

社会地位获得中的非认知因素

——基于整班学生职业生涯的质性研究

顾 辉¹, 郝一凡²

¹南京理工大学公共事务学院, 江苏 南京

²南京理工大学马克思主义学院, 江苏 南京

收稿日期: 2025年1月19日; 录用日期: 2025年3月4日; 发布日期: 2025年3月14日

摘 要

在社会分层与流动研究中, 自致因素常被定义为与智力、能力等认知性因素相关的变量, 但是与个人性格特征、勤奋努力、人生规划、社会交往能力以及不良习惯等非认知能力相关的变量往往受到忽视。本研究通过对出身农村的两个班级青年生命历程的质性研究, 分析了上述因素在社会地位流动中的影响。研究表明, 出身地位几乎一致的农村青年经过二三十年的教育和职业发展, 社会地位的差异显著。那些成功实现地位流动的青年, 普遍具有较高的人生成就动机和相对明确的人生阶段性目标, 制定切合实际的规划, 勤奋努力成为促成他们地位获得最核心的微观因素。他们不仅具备较强的内驱力, 也具备较好的人际交往能力; 处在社会下层的青年, 他们普遍安于现状, 缺乏明确的目标和规划, 因此也缺乏提升社会地位的动力。与人际交往能力的弱项相比, 个人不良的生活习惯乃至一些社会越轨行为, 从根本上限制了底层青年向上流动的可能。社会流动研究关注个体视角的微观分析, 为消解结构决定性和个人能动性之间的二元对立, 提供了有益的参考。

关键词

自致因素, 非认知能力, 社会流动, 地位获得

Non-Cognitive Factors in the Acquisition of Social Status

—A Qualitative Analysis Based on the Career Trajectories of an Entire Class of Students

Hui Gu¹, Yifan Hao²

¹School of Public Affairs, Nanjing University of Science and Technology, Nanjing Jiangsu

²School of Marxism, Nanjing University of Science and Technology, Nanjing Jiangsu

Received: Jan. 19th, 2025; accepted: Mar. 4th, 2025; published: Mar. 14th, 2025

文章引用: 顾辉, 郝一凡. 社会地位获得中的非认知因素[J]. 社会科学前沿, 2025, 14(3): 94-108.
DOI: 10.12677/ass.2025.143194

Abstract

In the study of social stratification and mobility, self-caused factors are often defined as variables related to cognitive factors such as intelligence and ability. However, variables related to non-cognitive abilities, such as personal character traits, diligence, life planning, social interaction skills, and bad habits, are often overlooked. This study conducts a qualitative analysis of the life courses of two classes of rural youths, examining the influence of these factors on social status mobility. The research shows that, after two to three decades of education and career development, rural youths with nearly identical social origins exhibit significant differences in their social status. Those who successfully achieved status mobility generally have higher achievement motivation and relatively clear life stage goals. They set practical plans, and their diligence and hard work become the most core micro-factors contributing to their social mobility. These individuals not only possess strong intrinsic motivation but also exhibit good interpersonal skills. On the other hand, youths from lower social strata are generally content with their current situation, lack clear goals and plans, and therefore lack the motivation to improve their social status. Compared to their weakness in interpersonal skills, poor personal habits and even some deviant social behaviors fundamentally limit the potential for upward mobility for these youths. The micro-level analysis from the individual perspective in social mobility research provides useful insights for dissolving the binary opposition between structural determinism and individual agency.

Keywords

Self-Caused Factors, Non-Cognitive Abilities, Social Mobility, Status Acquisition

Copyright © 2025 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 引言：非认知能力概念的引入

社会流动机制研究的核心问题即究竟是先赋因素还是自致因素决定了他的社会地位流动, 一般来说, 先赋因素是指社会成员在社会流动中所借用的先天优势和因素, 最主要的先赋因素包括家庭背景, 如父母的职业、教育、家庭资产等, 也包括性别、年龄、民族、籍贯以及容貌等, 从而体现地位和资源的先天获得和代际传承功能。自致因素则指社会成员在地位获得中发挥的自身努力和主观能动因素, 如通过教育获得的知识和技能、职业经验和成就等。一些研究者也使用绩能主义原则表达自致因素, 较多地指涉个人先天的才能、后天努力以及相应的成就在地位获得中的作用。社会分层和社会流动研究一般认为: 如果大多数社会成员在等级有序的阶层结构中获得的社会位置, 主要由阶级出身和家庭背景所决定, 这个社会就是封闭型社会(或传统型社会), 在这种社会中, 子女主要继承着父亲的阶级位置, 阶级继承是社会成员获得社会地位的主要形式; 如果大多数社会成员的阶层位置主要取决于自己后天的努力(如自己学习得到的受教育水平和技术技能等), 这个社会就是开放型社会。(或现代型社会)在这种社会中, 子女的社会地位主要由自己努力取得的人力资本所决定, 代内流动是社会成员获得社会地位的主要形式[1]。

在社会研究的实际过程中, 严格区分先赋性影响因素和后致性影响因素是十分困难的。在社会流动分析的操作化过程中, 学者通常用个人的教育学历或职业阶层来代表个人努力的结果, 认为这些是自致性因素。但是大量的教育社会学研究表明, 家庭背景可以通过一种隐蔽性的、潜在的方式影响子代的教

育获得,从而使得代际优势资源转化为子代教育优势,并为职业地位获得做了良好铺垫。因此我们认为,尽管学术上将先赋性因素和后致性因素作为衡量社会流动微观机制的重要区分标准,但是对于社会地位获得而言,后致性因素具备着连接先赋条件和地位获得的中介功能,尤其是家庭的文化资本影响了子女的教育获得,此外,父母的一些非认知能力(如人际交往能力)也影响了子代的这些能力获得,从而为子代的地位获得奠定了基础。由此可见,社会流动分析中的后致性因素,既包含着基于子代个人奋斗和努力获得的知识技能等条件,也包含着源于家庭影响而获得的这些认知能力或非认知能力。

