# Реферат

# На тему:

# «Основные этапы и направления развития социологии в США»

Волжский 2010

**Введение**

Уже в конце XIX в. центр прикладной социологии, т.е. практического менеджмента, перемещается из Англии в Америку. Деятельность «ранних научных менеджеров» отражала эпоху классического капитализма – господство средних и мелких предприятий, свободу рыночной конкуренции, университетские идеалы науки. На смену ему приходит неклассический, или монополистический, капитализм, для которого характерны господство крупных корпораций, монополия на рынке, превращение науки в непосредственную производительную силу. В Западной Европе социология долго развивалась на инициативной основе. Например, О. Конт не имел постоянного заработка, и многие социологи, за исключением Г. Зиммеля, М. Вебера, Э. Дюркгейма, были вынуждены работать вне университетской сферы. В США же социология с самого начала начинает складываться как университетская наука. В 1892 году была открыта первая в мире кафедра социологии и социологический факультет в Чикагском университете (декан Дж. Смолл). В 1901 году курс социологии преподавался в 169 университетах и колледжах, а к концу 80-х годов почти в 250.

**1. Прикладная социология**

Что же понималось под прикладной социологией в ранний период? Под ее практическим приложением понималась не специальная система мероприятий с собственной процедурой и налаженным механизмом внедрения, как это принято сейчас, а подвижнический акт выдающейся личности. «Научный менеджмент» конца XIX – начала XX в. являл собой именно такой подвижнический акт выдающихся социальных инженеров – Ф. Тейлора, Г. Эмерсона, Г. Тауна, С. Томпсона. Не пренебрегали практической деятельностью и академические социологи: А. Смолл служил в Гражданской федерации Чикаго, У. Томас – в Вице-комиссии Чикаго, Р. Парк – в городской Лиге Чикаго. Чикаго появился на социологической карте Америки не случайно. Именно с Чикагской школой связывают расцвет эмпирической, а во многом и прикладной социологии (исследования урбанизации, экологии, трудовых отношений) в ранний период.

Впервые вопрос о прикладной социологии в США возник в 1895 г. Обществоведы активно обсуждали предназначение социологии и роль в ней научной теории. Что является конечной целью социологии – создавать новое знание или помогать решать конкретные социальные проблемы? Окончательного решения так и не было найдено, ибо с того времени берут начало две основные ориентации социологии: базисная социология и прикладная социология.

Прикладная социология – (англ. applied sociology) – совокупность теоретических моделей, методологических принципов, методов и процедур исследования, а также социальных технологий, конкретных программ и рекомендаций, ориентированных на практическое применение, достижение реального социального эффекта. В США прикладную социологию называют также «проблемно ориентированной», «прикладной социальной наукой», «ориентированной на клиента», в то время как академической социологией считается фундаментальная, базисная, чистая, «ориентированная на дисциплину» наука. Прикладная социология – это социологическая работа, сделанная для кого-то. Обычно это клиент или заказчик: государственное учреждение, правительственные организации, частная фирма, федеральные органы власти и др. Прикладная социология в США отличается от академической не только содержанием и характером научной деятельности. Главное здесь – ориентация на практическую пользу, а не на прирост знания, научный вклад в фундаментальные открытия. Она иначе связана с заказчиком, здесь приняты другие критерии оценки конечного результата, оплаты труда и профессиональной карьеры, в гораздо большей степени прикладники зависят от экономического положения компании-работодателя и конъюнктуры на рынке труда. Исторические корни прикладной социологии восходят к работам де Токвилля, Дюркгейма, Смолла. Последний еще в 1895 г. высказал идею о необходимости прикладных работ в американской социологии. Именно с этого момента специалисты начинают периодизацию прикладной социологии и выделяют три этапа.

**2. Ранний период**

Для ранней фазы (1895–1920) характерен интерес к социальным реформам, понимание научной теории как совокупности философских рассуждений об идеальной модели общества, а ее практического использования – скорее как подвижнического акта одиночки, чем запланированной системы мероприятий. Эмпирических знаний о реальных процессах в обществе явно недоставало. Поэтому те, кто задумывался о каких-то инновациях, социальных проектах, преобразовании практических отношений людей, вынуждены были ориентироваться скорее на теоретические построения и здравый смысл. Да и теория тогда понималась либо как совокупность социально-философских суждений, либо как философская дискуссия о различиях между должным и реальным. Напомним, что это был период увлечения так называемыми социальными исследованиями, цель которых заключалась в социальном диагнозе злободневных проблем общества, привлечении к ним внимания со стороны прессы и разработке практических рекомендаций.

