyének vagy csoportok helyzetét a társadalomban. E szerint a társadalmi-gazdasági státust jelölheti például az iskolázottság, a jövedelem, a vagyon, a

foglalkozási állás (standing), az osztályhelyzet, a lakással és/vagy a gépkocsival való rendelkezés, bizonyos tevékenységekben való részvétel stb. (*Hauser–Warren* [1997] 178. old.).

A társadalmi-gazdasági státus kifejezés azonban többnyire szűkebb értelemben használatos a szociológiai irodalomban, és a továbbiakban én is így használom. E szerint a társadalmi-gazdasági státus két összetevőjét az iskolázottság és az átlagos jövedelem képezi. A társadalmi-gazdasági státus indexét *Duncan* ([1961] 116–117. old.) eredetileg a foglalkozási presztízs mérésére alakította ki, az adott foglalkozási csoportra jellemző iskolázottság és átlagos jövedelem alapján számolva. Azonban ez az index főleg mint a foglalkozási státus önálló indexe vált széles körben használattossá a társadalmi egyenlőtlenségek és rétegződés kutatásában (*Hauser–Warren* [1997] 194. old., *Hodge* [1981] 403–408. old.). A SEI-t (socio-economic index – társadalmi-gazdasági index) számos módon kidolgozták és korszerűsítették, valamint ettől részben eltérő felfogások is kialakultak, amelyek az iskolázottságot, a jövedelmet és/vagy a presztízst veszik figyelembe a foglalkozási státus összetevőiként (*Hauser–Warren* [1997] 190–195. old.).

Ganzeboom és munkatársai kialakítottak egy standard ISEI-t (international socio-economic index – nemzetközi társadalmi-gazdasági index) a foglalkozási státus mérésére, amely szándékuk szerint a legpontosabban kifejezi az iskolázottság és a jövedelem közötti korrelációt (*Ganzeboom–De Graaf–Treiman* [1992], *Ganzeboom–Treiman* [1996]). Álláspontjuk szerint a társadalmi-gazdasági státus indexe a foglalkozás azon tulajdonságait méri, amelyek az egyén fő erőforrását (iskolázottságát) az egyén fő jutalmává (jövedelmévé) alakítják át (*Ganzeboom–De Graaf–Treiman* [1992] 8–10. old.). *Hauser* és *Warren* ([1997] 200–224. old.) viszonylag új társadalmi-gazdasági indexeket alakított ki az összes foglalkoztatott, valamint külön a férfiak és a nők számára, az iskolázottságot és a keresetet figyelembe véve. Az említett szerzők azonban végül is kérdésessé tették a hagyományos társadalmi-gazdasági indexek alkalmazhatóságát a foglalkozási státus mérésére (*Hauser–Warren* [1997] 251. old.). Egyes szerzők az iskolázottság mellett a teljes jövedelem helyett a keresetet vették figyelembe az OSS (occupational status scale – foglalkozási státus skála) kialakítása során (*Nam–Boyd* [2004] 333. old.).

A társadalmi-gazdasági státus fogalma az empirikus szociológiai kutatásokban általában jól használhatónak bizonyult mint valamiféle operacionalizált fogalom. Általános elméleti szempontból a fő kérdés azonban az, hogy mely elméleti fogalom operacionalizált változatának tekinthető a társadalmi-gazdasági státus fogalma. Korábban említettem, hogy *Duncan* eredetileg a foglalkozási presztízs mérésére alakította ki ezt a fogalmat, azonban – ahogyan már erről is volt szó – felfogásom szerint a foglalkozási presztízs mérése nem alkalmas a társadalmi egyenlőtlenségek és rétegződés mérésére. Viszont, ha a presztízstől eltekintünk, tisztázatlan az az elméleti fogalom, amely megfelelően illeszkedik egy általánosabb vagy egy általános szocio-

lógiai elméletbe, és amelynek a társadalmi-gazdasági státus fogalma az operacionalizált változata lenne. Egy ilyen elméleti helyzetfogalom hiányában a társadalmi-gazdasági státus fogalma egy igen egyszerű, elméletileg megalapozatlan fokozati helyzetfogalomnak tekinthető, amelyben elméletileg tisztázatlan, hogy a társadalmi-gazdasági státus két összetevője hogyan határozza meg a társadalmi (és részben más emberi) jelenségek bizonyos vonatkozásait.

