

LBRIS

We know
books

CĂTĂLIN AUGUSTIN STOICA

INTRODUCERE ÎN STUDIUL
STRATIFICĂRII ȘI MOBILITĂȚII
SOCIALE: TEORII, MĂSURI
ȘI MODELE DE ANALIZĂ

t...

TRITONIC

Tritonic Books

București - 2022

Cătălin Augustin Stoica
**Introducere în studiul stratificării și mobilității sociale:
 Teorii, măsuri și modele de analiză**

Copyright © Cătălin Augustin Stoica
 Copyright © TRITONIC 2022 pentru ediția prezentă.
 Toate drepturile rezervate, inclusiv dreptul de a reproduce fragmente din
 carte.

TRITONIC

Str. Coacăzilor nr. 5, București
 e-mail: editura@tritonnic.ro
 www.tritonnic.ro
 Tritonic București apare la poziția 18 în lista cu Edituri de prestigiu
 recunoscut în domeniul științelor sociale (lista A2) (CNATDCU):
http://www.cnatdcu.ro/wp-content/uploads/2011/11/A2_Panel41.xls

Colecția Sociologie este coordonată de prof. univ. dr. Gabriel Jderu.

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
STOICA, CĂTĂLIN AUGUSTIN
Introducere în studiul stratificării și mobilității sociale : teorii,
măsuri și modele de analiză / Cătălin Augustin Stoica. - București :
 Tritonic Books, 2022
 Conține bibliografie
 ISBN 978-606-749-591-1

316

Coperta: Alexandra Bardan
 DTP: Ioan Dorel Radu
 Editor: Rebeca Cojocaru
 Comanda nr. SOC01/2022
 Bun de tipar: Februarie 2022
 Tipărit în România

Orice reproducere, totală sau parțială, a acestei lucrări, fără acordul scris al
 editorului, este strict interzisă și se pedepsește conform Legii dreptului de autor.

CUPRINS

CUVÂNT ÎNAINTE	7
Capitolul 1. STRATIFICARE SOCIALĂ: NOȚIUNI INTRODUCTIVE	17
1.1. Definiția stratificării sociale.....	17
1.2. Termeni cheie.....	26
1.3. O privire succintă asupra evoluției sistemelor de stratificare socială.....	42
1.4. Abordarea sociologică a stratificării sociale.....	47
CAPITOLUL 2. TEORII ALE STRATIFICĂRII SOCIALE	57
2.1. Teoria marxistă.....	57
2.2. Erik Olin Wright: Actualizarea schemei marxiste a stratificării sociale.....	77
2.3. Max Weber: Clase, grupuri de status și putere.....	86
2.4. Ralf Dahrendorf – teoria conflictului.....	101
2.5. Teoria funcționalistă a stratificării sociale.....	104
2.6. Putere și privilegii: sinteza lui Lenski dintre teoria conflictului și cea funcționalistă.....	116
2.7. Teorii ale elitelor.....	121
2.8. Abordări recente ale stratificării și inegalității sociale.....	131

CAPITOLUL 3. SCHEME DE STRATIFICARE SOCIALĂ.....157

- 3.1. Standardul Internațional al Clasificării Ocupațiilor
(International Standard Classification of Occupations –
ISCO-88).....158
- 3.2. Schemele structurii de clasă ale lui Erik Olin Wright.....170
- 3.3. Măsuri ale prestigiului ocupațiilor și indici socio-
economici (ISE, ISEI).....178
- 3.4. Schemele claselor sociale ale lui Goldthrope și actualizările
lor (Erikson, Goldthrope și Portocarero – EGP).....187
- 3.5. Măsuri subiective ale poziției ori clasei sociale.....196

CAPITOLUL 4. MĂSURI ALE MOBILITĂȚII SOCIALE.....203

- 4.1. Taxonomii.....203
- 4.2. Măsuri ale mobilității sociale.....207
- 4.3. Scurte considerații asupra tendințelor de mobilitate socială.....233
- 4.4. Analize ale procesului de dobândire a statusului.....256
- 4.5. Scurte considerații de final asupra factorilor care
influențează mobilitatea socială.....264