**2.1 Научная организация труда**

Значительное развитие в США получили исследования по социологии труда и управления, так называемый «научный менеджмент». Еще в 90-х годах американский ученый и несомненный лидер этого движения Фредерик Уинслоу Тейлор (1856–1915) произвел комплексные исследования на предприятиях и создал первую и самую эффективную в мире систему НОТ (научная организация труда). Тейлор подробно изучил социально-экономическую организацию предприятия и пришел к выводу, что технические и организационные нововведения сами по себе неэффективны. Они упираются в так называемый «человеческий фактор», в материальное и моральное стимулирование, в искусство администрации управлять предприятием. Тейлору приписывают открытие модели «экономического человека», который якобы не видит в работе иного смысла, как только получить больше денег. Тем не менее, как показывает более детальный анализ его высказываний, Тейлор не считал деньги ни главным, ни единственным мотиватором. Он полагал, что прибавка к зарплате «съедается» плохой организацией труда и произволом администрации. Стоит рабочему сегодня выработать больше, как завтра ему снизят расценки и принудят трудиться больше за те же деньги. Рабочие, прекрасно осведомленные об этом, придумали контроружие – сознательное ограничение нормы выработки. Тейлор первым из ученых раскрыл и объяснил явление рестрикционизма (от англ. restriction – ограничение), т.е. феномен «работы с прохладцей», сознательное ограничение рабочими выработки. По Тейлору, в основе этого феномена лежит механизм группового давления и блокирования формальных норм с помощью неформальных, для того, чтобы воспрепятствовать стремлению предпринимателей увеличивать эти нормы выработки через понижение расценок. Тейлор разработал и внедрил сложную систему организационных мер – хронометрию, инструкционные карточки, методы переобучения рабочих, плановое бюро, сбор социальной информации, новую структуру функционального администрирования. Сначала администрация должна научиться управлять по-новому, а затем уже может требовать добросовестного труда. Немалое значение он придавал стилю руководства, правильной системе дисциплинарных санкций и стимулированию труда. Его дифференциальная система оплаты – успевающий дополнительно вознаграждается, а лодырь депремируется – предполагала, что в научно организованном производстве человек не может получить незаработанные деньги. Система Тейлора имеет комплексный характер: она перестраивает не только структуру управления предприятием, но и самые элементарные, повседневные трудовые приемы человека. Ни до, ни после никто уже не претендовал на подобный универсализм.

Ф. Тейлор является лидером «научного менеджмента», в который кроме него входили Г. Эмерсон, Ф. Джилбретт, Г. Таун, С. Томпсон и др. В свою очередь «научный менеджмент» составлял лишь одно из направлений – американское – в так называемой «классической» школе менеджмента. К. ней причисляют немца М. Вебера, француза А. Файоля, англичан Л. Урвика и Л. Гьюлика (они разработали «синтетическую» теорию управления, которая формализует и обобщает подходы Тейлора, Вебера, Файоля).

**2.2 Эмпирические социологические исследования в ранний период**

Эмпирические социологические исследования диктовались общественными потребностями. Большое место в них занимают проблемы социализации различных социальных групп, адаптация к новым для людей социальным и культурным условиям. В этом плане наибольшее влияние на разработку социологии в США оказало вышедшее в 1918 г. двухтомное исследование Ф. Знанецкого и У. Томаса «Польский крестьянин в Европе и Америке», где рассматривались проблемы адаптации эмигрантов к условиям США. В этой работе были вычленены основные принципы методологии и методики конкретно-социологических исследований. Самой ранней формой эмпирических исследований надо считать социальные обследования, возникшие вначале в Англии, а затем получившие массовое распространение (начало 20 в.) в США. Одно из первых в Америке социальных обследований было проведено В. Дюбуа в 1899 г. Оно называлось «филадельфийский негр» и было посвящено проблемам нищеты среди негритянского населения Америки. В течение 15 месяцев Дюбуа, негр по происхождению, опросил 9 тыс. человек и собрал уникальные сведения о жилищных условиях, работе, доходах и образовании негритянского меньшинства Филадельфии. В дальнейшем расовая проблема получила широкое развитие в работах чикагских социологов. Так, в 1919–1922 гг. Чарльз Джонсон провел обследование «Чикагский негр», посвященное расовым стереотипам и предрассудкам. Оно строилось на анализе личных документов, материалов интервью (автор провел 274 двухчасовые интервью) и анкетирования (опрошены 865 служащих – негров), газетных публикаций. Еще большую известность получила работа Пауля Келлога «Питтсбургское обследование. 1909–1914 гг.» Изучались занятость населения и доходы, состояние здоровья, санитарные условия труда и быта, жилище, уровень образования, налоги, преступность и правопорядок, рекреация. К 1928 году в США было проведено 154 «общих» обследования и 2621 специализированное.