A társadalmi-gazdasági státus fogalmára jellemző az a probléma is, hogy annak indexe egyrészt olyan létezőt fejez ki (iskolázottság), amelyet általában oknak vagy meghatározó tényezőnek tekinthetünk a társadalmi jelenségek magyarázatában; másrészt olyan létezőt (jövedelem), amelyet főleg mint következményt vizsgálunk (*Ganzeboom–De Graaf–Treiman* [1992] 8–10. old.). Az osztályelméletek képviselői szerint a jövedelem nem a társadalmi vagy az osztályhelyzet alkotórészének, hanem következményének tekinthető (*Parkin* [1972] 40–41. old., *Poulantzas* [1975] 20. old., *Wright* [1979]). Felfogásom szerint bizonyos összefüggésekben a jövedelmet (a pénzzel rendelkezést) tekinthetjük meghatározó tényezőnek, valamint az iskolázottságot is vizsgálhatjuk mint következményt. Felfogásom szerint azonban, ha egy adott létezőt bizonyos szempontból más létezők által meghatározott jelenségnek, más szempontból viszont további jelenségek meghatározó tényezőjének tekintjük, akkor elvileg egyértelmű különbséget kell tenni az adott létező különböző összetevői vagy vonatkozásai között.

A foglalkozási státus indexének is tekinthető a *Jencks, Perman* és *Rainwater* által kialakított „álláskivánatosági index” (IID – index of job desirability). Ebben az indexben a kereseten kívül az állások számos nem pénzbeli jellemzőjét (például a munkaórák és szabadnapok számát, a képzettségi követelményeket, a felügyeletet, az állás biztonságát, a munka változatosságát stb.) figyelembe vették abban a vonatkozásban, hogy e jellemzők milyen mértékben hatnak az állások – az alkalmazottak megítélése szerinti – „kivánatoságára” (*Jencks–Perman–Rainwater* [1988] 1333–1343. old.). Az állások társadalmi értelemben vett jóságán felfogásom szerint azt érthetjük, hogy azok mekkora ráfordítás árán és milyen mértékben teszik aktuálisan lehetővé a társadalmi javak megteremtését vagy megszerzését. A szóban forgó IID valószínűleg jól kifejezi az állások ilyen értelemben vett jóságát, de hiányzik az az általánosabb elmélet, amellyel összefüggésben e fogalom jelentős magyarázó erőre tehetne szert.

A társadalmi rétegződés kutatásában a „társadalmi távolság” szerinti megközelítés talán a hálózatelemzéshez áll a legközelebb. Ezen elmélet képviselői a „társadalmi kapcsolatok” mérése alapján határozzák meg az egyéneknek – mint adott foglalkozások gyakorlóinak – a társadalmi elhelyezkedését és rétegződését. Cambridge-i kutatók alakították ki az ún. Cambridge-skálát (CAMSIS [Cambridge social interaction scale – cambridge-i társadalmikölcsönhatás-skála]), amelynek alkalmazásával „társadalmi távolságuk” szerint kategorizálták és rangsorolták a foglalkozáso-

kat (Bottero–Prandy [2003], Prandy [1990], Prandy–Lambert [2003]). A Cambridge-skála azon a feltételezésen alapszik, hogy társadalmilag hasonló foglalkozást betöltő egyének között valószínűbb a kölcsönhatás, illetve a kapcsolat kialakulása, mint a társadalmilag nem hasonló foglalkozásúak között. A társadalmi kölcsönhatások vagy kapcsolatok két típusát, a baráti és a házastársi kapcsolatokat vették figyelembe (Prandy [1990] 630–631. old.). Tehát az alapján határozták meg a foglalkozások közötti társadalmi távolságokat és rangsorolták a foglalkozásokat, hogy azok betöltői között mennyire jellemzők a baráti és/vagy a házastársi kapcsolatok. Az adott felfogás képviselői szerint a foglalkozások ilyen elrendezése elméletileg az anyagi és a társadalmi előny szempontjából fejezi ki a foglalkozások rangsorát és egymás közötti távolságát (Prandy [1990] 635. old.). Meraviglia, Ganzeboom és De Luca [2016] kialakította az ICAMS-t (international Cambridge scale – nemzetközi Cambridge-skála) a társadalmi távolságok mérésére és a rétegződés kutatására, a házastársi kapcsolatokat figyelembe véve.