从社会地位获得研究的自致性因素来看,一般研究将自致性因素视为人们常规性的努力、能力和智力等因素,例如人们通过对教育的投资、工作经验的积累、受雇于正规单位等一般社会流动渠道实现地位成就,但是这些因素大都跟智力性因素相关,近年来的心理学、经济学和社会学认为,个体的能力不仅包括智力性因素,这些智力能力被认为是人的认知能力,如人们推理、计划、解决问题、抽象思维、理解复杂思想、快速学习和从经验中学习的能力等等,但是这些研究忽略了对一些特殊的、非常规的自致因素在地位获得中的作用,个人的其他一些认知能力未被包含在内的非认知能力更能够预测个人的职业成功和个人幸福等因素,这些非认知技能包括个性特征,例如情绪稳定性、可靠性等。例如人力资本理论认为,人们可以通过教育、培训等方式提高劳动者的生产能力,进而提高未来的收入水平,但是学者研究发现在控制了人力资本的认知变量、人口学和家庭背景变量后,仍然有 2/3 到 4/5 的收入差异未能被解释,一些研究者试图在收入方程中加入外貌、肥胖甚至居所是否干净等变量,结果发现这些看起来和生产技能无关的个人特征却能够成为稳定的个人收入预测变量。一些经济学家和教育学家进一步修正了人力资本模型,指出人力资本模型的“能力”不应局限于“认知能力”,还应包括“非认知能力”[2]。经济学诺贝尔奖获得者赫克曼及其同事的一系列的研究也发现,认知能力和非认知能力可以解释很大比例的收入差异。对某些行为和劳动力市场产出来讲,非认知能力的影响效应堪比甚至要强于认知能力[2]。国内学者的研究也证实,即便在同质性较高的大学生群体中,非认知能力的差异也超越了家庭背景,成为对收入最为稳定的影响因素之一[3]。

2. 非认知能力的测量及本研究关注点

劳动经济学开始关注个人“心理资本”对工作表现和收入的影响,这些心理资本即被视为所有与认知能力无关的“非认知能力”,如社会交往技能、某些特定的人格和个性特征、动机和志向,所谓的“情商”和“软实力”等等,都可以被纳入“非认知能力”。在心理学上,有学者进一步将之视为一种“设身处地”的能力,一般是指合作意识、适应能力、沟通能力、社交能力等不能完全通过教育测度的人格特征[4]。也有学者从比较的视角定义非认知能力,指出它是在控制了认知能力的个体差异之后,也对个人教育、就业和健康等结果发挥着突出的作用的社会态度、行动和行为习惯[5]。

由于非认知能力的多样性和复杂性,过去不同学者对非认知能力的测量方法也很不统一,许多不同的人格特征常被一起放入非认知能力组中,例如一些经济学研究将影响教育水平和收入等成就的勤奋、坚持不懈、沟通能力和好的人际关系等个人特征视为非认知能力,此外,动机、团队合作能力、举止风度以及交往能力等也被视为劳动力市场取得成功非常重要的非认知能力。尽管研究涉及因素的多样性和丰富性,但是对非认知能力的测量并没有得到深入的发展。早期心理学家发掘出一些重要的人格特质并应用到实证研究中。其中最重要的两类非认知能力为自尊和控制点。自尊是指个人对自己价值的主观评价。实证研究表明,自尊确实和工作绩效存在积极的正相关关系,较高的自尊会带来更多的努力从而影响收入。控制点特质是指个人对其生活决定因素的一种看法,具体说就是外在因素决定还是自己行为决定。内控特点的人相信生活在他们的控制之内;而外控特点的人相信是运气、命运主宰了他们的生活。内控者相信自己能发挥作用,因此面临问题和困境时,愿意付出更大努力;而外控者由于看不到自己努

力的积极结果, 因此在面对失败和困难时, 往往归咎于外在原因并推卸责任, 而不去寻找解决问题的办法, 倾向于无助、被动地面对生活。基于此, 控制点理论也经常被用于解释工作和经济生活的差异, 并被证实对个人的经济生活确实有显著的影响。

关于非认知能力的测度, 后来一些经济学家、社会学家借鉴了五大人格结构并用于实证研究, 这一人格模型将人格分为五个维度: 情绪稳定性: 包括焦虑、生气敌意、沮丧、敏感害羞、冲动、脆弱; 外向性: 包括热情、乐群、支配、忙忙碌碌、寻求刺激、兴高采烈; 开放性: 包括想象力、审美、感情丰富、尝新、思辨、不断检验旧观念; 宜人性: 包括信任、直率、利他、温顺、谦虚、慈悲; 尽责性: 包括自信、有条理、可依赖、追求成就、自律、深思熟虑。心理学家的研究表明, 五项人格特征中尽责性人格与工作成就的相关性最高; 而外向性、情绪稳定性、宜人性和开放性人格虽然也与工作成就有一定的相关, 但是相关程度依次降低[2]。

基于上述学术梳理和研究需要, 我们认为非认知能力是指个体在社会生活中, 除认知能力之外的, 对个人社会地位获得和社会适应能力产生重要影响的多种心理素质、人格特征、行为习惯和社会性能力。它包括但不限于人际交往能力、市场判断和风险预判能力、个体的勤奋努力程度、自我成就动机、职业规划和人生计划性、职业精神、自我约束能力等。这些能力更多地体现在个体的社会互动、情绪管理、行为习惯以及对自身和社会关系的处理上, 对个体的教育成就、职业发展和社会地位提升具有深远的影响。本研究基于对个人生命历程访谈文本的编码, 将影响个体社会地位获得的非认知能力类属化为几个核心因素, 即人际交往能力、市场判断和风险预判能力、个体的勤奋努力程度、个体的志向、动机以及职业规划和人生计划性、职业精神以及不良习惯和自我约束能力等。与学者关于个体心理特征的非认知能力测量不同, 与个体社会地位获得相关的非认知能力更侧重从社会关系角度关注人的社会性能力, 因此我们从两个方面关注非认知能力中的个体素质, 一是个体与他人关系视角, 即对外取向的非认知能力, 它一方面关注与人的关系即人际交往能力, 另一方面关注与事的关系及处理事务的能力, 文中我们重点分析了被研究者的市场经营能力; 二是个体与自身的关系视角, 即对内取向的非认知能力, 它一方面关注个体自我成就动机及其实现路径, 另一方面关注到个体的努力和勤奋状况。当然, 我们在文中也涉及个人自身视角的反例, 即那些缺乏良好的自我动机并能够自我约束的被访者, 这些特征如何限制了他们的社会地位上升的。个体拥有前述的非认知能力越多, 其越可能提升社会地位。相反, 个人不良习惯越多, 自我约束能力越差, 个人提升社会地位的可能性越小。

3. 两个案例班级的阶层流动

本文采用定性研究方法, 鉴于探索性研究的需要以及便于获取调查对象, 本研究选择了来自农民家庭的两个班级的所有学生作为调查对象。值得注意的是, 本文侧重于理论探索, 而非追求研究结论的广泛适用性, 因此在样本选择上并不刻意追求其代表性。这两个班级分别是: 安徽省蚌埠市 G 小学 1990 届毕业班学生和安徽省马鞍山市 N 小学 2000 届毕业班学生。G 小学学生主要出生于 1970 年代末, N 小学学生则主要出生于 1980 年代末。两地的父母绝大多数是农民, 个别为农村知识分子。