BIBLIOGRAFIE.....271**ANEXĂ: CHESTIONARUL CERCETĂRII**

- „Structură de Clasă și Stratificare Socială în România
Contemporană – STRATSOC”.....293

CUVÂNT ÎNAINTE

Scopul modest al acestui volum este de a oferi studenților și studentelor de la sociologie și asistență socială un text introductiv pe tema stratificării și mobilității sociale. Volumul poate fi util și viitorilor specialiști în domenii înrudite, precum psihologie, economie, istorie dar și jurnaliștilor și – de ce nu? – politicienilor, care adeseori ne uimesc prin pozițiile delirante pe care le adoptă în spinoasa și grava problemă a inegalităților sociale.

La revenirea în țară după obținerea titlului de doctor de la Universitatea Stanford, printr-un concurs de împrejuriări fericite, m-am alăturat Departamentului de Sociologie din cadrul Facultății de Științe Politice a Școlii Naționale de Studii Politice și Administrative (SNSPA). Având în vedere interesul meu pentru acest domeniu, în perioada de început a afilierii mele cu SNSPA, mi s-a propus să predau un curs despre stratificare și mobilitate socială în cadrul programelor de studii aprofundate. Ulterior, regretatul Vintilă Mihăilescu – pe atunci Director al Departamentului de Sociologie de la SNSPA – a insistat să elaborez și să predau un curs similar și pentru studenții de la învățământul de licență.

În cei peste 15 ani în care am predat astfel de cursuri m-am lovit însă de o problemă: în limba română nu exista un volum

tindu-mi că scopul principal al acestei cărți e de a furniza o introducere sintetică, inerent selectivă, în tema stratificării sociale.

Soția, Mihaela, și fiicele mele, Maya și Sara, merită mulțumiri speciale fiindcă mi-au îngăduit să mă dedic vreme de luni bune scrierii acestui volum. Nu în ultimul rând le sunt îndatorat lui Bogdan Hrib, consilier al editurii Tritonic și Rebecăi Cojocar, redactor-șef la aceeași editură, pentru sprijinul acordat în publicarea acestei cărți.

CAPITOLUL 1.

STRATIFICARE SOCIALĂ: NOȚIUNI INTRODUCATIVE

1.1. Definiția stratificării sociale

Ce este stratificarea socială? Manualele pe această temă au formulat diverse definiții asupra acestui fenomen. Spre exemplu, sociologul american Harold Kerbo pornește în definirea stratificării de la conceptul de inegalitate socială „o condiție în care indivizii au acces inegal la resurse, servicii și poziții care sunt înalt valorizate într-o societate” (Kerbo 2000:11). Prin urmare, stratificarea socială reprezintă o situație „în care inegalitățile s-au permanentizat ori instituționalizat (au căpătat o realitate proprie – n.a.) având la bază un sistem de relații sociale care dictează cine, cât și cum primește din resursele unei societăți” (ibid.).

Similar, Giddens și Duneier (2000:146) definesc stratificarea drept sistem structurat (în sensul de bine articulat și consolidat) de inegalități sociale. Stratificarea, potrivit lui Grusky (2000:2807) se referă la faptul că, în toate societățile complexe, „stocul de resurse valorizate de indivizi este distribuit inegal astfel încât cei mai privilegiați dintre aceștia beneficiază de o parte disproporționat de mare de putere, prestigiu și alte astfel de resurse”. În consecință, spune Grusky, „un sistem

de stratificare se referă la o constelație de instituții care generează astfel de inegalități observate empiric” (ibid.).

Pentru autorii români Traian Rotariu și Petre Iluț (1996:177), stratificarea socială este o situație în care avem de-a face cu „o ierarhie socialmente recunoscută (și bazată pe un criteriu sau mai multe – n.a.), conform căreia indivizii sau pozițiile sociale sunt judecați/ judecate în termeni de superior/inferior, deci când se manifestă *inegalități sociale* (sublinieri în original – n.a.)”.

