

STRATIFICARE SOCIALĂ ÎN ROMÂNIA: O ANALIZĂ DE CLASE LATENTE¹

OCTAVIAN-MARIAN VASILE

Orice societate cunoaște un anumit grad de inegalitate. Literatura despre formele stratificării este foarte bogată, indicând existența cel puțin a unei poziții sociale distincte față de ceilalți indivizi; altfel spus, indivizii pot aparține unei clase sociale și/sau pot avea un status social. În acest articol intenționez să testez schema integratoare a structurii sociale propusă de Anthony Giddens (1997) în situația țării noastre și să arăt care este forma pe care o ia structura socială a României. Pentru analiză am utilizat datele culese în cadrul programului Barometrul de Opinie Publică al Fundației Soros România, valul octombrie 2005. Am utilizat analiza de clase latente (latent class analysis) folosind programul Latent Gold 4.0. Rezultatele confirmă parțial schema lui Giddens pe cazul României, indicând totodată existența unei stratificări a societății românești. Un model teoretico-metodologic al structurii sociale în România presupune discutarea critică și adaptarea teoriilor structurii sociale consacrate în sisteme sociale stabile.

Cuvinte-cheie: structură socială, clase sociale, analiza de clase latente.

Despre structura socială și identificarea acesteia s-a discutat și scris extensiv în domeniul sociologiei: unii autori consideră că există clase sociale, pe când alții neagă acest lucru, aducând în prim plan concepte și mai vagi și mai permissive, precum *poziție în spațiu social* sau *stil de viață*. De asemenea, sunt cercetători care adoptă și utilizează scheme de măsurare propunându-le ca metodologii validate, pe când alții scot în evidență mai degrabă lipsurile acestora. Prin acest articol testez un astfel de model și arăt care este forma stratificării sociale în România.

În prima parte a articolului trec în revistă principalele puncte de vedere teoretice despre stratificarea socială întâlnite în literatura dedicată, căutând să clarific distincții conceptuale importante: clasă, status, poziție socială. Apoi discut despre clasa mijlocie și importanța acesteia. În continuare, trec în revistă principalii indicatori utilizați în diverse studii pentru identificarea formelor structurii sociale.

Adresa de contact a autorului: Octavian-Marian Vasile, Institutul de Cercetare a Calității Vieții, Calea 13 Septembrie, nr. 13, sector 5, 050711, București, România, e-mail: marianv@iccv.ro.

¹ Acest articol a fost sprijinit de granturile CNCSIS TD 211/2007 și ID 56/2007, făcând parte dintr-o lucrare mai amplă care urmărește identificarea stilurilor de viață din România. Le mulțumesc pentru observații și sugestii domnilor profesori Ioan Mărginean și Dumitru Sandu, colegilor mei din ICCV: Bogdan Voicu, Mălina Voicu, Paula Tufiș, Cosmina Pop, precum și Cristinei Turcu.

În final, testez modelul propus de Giddens (1997), folosind două modalități de lucru: asocierea variabilelor din schemă și analiza de clase latente.

Structura socială constituie o temă fundamentală a cunoașterii sociologice, cu implicații majore în practica socială. Conceptul de *structură socială* reflectă „totalitatea claselor, colectivităților, comunităților și grupurilor sociale, precum și ansamblul relațiilor sociale materiale, comunitare și de grup ce se instituie în cadrul societății și care corespund acestor forme de viață și activității colective a oamenilor” (Mărginean, 2004: 90–91). *Structura socială* acoperă configurații de roluri sau așteptări cristalizate în jurul pozițiilor sociale: societatea este structură, reguli și gardian al regulilor, iar oamenii sunt agenți ai structurii sociale, chiar și atunci când încalcă regulile (Dahrendorf, 1959).

CLASĂ, STATUS, POZIȚIE SOCIALĂ

Clasa, statusul și poziția socială sunt concepte adesea utilizate intersanjabil. Dacă analizăm riguros literatura de specialitate remarcăm însă că aceste concepte au în comun ideea de stratificare-ierarhie care este prezentă faptic în orice societate. Altfel, rezumând, observăm că ele se deosebesc prin conținut și, implicit, prin modul în care sunt măsurate.

Clasa socială

Conceptul *clasă socială* definit în lucrările unor clasici ai sociologiei (Marx, Weber, Pareto etc.) are mai multe accepțiuni în literatură: (a) clasa ca prestigiu, status, cultură sau stil de viață; (b) clasa ca inegalitate structurală derivată din posedarea resurselor economice și de putere; (c) clasa ca (potențial) actor social și politic (Crompton, 1998).

Clasa socială este o formă socială determinată economic, care cuprinde indivizi ce dețin aproximativ aceleași tipuri și cantități de capital economic și uman. Clasa socială poate fi definită drept o grupare de indivizi care împărtășesc resurse economice comune ce influențează puternic stilul de viață pe care au posibilitatea să îl ducă (Giddens, 2001).

În termenii lui Weber, clasa a fost mereu un construct liber de evaluări (*value-free construct*). Weber a văzut clasa ca un fenomen economic. Punctul său de vedere asupra statusului era legat de proprietate (*estate*) și poziție (*stande*), care reprezentau șansa de viață sau soarta grupului în chestiune. Spre deosebire de clasă, statusul este un fenomen de grup, care poate fi bază de acțiune și participare, în sensul că un grup dă indivizilor sensul fundamental al identității, iar Weber însuși a folosit termenul *stil de viață* pentru a descrie status-grupurile (Lawson și Todd, 2002). O definiție larg acceptată are tot background weberian și privește „*structura de clasă* ca fiind formată din relații sociale ale vieții economice (*social relations of economic life*) sau, mai specific, ca relații în piețele muncii și unitățile de producție. Astfel, un prim nivel de diferențiere a poziției de clasă este cel care separă

angajatorii, angajații pe cont propriu și angajații. În societățile moderne, totuși, trebuie să observăm și alte diferențieri printre angajați, vizavi de relațiile lor cu angajatorii, așa cum sunt ele reglate (implicite sau explicite) în contractele de muncă. Trebuie făcute următoarele observații privind schema EGP sau CASMIN: statusul ocupațional și ocupația sunt considerate proximiuri ale relațiilor de angajare: se presupune că indivizii cu status ocupațional și ocupație similare sunt mai probabili să fie subiectul unor forme similare de reglementare (*employment regulation*) și, astfel, să aibă aceleași poziții de clasă” (Chan și Goldthorpe, 2007: 513). Clasele sociale sunt categorii ocupaționale ai căror membri au poziții de piață (gradul de securitate economică și șansele de creștere economică) și situații de muncă (poziția ierarhică, controlul asupra procesului de producție, de unde autonomia în îndeplinirea sarcinilor și rolurilor profesionale) similare (Goldthorpe și alții, 1980; Erikson și Goldthorpe, 1992). Clasele rezultate „nu sunt capturi reale ale grupărilor socioeconomice în sensul de colectivități recunoscute subiectiv de membrii lor și cu granițe sociale bine definite”. Cu alte cuvinte, Weber nu tratează clasele ca fiind comunități, ci doar ca „un număr de indivizi care au în comun o componentă specifică a șanselor lor de viață” (Weber, [1922](1968): 930) (Chan și Goldthorpe, 2007: 513–514).

Pentru Bourdieu (1984), structura socială este formată din clase și fracții de clasă (*class fractions*). Frațiile de clasă sunt subdiviziuni în cadrul aceleiași clase. Clasele diferă între ele prin *volumul* capitalurilor deținute (economic + cultural), pe când fracțiile de clasă diferă între ele prin *compoziția* capitalurilor deținute (economic : cultural).

În funcție de autor, într-o societate pot exista de la două la șapte sau poate chiar mai multe clase sociale. Pentru Giddens (2001) există clasa superioară, vechea clasă de mijloc, clasa mijlocie de sus, clasa mijlocie de jos, clasa muncitoare de sus, clasa muncitoare de jos și subclasa. Pentru Erikson și Goldthorpe (1992) există clasa de servicii, managerii și tehnicienii de rang înalt, lucrătorii cu munci non-manuale dar rutiniere, mica burghezie, fermierii, muncitorii calificați, muncitorii necalificați și lucrătorii în agricultură. Aceste categorii pot fi restrânse în clasa de servicii, clasa intermediară și clasa muncitoare (Sandu, 2000).

