

## Lý thuyết phân tầng xã hội và những phát triển gần đây ở phương Tây

MAI HUY BÍCH

Xã hội thường được hình dung là phân chia thành nhiều tầng lớp theo một trật tự trên dưới, trong đó những người có nhiều đặc quyền đặc lợi thì ở trên đỉnh, còn người kém hơn ở dưới đáy. Những người dưới đáy thường chịu nhiều đau khổ, thiệt thòi cả về vật chất lẫn tinh thần. "Phân tầng" xã hội nghĩa là "chia xã hội thành tầng lớp". Theo nghĩa đó, phân tầng là cách tổ chức xã hội khiến cho một số thành viên có nhiều thứ, trong khi một số khác có ít. Theo nhiều nhà nghiên cứu, một mức độ phân tầng nào đó là đặc điểm không thể tránh khỏi của cơ cấu xã hội (Stark, 2004: 233). Chính vì vậy các nhà xã hội học nói về phân tầng để mô tả những bất bình đẳng giữa các cá nhân và nhóm trong xã hội con người. Có thể định nghĩa phân tầng là sự bất bình đẳng giữa các nhóm người khác nhau (Giddens, 2001: 282). "Thuật ngữ phân tầng trong xã hội học thường được áp dụng vào nghiên cứu những bất bình đẳng xã hội đã ăn sâu vào cơ cấu, tức là nghiên cứu bất kỳ những bất bình đẳng nào mang tính hệ thống giữa các nhóm người do hậu quả không trừ định của các quá trình và quan hệ xã hội" (Scott et al., 2005: 639).

Về mặt lịch sử, bốn hệ thống phân tầng cơ bản đã và đang tồn tại trong xã hội loài người: chế độ nô lệ, hệ thống đẳng cấp Ấn Độ (caste), đẳng cấp theo kiểu chế độ phong kiến châu Âu (estate) và giai cấp. Trong khi ba hệ thống đầu phụ thuộc vào những bất bình đẳng mang tính chất pháp lý hoặc tôn giáo, thì sự phân chia giai cấp không được chính thức thừa nhận, mà bắt nguồn từ các nhân tố kinh tế có tác động đến hoàn cảnh vật chất trong cuộc sống con người. Các nhà xã hội học dùng khái niệm giai cấp xã hội để mô tả và lý giải sự phân tầng. Giai cấp là những nhóm người có vị trí hay tầng bậc giống nhau trong sự phân tầng (Stark, 2004: 233), hoặc là một nhóm lớn gồm nhiều người cùng có những nguồn lực kinh tế chung, và các nguồn lực này ảnh hưởng mạnh mẽ đến lối sống của họ. Sự sở hữu tài sản, cùng với nghề nghiệp là cơ sở chính cho khác biệt giai cấp (Giddens, 2001: 282). Bài viết này xin giới thiệu một vài lý thuyết về phân tầng trong xã hội học phương Tây và những phát triển gần đây của các lý thuyết đó.

### I. Các lý thuyết về giai cấp và phân tầng

Người ta dùng nhiều sơ đồ khác nhau để nhận diện các giai cấp xã hội. Những ý tưởng mà K. Marx và M. Weber tạo dựng là cơ sở cho hầu hết các phân tích xã hội học về giai cấp và sự phân tầng. Vì lý thuyết của Marx đã được trình bày nhiều, bài viết này chỉ tóm tắt rằng ông hết sức nhấn mạnh giai cấp, và coi đó là một đặc điểm

khách quan của cơ cấu kinh tế. Ông cho rằng có sự chia cách cơ bản giữa người sở hữu tư bản với công nhân, người không có tư bản. Marx và Engels coi toàn bộ lịch sử nhân loại bao gồm nhiều thời kỳ, mỗi thời kỳ có một cặp giai cấp xã hội được xác định theo quan hệ của họ với tư liệu sản xuất và quan hệ giữa họ với nhau. Chế độ tư hữu tạo ra sự phân chia cơ bản giữa những người có các nguồn lực kinh tế với những người không. Sự bất bình đẳng về tài sản trong xã hội tư bản dựa trực tiếp trên cơ sở sở hữu về tư liệu sản xuất như đất đai, máy móc, công xưởng. Khái niệm giai cấp và biến đổi xã hội đan xen với ý tưởng về xung đột giai cấp, vì những giai cấp thiết thời sẽ là công cụ cho biến đổi xã hội.