Definițiile de mai sus au în comun o serie de elemente. În primul rând, ele fac referire la *ordonarea ierarhică* a unor indivizi sau poziții. Ierarhizarea nu trebuie însă confundată cu noțiunea de *diferențiere socială*. Spre exemplu, i-am putea clasifica pe membrii unei societăți după criteriul „stângaci” sau „dreptaci” sau în funcție de culoarea ochilor (e.g., persoane cu ochi căprui, cu ochi verzi, cu ochi albaștri sau cu ochi negri). O astfel de diferențiere ori clasificare nu implică o ierarhizare a lor (Marger 2013:13).

Din nefericire, de-a lungul istoriei, au existat diferențieri bazate pe factori biologici (i.e., sex, culoarea pielii, forma ochilor etc.) care au condus la ierarhizări ce au avut consecințe dramatice, cum ar fi sclavia sau exterminarea unui număr mare de persoane aparținând anumitor grupuri (vezi tragedia ultimă reprezentată de Holocaust în Al Doilea Război Mondial).

Pentru ca diferențierea socială să se transforme în ierarhizare este nevoie de o serie de criterii evaluative pe baza cărora unii indivizi ajung să fie considerați superiori sau inferiori altora sau – în cazul ocupațiilor – unele dintre acestea sunt apreciate mai mult decât altele. Desigur, preferințele diferă de la o persoană la alta; cineva ar putea considera avocatura mai dezirabilă (atractivă) decât ocupația de medic în vreme ce o altă persoană ar putea gândi invers. După cum subliniază Rotariu și Iluț (1996:177–178), evaluarea ori valorizarea

implicată în procesul de ierarhizare are un caracter social întrucât reflectă opiniile majoritare ale indivizilor unei societăți, existând un consens larg asupra ordonării pe verticală a pozițiilor/ocupațiilor.

În al doilea rând, valorizarea socială a unor poziții – dincolo de aspectul său subiectiv – are la bază și elemente obiective. Pe de-o parte, după cum o atestă studiile cu privire la prestigiul ocupațiilor la nivel internațional, majoritatea oamenilor consideră unele ocupații precum cea de judecător, medic sau președinte ale unei mari companii, mai atractive decât altele întrucât persoanele cu aceste ocupații câștigă mai mult, au mai multă putere și se bucură de mai multă stimă decât, să zicem, un profesor de liceu. Există așadar un sistem de recompense simbolice dar mai ales materiale (adică „obiective”) care stau la baza consensului societal cu privire la ierarhiile ocupaționale. Pe de altă parte, esențial este faptul că pozițiile mai dezirabile în ierarhia unei societăți și recompensele materiale (veniturile) asociate lor nu sunt îndestulătoare pentru toți.

În cele ce urmează, consemnez o altă definiție a stratificării sociale care încorporează și explicitează chestiunile discutate anterior. Pentru sociologul Martin Marger, stratificarea socială înseamnă ordonarea pe verticală a indivizilor și grupurilor dintr-o societate în funcție de resursele de care aceștia dispun, influența socială pe care o au și șansele lor viață (Marger 2013: 14–15).

Să le luăm pe rând: Prin „resurse” înțelegem de obicei orice „lucru” care este intens valorizat de membrii unui grup sau ai unei societăți. Astfel de „lucruri” au o caracteristică specifică: sunt rare ori neîndestulătoare pentru toți membrii acelei societăți (a se vedea la acest punct conceptul „raritate” folosit de economiști). Raritatea unui „lucru” (bun sau serviciu) este factorul care-l transformă în resursă; apa în deșert reprezintă o resursă extrem de prețioasă. Evident, în societățile contem-

porane, exemplul cel mai la îndemână îl reprezintă banii – ca resursă financiară.