Din punct de vedere structuralist, *underclass* îi cuprinde pe indivizii care întrunesc nivelurile scăzute la indicatori precum educație, oportunități de pregătire pentru calificare sau creșterea calificării, perioada de timp de ocupare în muncă, autonomie sau autoritate la locul de muncă, sănătate, apreciere socială, incluziune socială; din punct de vedere culturalist, îi cuprinde pe indivizii care, izolați spațial de cultura dominantă (*mainstream culture*), dezvoltă o (sub)cultură nouă, opusă acesteia, cu capacitatea de autoreproducere (Grusky, 2007). Stănculescu și Berevoescu (2004: 25) consideră *underclass* ca fiind un concept neadecvat României, deoarece „[aici], unde experții arată că o mare parte din populație experimentează situația de sărăcie, iar la nivelul simțului comun «săraci suntem toți», caracteristicile sărăciei sunt distribuite la nivelul majorității populației. În sărăcie

trăiesc și salariații cu salarii mici (contribuabili care muncesc și plătesc taxele și impozitele) și pensionarii cu pensii mici și persoanele în incapacitate de muncă și familiile monoparentale și familiile care trăiesc din venituri ocazionale, precum și «cei care nu vor să muncească». În sărăcie trăiesc și români, și maghiari, și romi, și cetățeni de alte naționalități». Autorii propun ca substituit termenul *sărăcie extremă*. Ceva mai târziu, analizând datele culese în cadrul programului Barometrul de Opinie Publică al Fundației Soros în România, Stănculescu (2007: 65–66) sugerează existența claselor sociale, discutând despre subclasă (*underclass*), adică despre categoria de populație care „înregistrează fie deficit, fie lipsă de resurse pe toate tipurile de capital (economic, uman, cultural, social, simbolic). Membrii subclasei în formare sunt copiii și tinerii până în 29 de ani, în majoritate, persoane în jur de 30 de ani fără calificare sau cu o calificare industrială care nu mai are căutare pe piață și persoane în jur de 40 de ani, care au fost prea tinere pentru programul de pensionare anticipată și prea în vârstă pentru a mai intra pe piața muncii. Sunt excluși de pe piața formală a muncii, din cauza deficitului masiv de educație și calificare, dar sunt și exploatați pe piața informală a muncii, unde au slujbe nesigure, periculoase, prost plătite sau, la limită, caută fier și alte materiale recuperabile pe la gropile de gunoi și prin tomberoane. Sunt forțați să-și câștige pâinea în sectorul informal pentru că prestațiile sociale și sprijinul colectiv la care sunt eligibili fie nu le este accesibil, fie nu acoperă nici strictul necesar. Pentru că nu au și nu își permit o locuință, se grupează, mai ales în orașe, în zone mizere de adăposturi improvizate, în blocuri în paragină sau în foste structuri industriale dezafectate. Similar zonelor sărace din țările vestice, aceste comunități („zone sărace”) sunt instituțional marginalizate, sunt spații evitate, au prestigiu negativ, sunt nesigure, fiind dominate de mică infrafracționalitate, violență domestică, „cultura devianței” (la tineri) și, corelat, sunt dominate de teamă și rușine. Membrii subclasei adoptă modele culturale deviante, au un model demografic atipic, definit de fertilitate ridicată, model precoce al primei nașteri, uniuni consensuale. Prin urmare, subclasa și „zonele sărace” sunt în creștere, tot mai mulți copii fiind socializați în aceste comunități cu rețele sociale construite strict pe principiul proximității și cu slabă conectare la fluxurile de informații și schimbare. Acești copii și părinții lor sunt dezavantajați cu privire la șansele de viață, fiind deconectați de la scara mobilității sociale”. Autoarea consideră că datele culese prin sondaje reprezentative ne oferă o imagine confuză asupra structurii sociale, deoarece extremele, cei mai bogați și cei mai săraci, nu sunt „prinse” în eșantion. Oarecum în acord cu Konrad și Szeleni (1979), Stănculescu (2007: 66) consideră că cei care au deținut capital politic în comunism sunt elitele de astăzi: „În întreaga Europă postcomunistă, vârful piramidei sociale a fost preluat de tehnocrația comunistă, care reprezintă nucleul clasei dominante, iar în România (sau Rusia) tinde să devină chiar «elită totală»”. Clasa de mijloc nu pare a fi un segment de considerat în România de astăzi, deoarece aceasta este polarizată social, cei mai mulți (cei de la „mijloc”) fiind mai mult sau mai puțin săraci și făcând „tot posibilul, în limita capitalurilor, imaginației și contextului în permanentă schimbare, să reușească sau măcar să se păstreze «pe traiectorie»” (Stănculescu, 2007: 66).

În societățile postmoderne, clasificarea bazată pe ocupație și alți indicatori clasici ai structurii sociale este completată cu clasificarea în funcție de modelele de consum și stiluri de viață (Hadfield și Skipworth, 1994; Kirby, 1999), reușindu-se, astfel, să fie mai bine surprinsă varietatea socială tot mai accentuată. În postmodernism, procesul de consum se alătură celui de producție în crearea și modelarea identităților, oferind un cadru de formare a unor noi grupări sociale (Crompton, 1998).

Analizelor realizate în termenii resurselor economice, atributelor culturale, relațiilor dintre angajat și angajator, modelelor de consum și stilurilor de viață, ideologiilor asupra schimbării, le poate fi adăugată și analiza în termeni organizaționali: numai deciziile strategice ale managerilor generali, care acționează în numele intereselor investitorilor (profit), sunt acelea care determină direcția investiției de capital, natura schimbării și implementării tehnologice și, astfel, structurarea profesiunilor. Cu alte cuvinte, numai referindu-ne la dinamica internă a luării deciziilor în organizații, pot fi înțelese pe deplin schimbările profesionale și, deci, formele de mobilitate profesională (Scasse, 1998).

Statusul social

Statusul social (occupational status friendship²) este poziționarea pe care o au indivizii dintr-o societate, în funcție de sociabilitatea lor: „noi privim ordinea de *status* ca structură de relații ale superiorității, egalității și inferiorității dintre indivizi, percepute și, într-un anumit grad, acceptate. Această ordine nu reflectă calități personale, ci, mai degrabă, gradul de onoare socială atașat unui anumit atribut prescrist (de exemplu, statusul dobândit prin naștere). Ierarhia socială astfel creată este exprimată în asocieri diferențiale (*differential association*), în special în tipuri mai intime de sociabilitate” (Chan și Goldthorpe, 2007: 514). Ordinea de status nu este dată de răspunsuri simple la întrebări care solicită evaluarea prestigiului unei profesii, ci prin analizarea sociabilității înțeleasă ca relații pe care individul le are cu cel puțin trei dintre apropiați (prietenii, nu rudele): ce profesie au aceștia și care sunt caracteristicile vieții lor de muncă.

Mai există *statusul socioeconomic*, care definește locul individului în societate în funcție de venit și educație.

Distincția dintre clasa socială și statusul social este importantă, deoarece rezultatele diferitelor analize arată că primul termen influențează stratificarea șanselor economice de viață (riscul de a rămâne șomer, variabilitate pe termen scurt a veniturilor, posibilitățile de câștig pe termen lung), iar cel de-al doilea influențează stratificarea consumului cultural (muzică, artă, teatru, cinema) (Chan și Goldthorpe, 2007). Mai general vorbind, clasa socială este asociată cu aspecte

² Conceptul este măsurat prin considerarea simultană a răspunsurilor la următoarele întrebări: *Care este statusul ocupațional al prietenilor?* (întrebare închisă); *Care este numele poziției prietenilor în actuala lor slujbă?* (întrebare deschisă); *Ce tip de muncă desfășoară prietenii la slujbele lor în cea mai mare parte a timpului?* (întrebare deschisă) (datele sunt culese în cadrul *British Household Panel Study* – aici, valul 10 din anul 2000).

„hard” ale vieții (stare și comportament), iar statusul social este asociat cu partea „soft” a vieții (valori și atitudini). Această distincție este întâlnită mai ales când se vorbește despre influența pe care o are poziționarea socială a individului asupra comportamentului cultural. În literatura care tratează relația dintre stratificarea socială și gusturile culturale și consumul putem identifica trei linii de argumentare (Chan și Goldthorpe, 2005: 2):

- argumentul omologiei clasă – consum cultural (*homology*). Indivizii din straturi sociale superioare preferă și consumă cultură de elită (*high or elite culture*), iar indivizii din straturile inferioare preferă și consumă predominant cultură de masă (*popular and mass culture*). În variante ale argumentului (de exemplu, Bourdieu, 1984) se susține că distincția din gusturile culturale este utilizată de membrii claselor sociale dominante ca simbol de a-și confirma și demonstra superioritatea;

- argumentul individualizării (*individualisation*). Neagă argumentul homologiei. În societățile moderne, bogate și puternic consumeriste (*highly commercialised societies*), diferențele în gusturile culturale și în consum nu mai au legătură cu stratificarea socială. Vârsta, sexul, etnia sau sexualitatea sunt variabile mai puternice decât clasa socială. În formele cele mai radicale de argumentare (Featherstone, 1987) se susține că indivizii sunt capabili să se elibereze de toate influențele sociale și să își formeze propriile identități și stiluri de viață;

- argumentul omnivor – univor: le combate pe ambele anterioare. Față de individualizare consideră că gusturile și consumul cultural sunt determinate de stratificarea socială, dar, față de homologie, nu privește în termeni de consum de elită/masă. Mai degrabă susține că consumul cultural din straturile sociale superioare diferă de al celor din straturile sociale inferioare, în sensul că este mai bogat și mai divers, adică nu mai include componenta evaluativă a homologiei. Statusul social (măsurat așa cum am spus anterior – *occupational status friendship*), atunci când este inclus alături de clasa socială ca factor explicativ al comportamentului cultural, influențează șansele de a fi omnivor; clasa socială, în aceste condiții, are un efect în mare parte nesemnificativ.

Poziția socială

Poziția socială este conceptul cu definiția cea mai ambiguă. Indivizii nu sunt clasificați în categorii discrete X sau Y, ci pe un continuum. Cumva, cel puțin aparent, acest concept oferă o pondere sporită libertății de „mișcare” a indivizilor într-o societate, în sensul că aceștia au o capacitate mai mare sau mai mică de a observa oportunitățile și de a le valorifica. În acest mod, structura socială este gândită a fi mai fluidă, deoarece indivizii pot ocupa astăzi o poziție socială, iar peste ceva vreme, și în funcție de preferințele lor (dinamica lor), pot ocupa altă poziție socială.