### *Lý thuyết của Weber*

Weber tin rằng quan điểm thuần túy và hoàn toàn kinh tế của Marx về phân tầng không thể nắm bắt được những đặc điểm quan trọng nhất của các hệ thống phân tầng công nghiệp hiện đại. Xem xét tình hình nước Đức, Weber nhận thấy rằng vị thế xã hội không phải bao giờ cũng là vấn đề sở hữu tài sản. Nhiều người Đức thuộc tầng lớp quý tộc, không tài sản nhưng có quyền lực chính trị (ví dụ họ là sĩ quan trong quân đội). Mặt khác, một số gia đình Đức giàu có, dù sở hữu những xưởng máy hay công ty lớn, nhưng không có quyền lực chính trị và vị thế xã hội vì họ là người Do Thái. Nếu theo quan niệm marxist chặt chẽ về giai cấp, thì những gia đình Do Thái này thuộc giai cấp tư sản, trong khi nhiều quý tộc nói trên lại thuộc giai cấp vô sản. Như vậy, Weber coi sơ đồ của Marx là quá đơn giản. Ông cho rằng sự phân tầng cũng dựa trên cơ sở những nhân tố khác (Stark, 2004: 237). Trong khi Marx coi quan hệ giai cấp là trung tâm của tất cả mọi xung đột xã hội, Weber phát triển một quan điểm phức hợp hơn, đa chiều hơn về xã hội. Phân tầng xã hội không đơn giản chỉ là vấn đề giai cấp, mà còn bị tác động của hai nhân tố nữa là vị thế và đảng phái. Nói cách khác, Weber bác bỏ ý tưởng cho rằng một nhân tố duy nhất như quan hệ giai cấp có thể đưa ra một sự lý giải phổ quát cho các hiện tượng xã hội. Ông đưa ra một quan niệm ba chiều về sự phân tầng: giai cấp (class), vị thế (status) và đảng phái (party).

Weber định nghĩa giai cấp là một nhóm các cá nhân có chung vị thế trong nền kinh tế thị trường và do đó có được những lợi ích kinh tế giống nhau. Theo cách nói của ông, "tình huống giai cấp" (class situation) của một người về cơ bản là "tình huống thị trường" (market situation) của anh (chị) ta. Những người có tình huống giai cấp giống nhau thì cũng có những cơ may cuộc sống như nhau. Vị thế kinh tế của họ tác động trực tiếp đến cơ may họ được nhận những điều đáng mong muốn trong xã hội, ví dụ khả năng học đại học và có nhà ở tốt.

Sự phân chia giai cấp bắt nguồn không chỉ từ sự sở hữu, sự kiểm soát hay không có quyền kiểm soát tư liệu sản xuất, mà còn từ những khác biệt kinh tế không liên quan trực tiếp gì với tài sản. Những nguồn lực đó bao gồm kỹ năng kỹ xảo và bằng cấp, tức trình độ chuyên môn, và tác động mạnh đến loại công việc người ta có thể kiếm được. Cái mà Weber gọi là địa vị thị trường (market position) của một cá nhân ảnh hưởng rất mạnh đến "những cơ may cuộc đời" (life chances) của anh (chị) ta, tức là cơ may có được những gì đáng muốn và tránh cái không đáng mong muốn. Ví dụ những người quản lý hoặc làm nghề đòi hỏi học vấn thì kiếm nhiều tiền hơn, có

điều kiện làm việc thuận lợi hơn người làm loại việc được gọi là cổ cồn xanh. Ở tầng thấp hơn, trong công nhân cổ cồn xanh, người lành nghề có lương cao hơn người bán lành nghề và không lành nghề.

Weber phân biệt ba loại tình huống thị trường khác nhau. Có thị trường lao động, và nó phân chia xã hội ra thành chủ thuê lao động và người làm thuê; thị trường tiền tệ chia con người thành chủ nợ và con nợ; và thị trường hàng hóa phân chia kẻ bán với người mua (địa chủ và tá điền). Những người tham dự cả ba thị trường có thể là thành viên của ba giai cấp kinh tế khác nhau. Những người không sở hữu có trình độ kỹ năng khác nhau (từ nửa lành nghề đến người chuyên nghiệp), và điểm này sau đó đã được tác giả Erik Olin Wright sử dụng để chỉnh sửa quan niệm giai cấp của Marx.

Trong lý thuyết của Weber, vị thế nói tới những khác biệt giữa các nhóm xã hội về uy tín mà họ có so với những người khác. Vị thế biểu hiện qua phong cách sống của con người. Tất cả những dấu mốc và biểu trưng của vị thế - như nhà cửa, quần áo, cách nói năng và nghề nghiệp - đều góp phần tạo nên vị thế xã hội của cá nhân trong mắt những người khác. Những người có cùng vị thế tạo nên một cộng đồng trong đó người ta có ý thức mạnh mẽ về bản sắc chung. Vì các thành viên của những nhóm vị thế nổi trội ý thức được lợi ích chung, họ dễ xúc tiến những nỗ lực để phát triển các cơ chế để duy trì và bảo vệ vị thế của họ và của con cái họ. Trong trường hợp cực đoan, các nhóm vị thế tiến hóa thành "đảng cấp" với chế độ nội hôn, cấm tiếp xúc giữa các nhóm (như đảng cấp tiện dân ở đạo Hindu Ấn Độ và người Do Thái).

Vị thế thường độc lập so với sự phân chia giai cấp. Thường thì việc có tài sản tạo ra vị thế cao, nhưng điều đó không phải bao giờ cũng đúng, mà có nhiều ngoại lệ.