A Cambridge-skálát elméleti szempontból nem tartom alkalmasnak a társadalmi rétegződés mérésére. Véleményem szerint ugyanis a társadalmi rétegződés társadalmi természetű létezők szerinti rétegződés. Ezzel szemben, a baráti kapcsolatok elvileg (és a valóságban döntően) nem társadalmi, hanem közösségi és/vagy meghitt kapcsolatok, amelyek a lelki szükségletek tárgyait képezik az adott egyének számára. A házastársi viszonyok és kapcsolatok vegyes viszonyok és kapcsolatok, azaz részben társadalmi viszonyok és kapcsolatok (főleg a családon belüli tulajdonviszonyokkal és munkamegosztással összefüggően), részben közösségi és/vagy meghitt kapcsolatok.⁶ Azonban amennyiben a házastársi viszonyok társadalmi természetű viszonyok, annyiban sem a legjelentősebb társadalmi viszonyok a modern társadalomban. Tehát felfogásom szerint elvi tévedés a baráti kapcsolatok és a házastársi kapcsolatok alapján feltérképezni a társadalmi rétegződést.

A társadalmi rétegződést viszonylag jól felbecsülhetjük empirikusan olyan nem társadalmi természetű létezők (például a baráti kapcsolatok) mérése révén is, amelyeket nagyrészt a társadalmi egyenlőtlenségek és a társadalmi rétegződés következményeinek tekinthetünk. Azonban látnunk kellene, hogy mi az a létező, amit mérni szeretnénk, elméleti szempontból milyen engedményeket tettünk a mérés során, és ezzel összefüggésben a mérési eredményeket mennyiben tekinthetjük érvényeseknek.

Ebben a tanulmányban a társadalmi rétegződés mérésének a foglalkozásipresztízs-skálákon, a társadalmi-gazdasági skálákon és a társadalmi távolság-skálákon alapuló mérését tekintettem át. Végül röviden arra a felfogásra utalok, amelyet többdimenziós vagy sokdimenziós rétegződésfelfogásnak is nevezhetünk. Például Hradil ([2010] 402–414. old.) vázolt fel egy ilyen felfogást, amelyben a társadalmi egyenlőtlenségek és rétegződés következő dimenzióit különbözteti meg egymástól:

⁶ Az emberek közötti viszonyok és kapcsolatok említett típusairól lásd: Farkas [2013] 36–54., 157–159. old.

a pénzt, az iskolai végzettséget, a foglalkozási presztízst, a formális hatalmi pozíciót, a munkanélküliség és szegénység kockázatait, a társadalombiztosítást, a munka-, szabadidős és lakókörnyezeti körülményeket, a demokratikus intézményeket, a társas kapcsolatokat és szerepeket, a diszkriminációt vagy privilégiumokat. Ezekben belül különbséget tesz a domináns vagy elsődleges dimenziók között – amelyek nagyrészt meghatározzák a többi dimenziót –, valamint a másodlagos és a nem fontos dimenziók között. A szóban forgó szerző felfogása szerint az egyének bizonyos csoportjainál különböző dimenziók képezhetik a domináns dimenziót; egyes csoportoknál például a formális hatalmi pozíció vagy a pénz tekinthető dominánsnak, más csoportoknál az iskolai végzettség vagy a diszkrimináció.

Hradil cselekvéseméleti szempontból szándéka szerint alátámasztja az említett többdimenziós rétegződésfelfogást. Viszont nézetem szerint e felfogás általános szociológiaelméleti szempontból kevésbé tekinthető megalapozottnak, és minél összetettebb rétegződésfelfogásról van szó, az elméleti megalapozottság elégtelensége annál inkább kifogásolható. Itt csak röviden utalok arra, hogy máshol különbséget tettem a társadalmi helyzet és állapot, valamint a rendi helyzet fogalma között (Farkas [2013] 238–285 old.). Ennek megfelelően célszerű megkülönböztetni egymástól a helyzetbeli, az állapotbeli és a rendi társadalmi egyenlőtlenségeket.⁷ A helyzetbeli társadalmi egyenlőtlenségek az egyének vagy csoportok társadalmi helyzetei szerinti egyenlőtlenségek az adott egyének vagy csoportok között, amelyeket elvileg a helyzeti társadalmi erő egyenlőtlenségei fejeznek ki. Az állapotbeli társadalmi egyenlőtlenségek az egyének vagy csoportok között általában az érdekérvényesítés mértéke, azaz a társadalmi állapotok (főleg a társadalmi javakkal ellátottság mértéke) szerinti egyenlőtlenségek. A rendi egyenlőtlenségek az egyének vagy csoportok rendi helyzetei szerinti egyenlőtlenségek. Végül, a társadalmi egyenlőtlenségektől célszerű megkülönböztetni a közvetlen szükségletkielégítés egyenlőtlenségeit (például a táplálkozás, a szórakozás, az üdülés, az öltözködés, az egészségi állapot vonatkozásában). Álláspontom szerint a helyzetbeli társadalmi egyenlőtlenségek – a rendi egyenlőtlenségekkel összefüggésben – alapvetően meghatározzák az állapotbeli társadalmi egyenlőtlenségeket, majd az állapotbeli társadalmi egyenlőtlenségek alapvetően meghatározzák a közvetlen szükségletkielégítés egyenlőtlenségeit.