Prin „*influența socială*” avem în vedere două lucruri: pe de-o parte, este vorba de putere – care, potrivit lui Max Weber (1968) se referă la capacitatea unui individ de a-și impune propria voință în ciuda rezistenței altora. Pe de altă parte, influența socială se referă și la prestigiul ori stima de care se bucură o persoană datorită poziției pe care o are. Bunăoară, un director de școală se poate bucura de mai mult prestigiu în localitate decât personalul auxiliar al instituției. Un profesor universitar se bucură de mai multă stimă și are o mai mare influență socială decât, să zicem, un șofer de taxi ori un muncitor industrial.

„*Șanse de viață*” („*Lebenschancen*” în germană; „*life chances*” în engleză) reprezintă un concept a cărui formulare i-o datorăm tot lui Max Weber. „*Șansele de viață*” se referă la oportunitățile pe care le au indivizii de a obține bunuri sau de a accesa servicii care sunt valorizate ori privite ca dezirabile într-o societate (i.e., oportunitățile/șansele de a urma o facultate, oportunitățile de a beneficia de servicii medicale de calitate etc.). Noțiunea trebuie gândită, după cum i-o sugerează și numele, în termeni de probabilități.

În definiția lui Marger (2013), influența socială și șansele de viață trebuie înțelese ca fiind efecte ale resurselor inegale de care dispun indivizii. Spre exemplu, persoanele care dispun de resurse materiale mai însemnate ocupă probabil poziții mai înalte în ierarhia unei societăți, având și o influență socială mai mare. De asemenea, persoanele care au mai multe resurse materiale (venituri mai mari, spre exemplu) au șanse mai mari de a se bucura de un trai mai bun, de a avea acces la servicii medicale de calitate superioară (în țară sau în străinătate) iar copiii lor au șanse semnificativ mai însemnate de a urma școli bune (de obicei, în străinătate), ceea ce ulterior se va traduce în șanse mai mari de a avea slujbe mai bănoase.

Pentru mai multă claritate, aș amenda definiția lui Marger (2013) apelând la ideile sociologului francez Pierre Bourdieu cu privire la existența unor diferite forme de capital (Bourdieu [1986] 2001). Pentru cei mai mulți dintre noi, termenul „capital” face trimitere directă la resurse financiare, la bani. Bourdieu însă distinge între trei forme mari de capital:

- 1) capitalul economic;
- 2) capitalul cultural;
- 3) capitalul social.

Capitalul economic se referă la resursele financiare de care dispune un individ: bani, proprietăți imobiliare, proprietăți mobiliare (acțiuni, investiții) și diverse alte bunuri care pot fi convertite imediat în bani. Capitalul economic al unui individ sau al familiei sale de origine joacă un rol extrem de important în poziționarea sa în ierarhia unei societăți.

Capitalul cultural are la rândul lui următoarele trei forme: *capitalul cultural instituționalizat* care face referire la nivelul de școlaritate și calificările unui individ, care sunt atestate prin intermediul unor diplome, certificate sau alte documente de acest fel, emise de instituții de învățământ sau alte instituții abilitate. Capitalul cultural instituționalizat este întâlnit adeseori în analizele economiștilor și ale sociologilor sub termenul de „*capital uman*,” operaționalizat prin indicatori precum ani de școală, vechime în muncă, etc. A doua formă de capital cultural este reprezentată de *capitalul cultural obiectivat* care include obiecte precum picturi, opere de artă, manuscrise rare etc. Multe dintre acestea pot fi achiziționate, transmise urmașilor sau revândute; altele sunt regăsite în marile muzee ale lumii. În fine, cea de a treia componentă este *capitalul cultural încorporat* („*embodied*” în limba engleză), o componentă „intangibilă”, formată din cunoștințe, gusturi, deprinderi specifice și practici de consum cultural. Acestea sunt adese-

ori (dar nu exclusiv) transmise cultural în procesele de socializare primară (în cadrul familiei). Exemplele lui Bourdieu la acest punct făceau referire la cunoștințele și educația (informală) primită de fii/ficele elitei franceze în sânul familiei (i.e., cultivarea bunului gust și a bunelor maniere, învățarea unei limbi străine, cultivarea abilităților de a cânta la un instrument muzical etc.). Spre exemplu, pentru a aprecia un tablou de Picasso sau muzica lui Wagner sunt necesare anumite deprinderi ori gusturi care țin de cultura înaltă. Evident, și educația formală sau eforturile autodidacte pot contribui la formarea acestui capital cultural încorporat.