Theo Weber, trong xã hội hiện đại, việc lập đảng phái là một khía cạnh quan trọng của quyền lực, và có thể ảnh hưởng đến sự phân tầng, bất kể giai cấp và vị thế. Weber định nghĩa đảng phái là những nhóm người đặc biệt quan tâm đến việc gây ảnh hưởng tới các chính sách và việc ra quyết định vì lợi ích các thành viên. Theo lời Weber, các đảng phái quan tâm "có được quyền lực xã hội". Đảng phái xác định một nhóm cá nhân có nguồn gốc xuất thân chung, mục tiêu hay lợi ích chung. Thường thì một đảng phái hoạt động có tổ chức nhằm vào một mục tiêu cụ thể vì lợi ích của đảng viên. Đảng phái như vậy bao gồm các chính đảng, nhưng rộng hơn thế.

Weber cho rằng trong xã hội tư bản chủ nghĩa có những giai cấp sau:

1. Giai cấp thượng lưu có tài sản (propertyed upper class),
2. Những người cổ cồn trắng không có tài sản (propertyless white-collar workers)
3. Tiểu tư sản (petty bourgeoisie)
4. Giai cấp công nhân lao động chân tay (manual working class) (Haralambos et al., 1987: 45).

Nhiều nhà khoa học xã hội hiện đại thấy rằng một số thuật ngữ của Weber dễ gây nhầm lẫn. Họ đã đặt lại tên các thuật ngữ này theo tiếng Anh là 3P: tài sản (property, tức cái mà Weber gọi là giai cấp); uy tín (prestige, cái Weber gọi vị thế); và

quyền lực (power, tức cái Weber gọi đẳng phái) (Stark, 2004: 237). Chúng ta hãy xét từng khía cạnh:

*Tài sản.* Nói tới giai cấp, Weber hàm ý đề cập đến những nhóm người có "cơ may cuộc đời" tương tự nhau, và cơ may này chịu sự quy định của vị trí kinh tế của họ trong xã hội (tức sở hữu vật chất và cơ may có thu nhập của họ). Đây là cái mà khoa học xã hội hiện đại gọi là tài sản.

Weber nhấn mạnh tư cách thành viên giai cấp trên cơ sở vị trí kinh tế khách quan. Khác với Marx, Weber không cho rằng khái niệm giai cấp chỉ áp dụng với những nhóm có ý thức giai cấp và đã được tổ chức cho đấu tranh xung đột giai cấp.

Hơn thế nữa, Weber không nhấn mạnh sự sở hữu tài sản, mà cho rằng trong một số trường hợp, sự kiểm soát tài sản có thể độc lập với sở hữu. Nếu một người có thể kiểm soát tài sản để kiếm lợi cho riêng mình, thì việc người đó có sở hữu tài sản đó về mặt pháp lý hay không không quan trọng lắm. Nhờ thế, Weber đã nhận ra được vị thế giai cấp cao của nhà quản lý (những người kiểm soát các công ty mà họ không sở hữu), còn Marx chắc hẳn coi họ là thuộc giai cấp vô sản.

*Uy tín.* Weber nhận ra rằng vị trí kinh tế có thể dựa trên sự kiểm soát dù không sở hữu bởi vì ông thấy rằng uy tín (mà theo thuật ngữ của ông là "vị thế") và quyền lực không hoàn toàn chỉ là hệ quả của quan hệ tài sản. Thay vào đó, hai nhân tố này có thể là nguồn gốc của quan hệ sở hữu. Ví dụ những vận động viên nổi tiếng có thể quảng cáo cho một sản phẩm thương mại nào đấy, và họ trao đổi uy tín của họ lấy lợi thế kinh tế.

*Quyền lực.* Weber định nghĩa quyền lực là khả năng làm theo ý mình mặc dù những người khác chống lại. Người ta có thể đầy quyền lực dù không giàu tài sản.

Công trình của Weber đã cho thấy ngoài giai cấp, những chiều cạnh khác của sự phân tầng cũng ảnh hưởng đến cuộc sống của con người rất mạnh mẽ. Trong khi Marx quy sự phân tầng xã hội chỉ thành sự phân chia giai cấp, Weber chú ý đến sự tác động qua lại phức tạp giữa giai cấp, vị thế và đẳng phái với tư cách là những khía cạnh riêng biệt của sự phân tầng. Hầu hết các nhà xã hội học cho rằng đối với việc phân tích sự phân tầng thì sơ đồ của Weber tạo ra một cơ sở linh hoạt hơn và tinh tế hơn sơ đồ của Marx (Giddens, 2001: 286). Dưới đây là một ví dụ cụ thể.

Nếu một người giàu nhưng uy tín thấp và không có quyền lực, thì tình trạng này được gọi là sự không nhất quán về vị thế (status inconsistency). Lý thuyết sự không nhất quán về vị thế cho rằng những người rơi vào tình trạng này sẽ bất mãn và thất vọng hơn người khác. Nhà xã hội học Mỹ Gerhard Lenski là người đề xướng lý thuyết này và lý giải quá trình ấy như sau. Khi một người đứng cao ở một khía cạnh vị thế nhưng thấp ở khía cạnh khác, thì anh (chị) ta sẽ nhấn mạnh vị thế cao và lờ đi vị thế thấp của mình. Trong quan hệ với người khác, anh (chị) ta muốn được đánh giá và đối xử theo vị thế cao nhất đó. Tuy nhiên, những người khác lại muốn xác lập vị trí cao nhất cho bản thân mình, và có xu hướng đáp lại người kia ở vị thế thấp nhất.