A szociológia magyar irodalmát tekintve említésre méltó, hogy „Tagolt társadalom” című könyvében Kolosi [1987] egy sokdimenziós rétegződésfelfogás alapján vázolja fel a magyar társadalom rétegződését. Megkülönbözteti egyrészt a strukturális egyenlőtlenségeket, másrészt az életkörülmények egyenlőtlenségeit, és ezeket az egyenlőtlenségeket végül nyolc dimenzióra bontja. E dimenziók alapján határozza meg az egyének általános státusát, és státuscsoportnak nevezi a hasonló általános státusú egyének összességét. Majd azt elemzi, hogy melyek azok a kategoriális cso-

⁷ E kérdések kezdeti tárgyalását lásd: Farkas [1991] 190–193., 196–199. old.

portok, amelyek szerinti helyzet meghatározza az egyének státusát az egyenlőtlenségek rendszerében. E felfogásban a társadalmi réteg azoknak a kategoriális csoportoknak az összessége, amelyek tagjaik számára hasonló életesélyeket biztosítanak a társadalmi egyenlőtlenségek rendszerében.

A szóban forgó szerző széles körben átfogja az egyenlőtlenségek rendszerét. Azonban korábbi tanulmányomban (*Farkas* [1991] 195. old.) rámutattam arra, hogy ebben rejlik legfőbb metodológiai problémája is. Nevezetesen az, hogy egyetlen sokdimenziós egyenlőtlenségi rendszerben összevonva kezeli a felfogásom szerinti különböző szintű egyenlőtlenségeket. Bár Kolosi szerint az ún. strukturális egyenlőtlenségek csupán részben utalnak azokra az egyenlőtlenségekre, amelyeket én helyzetbeli társadalmi egyenlőtlenségeknek nevezek, mégis azt mondhatjuk, hogy a strukturális egyenlőtlenségek nem kezelhetők egy szinten – a szerző szóhasználata szerint – az életkörülmények egyenlőtlenségeivel. Valamint még az utóbbiakon belül sem kezelhetők együtt a fogyasztási és az életmódbeli egyenlőtlenségek más egyenlőtlenségekkel, az előbbiek ugyanis már tulajdonképpen – fogalmaim szerint – a közvetlen szükségletkielégítés egyenlőtlenségeire vonatkoznak. Csupán példaként kiemelve néhány egyenlőtlenségi dimenziót: Kolosi kutatásában vizsgálták az érdekérvényesítési képességekben, a keresetekben és a fogyasztásban meglévő egyenlőtlenségeket, majd – különböző matematikai-statisztikai módszerek segítségével – ezeket is összevonták. Holott a jó érdekérvényesítési képesség általában megjelenik a magas keresetben, ami viszont bővebb fogyasztást tesz lehetővé. Tehát, ha összevontuk ezeket a – különböző szinteken lévő – dimenziókat, ezáltal bizonyos értelemben megháromszorozzuk a valóságos egyenlőtlenségeket. Nem értek egyet azzal a nézetrel – amely elméleti alapot szolgáltat a szerintem különböző szintű egyenlőtlenségek összevonásához –, nevezetesen azzal, amely a különböző szempontokból vett egyenlőtlenségek közötti oksági összefüggések viszonylagosságát hangsúlyozza (*Kolosi* [1987] 121. old.). Mint korábban említettem, felfogásom szerint a helyzetbeli társadalmi egyenlőtlenségek – a rendi egyenlőtlenségekkel összefüggésben – alapvetően meghatározzák az állapotbeli társadalmi egyenlőtlenségeket, majd az állapotbeli társadalmi egyenlőtlenségek határozzák meg a közvetlen szükségletkielégítés egyenlőtlenségeit.

3. Összefoglalás

A kutatók egy része a társadalmi struktúra, illetve a társadalmi osztályok elemzését, másik része az eleve rangsoroló megközelítést, a társadalmi rétegződés elemzését részesíti előnyben a társadalmi egyenlőtlenségek kutatásában. E tanulmányban a

társadalmi rétegződésre vonatkozó felfogásokkal foglalkoztam. A szociológiai irodalomban általánosan elfogadott értelmében a társadalmi réteg a hasonló mértékben előnyös vagy hátrányos társadalmi helyzetben vagy státusban levő egyének vagy csoportok halmaza, és a társadalmi rétegződés e rétegek társadalmi egyenlőtlenségek szerinti rangsora. Ráműtöttem arra, hogy a társadalmi struktúrára és a társadalmi rétegződésre vonatkozó felfogások rendszerint különböznek egymástól a társadalmi egyenlőtlenségek kutatásában 1. a társadalmi viszonyok vagy a javak elosztásának a hangsúlyozásában, 2. a magyarázat vagy a leírás tekintetében és 3. nagyrészt szociológiai szemléletmódjuk szempontjából is.