O direcție de analiză a structurii sociale distinctă de literatura consacrată este cea impusă de teoreticienii individualizării (Beck și Beck-Gernsheim, 2002; Pakulski și Waters, 1996 în Kalmijn și Kraaykamp, 2007), care consideră că există încă diferențe între indivizi, dar aceste diferențe nu mai sunt modelate de ierarhiile tradiționale din societate. Se presupune că atitudinile sunt mai degrabă alese.

Stratificarea este încă importantă, dar nu cea economică, ci cea culturală. În această linie de gândire tranziția la o societate modernă a condus la declinul importanței resurselor economice asupra stilurilor de viață și șanselor de viață (*life chances*). În același timp, resursele culturale, cum ar fi abilitățile cognitive, vor deveni din ce în ce mai importante.

Beck (1992, în Atkinson, 2007) consideră că asistăm la o *individualizare*, adică oamenii își iau soarta în propriile mâini, viața lor fiind liberă de constrângeri și guvernată de propria voință și propriile preferințe/opțiuni. Factorii care generează această individualizare sunt: (a) instituțiile care reglează bunăstarea (*institutions and welfare state regulations*), pentru că acestea nu sunt orientate (*geared*) spre asigurarea bunăstării grupurilor, ci privesc individul ca actor, designer, jucător și regizor al propriei vieți (Beck, 1997: 95, în Atkinson, 2007); (b) extinderea sistemului educațional care redefinește și dislocă (*recasts and displaces*) stilurile de viață și modurile de gândire tradiționale cu forme de cunoaștere și limbaje universaliste (Beck și Beck-Gernsheim, 2002: 32), furnizând indivizilor capacități de cunoaștere autoreflexivă (*self-reflective knowledge*) și recunoaștere pe bază de performanță; (c) competiția de pe piața muncii care subminează formarea comunităților și rețelelor de suport de rudenie, forțând agenții să își ia viața în propriile mâini (Beck și Beck-Gernsheim, 2002: 32); (d) democratizarea și extinderea formelor de consum și trai anterior exclusiviste, cum ar fi autoturismul personal, călătoriile de vacanță etc. (Beck, 1992: 35), ca rezultat al îmbunătățirii standardului de viață, precum și al schimbării orientării valorice de la un sistem cultural în care bunăstarea profesională și financiară, o familie stabilă, o casă respectabilă și o mașină reprezentau succesul către un sistem cultural în care autoîmplinirea și individualitatea sunt principalul focus (Beck, 1998: 39–54); (e) extinderea insecurității locului de muncă; flexibilizarea muncii (Beck, 2000a, în Atkinson, 2007). Teoria individualizării consideră, așadar, că indivizii sunt într-o permanentă mișcare în spațiul social, poziționarea la un moment dat fiind expresia situației din viața de muncă la momentul respectiv.

Individualizarea nu este același lucru cu individualismul: „nu trebuie înțeleasă ca proces care derivă din opțiunea sau preferința conștientă a individului; individualizarea este impusă individului de instituțiile moderne. Individualizarea trebuie privită în relație cu statul: statul dă drepturi civile, drepturi politice, drepturi sociale, legi pentru familie, legi pentru divorț, legi pentru piața muncii. Toate acestea privesc individul, nu grupurile. Astfel trebuie privită individualizarea” (Beck, 2007: 681). Beck (2007) își fundamentează presupuzițiile pe schimbările culturale reflectate în cele instituționale: diversitatea este *normalizată* prin introducerea unor legi care acceptă și protejează formele acesteia, generând și o acceptare culturală (divorțul poate fi pronunțat mai ușor, acceptarea și acordarea unor drepturi mai mari copiilor născuți în afara căsătoriei, acceptarea concubinajului, acceptarea homosexualității și a căsătoriilor de acest gen): „Individualizarea instituționalizată înseamnă că există o presiune tot mai mare către adoptarea unor stiluri de viață reflexive și a unor biografii individualizate și că

sensul vieții și identitatea trebuie găsite individual. În aceste condiții se mai poate vorbi despre clase sociale?” (Beck, 2007: 685).

Trebuie să înțelegem însă că Beck nu vorbește despre dispariția inegalităților sociale, atunci când afirmă că nu mai există clase sociale. El consideră, dimpotrivă, că inegalitățile se accentuează datorită globalizării, dar că nu mai putem clasifica indivizii în doar două, patru, cinci, șapte sau unsprezece categorii.

CLASA DE MIJLOC ȘI EFECTELE POZIȚIONĂRII SOCIALE

Distincțiile conceptuale de mai sus pot susține sau nu existența unei clase mijlocii delimitabile prin utilizarea unor indicatori specifici. În unele lucrări aceasta capătă forma clasei de servicii. Cert este, indiferent de numele dat categoriei de indivizi care întrunește caracteristicile clasei mijlocii, că aceasta are un rol important în schimbarea socială.

Semnificația socială a clasei mijlocii în societatea contemporană este strâns legată de alternativa pe care o oferă polarizării și masificării sociale, generatoare de instabilitate, insecuritate și convulsii sociale. Constituirea unei clase mijlocii puternice, durabile, este asociată, de regulă, cu stabilitate socială, prosperitate, economie de piață funcțională, democrație, societate civilă. Societatea modernă este, în mare parte, o proiecție a clasei mijlocii, a valorilor și stilurilor sale de viață (Mărginean, 2004). Definirea conceptului de clasă mijlocie implică conectarea la o serie de alte concepte privind grupuri ierarhizate de populație: clase, categorii, straturi sociale. Ierarhizările se constituie ca urmare a interacțiunilor sociale între oameni, în funcție de anumite criterii, cum ar fi: proprietatea, ocupația, instrucția, venitul, puterea, prestigiul social etc. Evoluția structurii sociale din prezent arată o sporire continuă a ocupațiilor non-manuale care depind de piața muncii, nu de proprietate: funcționari, vânzători, salariați ai profesiilor liberale, liber profesioniști, cadre manageriale. Constituirea noii clasei mijlocii semnifică completarea diversificării structurii sociale bazate pe proprietate, prin adoptarea unei structuri axate pe ocupație. Trecută prin procese de destructurare, clasa mijlocie nu a atins încă, în România, dimensiunea din țările dezvoltate, unde deține majoritatea absolută în structura claselor sociale. Pe de altă parte, autoidentificarea populației cu clasa mijlocie este larg răspândită în țara noastră. O astfel de autoidentificare se face cu precădere pe considerente legate de ocupații specifice și pregătire școlară înaltă. Aici se situează, de altfel, principala sursă de alimentare a clasei mijlocii în viitor, într-o societate a cunoașterii. Pe măsură ce are loc o creștere a numărului persoanelor cu ocupații și profesii din segmentul celor care implică un înalt grad de calificare, are loc o multiplicare a funcțiilor manageriale și a profesiilor liberale, sporesc șansele situării acelor persoane în clasa mijlocie (Larionescu, Marginean, Neagu, 2006). Stratificarea interioară a clasei mijlocii sporește dificultățile privind delimitarea și definirea granițelor și a conținutului acestei clase, date fiind diferențierile dintre subgrupurile care o compun. Dincolo

însă de particularitățile care le caracterizează, subgrupurile care formează clasa mijlocie din România au și o trăsătură comună: urmăresc, în permanență, distanțarea de clasa de jos și apropierea de elita socială. Pentru a-și atinge obiectivul, oamenii nu numai că trebuie să adopte atitudini, comportamente, moduri și stiluri de viață specifice elite sociale, ci mai ales să achiziționeze capital în sensul specificat de Bourdieu (1984).