Capitalul social reprezintă „ansamblul resurselor efective sau potențiale aferente deținerii unei rețele durabile, alcătuită din relații de cunoaștere și recunoaștere reciprocă, mai mult sau mai puțin instituționalizate – cu alte cuvinte, aferente calității de membru al unui grup – și care asigură fiecărui membru al rețelei susținerea capitalului deținut în mod colectiv, un soi de ‚certificat’ care le dă dreptul să îi crediteze pe alții în diferite sensuri ale termenului a credita” (Bourdieu [1984] 2001:102). Practic, prin această noțiune avem în vedere relațiile utile pe care le au indivizii și în baza cărora pot avea acces la anumite bunuri, servicii sau poziții. Spre exemplu, se spune că „în ziua de azi nu este atât de important *ce știi cât pe cine știi* (ori *pe cine cunoști*)”. Prin intermediul relațiilor sale sociale o persoană poate obține informații cu privire la oportunități de angajare sau oportunități de investiții. În vestul Europei – și în prezent și la noi – întâlnim practica relaționării ori a *networking*-ului, a cultivării unor relații cu diverse alte persoane (egali dar mai ales superiori ca statut profesional) de pe urma cărora putem beneficia de diverse avantaje. Practica recomandărilor ori a „referințelor” cerute la angajare sau pentru obținerea unor burse este strâns legată de noțiunea de capital social.

Evident, alături de mulți alți est-europeni, suntem extrem de familiarizați cu o formă coruptă a capitalului social și anume „pilele, cunoștințele și relațiile” – desemnate ironic prin acronimul P.C.R, care era utilizat și pentru defunctul Partid Comunist Român. Proliferarea acestui tip de relații sociale era legată în mod fundamental de existența unei economii de penurie și a unui sistem de recompense specific regimurilor comuniste (vezi la acest punct, Verdery 1996, L. Chelcea 2002 și Stoica 2018 pentru cazul românesc; Ledeneva 1998 pentru cazul Rusiei și Wank 1999 pentru China).

Din nefericire, această formă de capital social a supraviețuit căderii comunismului și a devenit un reper constitutiv al noii ordini politice și mai ales economice post-comuniste. Bunăoară, la începutul anilor 1990, principalii actori ai capitalismului autohton erau foști demnitari comuniști (inclusiv cei din organizațiile de tineret ale partidelor comuniste), persoane cu funcții de răspundere în economia socialistă (foști miniștri și secretari de stat, directori de întreprinderi și mai ales foști angajați ai întreprinderilor de comerț exterior), indivizi care au lucrat pentru fostele servicii secrete sau apropiați ai acestor structuri. La momentul căderii regimului Ceaușescu, acești oameni făceau parte din rețele sociale constituite în jurul instituțiilor de conducere sau a celor de forță (e.g., Securitatea, Miliția). După prăbușirea comunismului, la fel ca în Ungaria (Hankiss 1990) sau în Polonia (Staniszki 1991), și în România, prin intermediul acestor rețele politice, fostele cadre de comuniste au avut acces la informații cruciale cu privire la iminența unor privatizări sau la sectoarele profitabile din economiile fostelor țări socialiste. Aceste rețele facilitau de asemenea accesul la obținerea de fonduri cu dobânzi preferențiale ori la licențe comerciale avantajoase (de monopol) în anumite sectoare de activitate (de exemplu, energie ori activități de import-export). De asemenea, rețelele „băieților deștepți” ofereau (și oferă) protecție

împotriva legii. Influența pilelor, nepotismului și al apartenenței la diverse rețele mai mult sau mai puțin oculte este încă deosebit de mare, mai ales în privința selecției și promovării indivizilor în poziții de vârf din sistemul politico-administrativ al României.