Cụ thể như những nhà công nghiệp Do Thái giàu ở Đức thời Weber muốn

được xếp hạng trên cơ sở tài sản của họ, nhưng thực tế họ lại bị khinh rẻ vì tộc người của mình. Hay các giáo sư đại học muốn người khác đối xử với họ trên cơ sở học vấn cao của họ. Tuy nhiên nhiều người bên ngoài trường đại học coi thường điều đó và đối xử với họ như với những kẻ nghèo và không quyền lực. Và cuối cùng là những kẻ giàu song không sang, nên phải “trưởng giả học làm sang”. Họ thường mới phát lên, rất muốn nhưng chưa kịp tiếp thu và hấp thụ những giá trị văn hóa cao sang của các giai cấp thượng lưu có truyền thống lâu đời, nên thị hiếu của họ rất sỗ sàng và dung tục. Thành ngữ tiếng Pháp "nouveaux riches" hay tiếng Anh "the vulgar rich" và "giàu xổi" trong tiếng Việt đã lột tả sự không nhất quán về vị thế đó.

Lenski cho rằng những người không được đối xử đúng cách mà họ tin rằng mình xứng đáng được hưởng sẽ chống đối các quy tắc về vị thế trong xã hội của họ. Họ ủng hộ những hành động chính trị nhằm vào các nhóm có vị thế cao, tức hành động chống đối của các đảng phái cấp tiến và tự do. Kết luận lý thuyết quan trọng này giúp lý giải vì sao những người có vị thế xã hội đáng kể lại quay lưng với lợi ích giai cấp của chính họ và ủng hộ kẻ kém thế hơn.

Lý thuyết sự không nhất quán về vị thế này đã được nhiều nghiên cứu thực nghiệm ở Mỹ xác nhận. Chỉ có thể có khái niệm sự không nhất quán về vị thế này nếu chúng ta chấp nhận quan điểm của Weber rằng có nhiều (chứ không chỉ một) cơ sở để xếp tầng lớp trong xã hội. Nếu chúng ta theo quan điểm của Marx rằng chỉ có một cơ sở duy nhất cho sự xếp tầng lớp, thì tất nhiên không thể nào quan niệm được sự không nhất quán này (Stark, 2004: 237).

### ***Lý thuyết về giai cấp của Erik Olin Wright***

Nhà xã hội học Mỹ Erik Olin Wright đã phát triển một lý thuyết về giai cấp có ảnh hưởng mạnh mẽ, và lý thuyết này cố gắng kết hợp những khía cạnh trong cách tiếp cận của Marx và Weber lại với nhau. Theo ông, trong nền sản xuất tư bản chủ nghĩa hiện đại, có ba khía cạnh trong sự kiểm soát các nguồn lực kinh tế, và những khía cạnh này cho phép ta nhận diện các giai cấp chủ yếu: sự kiểm soát đối với đầu tư hay vốn tiền tệ; sự kiểm soát các tư liệu sản xuất vật chất (ruộng đất hay công xưởng và công sở văn phòng); và sự kiểm soát đối với sức lao động.

Giai cấp tư bản kiểm soát mọi khía cạnh này trong hệ thống sản xuất. Giai cấp công nhân thì không kiểm soát khía cạnh nào. Tuy nhiên, giữa hai giai cấp này, có những nhóm mà vị trí không rõ ràng - những người quản lý và công nhân cổ cồn trắng. Wright cho rằng những người này ở vị trí giai cấp mang tính mâu thuẫn (contradictory class locations) vì họ có khả năng ảnh hưởng đến một số khía cạnh của sản xuất, nhưng không có quyền kiểm soát các khía cạnh khác. Ví dụ những người cổ cồn trắng và có chuyên môn phải ký hợp đồng bán sức lao động cho chủ để kiếm sống, giống hệt như công nhân lao động chân tay. Đồng thời họ có mức độ kiểm soát môi trường làm việc cao hơn hầu hết những người làm việc cổ cồn xanh. Họ không phải nhà tư bản, cũng không phải công nhân lao động chân tay, nhưng có những nét chung với mỗi giai cấp trên. (Wright, 1997). Như vậy, Wright chỉnh sửa Marx bằng cách nêu ra rằng có nhiều sự phân chia về lượng trong nội bộ giai cấp sở hữu tài sản. Hơn nữa, theo ông, việc có nhiều loại nguồn lực hay vốn quý mới có tác động nhào

nặng quan hệ xã hội ở nơi làm việc như “vốn về tổ chức” (quyền ra quyết định), “vốn về kỹ năng” (của các chuyên gia), v.v...

## II. Giai cấp và phong cách sống

Khi phân tích vị trí giai cấp, các nhà xã hội học xưa nay vẫn dựa vào những chỉ báo đã quy ước để đo nó như: địa vị thị trường (market position); quan hệ đối với tư liệu sản xuất; và nghề nghiệp.