**3. Средний период**

Исследователи истории социологии считают, что если в XIX веке центром социологической мысли была Западная Европа, то начиная с 20-х годов XX в. США прочно удерживают позиции лидера в мировой социологии. Решающее влияние на бурное развитие социологии в США оказали два взаимосвязанных фактора: быстрое прохождение социологией всех пяти стадий внешней институционализации и большой объем конкретных, эмпирических социальных исследований, ставших приоритетным направлением в американской социологии в период с 1920 по 1950 г. В это время интенсивно разрабатываются методология, статистические методы анализа и техника сбора информации. Уже в первой методологической программе – физикализме – Дж. Ландбергом (30-е гг.) заявлены центральные принципы количественной методологии: операционализм, квантификация и бихевиоризм. Большая заслуга в институционализации эмпирической и прикладной социологии принадлежит Лазарсфельду. В начальный период своей деятельности он основал в Германии небольшое частное предприятие под названием «Экономико-психологический исследовательский институт», в котором со своими коллегами-студентами бихлеровского семинара проводил коммерческие исследования. Благодаря усилиям П. Лазарсфельда, Г. Блейлока, П. Бриджмена, У. Огборна, Р. Мертона, Г. Зеттерберга закладывается математико-статистический и методико-методологический фундамент эмпирической социологии. Проникновение математики в социологию обогатило ее кластерным, факторным, корреляционным, лонгитюдным и другими методами анализа данных, а взаимодействие с психологией привело к развитию точных методов измерения явлений: тестов, шкал, социометрии, прожективных, психодиагностических процедур и т.д. Статистические методы в инструментарии социологических исследований окончательно возобладали в 1940-е гг., В 1941 г. вышел первый учебник статистики для социологов, большое значение стало придаваться и оценке репрезентативности данных.

Эмигрировав в 1934 г. в США, Лазарсфельд перенес на американскую почву принципы организации научного предприятия неуниверситетского типа. В послевоенный период институты прикладной социологии быстро появляются при американских и европейских университетах.

**3.1 Бихевиоризм**

Проведение эмпирических социологических исследований и создание различных прикладных теорий базировались на определенных методологических установках. Долгое время в США в методологии социологических исследований господствовал бихевиоризм.

Бихевиоризм(от англ. behaviour – поведение) утверждает, что социология – это поведенческая наука, или наука о человеческом поведении. Основоположниками бихевиоризма были Э. Торндайк, Д.Б. Уотсон, Б. Скиннер. Согласно учению бихевиористов, все поведение человека сводится к стимулам и реакциям. Меняя стимулы, вы задаете определенные реакции. Следовательно, поведение человека в значительной мере управляемо. Бихевиористы рассматривали задачу социологии как создание науки об управлении людьми.

Бихевиоризм абсолютизирует эмпирические методы исследования. Смысл исследования социологов, с точки зрения его представителей, состоит не в объяснении, а в описании поведения. Поэтому главные усилия исследователя должны быть сосредоточены на собирании фактов и их описании. Всякая попытка объяснения может привести только к искажению, затмению фактов, к идеологическим спекуляциям. Исходя из этой установки бихевиористы рассматривают наблюдение и эксперимент как основные методы исследования. При обработке данных абсолютное предпочтение отдается количественным, математическим и статистическим методам.