通过对这两个班级学生的教育经历和职业经历的梳理, 我们分析了为什么出身地位较为一致的底层青年在经历二三十年的教育与职业发展后, 出现了显著的社会地位分化。我们探讨了在这一过程中, 制度性因素, 具体表现为一系列社会政策, 如何影响了他们的社会阶层地位上升或下降。

蚌埠市和马鞍山市分别位于皖北和皖南, 均为具有地域代表性的地级市。G 小学位于蚌埠市北部, 属于以农耕为主的农村社区, 工业和手工业基础较为薄弱, 农民的收入主要依赖农业生产和外出务工。而 N 小学所在地区代表了快速城市化过程中受到“村改居”政策影响的居民特征。尽管当地农民的职业发生了变化, 但他们在城市体系中仍处于边缘地位。

两个班级共有 61 名学生, 其中 G 小学 31 名, N 小学 30 名, 男生 31 人, 女生 30 人。G 小学的学生主要出生于 1970 年代末, N 小学的学生则大多出生在 1980 年代末。调查时间集中于 2017 年, 当时 G 小学的学生大多已年过 40, 刚度过青年期步入中年, 而 N 小学的学生约 30 岁, 他们的职业地位大多尚未完全定型。

从代际流动来看, 我们以小学毕业时父母的最高职业阶层为参照, 共有 50 名学生实现了职业地位上升, 占 71.9%; 9 名学生的职业阶层与父母相同, 呈水平流动, 占 14.8%。值得注意的是, 尽管这些学生的职业地位与父母相同, 但他们在劳动收入、生活条件等方面, 相较于父母的情况已有显著改善。仅有 2 名学生出现了职业地位下降, 分别是: 1 名学生的母亲为小学教师, 他自己为普通办公室职员; 另一名学生的父母为个体工商户, 他本人从事的是普通工厂工人工作。

由此可见, 相较于二三十年前父母的职业地位, 绝大多数学生的社会地位实现了从农业劳动者阶层到产业服务业工人、个体工商户和专业技术人员阶层的上升流动。

4. 对内取向的非认知能力

心理学认为, 动机是指引起和维持有机体活动并使活动朝向某一目标的心理过程。这一目标通常与个体所追求的社会属性, 如地位、荣誉等相关。因此, 社会动机是个体实现社会地位流动的原始动力。为了实现这些目标, 个体需要从内部驱动以达成活动的满足, 这种自我驱动中, 勤奋和努力是常被提及的驱动因素。

4.1. 个人奋斗中的勤奋与努力

在社会分层与流动研究中, 勤奋和努力是最重要的后致性因素。然而, 由于其度量上的困难, 勤奋和努力常常在社会流动分析中被忽视。在问卷测量中, 通常通过社会态度或自我评分等主观形式来度量勤奋指数, 这可能造成一定的测量误差。例如, 很少有被调查者认为自己不勤奋、不努力。但是, 在实地访谈中, 我们可以通过被访者对其他事物的态度、对自身工作的描述以及实地观察来发现他们是否具备这种素质。

勤奋和努力对个人发展的重要性获得普遍认可。很多人认为, 勤奋和努力的作用超过了天赋和家庭背景的影响。所谓“勤能补拙”“勤奋出天才”, 便是这个道理。从调查中来看, 那些实现了较大幅度社会地位上升的底层出身青年, 他们普遍认为勤奋和努力是他们获得现有地位的最重要促进因素。当然, 对于不同的被访者来说, 勤奋和努力的具体方向有所不同, 有的被访者在学校学习中刻苦努力, 有的则认为勤奋和努力体现在工作过程中。

例如, ZXQ 是为数不多的在上海购房并在外企工作的打工者, 他认为取得当前地位最主要的是依靠自己的勤奋和肯干:

“打了这么多年工, 到了这个地步, 我感觉主要是靠勤奋肯干。在上海, 我几乎什么工作都做过, 处了不少朋友, 关系也不错, 人际关系融洽。找工作都是靠自己, 没有求过任何人, 都是自己去应聘。现在这个厂的工作, 我完全是自己去找的, 劳务所里看了两个月才找到这个机会。找工作很辛苦, 风里来雨里去, 没人能帮忙, 只能靠自己。”(G 小学\ZXQ)

GF 则认为“吃苦”是成功的关键, 强调勤奋努力的积极作用:

“吃不了苦怎么能成功? 在合肥打工的时候, 条件很差, 没地方住, 就挤在同学家里。生意好的时候更辛苦, 那几年我一年没有一天休息, 店里雇了人, 但管理、货源等事情我都要亲自处理。做了几年, 忙得不可开交。”(G 小学\GF)

那些通过教育进入体制内工作的同学,也充分肯定勤奋努力对个人发展的重要价值。例如:

“我一直认为自己不是一个聪明的人,甚至有点笨,不擅长人际交往。但我是个勤奋的人,如果让我整天无所事事,我会很不自在。我的学业成绩,主要来自于努力。学习的时间往往比别人多,不像那些聪明的学生,学习方法得当,稍加努力就能取得好成绩。我属于标准的‘勤能补拙’类型,所以我能到今天这一步,离不开我的勤奋与努力。”(G小学\GH)

我们通过对N小学的孪生兄弟WL(哥哥)和WJ(弟弟)在个人性情倾向上的对比,进一步验证了勤奋和努力在个人发展中的重要性。WL目前是出租车司机,WJ则从事防盗门安装工作,兄弟俩的经济收入和家庭状况差异较大。WL在叙述自己的工作经历时表示:

“后来老板涨工资,给大家涨三百,给我涨两百。我问老板为什么,老板说我不勤快,表现不太好。我就辞职了。那时,我干活比较懒,其他人在干活,我就偷懒,午休的时候,我也和师傅一起休息,老板从不管。”(N小学\WL)

WL的工作态度影响了他的收入和职业发展,相比之下,WJ则更勤奋,表现出了吃苦耐劳的精神:

“我现在主要工作是安装防盗门,如果没有电梯,我得自己背着防盗门上楼。有时一天能装3~5个防盗门,工资大约是100到300元一个门。哥哥WL曾经尝试过这个工作,觉得太累,没有坚持下来,还是继续当出租车司机了。”(N小学\WJ)

HH也对兄弟两人的情况进行了比较,认为两人地位差距的主要原因在于勤奋和努力的差异:

“WL自认懒,他不愿意干体力活,总是选择轻松的工作。弟弟WJ则非常拼命,能吃苦卖力。两人性格差异,导致了生活条件的差距。现在,WJ住在马鞍山的高档小区,环境优越;而WL则住在自家的回迁安置房。WL说自己不愿意干累活,宁愿做出租车司机,自由自在,想干就干,不想干就休息。这大概是导致两人差距的主要原因。”(N小学\HH)