A társadalmi egyenlőtlenségek és rétegződés empirikus kutatásában az általánosan vagy a legszélesebb körben elfogadott a foglalkozásalapú felfogás, amelyben négyfajta eljárást különböztethetünk meg egymástól: a társadalmi osztályokra, a foglalkozási presztízs-skálákra, a társadalmi-gazdasági skálákra és a társadalmi távolság-skálákra alapozott mérést. A társadalmi osztályelemzésekkel e tanulmányban nem foglalkoztam, a további három megközelítést tekintetem át, amelynek főbb problémái a következők.

A foglalkozási presztízs kutatói következetesen a normativista presztízsfogalomra támaszkodhatnak, amely szerint a presztízs „kifejező” jellegű (a lelki szükséglet tárgyát képező) jutalom és befolyásolási képesség. Azonban az ilyen értelemben vett presztízs mérése alkalmatlan a társadalmi egyenlőtlenségek és rétegződés mérésére. Felfogásom szerint az így értelmezett presztízs elvileg a közösségi élet szférájában létezik, a társadalmi élet szférájában elvileg nincs, és a valóságban is alig van jelentősége. Azonban az empirikus presztízs-kutatásokra általában egy eklektikus presztízs-felfogás jellemző. E kutatások valójában azért képesek viszonylag jól megragadni a társadalmi egyenlőtlenségeket a foglalkozások vonatkozásában, mert döntően nem a – normativista felfogás szerinti – presztízszt mérik.

A foglalkozási státus mérésére a társadalmi egyenlőtlenségek és rétegződés empirikus kutatásában a leggyakrabban a társadalmi-gazdasági státus fogalmát használják, amelynek két összetevőjét az iskolázottság és az átlagos jövedelem képezi. Nézetem szerint egy olyan elméleti fogalom hiányában, amelynek a társadalmi-gazdasági státus fogalma az operacionalizált változata lehetne, ez a fogalom egy igen egyszerű, elméletileg megalapozatlan fogalomnak tekinthető, amelyben elméletileg tisztázatlan, hogy a társadalmi-gazdasági státus két összetevője hogyan határozza meg a társadalmi (és részben más emberi) jelenségek bizonyos vonatkozásait.

A társadalmi távolság szerinti megközelítés képviselői a „társadalmi kapcsolatok”, illetve empirikusan a baráti és a házastársi kapcsolatok mérése alapján csoportosítják és rangsorolják a foglalkozásokat, és ily módon térképezik fel a társadalom rétegződését. Felfogásom szerint a Cambridge-skála elméleti szempontból nem alkalmas a társadalmi rétegződés kutatására. Ugyanis e rétegződés társadalmi természetű létezők szerinti rétegződés, viszont a baráti és a házastársi kapcsolatok elvileg

(és a valóságban döntően) nem társadalmi kapcsolatok. A baráti kapcsolatok közösségi és/vagy meghitt kapcsolatok, a házastársi kapcsolatok viszont vegyes társadalmi-közösségi és meghitt kapcsolatok.

A tanulmányban végül arra a felfogásra utalok, amelyet többdimenziós vagy sokdimenziós rétegződésfelfogásnak is nevezünk, és amelyben az elméleti megalapozottság elégtelensége talán leginkább kifogásolható. Általános tanulságként azt hangsúlyozom, hogy igen sok empirikus kutatási eredmény halmozódott fel a társadalmi egyenlőtlenségek és rétegződés kutatásában, azonban e kutatás általános szociológia-elméleti szempontból nem tekinthető kielégítően megalapozottnak.