Tuy nhiên, gần đây, một số tác giả cho rằng nên đánh giá vị trí giai cấp của cá nhân không chỉ dưới góc độ kinh tế học và công ăn việc làm, mà cả các nhân tố văn hóa như phong cách sống và mô hình tiêu dùng, tức cái gọi là văn hóa giai cấp (class culture). Nói cách khác, giai cấp có xu hướng phát triển và duy trì các nền văn hóa riêng biệt, cụ thể là những phong cách nói năng, ăn mặc, lễ nghi, ngôn ngữ cơ thể (body language), sở thích, thông tin và thị hiếu (Coleman, 1990). Riêng các giai cấp dưới đáy có thể mang một vài nét của cái mà O. Lewis gọi là “nền văn hóa của sự nghèo khổ”. Theo cách tiếp cận này, thời đương đại của chúng ta là thời đại mà những “biểu trưng” và vật đánh dấu liên quan đến tiêu dùng đang đóng vai trò ngày càng lớn hơn trong đời sống hàng ngày. Cái gọi là “bản sắc cá nhân” (tức những đặc điểm riêng, khác biệt của một con người, cho biết họ là ai và cái gì quan trọng với họ) tập trung nhiều hơn xung quanh những sự lựa chọn phong cách sống (như mặc thể nào, ăn gì, chăm sóc cơ thể ra sao và nghỉ ngơi ở đâu v.v.), và ít tập trung quanh những chỉ báo giai cấp như công ăn việc làm.

Nhà xã hội học Pháp Pierre Bourdieu (1984) coi giai cấp là những nhóm người khác nhau về mức độ có cái mà ông gọi là *vốn văn hóa* (cultural capital), tức những vốn quý dựa trên cơ sở tri thức, kỹ năng về ngôn ngữ và văn hóa, thị hiếu, sở thích, phong cách, v.v... mà người sở hữu nó có thể dùng để mua đặc quyền đặc lợi và quyền lực. Ông tạo ra thuật ngữ “vốn văn hóa” để phân biệt các khía cạnh kinh tế của quan hệ giai cấp với những điều đáng giá về văn hóa. Ông xem xét cách mà vốn văn hóa bổ sung vào những ưu thế hay kém thế của một giai cấp này so với giai cấp khác. Một số ví dụ về vốn văn hóa rất rõ rệt (như bằng cấp hoặc danh hiệu), nhưng một số khác thì tinh tế, khó nhận ra hơn. Nền văn hóa của các giai cấp thượng lưu thường vận hành như một bộ mã khiến cho các thành viên ngay lập tức nhận ra nhau trong khi các giai cấp thấp hơn không dễ gì thấy được điều đó. Các cá nhân phân biệt họ với những người khác không theo các nhân tố kinh tế hay nghề nghiệp mà trên cơ sở thị hiếu văn hóa và những theo đuổi lúc rảnh rỗi.

Theo Bourdieu, nền văn hóa của các giai cấp thượng lưu thiên nhiều hơn về tư duy và suy luận trừu tượng. Họ quan tâm hơn đến văn học nghệ thuật và những hoạt động trí tuệ lúc rảnh rỗi. Các nền văn hóa giai cấp thấp hơn thì hẹp hơn, và tập trung vào những vấn đề cụ thể và những điều thiết yếu hàng ngày.

Tương tự như vậy, cách nói năng và ngôn ngữ của các giai cấp thượng lưu Pháp sử dụng những ý tưởng trừu tượng, dùng nhiều thì của động từ hơn, và thường nhắc đến thời gian và không gian khác; trong khi cách nói năng của các giai cấp thấp mang tính thẳng tuột, thiên về sử dụng động từ thì hiện tại, và thường có những câu không

đầy đủ hơn. Kết quả nghiên cứu này cho thấy các giai cấp không chỉ khác nhau về kinh tế mà cả về ngôn ngữ, và ngôn ngữ không phải phương tiện giao tiếp trung tính như xưa nay nhiều người lầm tưởng, mà vừa thể hiện vừa góp phần tạo nên hệ thống giai cấp. Kết quả ấy cũng khẳng định tính đúng đắn trong hướng tiếp cận gắn ngôn ngữ với giai cấp mà nhà xã hội học Basil Bernstein đã sử dụng ở Anh (mặc dù cấp phạm trù phân loại ngôn ngữ theo giai cấp của ông phải chỉnh sửa nhiều lần).

Nói gọn lại, cảm nhận về những gì đẹp, có giá trị (hay thị hiếu) rất khác nhau giữa các giai cấp, và các giai cấp trên đỉnh tháp phân tầng thường xuyên tách khỏi những tầng lớp khác, tạo ra khoảng cách giữa họ với thị hiếu đại chúng.

Những khác biệt nêu trên xuất hiện từ tuổi nhỏ. Con cái các giai cấp thượng lưu không chỉ được chuẩn bị tốt hơn khi đến trường xét về mặt kiến thức như các con số và chữ cái, mà cả những hiểu biết mà nhà trường coi là đáng và cần biết. Nhà những trẻ em này có nhiều sách báo, có tranh bản gốc trên tường; các em được cha mẹ đưa đi nghe hoà nhạc, và xem các vở opera. Dù ít tuổi nhưng trong giới hạn của lứa tuổi, các em đã nói đúng ngữ pháp và từ vựng. Các em không chỉ biết những nơi xa, mà bản thân các em đã từng đến nơi đó.