在我们对两个班级的访谈中,关于人生成功的归因,G小学的31人中有27人认为社会地位获得主要依靠个人的努力和勤奋,此外,5人提到个人能力和把握社会机遇也有助于地位上升。N小学的大多数被访者也认为个人的努力和勤奋是社会地位获得的最主要因素。在对已处于社会中上层的管理者、专业技术人员和企业主的访谈中,超过90%的学生表示,社会地位的上升主要依赖个人奋斗与努力,而非家庭背景(约五成学生强调家庭背景对个人发展具有决定作用)、发展机遇(约三成学生认为机遇对个人发展至关重要)以及政策环境等外在因素(约三成学生认为政策对个人发展有影响)。

4.2. 成就动机与人生规划

美国著名心理学家麦克利兰和阿特金森提出了成就动机理论。他们的研究发现,那些成为企业家或高阶经理人的成功人士,有83%的人在大学时代的成就动机测量中获得高分;相反,那些成就较为平庸的员工,只有17%曾在成就动机测量中获得高分[6]。国内外研究表明,在教育心理学领域,成就动机越高的学生,其学习表现越主动积极,成绩也越好;而在企业内部,多项研究证实员工的成就动机与工作绩效表现之间具有显著的正相关。我们的调查也发现,个人社会地位获得与成就动机有着密切的关系。那些追求上进、希望通过工作或经济收入体现个人价值的人,往往能更加努力地投入工作,因此也更容易获得较高的收入,从而提升经济地位。这种心理在上升流动者与仍处于较低社会地位的被访者之间形成了鲜明对比。

4.2.1. 低水平的自我满足心态

我们的调查发现,处于较低社会地位的底层出身青年普遍存在低水平的自我满足心态。这种心态反

映了他们缺乏强烈的成就动机。造成这种心态的原因可能是这些人一直维持这种心理状态, 或是在青年时期失去机会后, 选择追求自我安慰。缺乏成就动机和付出努力的意愿, 往往使得这些青年难以实现更高的社会经济地位。

例如, GZJ 认为满足于现状, 生活基本无忧便已足够:

“啥叫满意呢? 有的吃有的喝不就行了吗? 农村就是这个样子的(笑), 有吃有喝饿不着就拉倒! 人是满足不了的, 有些当官的那么有钱、有地位, 还想往家拿。可我就抱着这样的态度, 有的吃有的喝拉倒, 干也干不起来。” (G 小学\GZJ)

ZKZ 认为自己的能力有限, 难以突破现有状态:

“我没有技术, 一天能干一百多块钱也就值了, 我觉得我只有这个能力, 我又没有什么头脑, 自己能当老板吗? 不可能的, 根本没那能力, 你当老板也当不好, 还是给人家打工吧! ……我性格不好, 脾气暴。我不上进, 上进心我可能也有, 但怎么说呢, 我只能说我不是那种不顾家庭的人, 小孩子上学我得负担。” (G 小学\ZKZ)

LRR 则对人生持有较为消极的态度, 认为生活没有必要追求过多的财富和地位:

“人要想一想, 怎么都是一辈子, 你干出来了, 幸福也是一辈子, 你在家种地也是一辈子。平平安安一辈子最好。” —(G 小学\LRR)

尽管高成就动机与高收入、高社会地位等之间存在密切关系, 但这种动机与结果之间的联系并非必然。它不仅需要行为主体为目标付出努力, 同时还需要审视自身的能力, 不能盲目设定超出自身能力水平的目标。例如, ZJB 在总结几次尝试失败时说:

“我主要是心不定, 总是异想天开, 内心排斥上班。我们上班这么多年, 手里还是应该有些钱的, 不然我不会炒股票。我从 2000 年开始炒股, 那时手里有三四万块钱。刚开始挣了一些钱, 买了炒股机, 看报纸, 兴趣很大, 但其实我一点都不懂。涨了就开心, 跌了就郁闷。我现在不炒股了, 也劝大家不要炒了……我觉得我高看自己了, 我经常审视自己, 之前太浮躁, 内心把自己看得比很多人都高, 内心有种优越感的样子。现在回头看, 发现自己并不是那类人。” (G 小学\ZJB)

4.2.2. 有规划地确立职业目标

尽管高成就动机不一定必然导致高社会成就, 但我们发现一些中间过程因素有助于个体取得良好的结果。对于那些实现向上流动的底层出身青年来说, 可执行的阶段目标和职业规划至关重要。例如, GF 在打工期间便明确了自己的目标, 并制定了积累经验、自己经营的计划; GH 则通过学校的社会实践机会成功进入职业领域。

GF 在上海的经历为自己未来的职业规划奠定了基础:

“在生意上, 我对自己是有规划的, 我不会心甘情愿一辈子给人家打工, 所以早有打算要自己干。要先打工积累经验, 所以我在上海给别人干了一年, 就自己干了。我在上海做店长时, 每天的营业额都经我手, 店里赚了多少钱, 我都清楚。我那时就想, 东西是我进的, 价格是我定的, 钱是我赚的, 老板晚上来收钱。我为什么不能自己赚这些钱呢? 即使投入少一点, 开一个小店, 我也要自己做。只有自己干, 才能慢慢做大。” (G 小学\GF)

GH 则通过充分准备抓住了一个重要机会, 顺利进入社会调查领域:

“机会总是给有准备的人。我在学校时就注重多参加活动锻炼自己, 大四时抓住了一个很好的机会。有一年, 班里有四个同学报名做‘如何做好社会调查’的讲座。我做了充分准备, 讲得很详细, 得到辅导员的认可。后来, 辅导员向系主任推荐了我, 我成了唯一一个学生督导员。” (G 小学\GH)

XZP 和 HH 也通过有计划地学习和培训增长自身能力, 提升职业地位。XZP 在设计领域的工作经历使他有了稳定的职业规划:

“2016 年 8 月我加入了现在的新公司, 自己负责施工和设计工作。我对自己有规划, 打算改变方向去大城市学习和积累经验。”(N 小学\XZP)

HH 则通过不断考试和转职, 不断提升自身职业地位:

“我刚开始在村委会工作, 感觉很孤独, 每天工作之余看书做题, 准备考试。2015 年, 我参加了省直事业单位的考试, 最终成功跳槽, 去了省城的一家科研机构, 社会地位和工作环境都有了很大提升。”(N 小学\HH)

在教育与社会地位获得的研究中, 实证分析表明无论是父母还是子女自己的高教育期望, 都有利于子女的教育地位获得[7]。教育期望反映了家长或子女的成就动机, 它为个体提供了目标和方向, 是个体获得成就的基础条件。在明确的目标和期望基础上, 制定既具现实性又稍具超前性的规划, 是实现个人社会地位上升的重要策略。我们的调查表明, 目前处于社会中上层的被调查者普遍具有较高的成就动机, 他们在人生的关键阶段, 能够立足于准确的自我定位、确立切合自身实际的目标、制定可行的规划并坚持执行。相反, 缺乏成就动机和人生规划的个体更容易满足于低水平的经济社会地位, 因而也较难实现社会地位的提升。