Irodalom

- ATKINSON, A. B. – PIKETTY, T. – SAEZ, E. [2011]: Top incomes in the long run of history. *Journal of Economic Literature*. Vol. 49. Issue 1. pp. 3–71. old. <http://dx.doi.org/10.1257/jel.49.1.3>
- BLAU, P. M. – DUNCAN, O. D. [1967]: *The American Occupational Structure*. John Wiley and Sons. New York.
- BLAU, P. M. [1976]: Parameters of social structure. In: *Blau, P. M. (ed.): Approaches to the Study of Social Structure*. Open Books. London. pp. 220–253.
- BLAU, P. M. [1987]: Contrasting theoretical perspectives. In: *Alexander, J. C. – Giesen, B. – Münch, R. – Smelser, N. J. (eds.): The Micro-Macro Link*. University of California Press. Berkeley. pp. 71–85.
- BOTTERO, W. – PRANDY, K. [2003]: Social interaction distance and stratification. *British Journal of Sociology*. Vol. 54. Issue 2. pp. 177–197. <http://dx.doi.org/10.1080/0007131032000080195>
- BOTTOMORE, T. [1992]: *Classes in Modern Society*. Routledge. London.
- BUCKLEY, W. [1999]: A méltányos egyenlőtlenségről. In: *Angelusz, R. (szerk.): A társadalmi rétegződés komponensei*. Új Mandátum Könyvkiadó. Budapest. 63–67. old.
- CONNELLY, R. – GAYLE, V. – LAMBERT, P. S. [2016]: A review of occupation-based social classifications for social survey research. *Methodological Innovations*. Vol. 9. pp. 1–14. <http://dx.doi.org/10.1177/2059799116638003>
- DAVIS, K. – MOORE, W. E. [1999]: A rétegződés néhány elve. In: *Angelusz, R. (szerk.): A társadalmi rétegződés komponensei*. Új Mandátum Könyvkiadó. Budapest. 10–23. old.
- DUNCAN, O. D. [1961]: A socioeconomic index for all occupations. In: *Reiss, A. J. Jr. (ed.): Occupations and Social Status*. Free Press. New York. pp. 109–138.
- ETZIONI-HALEVY, E. [1993]: *The Elite Connection: Problems and Potential of Western Democracy*. Polity Press. Cambridge.
- FARKAS Z. [1991]: *Az általános szociológia vázlatja*. Tankönyvkiadó. Budapest.
- FARKAS Z. [2010a]: *Társadalomelmélet: Az intézményes szociológia elmélete. Első kötet*. Bíbor Kiadó. Miskolc. <https://www.researchgate.net/publication/299283037>
- FARKAS Z. [2010b]: *Társadalomelmélet: Az intézményes szociológia elmélete. Második kötet*. Bíbor Kiadó. Miskolc. <https://www.researchgate.net/publication/299283151>
- FARKAS Z. [2011]: *Társadalomelmélet: Az intézményes szociológia elmélete. Harmadik kötet*. Bíbor Kiadó. Miskolc. <https://www.researchgate.net/publication/299283486>