Положительным в методологии бихевиоризма является стремление к строгости и точности социологических исследований. Однако абсолютизация поведенческого аспекта, внешних форм исследования и количественных методов анализа ведет к упрощенному взгляду на общественную жизнь в целом и на личностное взаимодействие, в частности, так как наблюдаемые объекты по многим существенным параметрам не могут быть изморены. Для проведения глубоких социологических исследований необходимо создание предварительных рациональных конструкций в виде научных гипотез, понятийного аппарата и т.д. Не менее важное значение имеет разработка методологии проникновения во внутренний интимный мир человеческой личности, познание ее ценностных, психологических и иных мотиваций. Поиски таких методологий в американской социологии привели к разработке функционализма, структурно-функционального анализа и других теорий. Рассмотрение этих теорий будет проведено в последующих темах в связи с анализом тех или иных актуальных проблем социологии.

**3.2 Чикагская школа**

В 1920–30-е годы в становление эмпирической социологии в США огромный вклад внесла Чикагская школа. Среди лидеров Чикагской школы обычно называют А. Смолла, Дж. Винсента, Ч. Хендерсона, У. Томаса. Свой вклад внесли в ее становление также Л. Уорд, У. Самнер, Ф. Гиддингс, Э. Росс, Ч. Кули. В рамках школы сформировалось несколько поколений исследователей: первое – А. Смолл, У. Томас, Ф. Знанецкий, Э. Гиддингс, Ч. Кули; второе – Р. Парк, Э. Берджесс; третье – У. Огборн, С. Стауффер, Э. Шилз; четвертое – Г. Блумер, М. Яновиц и др.

Отличительные черты творчества ее представителей – органичное соединение эмпирических исследований с теоретическими обобщениями, соединение различных подходов и методов (в том числе сочетание и взаимодополнение этнографических методов и количественных), выдвижение гипотез в рамках единой организованной и направленной на конкретные практические цели программы.

В период с 1940-х по 1960-е годы чикагцы придумали особую технику эмпирического исследования – включенное наблюдение, и успешно ею пользовались. Хотя правильнее было бы говорить о том, что чикагские социологи позаимствовали свойственные антропологии приемы наблюдения и удачно перенесли их на свою почву. В основе чикагского варианта включенного наблюдения лежали три принципа: 1) изучать людей в естественном окружении или конкретной жизненной ситуации; 2) обследовать их методом прямого взаимодействия с ними; 3) достичь аутентичного с ними уровня понимания социального мира, делая теоретические заключения в терминах мировоззрения членов изучаемой группы. По существу чикагцы выступили прародителями качественной социологии, если понимать ее не как совокупность теоретических деклараций, а как работающую методологию.

Однако после Второй мировой войны и вплоть до 1970-х годов качественную социологию серьезно потеснила традиционная количественная методология с ее неизменными атрибутами – формализованным интервью, математической статистикой, жесткой исследовательской программой. В 1980-е в деятельности Чикагской школы отмечается очередной виток, связанный с ренессансом качественных методов и увлечением социологов «непрофильными» для себя дисциплинами: из когнитивной психологии, культурной антропологии, фольклора и лингвистики.

Характерны объекты исследовательского интереса чикагских социологов. Это жизнеописание польского эмигранта (У. Томас и Ф. Знанецкий), ставшее классическим образцом <истории жизни>; положение негров в Чикаго (Ч. Джонсон); бродяги-сезонные рабочие, мигрирующие на Запад (Н. Андерсен); дезорганизация семьи (Э. Маурер); молодежные группировки и банды (Ф. Трешер); самоубийства (Р. Кейвен); еврейское гетто (Л. Вирт); социально-территориальная стратификация города – <Золотой берег и трущобы> (X. Зорбау); платные танцзалы (П. Кресси); внутренняя жизнь гостиниц (Н. Хайнер), организованная преступность в Чикаго (Дж. Ландеско), история жизни преступника – <Джек-роллер> (К. Шау); забастовка (Э. Хиллер), община русских молокан (П. Юнг) [382].

Одной из центральных тем Чикагской школы являлась социология города, разрабатывавшаяся Р. Парком и Э. Берджесом в рамках социально-экологической теории (<инвайронментальной социологии>). Городские исследования, проводившиеся в духе социального реформизма, были нацелены на установление <социального контроля> и <консенсуса>. Оба лидера Чикагской школы трактовали город как гигантскую лабораторию, в которой осуществляется естественное экспериментирование над человеческим поведением. В 1916 г. Р. Парк составил программу социального исследования города в Чикаго. Он, а затем и его последователи, широко применяли качественные методы: включенное наблюдение, неструктурированное интервью, личные документы и т.п.