Situația socială a copiilor depinde de cea a părinților lor: cei din straturile sociale superioare au mai mult succes decât cei din straturile inferioare (reproducere socială) (Blau și Duncan, 1967; Gazenboom et al., 1991; Shavit și Blossfeld, 1993 în Kraaykamp și Nieuwebeerta, 2000: 96–97). Într-un studiu comparativ, Kraaykamp și Nieuwebeerta (2000) încearcă să arate în ce măsură politicile egalitariene impuse de comunism în țările din Europa de Est au efecte în structura socială de astăzi a acestora. Dificultatea sau chiar imposibilitatea părinților de a transmite copiilor backgroundul lor favorabil se observă în stilurile de viață ale celor din urmă, mai exact în participarea culturală de „elită” (high-culture participation) și în situația materială a acestora. Autorii nu se rezumă la a măsura influența statusului socioeconomic al părinților asupra stilurilor de viață ale copiilor, ci consideră, ipotetic, că la fel de importante ar fi și capitalul politic și cel cultural. Țările în care politicile oficiale interzic posedarea sau utilizarea resurselor economice îi vor face pe părinți să adopte strategii alternative: aceștia vor transmite copiilor lor în loc de resurse economice, resurse culturale: valori, coduri, capitaluri care îi vor ajuta pe cei din urmă să aibă succes în viață (Djilas, 1957; Bourdieu, 1984; DeGraaf, 1986 în Kraaykamp și Nieuwebeerta, 2000). Pornind de la teoria noii clase (Djilas, 1957; Konrad și Szelenyi, 1979; Szelenyi, 1987 în Kraaykamp și Nieuwebeerta, 2000), autorii doresc să demonstreze dacă beneficiile dobândite prin posedarea de capital politic (aici membru al partidului comunist) și-au revărsat efectele asupra stilurilor de viață ale copiilor. Evident, autorii controlează în analiza lor câteva variabile care se referă la trăsăturile indivizilor din eșantion: educația, venitul lunar per capita, prestigiul ocupației. De asemenea, trebuie avut în vedere și conform *market transition theory* (Nee, 1989 în Peter, 2007) că fosta elită comunistă, adică cei care aveau capital politic, va avea succes în postcomunism și, implicit, copiii lor, dacă au, de asemenea, și capital cultural (Peter, 2007). Cele trei tipuri de resurse au fost măsurate astfel: (a) resursele economice – media numărului de ani de școală ai tatălui și mamei, prestigiul ocupației avute de părinți la vârsta de 14 ani a copiilor rezultat din aplicarea unei scale specifice; (b) resursele politice – unul dintre părinți a fost membru al Partidului Comunist; (c) resursele culturale – frecvența vizitelor la muzee, frecvența vizionării unor piese de teatru, frecvența ascultării muzicii clasice acasă, numărul cărților „serioase” lecturate, frecvența vizitelor la bibliotecă (105–106). Analizele indică spre capitalul cultural al părinților ca fiind factorul cu cea mai puternică influență asupra participării culturale a copiilor; studii anterioare demonstau că acest lucru este valabil mai ales în țările foste comuniste (Niehof, 1997). Capitalul economic este factorul cu cea mai puternică influență asupra statusului socioeconomic al copiilor. Bourdieu &

Passeron (1970/1977) arată că sistemul de învățământ îi favorizează pe cei care au o origine socială mai „bună”: cei care sunt din clasele de sus vor tinde să se ducă tot mai sus. Asta se întâmplă deoarece capitalul cultural ține, în ultimă instanță, de talentul și eforturile individuale: cei din clasa de mijloc, de exemplu, se pare că vorbesc mai mult cu copiii lor decât cei din clasele de jos, ceea ce face ca aceștia, odată ajunși la școală, să aibă un vocabular mai bogat decât ceilalți, oferindu-le astfel un avantaj social (Laureau, 2003, în Weininger și Lareau, 2007).

Analizând datele valului trei al European Values Survey (1999), Kalmijn și Kraaykamp (2007: 562) arată că o poziție socială superioară³ este asociată cu atitudini pozitive față de rolurile sexelor, căsătorie, avort și eutanasiu, politicile de mediu, suportul pentru instituțiile democratice; de asemenea, aceștia sunt mai degrabă motivați intrinsec, având și cea mai înaltă etică a muncii. Interesant este că managerii și patronii, definiți ca elită economică de către autori, sunt mai conservatori decât lucrătorii profesioniști, definiți ca elită culturală. În sens invers, o poziție socială inferioară aduce cu sine un nivel mai ridicat de religiozitate și atitudinea mai favorabilă pentru politicile egalitariene. Atunci când în analiză este inclusă și educația, puterea explicativă a clasei sociale se diminuează: cei mai educați susțin mai mult egalitatea între sexe, sunt mai secularizați, sunt mai postmaterialiști, sunt mai toleranți cu imigranții și mai degrabă motivați intrinsec (idem, 563). Arătând cum clasa socială influențează atitudinile, studiul infirmă oarecum teoria individualizării.

Clasa socială este utilizată ca variabilă explicativă și în studii foarte specifice, precum relația pe care o are cu comportamentul de fumător: „cei din clasele de jos au o probabilitate mai mare de a raporta bariere percepute în calea renunțării la fumat și o încredere mai mică în abilitatea lor de a renunța față de cei din clasele de sus” (Chamberlain and O’Neill, 1998; Bostock, 2003, în Layte și Whelan, 2008). Relația dintre educație, care ajută la înțelegerea riscurilor asociate acestui comportament, și eficacitatea de sine (*self-efficacy*) nu corelează cu probabilitatea de a renunța sau a se apuca de fumat; în schimb, ratele de renunțare la fumat sunt mult mai mici printre lucrătorii manuali (*manual working class groups*), iar motivele pentru această situație par să fie legate de experiența trăită a deprivării economice. Această explicație este puțin întâlnită în studii, susțin autorii, deoarece nu este pe placul celor care fac campanii, pentru că nu pot interveni direct asupra politicilor de reducere a inegalității. Autorii sugerează țintirea mesajelor în funcție de poziția socială, indicând o mai mare utilitate din partea campaniilor fragmentate social (Layte și Whelan, 2008).

³ Clasa a fost codificată, aproximativ identic, după schema EGP: (1) patron/manager într-o firmă cu 10 sau mai mulți angajați; (2) patron/manager într-o firmă cu mai puțin de 10 angajați; (3) salariați cu studii superioare (avocat, contabil, profesor); (4) muncă de birou/nivel mediu ierarhic care prestează muncă non-manuală; (5) muncă de birou/nivel junior ierarhic care prestează muncă non-manuală; (6) maestru sau șef de secție; (7) muncitor calificat; (8) muncitor semi-calificat; (9) muncitor necalificat; (10) agricultor/fermier: are propria fermă/gospodărie agricolă; (11) muncitor în agricultură; (12) șomer. Datorită dimensiunii eșantioanelor, autorii au recodificat variabila, astfel: (a) manageri și patroni (1 și 2); (b) lucrători profesioniști (3); (c) *lower white-collar* (4 și 5); (d) *higher blue-collar* (6 și 7); (e) *lower blue-collar* (8, 9, și 11); (f) agricultori/fermieri (10); (g) șomeri (12).

IDENTIFICAREA STRUCTURII SOCIALE: PROBLEME DE MĂSURARE SOCIALĂ

Structura socială este identificată prin folosirea simultană a mai multor indicatori, fie prin integrarea acestora într-o schemă bine definită, fie fără ca aceștia să formeze o metodologie distinctă.

Există numeroase discuții critice pe marginea modalităților de identificare a formelor pe care structura socială le ia, deci, implicit, pe tema indicatorilor utilizați pentru măsurarea acesteia. Sunt folosiți indicatori precum: ocupația (cel mai utilizat, de altfel), sursa de venit (Cherkaoui, 1997), venitul, gradul de bunăstare al gospodăriei, averea (Giddens, 2001), gradul de control asupra resurselor economice (Erik Olin Wright, 1997), sectorul economic de activitate (Nicolas, 1999), gradul de securitate al serviciului deținut, posibilitățile de promovare, gradul de control asupra procesului muncii (Erikson și Goldthorpe, 1992; Goldthorpe, 1996; Evans, 1992), care rezultă într-o stratificare de ordin economic a populației. Alți autori, dezvoltă un curent oarecum complementar celui anterior prezentat, prin utilizarea unor indicatori precum capitalul cultural (Bourdieu, 1984) și stilurile de viață (Comșa, 2002), care rezultă, mai degrabă, într-o stratificare de ordin cultural.

Prezint, în continuare, detaliat, indicatorii cei mai utilizați în descrierea structurii sociale a unei societăți.

Ocupația. Dorel Abraham (2003: 91) observă că avem o stratificare socială nouă în care „proporția populației ocupate în servicii este în creștere”. Ocupația/profesia reprezintă un indicator esențial în identificarea claselor sociale, deoarece „oferă informații prețioase despre venit, nivelul de instrucție, stilul de viață, atitudini și comportamente” (Cherkaoui, 1997: 143). Altfel spus, pe de o parte, o anumită ocupație/profemie înglobează venitul și nivelul de instrucție, iar pe de altă parte, unor anumite categorii ocupaționale/profesionale le corespund stiluri de viață, atitudini și comportamente specifice. Giddens (2001) consideră că ocupația, alături de „posesiunea averii”, sunt principalii factori de diferențiere între clase. Ocupația este indicatorul care stă la baza unor scheme de măsurare celebre, precum cea a lui Goldthorpe (EGP-CASMIN); acesta, însă, adaugă alți indicatori: *statutul de angajator-lucrător pe cont propriu-angajat, gradul de securitate al serviciului, posibilitățile de promovare, gradul de control asupra procesului muncii (autonomie), mărimea recompenselor primite în urma muncii prestate și statutul de supervisor al altor angajați.* Alături de ocupație, Mărginean, Larionescu și Neagu (2006) folosesc ca indicatori pentru analiza claselor sociale proprietatea și educația.

Sursa de venit și „conștiința singularității și a intereselor clasei lor”. După sursa de venit, Marx (1955 apud Cherkaoui, 1997: 123) identifică „cele trei mari clase ale societății bazate pe modul de producție capitalist: muncitorii salariați, capitaliștii și proprietarii funciari”. Acest criteriu dă naștere unei tipologiei care este formată din „clase economice discrete între care există relații”. Aceste clase sunt latente, factorul care le face să devină manifeste fiind „conștiința singularității și a

intereselor clasei lor, care trebuie în plus tradusă sub forma unei organizații politice, singura ce permite acțiunea” (ibidem: 126).