- FARKAS Z. [2013]: *Társadalomelmélet: Az intézményes szociológia elmélete. Negyedik kötet*. Bibor Kiadó. Miskolc. <https://www.researchgate.net/publication/299283678>
- FARKAS Z. [2015]: A társadalmi struktúra fogalmának értelmezései. I. rész. *JEL-KÉP*. 2. sz. 97–117. old. <http://dx.doi.org/10.20520/Jel-Kep.2015.2.97>
- GANZEBOOM, H. B. G. – TREIMAN, D. J. – ULTEE, W. C. [1991]: Comparative intergenerational stratification research: three generations and beyond. *Annual Review of Sociology*. Vol. 17. August. pp. 277–302. <http://dx.doi.org/10.1146/annurev.so.17.080191.001425>
- GANZEBOOM, H. B. G. – TREIMAN, D. J. [1996]: Internationally comparable measures of occupational status for the 1988 international standard classification of occupations. *Social Science Research*. Vol. 25. Issue 3. pp. 201–239. <http://dx.doi.org/10.1006/ssre.1996.0010>
- GANZEBOOM, H. B. G. – DE GRAAF, P. M. – TREIMAN, D. J. [1992]: A standard international socioeconomic index of occupational status. *Social Science Research*. Vol. 21. Issue 1. pp. 1–56. [http://dx.doi.org/10.1016/0049-089X\(92\)90017-B](http://dx.doi.org/10.1016/0049-089X(92)90017-B)
- GOLDTHORPE, J. H. – HOPE, K. [1974]: *The Social Grading of Occupations: A New Approach and Scale*. Clarendon Press. Oxford.
- GRABB, E. G. [1984]: *Social Inequality. Classical and Contemporary Theorists*. Holt, Rinehart and Winston of Canada. Toronto.
- GRUSKY, D. B. – VAN ROMPAEY, S. E. [1992]: The vertical scaling of occupations: some cautionary comments and reflections. *American Journal of Sociology*. Vol. 97. Issue 6. pp. 1712–1728. <http://dx.doi.org/10.1086/229945>
- GUPPY, N. – GOYDER, J. C. [1984]: Consensus on occupational prestige: a reassessment of the evidence. *Social Forces*. Vol. 62. Issue 3. pp. 709–725. <http://dx.doi.org/10.1093/sf/62.3.709>
- HAUSER, R. M. – WARREN, J. R. [1997]: Socioeconomic indexes for occupations: a review, update, and critique. *Sociological Methodology*. Vol. 27. Issue 1. pp. 177–298. <http://dx.doi.org/10.1111/1467-9531.271028>
- HODGE, R. W. [1981]: The measurement of occupational status. *Social Science Research*. Vol. 10. Issue 4. pp. 396–415. [http://dx.doi.org/10.1016/0049-089X\(81\)90012-0](http://dx.doi.org/10.1016/0049-089X(81)90012-0)
- HOPE, K. [1982]: A liberal theory of prestige. *American Journal of Sociology*. Vol. 87. Issue 5. pp. 1011–1031. <http://dx.doi.org/10.1086/227553>
- HRADIL, S. [2010]: Társadalmi helyzetek és miliők. Egy fejlett társadalom struktúrájának elemzése. In: *Angelusz R. – Gecser O. – Éber M. Á.* (szerk.): *Társadalmi rétegződés olvasókönyv*. Eötvös Loránd Tudományegyetem. Budapest. 396–428. old. http://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop425/0010_2A_19_Tarsadalmi_retegzodes_olvasokonyv_szerk_Gecser_Otto/0010_2A_19_Tarsadalmi_retegzodes_olvasokonyv_szerk_Gecser_Otto.pdf
- HUSZÁR Á. [2013]: Foglalkozási osztályszerkezet (I.) – Elméletek, modellek. *Statistikai Szemle*. 91. évf. 1. sz. 31–56. old.
- JENCKS, C. S. – PERMAN, L. – RAINWATER, L. [1988]: What is a good job? A new measure of labor market success. *American Journal of Sociology*. Vol. 93. Issue 6. pp. 1322–1357. <http://dx.doi.org/10.1086/228903>
- KOLOSI T. [1987]: *Tagolt társadalom*. Gondolat Kiadó. Budapest.
- KOVÁCH I. – KUCZI T. – JÓKUTHY E. [2006]: Az osztályok, a társadalmi struktúra és rétegződés kutatásának állapotáról és megújításának szükségességéről. In: *Kovách I.* (szerk.): *Társadalmi metszetek. Hatalom, érdek, individualizáció és egyenlőtlenség a mai Magyarországon*. Napvilág Kiadó. Budapest. 19–35. old.

- LAMBERT, P. – BIHAGEN, E. [2012]: Stratification research and occupation-based social classifications. In: Lambert, P. – Connelly, R. – Blackburn, R. M. – Gayle, V. (eds.): *Social Stratification. Trends and Processes*. Ashgate Publishing Limited. Farnham. pp. 13–28.
- LENSKI, G. E. [1966]: *Power and Privilege. A Theory of Social Stratification*. McGraw-Hill Book Company. New York.
- MACKINNON, N. J. – LANGFORD, T. [1994]: The meaning of occupational prestige scores: a social psychological analysis and interpretation. *The Sociological Quarterly*. Vol. 35. Issue 2. pp. 215–245. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1533-8525.1994.tb00408.x>
- MERAVIGLIA, C. – GANZEBOOM, H. B. G. – DE LUCA, D. [2016]: A new international measure of social stratification. *Contemporary Social Science*. Vol. 11. Issues 2–3. pp. 125–153. <http://dx.doi.org/10.1080/21582041.2016.1215512>
- NAM, C. B. – BOYD, M. [2004]: Occupational status in 2000. Over a century of census-based measurement. *Population Research and Policy Review*. Vol. 23. Issue 4. pp. 327–358. <http://dx.doi.org/10.1023/B:POPU.0000040045.51228.34>
- PARKIN, F. [1972]: *Class Inequality and Political Order: Social Stratification in Capitalist and Communist Societies*. Paladin. London.
- PARSONS, T. [1951]: *The Social System*. Free Press. New York.
- PARSONS, T. [1967]: *Sociological Theory and Modern Society*. The Free Press, Collier-MacMillan Limited. New York, London.
- PARSONS, T. [1971]: *The System of Modern Societies*. Prentice Hall. Englewood Cliffs.
- POULANTZAS, N. [1975]: *Classes in Contemporary Capitalism*. New Left Books. London.
- PRANDY, K. – LAMBERT, P. S. [2003]: Marriage, social distance and the social space: an alternative derivation and validation of the Cambridge scale. *Sociology*. Vol. 37. Issue 3. pp. 397–411. <http://dx.doi.org/10.1177/00380385030373001>
- PRANDY, K. [1990]: The revised Cambridge scale of occupations. *Sociology*. Vol. 24. Issue 4. pp. 629–655. <http://dx.doi.org/10.1177/0038038590024004005>
- RIDGEWAY, C. L. [2014]: Why status matters for inequality. *American Sociological Review*. Vol. 79. Issue 1. pp. 1–16. <http://dx.doi.org/10.1177/0003122413515997>
- RÓBERT P. [2000]: A társadalmi rétegződéstől a foglalkozási osztályszerkezet felé. In: *Társadalmi mobilitás. A tények és vélemények tükrében. Válogatott tanulmányok*. Andorka Rudolf Társadalomtudományi Társaság – Századvég Kiadó. Budapest. 201–243. old.
- ROSE, D. – HARRISON, E. (eds.) [2010]: *Social Class in Europe. An Introduction to the European Socio-economic Classification*. Routledge. London, New York.
- ROSE, D. – O'REILLY, K. (eds.) [1997]: *Constructing Classes: Towards a New Social Classification for the UK*. The Economic and Social Research Council, Office for National Statistics. Swindon, London.
- ROSE, D. [2005]: *Socio-economic Classifications: Classes and Scales, Measurement and Theories*. Institute for Social and Economic Research, University of Essex. Colchester.
- SAUNDERS, P. [1990]: *Social Class and Stratification*. Routledge. London.
- SCHOOLER, C. – SCHOENBACH, C. [1994]: Social class, occupational status, occupational self-direction, and job income: a cross-national examination. *Sociological Forum*. Vol. 9. Issue 3. pp. 431–458. <http://dx.doi.org/10.1007/BF01466317>
- SCOTT, J. [1996]: *Stratification and Power: Structures of Class, Status and Command*. Polity Press. Cambridge.