Điều đáng chú ý là tương tự như vốn kinh tế, vốn văn hóa có thể được tích lũy và hoán cải thành các hình thái vốn khác (kinh tế, xã hội). Ví dụ cha mẹ thuộc giai cấp trung lưu trao truyền kỹ năng kỹ xảo ngôn ngữ và văn hóa cho con cái, và vốn liếng văn hóa này giúp con cái dễ thành đạt trong học tập. Thành công về học vấn - sự phản ánh vốn văn hóa ban đầu - là phương tiện để có thể giành được công ăn việc làm trong những nghề nghiệp lương cao. Thu nhập kiếm được nhờ công việc như thế cho phép người thành đạt có đủ tiền trả học phí cao ở các trường tư cho con, và do đó tăng cơ hội để con cái thành công trong học vấn. Như vậy, vốn văn hoá chuyển thành vốn kinh tế; vốn văn hóa và vốn kinh tế tăng cường lẫn nhau; và các hình thái vốn có thể chuyển hoá lẫn nhau.

Không chỉ trao truyền vốn văn hoá cho con cái, các giai cấp xếp bên trên trong tháp phân tầng còn tìm cách để đảm bảo rằng vốn văn hóa của họ được thừa nhận và đánh giá cao thông qua hệ thống giáo dục. Quyền lực của các giai cấp này được sử dụng để hợp thức hóa vốn văn hóa mà họ sở hữu, coi đó là cái danh giá và đáng học, đáng tìm hiểu, đáng giành đạt. Nghĩa là vốn văn hóa của họ phải được dùng làm chuẩn ở trường. Song song với quá trình ấy, hệ thống giáo dục đã hạ giá và “đánh tụt hạng” những thói quen văn hóa của học sinh giai cấp lao động, coi đấy là bằng chứng về thất bại học đường. Bourdieu gọi sự hợp thức hoá đó (hay đúng hơn, quá trình tranh chấp, áp đặt hệ thống văn hóa biểu trưng của một giai cấp hay một nhóm này lên hệ thống của một giai cấp hoặc nhóm khác) là “bạo lực biểu trưng” (symbolic violence).

Như vậy, các giai cấp không chỉ tái tạo bản thân họ bằng cách chuyển giao tài sản cho thế hệ sau, mà còn tái tạo bản thân về mặt văn hóa. *Vốn văn hóa được trao truyền từ cha mẹ sang cho con cái, giống y như của cái thừa kế vậy. Nghĩa là giai cấp thường có nền tiểu văn hóa. Hơn thế nữa, xung đột giai cấp bao gồm không chỉ tranh chấp về tài sản mà cả về văn hóa* (Stark, 2004: 243). Đây là một phát hiện mới và lý thú trong nghiên cứu gần đây về phân tầng xã hội.

Bên cạnh vốn văn hóa, nhiều nhà xã hội học còn nhận thấy: các giai cấp cũng khác nhau về mạng lưới xã hội (social network) của họ, tức là về những kiểu quan hệ quen biết, thân thuộc của cá nhân mà anh (chị) ta có thể dựa vào để tìm sự nâng đỡ, hỗ trợ nhằm giành đạt mục tiêu mong muốn của mình - cái mà một số tác giả gọi là “vốn xã hội” (social capital). Các giai cấp thượng lưu có mạng lưới quen biết hết sức rộng rãi (cosmopolitan network); còn giai cấp thấp hơn thì có mạng lưới mang tính hạn hẹp, địa phương (local network). Những ai có mạng lưới rộng có thể huy động đồng minh và sự hỗ trợ sâu xa. Nghĩa là thành viên của mạng lưới rộng có nhiều lợi thế để định vị mình trong hệ thống phân tầng. Quan trọng không kém là khả năng tiếp cận thông tin, và điều này cho phép duy trì một nền văn hóa tinh tế và khác hẳn mạng lưới địa phương. Những khác biệt giai cấp về vốn văn hóa bắt rễ từ những khác biệt về mạng lưới. Các thành viên giai cấp công nhân có mạng lưới mang tính địa phương đậm nét vì nó bao gồm chủ yếu họ hàng và những người quen biết lâu năm. Khi cả nhóm gặp phải một vấn đề nào đó vượt quá kinh nghiệm cũ của họ, họ không tìm ra được giải pháp mà cũng chẳng quen biết ai có thể giải quyết. Sự khuyết thiếu này càng trầm trọng hơn do mạng lưới địa phương có xu hướng phụ thuộc chủ yếu vào tiếp xúc trực tiếp với con người để có tất cả hoặc gần như toàn bộ thông tin, và do người ta chỉ theo dõi các phương tiện thông tin đại chúng địa phương ở khu phố mình. Ví dụ một người không có việc làm có thể hỏi bạn bè về những cơ hội có việc làm ở các thành phố khác, nhưng nếu bạn bè họ không biết, và nếu các phương tiện thông tin đại chúng địa phương không tình cờ có một phóng sự về chủ đề này, thì người kia hiếm khi đi thư viện để đọc báo cấp toàn thành phố hoặc tìm các xa lộ thông tin mang tính phi cá nhân.