Monopolul exercitat asupra serviciilor. Spre deosebire de Marx, Weber (Cherkaoui, 1997) consideră că „proprietatea definește clasele avute”, iar „monopolul exercitat asupra serviciilor determină, la rândul său, «clasele achizitoare»”. Mecanismul diferențierii constă în: „oferta de servicii propuse de bancheri, negustori sau practicanții profesiilor liberale, de pildă, este evaluată pe piață, iar aceste clase sunt cu atât mai puternice, cu cât cererea este mai mare”.

Prestigiul atribuit profesiei. Prin utilizarea chestionarelor, respondenții sunt rugați să evalueze pe o scală prestigiul unui număr de profesii. Ulterior se calculează un indice al prestigiului. Sub aceeași umbrelă a metodelor subiective de determinare a apartenenței la o clasă socială se regăsește și metoda reputațională aplicabilă la nivel de comunitate: membrul unei comunități este rugat să îi evalueze pe ceilalți din comunitate. Unei slujbe îi corespunde un venit mare pentru că i se atribuie un prestigiu mare și aceasta se întâmplă deoarece este dificil de îndeplinit (nevoie de competențe ridicate) și de ocupat (concurență calificată).

Venitul gospodăriei. „Subiecții care au venituri între 75% și 125% din mediana venitului (metoda medianei), constituie clasa de mijloc” (Chiribucă și Comșa, 1999: 215). Aceiași autori consideră însă mai utilă utilizarea *gradului de bunăstare a gospodăriei* și mai puțin venitul gospodăriei respectiv venitul pe individ. Bunăstarea este o măsură compozită formată din indicii: bunuri [(scor factorial din autoturism, telefon, TV color, apă curentă, casetofon, congelator, mașină de spălat (transformat pe o scală de la 0 la 100, unde 100 semnifică maximum de bunuri)], avere agricolă [(scor factorial din șeptel (scor factorial din variabilele număr de bovine, porcine, ovine și păsări de curte), ponderea autoconsumului și posesie de pământ)], venitul pe individ (medie aritmetică ponderată) (ibidem: 323). Giddens (2001: 274) distinge între *avere* și venit: „averea se referă la toate bunurile pe care le posedă indivizii (acțiuni, conturi în bancă și proprietăți cum sunt casele și pământul; tot ceea ce poate fi vândut). Venitul se referă la salariile care provin din ocupațiile plătite, plus banii «necăștigați», care derivă din investiții (de obicei, dobânzi sau dividende). În timp ce majoritatea oamenilor dobândesc toți banii de pe urma muncii lor, cei bogați dobândesc cea mai mare parte a venitului lor din investiții”.

Capitalul cultural. Pierre Bourdieu alătură capitalului economic ca factor de diferențiere socială, capitalul cultural, care include capitalul educațional și capitalul simbolic. Pentru Bourdieu, poziția de clasă este funcție de volumul capitalului (economic sau cultural) deținut (Bourdieu, 1984). Printre altele, un factor esențial în identificarea claselor sociale este *educația*. Pe lângă educația măsurată ca număr de ani de școală absolviți sau ultima diplomă dobândită, ar putea fi incluși și indicatori precum *existența unor atestate educaționale obținute în afara sistemului normal de educație*.

Gradul de control asupra resurselor economice. Erik Olin Wright identifică trei dimensiuni ale controlului: (a) controlul asupra investițiilor sau a capitalului,

(b) controlul asupra mijloacelor fizice de producție (pământ sau fabrici și birouri) și
(c) controlul asupra forței de muncă (Giddens, 2001).

Așa cum spuneam, există o „alternativă” la „clase sociale” și implicit la indicatorii folosiți pentru identificarea acestora: „poziție socială” (Nicolas, 1999). Poziția socială este considerat un concept continuu, spre deosebire de clasa socială care este considerat un concept discret. Poziția socială este o *măsură compozită* alcătuită din variabilele: sex, vârstă, educație, ocupație, venitul familiei pe luna trecută, sectorul economic de activitate, mărimea locuinței și centralitatea geografică.

Un alt indicator este *existența relațiilor* între cei care „trăiesc în același mod de producție [și] exercită o muncă asemănătoare” (Spiridonescu, 2005: 27). Aceasta presupune că există o *conștiință a intereselor* și o oarecare *organizare politică*. Într-o formă oarecum diferită, ideea este întâlnită și la Weber (1967: 22 apud Spiridonescu, 2005: 49–50): „pentru a deveni o clasă socială, membrii ei trebuie să acționeze ca o «societate», adică să desfășoare o «acțiune societală» care este orientată spre o «aranjare motivată și rațională a intereselor»”.

Dumitru Sandu (2000), discutând despre societățile în tranziție, unde structura socială este fluidă și instabilă, consideră că există nevoia de a extinde teoriile clasice ale capitalurilor pentru a include *ideologiile* (atitudinile) indivizilor și *definițiile date situațiilor* de către aceștia.

Goldthorpe și Erickson (1992) pornesc de la o următoarea distincție: angajatori care cumpără forță de muncă și, implicit, au autoritate asupra angajaților; angajați pe cont propriu, care nu cumpără și nu vând forță de muncă și angajați care își vând forța de muncă angajatorilor, fiind astfel sub autoritatea acestora (Bergman și Joye, 2000). Diferențierile continuă, avându-se în vedere relația dintre angajat și angajator, respectiv tipul de muncă depus (Lee, 2007). Evans (1992) și Evans și Mills (1999) au grupat indicatorii din spatele schemei pe următoarele categorii:

- condițiile contractuale (*employment conditions*):
 - care este forma de plată: salariu anual, salariu lunar, plata cu ora, bonusuri, comisioane etc.?
 - se fac ore suplimentare? Orele suplimentare sunt plătite?
 - care este tipul de angajare: *full-time* sau *part-time*?
 - compania va oferi la pensionare un fel de pensie din partea ei?
 - există un program de lucru bine stabilit (fix sau flexibil)?
 - cine decide care este programul de lucru?
- posibilitatea de a face carieră:
 - există posibilitatea de a promova?
 - care este gradul de satisfacție cu posibilitatea de dezvoltare personală?
- gradul de autonomie și control asupra propriului job. Există și varianta cu autoritatea exercitată asupra celorlalți (Lee, 2007):
 - participă la angajarea sau concedierea altor angajați?
 - participă la elaborarea politicilor despre producție și *service*?
 - este supervizat și condus de altcineva?

DATE ȘI METODĂ

În acest studiu am următoarele obiective: (1) să testez modelul claselor sociale propus de Anthony Giddens (1997) și (2) să arăt ce formă îmbracă stratificarea socială în România, folosind date de sondaj reprezentativ la nivel național. Această inițiativă este importantă având în vedere că putem studia stilurile de viață și orientările valorice ale diferitelor straturi sociale. Trebuie menționat că nu pot reflecta situația întregii populații, deoarece extremele – cei mai săraci și cei mai bogați – nu sunt incluși, de regulă, în eșantioane de dimensiuni obișnuite.

Mă aștept să identific o populație stratificată, dar nu neapărat în forma întâlnită de obicei în teoriile claselor sociale consacrate. Cred că nu putem vorbi despre „moartea” claselor sociale: putem identifica segmente sociale care au stiluri de viață diferite. Este un punct de vedere pragmatic: pentru a crea oportunități de acces la standarde de viață decente trebuie să cunoaștem tipurile sociale din societatea noastră.

Mai întâi, voi realiza mai multe tabele de contingență cu variabilele din schemă, pentru ca apoi, pentru a valida rezultatele inițiale, să realizez o analiză de clase latente (*latent class analysis*), folosind programul statistic Latent Gold 4.0.

Giddens (1997, apud Sandu, 2000), adaptând criteriile autorilor discutați mai sus, propune schema din *Tabelul 1*:

Tabelul nr. 1

Schema claselor socială propusă de Anthony Giddens (1997, apud Sandu, 2000)

Status ocupațional	Domeniu sau tipul de angajare	non-manual	manual		
			<i>skilled</i>	<i>unskilled</i>	
Angajator	Întreprindere mare				Clasa superioară
	Întreprindere mică				Clasa de mijloc veche – industrie
	Agricultură				Clasa de mijloc veche – agricultură
Angajat pe cont propriu	Industrie	Clasa de mijloc veche – antreprenori în industrie			
	Agricultură	Clasa de mijloc veche – antreprenori în agricultură			
Angajat	Poziție superioară	Clasa de mijloc de sus (clasa de servicii)	Clasa muncitoare de sus	Clasa muncitoare de jos	
	Poziție inferioară	Clasa de mijloc de jos			
Neocupat	Neocupat pe termen scurt				Status temporar
	Neocupat pe termen lung				Subclasa

Baza de date utilizată pentru analiză a fost Barometrul de Opinie Publică, octombrie 2005, în fapt versiunea românească a World Values Survey 2005.