5. 对外取向的非认知能力

社会地位本质上是一种社会认同, 个体通过努力追求或保持这种积极的社会认同来增强自尊, 而这种认同主要来源于个体与群体之间的互动与比较。人际关系是人们进行交流与合作的基础, 也是实现社会地位目标的重要手段。在人际关系的基础上形成的人际关系网络, 成为人力资本增值和个人价值提升的关键场域。因此, 在个体与外部环境的关系中, 基于个体素质的人际交往能力是最重要的非认知能力之一。

在人际交往中, 个体的交往能力直接影响其社会关系的建设和社会资本的积累。心理学上, 人际交往能力被认为是个体与他人在心理和行为层面进行有效沟通的能力, 指的是个体与周围环境建立广泛联系并吸收、转化外界信息的能力。人际交往能力直接影响个体建立人际关系网络的能力, 进而影响其社会地位的获得和提升。社会交往能力通常包括三大内容: 人际沟通能力、人际融合能力和人际表达理解能力。人际沟通能力是建立人际关系的基础能力; 人际融合能力表现为团体合作和协调能力; 而人际表达理解能力则体现了个体的社会适应能力[8]。

作为个体最重要的非认知能力之一, 人际交往能力体现了个体的社会价值, 是个体得到社会承认和获得社会地位的基础。

5.1. 至关重要的性格与情商

调查显示, 无论是实现了社会地位上升的个体, 还是目前仍处于底层的青年, 他们都强调人际交往能力的重要性。然而, 在分析这一对个人经济和社会地位有重要影响的因素时, 他们往往将其归因于性格。性格是影响个体交往能力的一个重要方面。一般认为, 内向性格的人往往不善于与人打交道, 人际交往能力相对较弱, 动员人际关系的能力也较差; 而外向性格的人交际主动, 交际范围广, 容易建立融洽的人际关系。被访者强调性格因素, 实际上是在强化性格对个人交际能力的重要作用, 强调通过人际交往建立的人脉关系对于社会资本的运作和增值提供了空间和保障。

例如, GF 认为良好的性格和人际关系对于社会成功至关重要:

“人的性格很重要, 不会为人处世, 去社会上混不好。一个好汉三个帮, 在学校里和同学关系处不好, 到社会上为人处事也一样不开心。” (G 小学\GF)

ZLY 则认为, 改变自己的阶层并非易事, 缺乏良好的人际交往和精明的社交技巧会使得个体难以在职场上获得进展:

“社会就是这样的, 我在外面工作这么多年, 接触到的、认识到的人那么多, 见多了, 想改变自己阶层是很难的。出身条件在那里, 不用说改变阶层, 哪怕在职场上, 你不懂得变通, 不精明一点, 永远是那样, 改变不了自己。” (N 小学\ZLY)

作为一种重要的非认知能力, 人际交往能力不同于先天的智力等能力, 是可以通过后天学习获得的, 尤其是通过教育途径进行培养。很多受过大学教育的被调查者强调, 大学教育过程中非知识性技能的提升, 尤其是以人际交往为基础的能力, 能更好地帮助他们实现个人发展, 并最终影响其社会地位的提升。

例如, WWM 认为大学教育拓宽了他的交际圈并提高了情商:

“上大学的时候, 我认为自己提高了情商, 大学就是个小社会嘛, 还是需要接触各种性格的人, 交际方面要开阔很多。” (N 小学\WWM)

XZP 则提到大学时期的班长经历对他日后的沟通和交流起到了积极影响:

“在小学时, 我是班长, 这个经历对我还是有点影响的, 让我后期与别人沟通交流更自信一点。大学时, 我成绩很好, 拿了国家奖学金, 进大学后学习更轻松, 按部就班学习, 成绩也不错, 跟室友关系很好, 老师们也喜欢我。” (N 小学\XZP)

5.2. 认知能力与非认知能力的协同作用

认知能力反映了个体的知识水平和技能, 通常通过教育文凭和资格证书体现。它为个体进入高职位和好单位提供了基本资格, 是进入某些职业领域的“敲门砖”。然而, 认知能力与人际能力等非认知能力的协同作用才是决定个体职业晋升和社会地位提升的关键因素。

在人际交往和社交网络建设方面, 非认知能力显得尤为重要。在工作单位内, 融洽的人际沟通和合作关系更有利于个人社会资本的积累。通过良好的人际关系, 个体不仅能更顺利地融入工作环境, 还能增强在群体内外的认同感, 最终推动其社会地位的提升。例如, GF 在上班时建立了广泛的社交网络, 并且逐渐从工作中积累了管理经验, 最终决定自主创业:

“我在上海做店长时, 每天的营业额都经我手, 店里赚了多少钱我都清楚。我当时就想, 东西是我进的, 价格是我定的, 钱是我赚的, 老板晚上来收钱。我为什么不能自己赚这些钱呢? 自己干才能做大, 做老板就能积累经验。” (G 小学\GF)

同样, GH 通过大学时参与社会实践和活动, 获得了宝贵的社会资源, 最终顺利进入了社会科学院工作:

“我在大学注重多参加活动锻炼自己, 大四时抓住了一个重要机会。辅导员推荐我做社会调查的督导员, 这个机会让我顺利进入社科院工作。” (G 小学\GH)

因此, 人际交往能力作为非认知能力的重要组成部分, 能够有效提升个体的社会资本, 进而影响社会地位的晋升。通过有针对性的社交策略和情商管理, 个体能在职场中获得更多资源、机会和认同, 这些都为其社会地位的上升提供了坚实的基础。

5.3. “遇贵人”的人际基础

在个体发展过程中,“贵人”作为一种重要的人际网络资源,在个体户和私营企业主的叙述中屡次被提及。我们认为,被访者所提到的“贵人”是指能够提供个人发展或企业经营所需的稀缺资源,促进商户或企业快速发展的关键人物,这些人通常不属于传统的血缘或姻缘关系网。虽然“贵人”能够提供关键性帮助,但与“贵人”建立的社会关系网络仍然依赖于个体的人际交往能力,这种能力体现了个体的社会智慧和交际水平。

G小学的两个私营企业主在商业发展中,都得到了“贵人”的帮助:

“和我合伙做生意的这位女孩子对我帮助很大。我如果自己做生意,7000块钱的投资连进货都不够,其他投资都是她给的。她也是看重我的能力,我去之后,她的公司盈利爆发式增长,我们可以说是共赢互利。我自己做生意时,一个公司的老板和老板娘也对我帮助很大。”(G小学\GF)