Среди методических новшеств, числящихся за Чикагской школой, историки называют особый жанр – детальное изучение реальных жизненных ситуаций, получивший название case study- исследование случая. Чикагцы первыми использовали его при описании городского сообщества. Case study напоминало сенсационное журналистское расследование.

Для чикагцев социолог-эмпирик чем-то похож на дотошного репортера, который черпает свои сведения из первых рук – личных наблюдений, непринужденных бесед на улице, в баре либо в холле дорогой гостиницы. Бывший редактор провинциальной газеты, Р. Парк был убежден в том, что социолог – это очень аккуратный, ответственный и научно подготовленный репортер. Именно поэтому на ранних этапах у чикагских социологов тесно переплетались две, казалось бы, несовместимые парадигмы – журналистская и антропологическая модели исследования.

Первая половина и середина 20 в. в США проходят под знаком расцвета академической социологии, престиж которой в тот период был неизмеримо выше, чем прикладной. Социология изо всех сил стремилась заявить о себе как точная и рафинированная дисциплина. Удержаться в ней удавалось не каждому. Неудачники становились прикладниками в частном бизнесе и правительственных органах. Несмотря на доминирование эмпирической социологии, ее младшая сестра – прикладная социология также активно развивалась. Некоторые крупные исследовательские проекты, например, всемирно известное исследование С. Стауффера <Американский солдат> (1949), первоначально задумывались именно как прикладные. Но результаты исследования С. Стауффера оказались столь значительными, что оно получило известность прежде всего как базисное исследование. Прикладными были также знаменитые Хоторнские исследования, проведенные в конце 20-х – начале 30-х гг. группой гарвардских ученых под руководством Э. Мэйо на промышленном предприятии. Но и они внесли значительный вклад в фундаментальную науку и превратились в базисное исследование.

**3.3 Хоторнские эксперименты**

Огромное влияние на развитие американской социологии труда, организации, планирования и управления оказали знаменитые Хоторнские эксперименты, проводимые под руководством Э. Мэйо в 1927–1932 гг. Хоторнские эксперименты проводились в условиях жесточайшего экономического кризиса, потрясшего США и страны Западной Европы, и их главной задачей было стремление изыскать дополни – тельные факторы повышения эффективности производства. Ученые – экспериментаторы в начале эксперимента разбили испытуемых на две группы: экспериментальную и контрольную. Они изменили условия работы экспериментальной группы: освещение рабочих мест, температуру в помещениях, влажность воздуха, число пауз на перерывах и другие внешние факторы. Но в ходе эксперимента было установлено, что эти факторы играют весьма незначительную роль. Главное же влияние на производительность труда оказывают психологические и социально-психологические условия трудового процесса. В данных экспериментах было открыто явление неформальной организации трудовых коллективов. Любая группа рабочих разделяется на подгруппы (клики), но не по профессиональным, а по личным признакам. В этой группе выделялись лидеры, аутсайдеры и независимые. Каждая подгруппа придерживалась особых правил поведения. Неформальные нормы, регулирующие отношения в данной подгруппе, распространялись и на трудовую деятельность. В частности, эти непредписанные нормы регулировали выработку

После первой мировой войны требования к профессорам социологии в колледжах росли быстрее, чем число хорошо подготовленных преподавателей. В результате в социологию пришло много неквалифицированных людей, бесчисленное множество студентов, не закончив всего обучения, зачислялось в профессорско-преподавательский состав. Как следствие стали сильно различаться исследовательская и преподавательская деятельность. Великая депрессия закончилась бумом высшего образования и ухудшением рынка труда для социологов. Он продолжался 20 лет после первой мировой войны. Тот же 20-летний бум наблюдался после второй мировой войны, когда расширился прием абитуриентов и пополнялись преподавательские кадры.

Второй этап (1920–1959 гг.) характеризуется небывалым развитием количественной методологии, проникновением математики в социологию, появлением новых методов и техник исследования: тестов, шкал, социометрии, прожективных, психодиагностических процедур и т.д. Из экономики приходят моделирование, эксперимент и эконометрические методы. Уже к 40–50-м гг. была завершена разработка всех наиболее известных тестов, применяемых ныне в прикладной социологии, в частности, шестнадцатифакторного опросника личности Кэттела, теста тематической апперцепции, шкалы измерения интеллекта Векслера.