Variabilele utilizate sunt:

- *statusul ocupațional* [angajator = patron/manager într-o firmă cu mai puțin de 10 angajați sau patron/manager într-o firmă cu mai mult de 10 angajați; angajat pe cont propriu = cei care au răspuns „sunt propriul angajat” la întrebarea *În acest moment, aveți un loc de muncă (cu sau fără carte de muncă)?*, dar care nu poate fi încadrat la angajator (am ales această codificare pentru a nu număra de două ori aceiași indivizi); angajat = cei care sunt angajați sub sau peste 30 de ore pe săptămână, dar nu sunt nici angajați pe cont propriu sau angajatori; neocupat = pensionar, casnică, student, șomer];

- *domeniul*. Această variabilă este destul de aproximativă, fiind obținută din recodificarea ocupației, astfel: industrie = maestru șef de secție, muncitor calificat, muncitor semicalificat, muncitor necalificat; agricultură = agricultor/fermier care are propria fermă/gospodărie agricolă, muncitor în agricultură; servicii = membru în forțele armate, personal de pază și securitate, patron/manager, salariat cu studii superioare, muncă de birou cu și fără subalterni;

- *poziția* la locul de muncă este superioară, dacă are subalterni și inferioară dacă nu are subalterni;

- *tipul de muncă*: manual sau non-manual. Întrebarea originală, *La locul de muncă lucrați mai mult manual sau non-manual (automatizat, mecanizat)?*, avea o scală de răspuns de la 1 (mai mult munci manuale) la 10 (mai mult munci non-manuale). Distribuția variabilei inițiale are formă de U ceea ce susține transformarea acesteia în variabilă dihotomică (1–5: munci manuale și 6–10: munci non-manuale);

- *nivelul aptitudinilor (skills)* necesare pentru îndeplinirea sarcinilor de serviciu: aptitudini ridicate sau scăzute. Întrebarea originală, *Aveți de făcut mai ales munci repetitive sau nu?*, avea o scală de răspuns de la 1 (mai mult sarcini repetitive) la 10 (mai mult sarcini non-repetitive). Pentru analiză, am transformat întrebarea originală într-o variabilă dihotomică: 1–5 (sarcini repetitive), echivalentul unor aptitudini scăzute, și 6–10 (sarcini non-repetitive), echivalentul unor aptitudini ridicate. Distribuția variabilei inițiale nu mai are forma unui U, evident, dar punctul 5 de pe scală arată o schimbare a tiparului de răspuns;

- cei care nu sunt ocupați se împart în două categorii: *neocupați pe termen scurt* (student sau șomer) și *neocupați pe termen lung* (pensionar sau casnică).

REZULTATE

În prima fază a analizei am testat modelul teoretic (schema) lui Giddens (1997), care integra criteriile de stratificare propuse atât de el, cât și de Goldthorpe. Prin asocierea variabilelor conform schemei (tabele de contingență), am ajuns la rezultatele din *Tabelul 2*.

- Clasa de sus (*upper class*⁴) nu poate fi surprinsă prin datele acestui sondaj. Ea poate fi estimată, scăzând din total procentele identificate pentru celelalte clase, la aproximativ 5%.
- Clasa de mijloc veche (*old middle class*) reprezintă 7% din populația ocupată și 3% din întreg eșantionul. Totuși, clasa de mijloc veche nu reflectă întocmai semnificațiile care i se atribuie în literatură: vechi proprietari; 4% din populația ocupată care s-ar încadra, conform schemei, aici, lucrează în servicii.
- Clasa de mijloc de sus (*upper middle class*) sau clasa de servicii reprezintă 13% din populația ocupată și 5% din întreg eșantionul.
- Clasa de mijloc de jos (*lower middle class*) reprezintă 25% din populația ocupată și 9% din întreg eșantionul.
- Clasa muncitoare de sus (*upper working class*) reprezintă 11% din populația ocupată și 4% din întreg eșantionul.
- Clasa muncitoare de jos (*lower working class*) reprezintă 44% din populația ocupată și 17% din întreg eșantionul.
- Cei care se află într-un status care se așteaptă a se schimba relativ repede (*transient status*), adică studenții și șomerii, reprezintă 7% din întreg eșantionul.
- Cei care se află în alte situații reprezintă 50% din întreg eșantionul.

Tabelul nr. 2

Rezultatele încrucișării variabilelor din schema prezentată în Tabelul 1

	Procent (n = 675)	Procent (n = 1776)
Clasa de sus	–	5%
Vechea clasă mijlocie	7%	3%
Clasa mijlocie de sus (clasa de servicii)	13%	5%
Clasa mijlocie de jos	25%	9%
Clasa muncitoare de sus	11%	4%
Clasa muncitoare de jos	44%	17%
Status temporar	–	7%
Alte situații	–	50%

Pentru a valida rezultatele prezentate anterior și, implicit, modelul integrator propus de Giddens, am realizat o analiză de clase latente (*latent class analysis*), folosind programul *Latent Gold 4.0*. Analiza de clase latente descrie populația ca aparținând unui număr de clase mutual exclusive a căror compoziție este stabilită pe baza probabilităților condiționale de a aparține lor, în funcție de răspunsurile indivizilor la variabilele incluse în model. Așadar, folosind aceleași variabile din *Tabelul 1* am testat probabilitatea prezenței unei astfel de structuri de clasă⁵.

⁴ Am păstrat, pe cât posibil, denumirea claselor așa cum apare în schema lui Giddens (1997).

⁵ $LL = -1858,7451$, $BIC(LL) = 3919,4922$, număr parametri = 31, $L^2 = 22,5330$, $BIC(L^2) = -238,1148$, număr grade de libertate = 40, $p = 0,99$. Valorile p ale tuturor variabilelor incluse în model sunt mai mici decât 0,05, ceea ce înseamnă că toate au o influență semnificativă în model. Profilul fiecărei clase este prezentat în anexă, în tabelul 4. De asemenea, tot în anexă sunt prezentate reziduurile bivariate în tabelul 5 (valorile apropiate de zero indică un model adecvat).

O primă concluzie este că există patru clase care, păstrând denumirile schemei, sunt: (a) clasa muncitoare de jos, în industrie (55%⁶); (b) clasa de mijloc de jos (27%); (c) clasa muncitoare de sus (10%) și (d) clasa muncitoare de jos, în agricultură (8%).

● Profilurile claselor sunt:

- clasa muncitoare de jos, în industrie: angajat în industrie fără subalterni, care prestează munci manuale și repetitive;
- clasa de mijloc de jos: angajat în servicii fără subalterni, care prestează munci non-manuale, dar care sunt atât repetitive cât și non-repetitive;
- clasa muncitoare de sus: angajat în servicii cu subalterni, care prestează munci manuale, dar care sunt atât repetitive cât și non-repetitive;
- clasa muncitoare de jos, în agricultură: angajat sau angajat pe cont propriu în agricultură, fără subalterni, care prestează munci manuale repetitive.

Rezultatele analizei nu sunt foarte clare deoarece caracteristicile clasei de mijloc de jos ne-ar putea permite să îi includem pe acești indivizi în clasa muncitoare de sus și invers.

Comparând procentele claselor din cele două analize constatăm o oarecare suprapunere (*Tabelul 3*), fapt care ne sugerează că modelul integrator al lui Giddens se verifică parțial în cazul României:

Tabelul nr. 3

Compararea rezultatelor obținute prin cele două tipuri de analize

	Încrucișări (procent din total ocupați)	<i>Latent class analysis</i> (procent din total ocupați)
Clasa de sus	–	–
Clasa mijlocie veche	7%	–
Clasa de mijloc de sus	13%	–
Clasa de mijloc de jos	25%	27%
Clasa muncitoare de sus	11%	10%
Clasa muncitoare de jos	44%	63%

Pe lângă concluzia de mai sus trebuie să menționez limita principală a cercetării: ancheta care a furnizat datele pentru această analiză nu a fost concepută, așa cum se întâmplă de obicei, pentru identificarea structurii sociale; din acest motiv am fost nevoit să aproximez anumite variabile, motiv pentru care pot interveni erori de măsurare.

În continuare, pentru a putea afirma că în România există stratificare și a arăta cât mai aproape de realitate care este forma acesteia, am inclus în analiza de clase latente, pe lângă variabilele utilizate anterior, și venitul (per capita, exprimat în decile). De asemenea, am încercat să folosesc în același model venitul și educația respondentului, însă rezultatele sunt complet nesatisfăcătoare, datorită

⁶ Procentele sunt calculate din totalul populației ocupate.

coliniarității acestora (sunt asociate direct proporțional⁷). Am realizat analiza de clase latente, pe de o parte, cu venitul, iar pe de altă parte, cu educația; deoarece rezultatele sunt similare o să prezint doar modelul cu venitul. Rezultatele⁸ confirmă existența unei stratificări a populației României, modelul indicând șase clase:

1. angajați în industrie, fără subalterni, care prestează munci manuale și repetitive, cu un venit per capita cuprins între 175 și 400 lei (în termenii schemei lui Giddens, aceștia ar fi clasa muncitoare de jos, în industrie). Ei reprezintă 52% din populația ocupată;

2. angajați în servicii, fără subalterni, care prestează munci non-manuale atât repetitive cât și non-repetitive, cu un venit per capita cuprins între 330 și 550 de lei (în termenii schemei lui Giddens, aceștia ar fi clasa mijlocie de jos în servicii). Ei reprezintă 18% din populația ocupată;

3. angajați în servicii, cu și fără subalterni, care prestează munci non-manuale și non-repetitive, cu un venit per capita de 550 lei și peste (în termenii schemei lui Giddens, aceștia ar fi clasa mijlocie de sus sau clasa de servicii). Ei reprezintă 9% din populația ocupată;

4. angajați în servicii, cu și fără subalterni, care prestează atât munci manuale cât și non-manuale, dar repetitive, cu un venit de 550 lei și peste (în termenii schemei lui Giddens aceștia ar fi clasa muncitoare de jos în servicii). Ei reprezintă 9% din populația ocupată;

5. angajați sau angajatori în servicii, cu și fără subalterni, care prestează munci manuale, atât repetitive cât și non-repetitive, cu un venit per capita cuprins între 265 și 400 lei (în termenii schemei lui Giddens aceștia ar fi clasa muncitoare de sus în servicii). Ei reprezintă 7% din populația ocupată;

6. angajați sau angajați pe cont propriu, în agricultură, fără subalterni, care prestează munci manuale și repetitive, cu un venit per capita cuprins între 0 și 150 lei (în termenii schemei lui Giddens, aceștia ar fi clasa muncitoare de jos, în agricultură). Ei reprezintă 5% din populația ocupată.