除了个体户和私企主的“贵人”相助,对于其他单位类型的被访者来说,职业发展的“关键人”也发挥着重要作用。例如,XZP在回顾自己入行的经历时,强调了其老板对自己职业生涯的帮助:

“我入行也是比较幸运的,我的老板是我第一个师傅,对我的影响很大,第一个师傅非常重要,我也一直在那里实习直到结婚生子。”(N小学\XZP)

“贵人相助”虽然强调了个人发展的偶然机遇,但背后更重要的是这些帮助体现了当事人在人际交往中的能力、才华、人脉等资源的价值交换。这种交换是双向的,使双方均能从中获益。对于底层出身的青年,缺乏原始资本的情况下,借助“贵人”的社会资源和资本,能够较快实现社会地位的上升流动。

5.4. 向上流动者的人际能力

从调查情况来看,处于体制外、市场化程度较高的部门的上升流动者,普遍强调和重视人际交往能力的培养,尤其是在职业经历和日常生活中,他们善于捕捉并利用人际网络来推动职业发展。以从事电子产品营销的个体户GF为例,他认为与同学和朋友的交往对其今后的职业发展具有重要作用:

“回想起高中学习的这六年,虽然学到的东西不多,但交了一批朋友,我和班上同学的关系很好,人缘较好。虽然这些同学没有对我的事业起到决定性作用,但很多时候他们的帮助让事业更顺利。例如,我做生意时,曾借了5000元钱,朋友也毫不犹豫地支持我。”(G小学\GF)

类似的,ZMY也通过大学期间的人际交往积累了重要的社会资源,这为他后来的创业奠定了基础:

“到了大二时,我认识了一个书商,他当时正在做自考培训和书籍销售生意。我们开始聊得投机,逐渐成为好朋友。毕业后,他建议我跟他一起做这行。我刚开始不懂,他告诉我不用担心,他会教我。”(G小学\ZMY)

对于体制内的事业单位工作人员HH而言,大学期间的课外实践和社交经验也对她后来在单位的工作和人际交往起到了积极的促进作用:

“在读研的下学期,我去辅导班应聘了英语老师,主要教授外企工作人员基础英语。最初我很紧张,因为面对的是成年人而非学生,但通过不断适应,我与他们逐渐熟络,谈话内容也更深入。通过这段经历,我的沟通能力得到了锻炼,个人也变得更加自信。”(N小学\HH)

人际交往能力不仅反映了一个人的社会关系网络的编织水平,还直接决定了个体能否善于利用人际网络信息,进而获得有利于自己职业发展的机会。ZMY回忆起在低谷时期通过与同学的交往,获得了职业信息和招聘机会,这再次证明了人际交往能力的价值:

“2001 年到 2002 年, 我经历了一段沉寂期, 什么事情都没做。那时我妻子在另一家公司工作, 工资不高, 生活比较困难。有一天, 我在公交车上碰到了一位大学同学, 我们一起吃饭, 他提到他所在单位有招聘, 随后为我提供了相关信息和书籍, 帮助我应聘成功。” (G 小学\ZMY)

向上流动的个体普遍在学校期间就注重积累人脉, 提升自己的交往能力。他们在职业生涯过程中, 善于利用人际关系网络, 收集信息并获取有利资源, 以此为基础把握关键职业机会, 从而提升社会地位。特别是在商业服务行业, 从事市场化程度较高工作的青年, 强调通过人际交往来实现互利合作。对于这些个体, 非认知能力中的人际交往能力在职业发展的过程中起到了举足轻重的作用, 比传统的知识和技能等非认知能力因素更为重要。例如, 体制外的商业服务业从业者普遍强调人际交往能力对其社会地位提升的重要性。他们在工作中通过建立和利用广泛的社交网络, 实现资源共享和机会获取, 从而不断提升自己的社会资本和社会地位。

5.5. 流动失败者的人际归因

对于那些仍处于低阶层地位的被调查者而言, 他们普遍将自身地位低下归因于人际交往能力的不足。尽管从调查情况来看, 这些被访者的人际交往能力与那些成功向上流动的个体并不存在显著差异, 但他们在人际资源的动员能力及利用这些资源促进自身社会地位上升的能力较弱。这种差异不仅源于他们的社会网络整体资源较少, 且同质性较高, 缺乏多元化和跨阶层的联系。

例如, GZL 提到自己不愿意与“高阶层”接触, 并且在人际交往中感到自卑, 这种对社会阶层的自觉限制了他的社交圈子:

“我的交际能力一般, 人嘛, 人以类聚, 物以群分。大富大贵的人我不想去接触, 平民老百姓我接触得多一点。前一段时间他们搞同学聚会, 我去过一两次, 后来因为我在外地, 就直接拒绝了。去了有一种自卑感, 他们谈论的话题都带有一点炫富的意思, 你坐在那里觉得别扭, 成了炫富会。几个县里有职务的同学, 说话的语气带着官腔, 听着就让人不舒服, 我不适应那种氛围。” (G 小学\GZL)

ZKZ 则进一步强调, 自己虽然有很多朋友, 但大多是“酒肉朋友”, 这些关系无法帮助自己实现职业或社会地位的提升:

“我朋友很多, 但都是些酒肉朋友, 没有出息。真正有出息的人, 根本不会和我结交。” (G 小学\ZKZ)

这些低阶层青年通常在构建人际关系时面临明显障碍。一方面, 他们的人际网络较为单一, 缺乏与更高社会阶层的交往, 无法接触到对个人社会地位上升有帮助的资源; 另一方面, 他们对社会网络中的关键信息的敏感度较低, 缺乏资源运作和转化的能力, 难以利用现有的人际资源为自己创造更多的机会。例如, LRR 提到自己不善于通过“社交手段”获得职业机会, 而更依赖自己踏实的工作态度:

“我的交际能力不行, 我不适应这个社会。你看经常请客送礼, 我们不是那种性格。我只能凭自己的能力古老古本地干事。无论到哪里, 老板们都比较信任我, 因为我干事会尽全力做得好。如果自己做不了的事情, 我就不会去做, 也不会夸大其词, 去做自己做不到的事。” (G 小学\LRR)

而 GZJ 则表示自己内向, 不善于搞“复杂的社交”, 更倾向于直来直去、真诚待人, 这使得他无法在竞争激烈的社会中脱颖而出:

“我性格内向, 不太会搞关系, 那个花里胡哨的, 玩心眼的, 咱们都不擅长。我的做事方式是直来直去, 讲求互相信任, 不拐弯抹角, 老老实实做好事。” (G 小学\GZJ)