Potrivit lui Bourdieu ([1986] 2001), elementul crucial pentru înțelegerea importanței acestor forme de capital în procesele de stratificare socială tine de *convertibilitatea* lor. Astfel, capitalul cultural instituționalizat (e.g., un nivel înalt de școlarizare și calificări) poate fi convertit ori transformat în capital economic prin veniturile pe care le obține o persoană bine pregătită. Capitalul social – sub forma unor recomandări sau informații obținute de la cunoscuți despre oportunități de carieră – poate fi convertit în capital economic: prin informații și recomandări de la cunoscuți, cineva poate obține un loc de muncă (mai) atractiv și venituri mai mari. Persoanele care au un nivel ridicat al veniturilor – capital economic – pot investi fie în dezvoltarea profesională proprie (capital cultural instituționalizat), fie în educația copiilor, trimițându-i la instituții de învățământ exclusiviste din țara sau străinătate, angajându-le meditari, bone (filipineze sau nu) etc. De asemenea, capitalul cultural obiectivat – operele de artă deținute de cineva – poate fi convertit, prin vânzare, în capital economic. De cealaltă parte, evident, persoanele ce dispun de capital economic însemnat pot cumpăra astfel de opere de artă – convertirea capitalului economic în capital cultural obiectivat.¹

¹ În literatura de specialitate, cititorii pot întâlni și alte forme de capital precum capital simbolic sau capital politic. Capitalul simbolic se referă la avantajele derivate din onoarea, stima, recunoașterea și aprecierea de care se bucură un individ. Capitalul politic are cel puțin două înțelesuri. Unul, întâlnit în sociologia politică dar și în abordările jurnalistice, este apropiat de cel al capitalului simbolic și face trimitere la încrederea și aprecierea de care se bucură un lider politic. Al doilea

Pentru a sintetiza cele discutate anterior, pe urmele lui Marger (2013) voi defini stratificarea socială drept *o ordonare pe verticală a indivizilor sau grupurilor dintr-o societate în funcție de formele de capital de care dispun, influenței sociale pe care o au și a șanselor lor de viață. Atât influența socială cât și șansele de viață sunt determinate, în mod ultim, de formele de capital de care oamenii dispun, atât direct cât și indirect, prin intermediul familiei/originilor sociale.*

Consecința directă a stratificării sociale este inegalitatea socială – faptul că membrii unei societăți au acces *inegal* la resurse, poziții și influență. Stratificarea și inegalitățile sociale sunt fenomene universale în sensul că ele sunt prezente în toate societățile umane, indiferent de perioadă istorică (în Antichitate, Evul Mediu, în epoca modernă și în perioada contemporană). Ceea ce diferă între societăți și de la o perioadă istorică la alta este amploarea inegalităților dintre indivizi și caracterul perceput al acestora, în termeni de justificate/nejustificate, echitabile/inechitabile. Astfel, într-o societate democratică existența inegalităților de venit este acceptată atât timp cât este asigurată egalitatea de șanse între indivizi și egalitatea în fața legii (Rotariu și Iluț 1996). Există, fără îndoială și o serie de mituri – în sensul de opinii împărtășite de un număr mare de oameni dar nesuținute de dovezi empirice – cu privire la justetea inegalităților, la originile lor sau la posibilitatea de a atinge poziții înalte într-o societate exclusiv pe baza meritelor și eforturilor individuale. Voi discuta astfel de mituri în capitolele următoare.

sens – întâlnit mai ales în studiile asupra tranziției postcomuniste – se referă la o formă specifică de capital social, derivată, după cum spuneam în text, din pozițiile deținute de un individ în ierarhia puterii regimurilor comuniste și este măsurat de obicei prin intermediul unor variabile de tipul „fost membru de partid comunist cu poziție de autoritate/fost cadru de partid” (vezi Eyal, Szelényi, și Townsley 1998; Stoica 2018).

1.2. Termeni cheie

Ca orice domeniu de studiu și cel al stratificării sociale presupune folosirea unor termeni ori concepte cheie, pe care voi încerca să le lămuresc succint în continuare.