CONCLUZII

Prin această analiză am arătat că, pe baza indicatorilor folosiți, se pot delimita clase sociale în România. Aceasta contravine anumitor puncte de vedere care

⁷ Coeficientul gamma = 0,500, p = 0,000 (venitul per capita, pe decile, cu educația respondentului).

⁸ LL = -2858,8917, BIC(LL) = 6108,0977, număr parametri = 61, $L^2 = 268,0304$, BIC(L^2) = -3187,2108, număr grade de libertate = 540, p = 1,00. Valorile p ale tuturor variabilelor incluse în model sunt mai mici decât 0,05, ceea ce înseamnă că toate au o influență semnificativă în model. Profilul fiecărei clase este prezentat în anexă, în tabelul 6. De asemenea, tot în anexă sunt prezentate reziduurile bivariate în tabelul 7 (valorile apropiate de zero indică un model adecvat; valorile peste 1 indică eventuale probleme: uitându-ne la profil remarcăm că variabilele cu reziduurile mari nu discriminează foarte bine între clase, ceea ce sugerează atenție într-o analiză viitoare).

consideră ca dispărute aceste „formațiuni” sociale. Într-un articol viitor voi continua analiza, validând rezultatele obținute acum: aceste clase au stiluri de viață diferite?

Apreciez că un bun model teoretico-metodologic al stratificării sociale a României trebuie să fie adaptat sistemului socioeconomic dinamic al acesteia: teoriile și schemele de măsurare consacrate nu se potrivesc neapărat în această parte a Europei.

Analiza infirmă, într-o oarecare măsură, teoria individualizării și susține, tot într-o oarecare măsură, punctul de vedere conform căruia se conturează o clasă de servicii care poate deveni dominantă numeric în societate.

Anexe

Tabelul nr. 4

Rezultatele analizei de clase latente folosind variabilele din schema lui Giddens

	Clasa muncitoare de jos (industrie)	Clasa mijlocie de jos	Clasa muncitoare de sus	Clasa muncitoare de jos (agricultură)
Mărimea clusterului	0,5497	0,2655	0,1042	0,0806
Indicatori				
Tipul de angajare				
Angajator	0,0000	0,0002	0,4253 ^{b)}	0,0002
Angajat pe cont propriu	0,0002	0,0117	0,0001	0,3274
Angajat	0,9998 ^{a)}	0,9882	0,5746	0,6724
Domeniu				
Industrie	0,8165	0,3180	0,0047	0,3882
Agricultură	0,0001	0,0001	0,0002	0,6045
Servicii	0,1833	0,6819	0,9951	0,0073
Are/nu are subalterni				
Da	0,1403	0,3856	0,7323	0,0016
Nu	0,8597	0,6144	0,2677	0,9984
Prestează...				
Munci manuale	0,8214	0,0256	0,6882	0,8758
Munci non-manuale	0,1786	0,9744	0,3118	0,1242
Prestează...				
Munci repetitive	0,8130	0,4514	0,5957	0,9165
Munci non-repetitive	0,1870	0,5486	0,4043	0,0835

^{a)} Se citește astfel: probabilitatea de a face parte din clusterul 1 făcând munci repetitive este egală cu 0,8130.

^{b)} Aceste celule arată că probabilitatea de a face parte dintr-un cluster în funcție de o anumită categorie a unei variabile este apropiată de probabilitatea de a face parte din același cluster în funcție de altă categorie a aceleiași variabile. Din acest motiv, în interpretare, indivizilor le sunt considerate simultan trăsăturile desemnate de probabilitățile apropiate.

Tabelul nr. 5

Reziduuri bivariate, pentru modelul din Tabelul 3

	Tipul de angajare	Domeniu	Are/ nu are subalterni	Prestează munci manuale/ non-manuale	Prestează munci repetitive/ non-repetitive
Tipul de angajare
Domeniu	0,0910
Are/ nu are subalterni	0,4441	0,1048	.	.	.
Prestează munci manuale/non-manuale	0,4940	0,1737	0,0394	.	.
Prestează munci repetitive/non-repetitive	0,0843	0,1184	0,6669	0,0388	.

Tabelul nr. 6

Rezultatele analizei de clase latente, incluzând alături de variabilele din modelul prezentat în tabelul 4 variabila *venitul per capita, pe decile*

	Clasa muncitoare de jos (industrie)	Clasa mijlocie de jos (servicii)	Clasa mijlocie de sus (clasa de servicii)	Clasa muncitoare de jos (servicii)	Clasa muncitoare de sus (servicii)	Clasa muncitoare de jos (agricultură)
Mărimea clusterului	0,5247	0,1829	0,0917	0,0866	0,0695	0,0445
Indicatori						
Domeniu						
Industrie	0,9074 ^{a)}	0,3480	0,1450	0,1700	0,0048	0,0196
Agricultură	0,0001	0,0001	0,0001	0,0569	0,0002	0,9718
Servicii	0,0925	0,6519	0,8549	0,7731	0,9950	0,0085
Tipul de angajare						
Angajator	0,0000	0,0001	0,0003	0,0789	0,4515 ^{b)}	0,0002
Angajat pe cont propriu	0,0134	0,0001	0,0001	0,0504	0,0001	0,3787
Angajat	0,9865	0,9999	0,9996	0,8707	0,5484	0,6211
Are/nu are subalterni						
Da	0,1166	0,2854	0,5376	0,3517	0,6907	0,0015
Nu	0,8834	0,7146	0,4624	0,6483	0,3093	0,9985
Prestează...						
Munci manuale	0,8082	0,0871	0,1638	0,5352	0,9127	0,8809

Munci non-manuale	0,1918	0,9129	0,8362	0,4648	0,0873	0,1191
Prestează...						
Munci repetitive	0,8117	0,5426	0,1741	0,9902	0,5886	0,9215
Munci non-repetitive	0,1883	0,4574	0,8259	0,0098	0,4114	0,0785
Venitul per capita pe decile						
<= 62.50	0,0325	0,0072	0,0000	0,0000	0,0054	0,2146
62.51–103.33	0,0746	0,0217	0,0000	0,0000	0,0171	0,2753
103.34–150.00	0,1057	0,0405	0,0000	0,0000	0,0334	0,2176
150.01–175.00	0,0905	0,0457	0,0000	0,0000	0,0395	0,1041
175.01–220.00	0,1416	0,0943	0,0000	0,0000	0,0853	0,0909
220.01–265.00	0,1228	0,1078	0,0000	0,0000	0,1020	0,0440
265.01–330.00	0,1310	0,1516	0,0003	0,0003	0,1503	0,0262
330.01–400.00	0,1828	0,2786	0,0097	0,0106	0,2893	0,0204
400.01–550.00	0,0957	0,1923	0,1354	0,1405	0,2091	0,0060
550.01+	0,0228	0,0603	0,8546	0,8486	0,0686	0,0008

^{a)} Se citește astfel: probabilitatea de a face parte din clusterul 1 lucrând în industrie este 0,9074.

^{b)} Aceste celule sunt hașurate pentru a arăta că probabilitatea de a face parte dintr-un cluster în funcție de o anumită categorie a unei variabile este apropiată de probabilitatea de a face parte din același cluster în funcție de altă categorie a aceleiași variabile. Din acest motiv, în interpretare, indivizilor le sunt considerate simultan trăsăturile desemnate de probabilitățile apropiate.

Tabelul nr. 7

Reziduuri bivariate pentru modelul prezentat în Tabelul 6

Indicatori	Tipul de angajare	Domeniu	Are/nu are subalterni	Prestează munci manuale/non-manuale	Prestează munci repetitive/non-repetitive	Venitul per capita pe decile
Tipul de angajare
Domeniu	0,6194
Are/nu are subalterni	1,0236	0,8145
Prestează munci manuale/non-manuale	0,3055	0,9586	0,4383	.	.	.
Prestează munci repetitive/non-repetitive	0,0133	0,1934	0,0013	0,435	.	.
Venitul per capita pe decile	0,4949	0,3578	0,0412	0,8495	2,1074	.