与那些成功上升并跻身于社会中上层的青年相比, 流动失败的青年不仅在知识、技能等非认知能力上

有所不足,还缺乏足够的经济和文化资本,这使得他们与其他阶层之间缺少交换增值的空间。虽然人际交往本应帮助他们打破这种弱势的循环,但对于这些个体而言,最缺乏的非认知能力就是人际交往能力。由于信息收集渠道狭窄,缺乏跨阶层的人际资源,他们的社会资本积累受限,从而也限制了其社会地位的上升流动。

6. 作为限制因素的不良习惯

越轨行为通常被视为社会性行为,但在个体的社会地位流动中,这些行为往往与个人选择密切相关。尤其是在家庭背景和成长环境相似的两个班级青年中,外部环境对个体的影响具有一致性,而个人选择则往往成为命运的分岔口。

尽管不良习惯通常归属于道德领域,并未发展成犯罪倾向的越轨行为,教育学研究认为,良好习惯是健康人格的基础,是成功人生的重要支撑[9]。不良习惯不仅会妨碍个人的成功,还可能成为犯罪的诱因[10]。一般来说,不良习惯往往源于满足低等生理需求的本能冲动,缺乏对社会的责任感和对行为后果的深思熟虑。与此相对,良好习惯的养成需要人的精神力量来控制,并通过意志力和恒心加以维持[11]。因此,摒弃坏习惯,培养好习惯需要强大的自我约束力。在我们的调查中,G小学的ZMY认为“人只要不懒,在任何行业都有一口饭吃。最怕的就是懒惰,好吃懒做,烂泥扶不上墙。”这一观点获得了绝大多数被访者的认可。

我们调查发现,某些不良习惯严重制约了个体的发展,特别是那些依然处于社会底层的青年,他们普遍存在某些不良习惯,最为显著的便是赌博。调查中,G小学和N小学的5名同学深受赌博恶习的影响,一些同学家庭因此陷入债务危机,无法按时偿还债务;另一些同学虽然没有欠债,但由于大量时间和精力浪费在赌博上,导致工作表现不佳。

例如,周X因赌博欠下大量债务,在外地一边躲债一边打工:

“周X因为赌博欠了很多债,在外地一边躲债一边挣钱还债。电话联系他时,他说他正在阜阳的一家建筑工地上干活。他母亲和老婆都不知道他赌博欠了钱……毕业后他也没有正式工作,成为街头小混混,也不知道他从哪里来的收入。自从他赌博欠下大笔钱后,经常向同学借钱又不还,这些同学慢慢与他疏远了。最终,他不得不逃到外地打工。”(N小学\HH)

陈X,出租车司机,亦因赌博问题影响了家庭生活和职业发展:

“陈X爱赌博,而且赌得很大。他的父母为了帮他还赌债,把家里的房子卖了,陈X自己则躲到外地去。最后,父母将所有钱还清,陈X才回到马鞍山开出租车。由于赌博的事情,大家对他都敬而远之。陈X的父亲是泥瓦匠,身体很好,能做工赚点钱,但也不够陈X赌博用。”(N小学\HH)

这些隐蔽的不良习惯对个体和家庭带来了严重负面影响。除了职业晋升受阻,它们还影响了个人收入和家庭幸福。这些青年常常缺乏社会地位上升的动力,缺乏家庭责任感和社会责任感,并且未能克服低层次欲望的诱惑,缺乏自我约束能力。

例如,ZKZ坦言自己陷入了吃喝玩乐的恶习,家庭承包的地已被转租,他自己则没有做任何有建设性的工作:

“我在外面朋友不少,但都是酒肉朋友。家里的地早已承包给别人,半年什么也没干,整天吃饭喝酒,没挣一分钱。”(G小学\ZKZ)

ZXX则提到与妻子因应酬问题常常争吵,自己在绣花厂工作时与女性同事过多接触,并且无法戒掉饮酒的习惯:

“现在我和妻子有些矛盾,经常争吵,通常因为应酬的事情。我在外面接工程,喝酒、唱歌什么的,也觉得没什么。虽然我自己挣了不少钱,但也确实花了不少。老婆说我把钱都花在其他上了,认为我很不负责任。”(G小学\ZXX)

此外,这些底层青年往往把自己地位低下归因于外部环境或他人,并且期望通过不劳而获的方式满足自己的消费欲望。例如,ZKZ曾因缺乏计划性和爱好虚荣,导致家庭陷入债务危机,并多次寻求政府救助。然而,家庭并不符合低保条件。WL则期望从岳父那里获得资助并对妻弟心生怨恨:

“结婚后,我在家种地做了几年,借钱买了辆摩托车,结果因为还不上借款,债主上门追债,只好跑到外地打工。”(G小学\ZKZ)

“我爱人家条件一般,对我们的生活没有什么帮助。她有个弟弟,如果没有这个弟弟,老丈人挣的钱就都给我了,我也不用还钱。”(N小学\WL)

我们的调查表明,仍处于底层的这些被调查者普遍存在不良生活习惯,部分曾具有良好职业前景的个体,由于沾染不良习惯,导致职业发展受阻,家庭关系破裂。职业和家庭的困境使他们对个人发展失去信心,陷入了恶性循环。相比之下,那些成功向上流动、处于社会中上层的青年普遍能遵守社会规范,并保持清醒,远离越轨行为。由此可见,对于底层青年来说,社会流动充满风险,阶层地位本身就具有脆弱性。在结构性、制度性社会风险之外,个体的选择和自我约束成为决定社会地位命运的重要因素。

7. 结论与讨论

在传统的社会地位获得模型中,普遍采用了“先赋—自致”模型,这一模型探讨了先天性因素与后天性努力对个人社会地位流动的影响。然而,大多数研究中的“自致因素”仅涉及常规性的努力、能力和智力等因素,如通过教育投资、工作经验积累以及受雇于正规单位等途径来实现社会流动,忽视了许多非常规、自发的因素对地位获得的作用。近些年学者的研究也发现,在传统地位获得模型中纳入的变量,其模型解释力也越来越小[12],这也表明,在影响个人社会地位的传统因素之外,有更多的未被关注的因素没有并考虑进来。在现实社会中,并非所有人都严格按照这些常规的自致因素来实现社会流动。有些人通过跨越式流动,即通过关键的人际关系网络、运气、冒险精神、越轨行为、钻空子等非常规因素实现社会地位的迅速上升。

除了这些偶然因素,常规自致因素的作用也因个体差异而呈现不同程度的差异。对于那些付出更多努力的个体,他们往往具备超常规的自致因素,这使得他们能获得比别人更高的社会地位[13]。然而,传统的地位获得研究并未充分考虑这些差异化的自致因素,过度强调结构性因素和客观指标,忽略了个体的主观能动性。