Un prim astfel de concept este cel de *status*, care, în sens general, face referire la poziția pe care indivizii o au în cadrul unui grup sau societăți. Un alt sens vizează așteptările pe care un individ le are de la ceilalți în virtutea poziției sale (i.e., cât de respectat ar trebui să fie, de câtă stimă ar trebui să se bucure, cum ar trebui alții să se comporte în raport cu deținătorul unei anumite poziții etc.). Cel din urmă sens face trimitere la „rol” – noțiune corelativă celei de „status”. *Rolul* reprezintă așteptările pe care alte persoane le au în raport cu atitudinile și comportamentele unui individ ce deține o anumită poziție. Notez faptul că unei aceleiași persoane îi pot fi asociate roluri diferite, în funcție de contextele formale și informale de interacțiune: mamă, profesoară, mătușă etc.

În studiile pe tema stratificării sociale, întâlnim o altă serie de sensuri ale noțiunii de „status”. Unul este cel clasic al lui Max Weber pe care îl regăsim în puținele texte în care a abordat explicit chestiunea stratificării. Potrivit lui Weber, factorii responsabili de ordonarea ierarhică a indivizilor într-o societate erau: factorii economici și generau o ordine bazată pe clase, factorii sociali – ce determinau o ordine bazată pe status, prestigiu, onoare – și cei legați de puterea ori influența indivizilor (Weber 1968:933). Așa cum voi discuta mai pe larg în capitolul următor, „status”, în mod paradoxal, s-a impus ca termen în urma unei traduceri mai puțin fericite în limba engleză a termenilor din limba germană „*Stände*” și „*ständische Lage*” (pentru o discuție asupra termenilor originali, vezi Eyal, Szelényi și Townsley [1998:67–69] și Tribe [2012:216–18]). În limba germană, acești termeni făceau referire mai degrabă la *rang social* și la o *ordine bazată pe rang* (*rank order*), întâlnită

îndeosebi în feudalism, cu titluri nobiliare transmise, în principal, de la o generație la alta; termenii din limba germană mai fac trimitere la așa-numitele stări sociale (e.g., clerul, nobilimea și restul oamenilor). Reținem însă că „status” la Weber făcea referire la prestigiul, stima socială de care bucură indivizii ca urmare a poziției pe care o ocupă în ierarhia socială.

Pornind de la ideile de stimă și prestigiu asociate noțiunii lui Weber au fost realizate numeroase studii cu privire la prestigiul ocupațiilor și ierarhizarea lor în funcție de acestea. Această direcție de cercetare a fost îmbrățișată larg în SUA – mai puțin în Europa de Vest – și a condus ulterior la construirea unor indici ai prestigiului ocupațional pe care îi prezint în capitolul al treilea al acestui volum.

Statusul socio-economic este măsurat printr-o serie de indici care combină valorile unor variabile precum nivelul de școlaritate, veniturile și ocupația (prin prestigiul acesteia) unei persoane. De obicei, există o corelație semnificativă statistic și pozitivă între variabilele ce compun statusul socio-economic. Spre exemplu, în majoritatea cazurilor, persoanele cu un nivel mai ridicat de școlaritate au și venituri mai mari, corespunzătoare unor ocupații cu prestigiu mai înalt, situate spre vârful ierarhiei.

Există însă situații în care între variabilele asociate statusului socio-economic corelația este negativă. Spre exemplu, să ne gândim la o persoană cu un nivel de școlaritate scăzut care are însă venituri foarte mari. Sau, la indivizi care au nivele înalte de educație formală dar au venituri scăzute, cum a fost și încă mai este, din nefericire, cazul cadrelor didactice din învățământul preuniversitar sau din cel universitar de la noi. O astfel de situație este denumită „*inconsistență de status*”.

În anii 1960, pe fundalul Războiului Rece și al mișcărilor de protest de inspirație marxistă din vestul Europei și S.U.A (vezi, celebrul an 1968), unii sociologi și politologi și au pus întrebarea dacă nu cumva inconsistența de status ar