Tuy nhiên, nếu như cái giá của việc chỉ có mạng lưới địa phương là nhóm tương đối cô lập, thì cái giá của việc có mạng lưới rộng là sự cô lập tương đối của cá nhân. Những người thuộc các giai cấp thượng lưu có nhiều người quen nhưng ít bạn; quan hệ của họ có xu hướng ngắn ngủi, hời hợt, lịch sự và thường mang lại niềm vui, nhưng hiếm khi họ có tình cảm sâu sắc. Tuy họ cũng có mạng lưới địa phương, nhưng thường mạng lưới này nhỏ, chỉ gồm gia đình cận huyết và một vài người bạn cũ. Tóm lại, nhiều khác biệt rõ ràng trong các nền văn hóa giai cấp là kết quả của những khác biệt trong mạng lưới của họ (Stark, 2004: 243). Như vậy, nhiều nhà xã hội học đã bổ sung cho “vốn văn hóa” của Bourdieu bằng khái niệm “vốn xã hội”, và khái niệm này hiện đang thịnh hành trong phân tích về phân tầng.

Nhiều tác giả khác đồng ý với Bourdieu rằng sự phân chia giai cấp có thể gắn với các phong cách sống và mô hình tiêu dùng khác nhau. Khi nói về các nhóm trong nội bộ giai cấp trung lưu, nhóm nghiên cứu của M. Savage (1992) ở Anh đã nhận diện ba khối cụ thể trên cơ sở thị hiếu văn hóa và "tài sản" của họ.

Những chuyên gia làm việc trong dịch vụ công cộng, có vốn văn hóa cao nhưng vốn kinh tế thấp, có xu hướng theo đuổi phong cách sống lành mạnh (tập thể dục thể thao, ít uống bia rượu, và tham gia vào các hoạt động văn hóa và cộng đồng). Trái lại, những người quản lý và làm việc trong bộ máy quan liêu thì theo mô hình tiêu dùng "không khác biệt" (mức độ tập thể dục thể thao trung bình hoặc thấp, ít hoạt động văn hóa, và thích phong cách truyền thống trong trang bị đồ đạc ở nhà).



Khối thứ ba là những người theo chủ nghĩa "hậu hiện đại" thì giữ một phong cách sống không có nguyên tắc xác định nào cả, và có thể hàm chứa những yếu tố mà xưa nay không đi đôi với nhau. Ví dụ họ có thể thích cuồi ngựa và quan tâm đến văn học cổ điển kết hợp với thích những môn thể thao cực đoan như leo núi đá.

Nói chung, sự phân tầng trong nội bộ các giai cấp cũng như giữa các giai cấp phụ thuộc vào những khác biệt không chỉ về nghề nghiệp mà cả về tiêu dùng và phong cách sống. Về một số khía cạnh, một xã hội tiêu dùng là một xã hội đại chúng, nơi những khác biệt giai cấp bị bỏ qua ở một mức độ nhất định, và người thuộc các giai cấp khác nhau đều xem những chương trình tivi giống nhau, hay đi mua sắm quần áo ở cùng một cửa hiệu. Nhưng khác biệt giai cấp cũng có thể được tô đậm thông qua những khác biệt về phong cách sống và "thị hiếu" (Bourdieu, 1984).

### **III. Phân tầng và giới**

Không thể không nhắc tới một phát triển mới nữa trong nghiên cứu phân tầng ở phương Tây. Đó là sự chuyển hướng để chú ý tới vai trò của giới trong sự phân tầng. Xưa nay sự phân tích về phân tầng vẫn xuất phát từ một tiên đề ngầm định rằng phụ nữ không quan trọng đối với sự phân chia quyền lực, của cải và uy tín, và rằng những bất bình đẳng giới chỉ là sự phản ánh của bất bình đẳng giai cấp. Do đó người ta tiến hành phân tích sự phân tầng theo quan điểm nam giới, nghĩa là vị thế nghề nghiệp và giai cấp của phụ nữ được xác định theo chồng họ.

Tuy nhiên, giới là một trong những ví dụ hết sức sâu sắc về sự phân tầng. Không thấy một xã hội nào mà nam giới không có ưu thế hơn phụ nữ về một số khía cạnh nào đấy. Về mặt lịch sử, bất bình đẳng giới có gốc rễ sâu xa hơn giai cấp; vị thế nam giới cao hơn phụ nữ ngay cả ở những xã hội săn bắn và hái lượm, tức những xã hội không có giai cấp. F. Engels, người thường được coi là đã đưa ra lý thuyết xã hội học đầu tiên về sự phân tầng theo giới (Rothman, 2005: 31), cho rằng đặc điểm nổi bật của các xã hội săn bắn và nông nghiệp là chế độ mẫu hệ và bình đẳng giới, nhưng kết quả nghiên cứu nhân học gần đây không hậu thuẫn luận đề này. Weber coi sự bất bình đẳng giới là một hình thức thống trị của nam giới vốn có nguồn gốc từ sức khỏe về thể lực của nam giới. Dần dần sức mạnh cơ bắp được thay thế bằng chế độ nam trị, tức một hệ thống các giá trị xã hội và niềm tin vốn hợp thức hóa sự bị trị của phụ nữ trong gia đình cùng các thể chế khác. Hậu quả là giới trở thành cơ sở để hình thành nhóm vị thế, dẫn đến loại trừ phụ nữ ra khỏi các nhóm do nam giới thống trị (Rothman, 2005: 37-38).