我们在定性分析中没有按照传统的后致性变量进行分析,而是引入了“非认知能力”这一变量,通过对被调查班级青年的流动状况进行比较,阐述了那些难以量化的后天性因素,如人际交往能力、市场判断能力、技术能力、勤奋程度、成就动机与职业规划、以及不良习惯和自我约束能力如何在个人发展的过程中发挥重要作用。

7.1. 研究结论

研究表明,尽管出身地位几乎相同的农村青年经过二三十年的教育与职业发展,社会地位发生了显著差异。大部分青年相比父辈实现了上升的社会流动,但每个人的流动路径和影响机制存在明显差异。本文关注的是个体如何通过智力、技能以外的非认知能力来影响社会地位的获得。对于那些成功实现地位流动的青年,他们普遍具有较强的人生成就动机,并且通常具备相对明确的人生阶段性目标。尽管这些目标、动机和规划不一定总是清晰可见,但它们在青年人的教育与职业生涯中隐性存在,并深刻影响

了其社会地位的上升。

此外, 这些实现地位上升的青年, 无论是从自述的影响因素, 还是从实际行动的分析来看, 勤奋与努力成为了促成他们地位获得的最核心因素。与那些仍处于中下层地位的青年相比, 勤奋、努力和对目标的规划成为了最显著的个体差异。这些因素对青年的社会地位上升起到了决定性作用。相反, 那些仍处于社会底层的青年往往安于现状, 缺乏明确的目标和规划, 因此也缺乏足够的动力来提升社会地位。

处于社会上层的青年不仅具备强烈的内驱力, 还能够较好地处理个人与外部世界的关系。在这些成功向上流动的青年中, 人际交往能力尤为突出。社会地位的获得往往是他们不断整合和链接社会资源的过程, 其中个体的性格、处事能力以及与他人合作的能力至关重要。即便是通过所谓的“贵人相助”获得的社会机遇, 也离不开个人在人际交往中所积累的能力与资源互惠。人际交往能力, 成为了他们社会地位上升的润滑剂。

向上流动者通常具备较强的人际交往能力, 他们能够在交往中及时捕捉到提升自身资源和地位的关键信息, 并根据自身技能将这些信息转化为实际成果。与此同时, 那些流动失败的青年, 通常在人际交往上存在明显的缺陷, 他们的社交圈狭窄, 缺乏向上交往的技巧, 且对有价值的信息缺乏敏感度, 资源转化的能力也不足。与人际交往能力的弱点相比, 底层青年的不良生活习惯和部分越轨行为, 才是限制他们社会流动的根本因素。

7.2. 讨论与展望

在社会学理论中, 结构决定论与个人能动性之间的二元关系一直是一个未解的难题。在社会分层与流动研究领域, 学者们通常认为社会阶层或阶级是社会结构的宏观构成要素, 个体的属性往往被群体特征所取代, 因此很难从个体行为层面进行深入分析。这种理论主张强调了结构性因素对社会流动的决定性作用, 忽视了个体能动性的发挥。在这种背景下, 传统的社会流动模型主要基于宏观因素, 如家庭背景、教育水平、职业机会等, 忽略了个体在这一过程中的作用。例如, 布劳-邓肯模型将教育水平作为自致性因素进行操作化, 这种做法忽视了社会心理因素, 如参照群体、自我概念和行为预期等, 这些因素往往在微观层面影响个体的决策和行为。尽管威斯康星学派在 1960 年代提出了批评, 强调社会心理因素的作用, 但他们的模型依然未能脱离结构性决定论的框架, 仍旧侧重定量分析而缺乏对个体主观能动性的深度探讨。

国内主流的阶层分析框架更倾向于注重制度安排, 如市场转型和权威体系等。虽然这些框架在推动定量研究的过程中取得了显著进展, 但仍然难以解释社会流动中的微观机制。通过我们的定性研究, 发现个体在社会流动过程中并非仅是被动接受结构性安排, 而是主动利用政策资源, 重构对自身有利的社会流动路径。正如吉登斯所言, 个体的行动虽然受到结构的制约, 但行动的意外结果又能推动结构的变动, 从而为结构增添新的内容[14]。

因此, 未来的社会流动研究应当在关注宏观结构和制度变迁的同时, 深入挖掘个体能动性如何与社会结构交织, 特别是如何通过非认知能力这一变量解释社会地位获得的微观机制。这不仅有助于深化我们对个体社会流动的理解, 也为制定更有效的社会政策提供了实践依据。

基金项目

国家社科基金重点项目“阶层流动‘内卷化’与社会焦虑研究”(21ASH004)。

参考文献

- [1] 张翼. 中国人社会地位的获得: 阶级继承和代内流动[J]. 社会观察, 2004(9): 59.

- [2] 周金燕. 人力资本内涵的扩展: 非认知能力的经济价值和投资[J]. 北京大学教育评论, 2015, 13(1): 78-95.
- [3] 许多多. 大学如何改变寒门学子命运——家庭贫困、非认知能力和初职收入[J]. 社会, 2017, 37(4): 90-118.
- [4] 盛卫燕, 胡秋阳. 认知能力、非认知能力与技能溢价——基于 CFPS2010-2016 年微观数据的实证研究[J]. 上海经济研究, 2019, 31(4): 28-42.
- [5] 姜宇, 蒋亚丽. 非认知能力的研究述评[J]. 社会科学前沿, 2021, 10(5): 1212-1217.
- [6] 陈致中. 中国背景下的成就动机理论回顾及对管理的启示[J]. 现代管理科学, 2015, 3(5): 39-41.
- [7] 王甫勤, 时怡雯. 家庭背景、教育期望与大学教育获得——基于上海市调查数据的实证研究[J]. 社会, 2014, 34(1): 175-195.
- [8] 陈海燕. 大学生人际交往能力的培养路径研究[D]: [硕士学位论文]. 晋中: 山西农业大学, 2013.
- [9] 谭兰. 青少年道德行为养成教育问题研究[D]: [博士学位论文]. 武汉: 华中师范大学, 2006.
- [10] 梅传强. 犯罪心理生成机制研究[D]: [博士学位论文]. 重庆: 西南政法大学, 2004.
- [11] 张国雄. 习惯、性格与命运[J]. 中国职业技术教育, 2004, 20(23): 31.
- [12] 顾辉. 过渡型阶层结构与社会流动转化机制: 理论阐释与现实分析[J]. 浙江学刊, 2023(6): 81-92.
- [13] 刘强. 地位争得、流动人口的地位获得研究[D]: [博士学位论文]. 北京: 清华大学, 2014.
- [14] 安东尼·吉登斯, 田佑中, 刘江涛. 社会学方法的新规则[M]. 北京: 社会科学文献出版社, 2003.