- SCOTT, J. [2002]: Social class and stratification in late modernity. *Acta Sociologica*. Vol. 45. Issue 1. pp. 23–35. <http://dx.doi.org/10.1080/00016990252885771>
- SCOTT, J. [2013]: Class and stratification. In: Payne, G. (ed.): *Social Divisions*. (3rd edition.) Palgrave Macmillan. Basingstoke. pp. 27–67. http://dx.doi.org/10.1007/978-1-137-36816-4_2
- TREIMAN, D. J. [1977]: *Occupational Prestige in Comparative Perspective*. Academic Press. New York.
- VANFOSSEN, B. E. [1979]: *The Structure of Social Inequality*. Little, Brown and Company. Boston.
- VOLSCHO, T. W. – KELLY, N. J. [2012]: The rise of the super-rich: power resources, taxes, financial markets, and the dynamics of the top 1 percent, 1949 to 2008. *American Sociological Review*. Vol. 77. Issue 5. pp. 679–699. <http://dx.doi.org/10.1177/0003122412458508>
- WEBER M. [1967]: *Gazdaság és társadalom*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó. Budapest.
- WEBER M. [1987]: *Gazdaság és társadalom. A megértő szociológia alapvonalai. I.* Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó. Budapest.
- WEGENER, B. [1992]: Concepts and measurement of prestige. *Annual Review of Sociology*. Vol. 18. Issue 1. pp. 253–280. <http://dx.doi.org/10.1146/annurev.so.18.080192.001345>
- WRIGHT, E. O. [1979]: *Class Structure and Income Determination*. Academic Press. New York.
- WRIGHT, E. O. [2005]: Social class. In: Ritzer, G. (ed.): *Encyclopedia of Social Theory. Volume II*. Sage Publications. Thousand Oaks, London, New Delhi. pp. 717–724. <http://dx.doi.org/10.4135/9781412952552.n270>
- ZHOU, X. [2005]: The institutional logic of occupational prestige ranking: reconceptualization and reanalyses. *American Journal of Sociology*. Vol. 111. Issue 1. pp. 90–140. <http://dx.doi.org/10.1086/428687>

Summary

In sociology, the notion of social stratification, in a sense, expresses social inequalities that are characteristic of the given society. In the empirical research of social stratification, four types of methods have been developed to measure social inequalities and stratification: measurement by social classes, occupational prestige scales, socio-economic scales, and social distance scales. Apart from social class analyses, the author introduces these methods and their main general sociological theoretical problems, and shortly presents the multidimensional stratification conception. As a general lesson, it is emphasized that a great deal of empirical findings have accumulated on this subject, but the research of social inequalities and stratification cannot be considered sufficiently grounded from a general sociological theoretical point of view.