BIBLIOGRAFIE

1. Abraham, D., „România rurală și România urbană la un deceniu de «reforme». Schimbări în structura socială a României în perioada 1990–1999”, în Ilie Bădescu și Claudia Buruiană (coord.), *Țăranii și noua Europă*, București, Editura Mica Valahie, 2003.
2. Atkinson, W., *Beck, individualization and the death of class: a critique*, în „The British Journal of Sociology”, vol. 58, nr. 3, 2007.
3. Beck, U., *Risk Society: Toward a New Modernity*, London, Sage, 1992.
4. Beck, U., *The Reinvention of Politics: Rethinking Modernity in the Global Social Order*, Cambridge, Polity Press, 1997.
5. Beck, U., *The Brave New World of Work*, Cambridge, Polity Press, 2000a.
6. Beck, U., Beck-Gernsheim, E., *Individualization: Institutionalized Individualism and Its Social and Political Consequences*, London, Sage, 2002.
7. Beck, U., *Beyond class and nation: reframing social inequalities in a globalizing world*, în „The British Journal of Sociology”, vol. 58, nr. 4, 2007.
8. Bergman, M. M., Joye, D., *Comparing Social Stratification Schemas: CAMSIS, CSP-CH, Goldthorpe, ISCO-88, Treiman, and Wright*, Disponibil on-line la 04 august 2008 www.sidos.ch/publications/e_mb_dj_comparing.pdf, 2000.
9. Blau, P. M., Duncan, O. D., *The American Occupational Structure*, New York, Free Press, 1967.
10. Bostock, Y., *Searching for the Solution: Women, Smoking and Inequalities in Europe*, London, Health, 2003.
11. Bourdieu, P., *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*, Harvard, Harvard University Press, 1984.
12. Chamberlain, K. and O’Neill, D., *Understanding social class differences in health: a qualitative analysis of smokers*, în „Psychology and Health”, 13, 1105–1119, 1998.
13. Chan, T. W., Goldthorpe, J. H., *The social stratification of theatre and cinema attendance*, în „European Sociological Review”, 2005.
14. Chan, T. W., Goldthorpe, J. H., *Class and status: the conceptual distinction and its empirical relevance*, în „American Sociological Review”, vol. 72, august, pp. 512–532, 2007.
15. Cherkaoui, M., „Stratificarea”, în Raymond Boudon (coord.), *Tratat de sociologie*, București, Editura Humanitas, [1992 (1997)].
16. Chiribucă, D., Comșa, M., „Iluzia clasei de mijloc”, în Dumitru Sandu. *Fețele schimbării. Români și provocările tranziției*, București, Editura Nemira, 1999.
17. Comșa, M., *Stiluri de viață în societatea românească după '89*, Teză de doctorat, 2002.
18. Crompton, R., *Class and Stratification. An Introduction to Current Debates*, (second edition), Cambridge, Polity Press, 1998.
19. Dahrendorf, R., *Class and Class Conflict in Industrial Society*, Standford, Standford University Press, 1959.
20. DeGraaf, P. M., *The impact of financial and cultural resources on educational attainment in the Netherlands*, în „Sociology of Education”, 59, 237–246, 1986.
21. Djilas, M., *The New Class: An Analysis of the Communist System*, Harcourt, San Diego, [1983(1957)].
22. Erikson, R., Goldthorpe, J. H., *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*, Oxford, Clarendon Press, 1992.
23. Evans, G., Mills, C., *Are there classes in post-communist societies? A new approach to identifying class structure*, în „Sociology”, 33 (oferit de Geoffrey Evans), 1999.
24. Evans, G., *Testing the Validity of the Goldthorpe Class Schema*, în „European Sociological Review”, vol. 8, nr. 3, pp. 211–232, 1992.
25. Featherstone, M., *Lifestyle and Consumer Culture*, în „Theory, Culture & Society”, februarie, vol. 4, pp. 55–70, 1987.

26. Ganzeboom, H. B. G., Treiman, D. J., Ultee, W. C., *Comparative intergenerational stratification research: Three generations and beyond*, în „Annual Review of Sociology”, 17, 277–302, 1991.
27. Giddens, A., *Sociology*, (third edition), Oxford, Polity Press, [(1989)1997].
28. Giddens, A., *Sociologie*, București, Editura All, [(1989)2001].
29. Goldthorpe, J. H., *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*, Oxford, Clarendon Press, 1980.
30. Grusky, D. B., „Stratification and Inequality, Theories of”, în Ritzer, G. (ed.). *Blackwell Encyclopedia of Sociology*, Blackwell Publishing, Blackwell Reference Online, 04 august 2008, http://www.sociologyencyclopedia.com/subscriber/tocnode?id=g9781405124331_chunk_g978140512433125_ss1-273, 2007.
31. Kalmijn, M., Kraaykamp, G., *Social stratification and attitudes: a comparative analysis of the effects of class and education in Europe*, în „The British Journal of Sociology”, vol. 58, nr. 4, 2007.
32. Kirby, M., *Stratification and differentiation*, Houndmills, Macmillan, 1999.
33. Konrad, G., Szelenyi, I., *The Intellectuals on the Road to Class Power*, Harcourt, New York, 1979.
34. Lareau, A., *Unequal Childhoods: Class, Race, and Family Life*, Berkeley, University of California Press, CA, 2003.
35. Lawson, R., Todd, S., „Consumer lifestyles: a social stratification perspective”, în *Marketing Theory*, London, SAGE. vol. 2(3), pp. 295–307, 2002.
36. Layte, R., Whelan, C. T., *Explaining social class inequalities in smoking: the role of education, self-efficacy, and deprivation*, în „European Sociological Review”, downloaded from <http://esr.oxfordjournals.org> at Univ. of Massachusetts/Amherst Library on 9 July, 2008.
37. Lee, Y.-G., *Identifying class structure in South Korea. Assessing the validity of the Goldthorpe Class Schema in South Korea context*, lucrare prezentată la întâlnirea anuală a *American Sociological Association*, TBA, New York, New York City, 10 august, disponibil online la 5 august 2008 la http://www.allacademic.com/meta/p_mla_apa_research_citation/1/8/2/1/2/p182126_index.html.
38. Mărginean, I., Larionescu, M., Neagu, G., *Constituirea clasei mijlocii în România*, București, Editura Economică, 2006.
39. Mărginean, I., *Studii de sociologie, calitatea vieții și politici sociale*, Pitești, Editura Universității din Pitești, 2004.
40. Nee, V., *A Theory of Market Transition: From Redistribution to Markets in State Socialism*, în „American Sociological Review”, 54, pp. 663–681, 1989.
41. Nicolas, J. D., *Social position, information and postmaterialism*, Offprint of the „Revista Espanola de Investigaciones Sociologicas”, ediția engleză, pp. 153–165, 1996.
42. Pakulski, J., Waters, M., *The Reshaping and Dissolution of Social Class in Advanced Society*, în „Theory and Society”, 25: 667–91, 1996.
43. Róbert, P., „Stratification in Transition Economies” în *Blackwell Encyclopedia of Sociology*, Ritzer, G. (ed), Blackwell Publishing, 2007, Blackwell reference online, 04 August 2008.
44. Sandu, D., „Patterns and dilemmas in class empirical analysis. Introductory note for part one” în cadrul *Transeurope internet course. Module 5 – Stratification and lifestyle*, 2000.
45. Scase, R., *Clasele sociale*, București, Editura DU Style, [(1992)1998].
46. Shavit, Y., Blossfeld, H. P., *Persistent Inequality, Changing Educational Attainment in Thirteen Countries*, Boulder, Westview, 1993.
47. Spiridonescu, G., *Teorii ale stratificării sociale*, Universitatea din București, Facultatea de Sociologie și Asistență Socială, Teză de doctorat nepublicată, conducător științific prof. univ. dr. Ioan Mărginean, 2005.
48. Stănculescu, M. S., Berevoiescu, I., *Sărac lipit, caut altă viață! Fenomenul sărăciei extreme și al zonelor sărace în România 2001*, București, Editura Nemira, 2004.
49. Stănculescu, M. S., „Structura socială și strategii de viață, România 1997–2007”, în *Barometrul de Opinie Publică, octombrie 2007. BOP 1997–2007*. Bădescu, G., Comșa, M., Sandu, D., Stănculescu, M., Fundația Soros România, disponibil on-line la adresa <http://osf.ro/ro/publicatii.php#>, 2007.

50. Szelenyi, S., *Social inequality and Party membership: Patterns of recruitment into the Hungarian Socialist Worker's Party*, în „American Sociological Review”, 52: 559–573, 1987.
51. Weber, M., *Economy and Society*, Berkeley and Los Angeles, CA, University of California Press, [(1922)1968].
52. Weininger, Elliot B., Lareau, A. „Cultural Capital” *Blackwell Encyclopedia of Sociology*, Ritzer, G. (ed). Blackwell Publishing, 2007, Blackwell reference online, 03 August 2008.
Site-uri consultate
53. *** <http://www.iser.essex.ac.uk/ulsc/bhps/>
54. *** http://www.statisticalinnovations.com/products/latentgold_v4.html

Every society knows some level of inequality. The literature about types of stratification is extensive, showing that an individual has at least a different social position from the others; in other words, the individuals can belong to a social class and/or can have a social status. In this article I want to test the integrative social structure schema proposed by Anthony Giddens (1997) on the case of Romania, and to see how it is stratified. For the analysis I used Public Opinion Barometer (Soros Foundation Romania) from October, 2005. I used latent class analysis and the specific statistical software Latent Gold 4.0. The results partially confirm Giddens' model on the case of Romania, showing, at the same time, that the Romanian society is stratified. Social structure theory and methodology well-known and accepted by scholars in stable social systems should be critically discussed and adapted to the Romanian case.

Keywords: social structure, social classes, latent class analysis.