Ngày nay khó lòng bác bỏ được rằng trong xã hội hiện đại, ở mức độ nhất định thì giới ảnh hưởng đến sự phân tầng một cách độc lập tương đối so với giai cấp. Tuy nhiên, trong đời sống hàng ngày, giới, tộc người và giai cấp cùng một lúc kết hợp, tương tác và tạo điều kiện hoặc cản trở khả năng tiếp cận những cái "được" của con người. Nhiều nghiên cứu hiện nay không chỉ nhấn mạnh vai trò của giới mà còn tìm hiểu sự đan xen giữa giới với các nhân tố trên trong sự phân tầng.

### **Kết luận**

Các xã hội khác nhau về số giai cấp bên trong đó cũng như về những nguyên tắc sử dụng để định vị con người ở một giai cấp nhất định (Stark, 2004: 35). Thế kỷ

XXI là thời kỳ của nhiều mô hình và quan điểm về bất bình đẳng và phân tầng xã hội. Từ chỗ chỉ thừa nhận nhân tố kinh tế trong sự phân chia giai cấp, lý thuyết xã hội học ở phương Tây đã đi đến chỗ cho rằng phân tầng là hiện tượng nhiều mặt, và các nhân tố văn hóa - xã hội cũng đóng vai trò của mình. Trong xã hội có sự phân tầng không chỉ dưới góc độ của cải, tài sản mà cả ở khả năng tiếp cận các hàng hóa sản phẩm về vật chất và văn hóa. Cần nhấn mạnh rằng *các lý thuyết phân tầng xuất phát từ Marx và Weber, nhưng không dừng lại ở những mô hình đã thành hình vào giai đoạn đầu của công nghiệp hóa đó, mà đã phát triển sâu xa, nhiều mặt và tinh tế hơn* với những tên tuổi gần đây như Lenski, Wright, Bourdieu và J. Goldthorpe, v.v... để tìm hiểu những diễn biến hiện nay. Khi Việt Nam đang khắc phục tình trạng biệt lập để hội nhập với thế giới, việc nắm bắt những phát triển mới đây về lý thuyết phân tầng là rất cần thiết; nếu không, dễ rơi vào tình trạng “xăm sò voi”.

Tuy nhiên, các nhà lý thuyết hiện đang vấp phải hai thách thức chính. Một là cần nắm được những biến đổi về bản chất chủ nghĩa tư bản ở các xã hội tiên tiến, sự sụp đổ của chủ nghĩa xã hội ở nhiều nước, toàn cầu hóa nền kinh tế thế giới, cuộc cách mạng số hóa và những biến thiên đi kèm trong cơ cấu nghề nghiệp v.v. mà người ta thường gọi là “nền kinh tế mới”, thời đại “hậu công nghiệp” hay thời đại “thông tin”. Hai là phân tích chính xác hơn quan hệ qua lại giữa giai cấp, sắc tộc và giới (Rothman, 2005).

Tóm lại, tất cả các quan điểm lý thuyết đều thừa nhận rằng giai cấp có hệ lụy quan trọng và lớn lao đối với chất lượng cuộc sống con người. Rất nhiều nghiên cứu đã cho thấy cách thức mà giai cấp thâm nhập cuộc sống người ta. Có những khác biệt đáng kể dựa trên cơ sở giai cấp trong sự phân bố tài sản, uy tín và quyền lực chính trị. Giới, sắc tộc có thể khuếch đại những bất bình đẳng này. Những khác biệt về tài sản thật rõ rệt, nhưng còn có những hệ quả khó thấy hơn như vốn văn hoá, sức khỏe, khả năng tiếp cận giáo dục có chất lượng, cảm giác tự tin, mạng lưới những người quen thân, v.v... Như vậy, sự phát triển gần đây về lý luận ở phương Tây gợi ra nhiều điều đáng nắm bắt và suy ngẫm cho xã hội học Việt Nam khi tìm hiểu sự phân tầng đang diễn ra ở nước ta hiện nay.

### Sách báo trích dẫn

1. Bourdieu, P. 1984. *Distinction: a social critique of judgements of taste*. Cambridge, Mass.: Harvard university press.
2. Coleman, J. 1990. *Foundations of social theory*. Cambridge, Mass.: Harvard university press.
3. Giddens, A. 2001. *Sociology*. Fourth edition. Cambridge: Polity press.
4. Haralambos, R. M. et al. 1987. *Sociology: themes and perspectives*. Second edition. London: Bell & Hyman.
5. Rothman, R. 2005. *Inequality and stratification: race, class and gender*. Fifth edition. Upper Saddle River: Pearson - Prentice Hall.
6. Savage, M. et al. 1992. *Property, bureaucracy and culture: middle class formation in contemporary Britain*. London: Routledge.
7. Scott, J. et al. 2005. *A dictionary of sociology*. Third edition. Oxford: Oxford university press.
8. Stark, R. 2004. *Sociology*. Ninth edition. Belmont: Wadsworth.
9. Wright, E. 1997. *Class counts: comparative studies in class analysis*. Cambridge: Cambridge university press.