**4. Третий этап**

Третий этап – с начала 50-х гг. и по настоящее время – характеризуется доминированием теории. Произошло это благодаря тому, что окончательно оформился и стал господствовать в академической социологии структурно-функциональный подход Т. Парсонса, определивший методологический характер общей теории, и в огромном числе стали разрабатываться среднеранговые, или специальные социологические теории, особенно теория обмена, теория ролей, теория конфликта. Многие из них напоминали некое архитектурно совершенное творение: строгая формализация, четкость логических выводов, обоснованность, безупречность прогноза. К частным теориям следует отнести классические концепции мотивации, возникшие в 50–60-е гг.: это иерархическая теория потребностей А. Маслоу (впервые опубликованная в 1943 г., но получившая признание в 50–60-е гг.), двухфакторная теория мотивации Ф. Херцберга и теория и стилей руководства Д. Макгрегора. Постепенно на их основе создаются чисто прикладные проекты: расширение функций, ротация, социотехнические проекты, автономные группы, партисипативный менеджмент.

В 50–60-е гг. – период относительно устойчивого экономического подъема США, когда темпы роста производительности труда были высокими, а темпы инфляции низкими. – в американской социологии преобладали оптимистические прогнозы. В ту пору своеобразным научным авангардом послужили разработанные Э. Мэйо, А. Маслоу, Ф. Херцбергом и Д. Макгрегором концепции трудовой мотивации. Их отличительная черта – призыв к гуманистическому пониманию человеческой природы и перестройке производства на принципах <обогащения труда>. Поворот к социоинженерной деятельности и прикладным методам был не только объективно закономерен, но и психологически приемлем для большинства деловых людей Америки.

Теоретической платформой для них выступила доктрина <человеческих отношений>. отношений с руководством и т.д.

**4.1 Доктрина «человеческих отношений»**

На основе Хоторнских экспериментов Э. Мэйо и его сотрудниками была сформулирована так называемая доктрина «человеческих отношений». Методологической основой данной доктрины являются следующие принципы:

1. человек представляет собой социальное существо, ориентированное на других людей и включенное в контекст группового поведения;
2. с природой человека несовместима жесткая иерархия и бюрократическая организация подчиненности;
3. руководители предприятий в большей мере должны ориентироваться на удовлетворение потребностей людей, или на чисто технические факторы поднятия производительности труда и максимальное достижение прибыли. Такая ориентация способствует удовлетворенности индивида своей работой и благоприятствует социальной стабильности;

производительность труда будет более эффективной, если индивидуальное вознаграждение будет подкреплено групповым, коллективным, а экономические стимулы – социально-психологическими (благоприятный моральный климат, удовлетворенность трудом, демократический стиль руководства). Отсюда берет начало разработка новых средств повышения производительности труда, таких, как «сопричастное управление», «гуманизация труда», «групповое решение», «просвещение служащих» и т.д.

**4.2. Иерархическая теория потребностей**

Доктрина «человеческих отношений» дала толчок разработке проблем мотивации поведения. На ее основе Абрахамом Маслоу в 1943 г. была разработана иерархическая теория потребностей.А. Маслоу классифицировал потребности личности на базисные (основные) и производные (метапотребности). Базисные(в пище, в воспроизводстве, безопасности, в одежде, в жилище и т.д.), производные(в справедливости, благополучии, порядке и единстве социальной жизни). Маслоу расположил все потребности в восходящем порядке **–** от низшихфизиологических до высших духовных. Главное же в теории А. Маслоу заключается не в самом расположении потребностей, а в объяснении их движения. Потребности каждого нового уровня становятся актуальными, т.е. насущными, требующими удовлетворения лишь после того, как удовлетворены предыдущие. Голод движет человеком до тех пор, пока он не удовлетворен. После того, как он удовлетворен, вступают в действие в качестве мотивов поведения другие потребности.

**4.3. Двухфакторная теория мотивации и теория стилей управления**

На основе идей Маслоу была разработана двухфакторная теория мотивации Ф. Херцберга (1950) и теория стилей управленияД МакГрегора (1957). Согласно теории Ф. Херцберга, только внутренние факторы, т.е. содержание работы, повышают удовлетворенность трудом. Внешние же факторы, т.е. условия работы: заработок, межличностные отношения в группе, политика компании, стиль управления и другие – Херцберг называл гигиеническими. Они могут снизить уровень неудовлетворенности трудом, способствовать закреплению кадров, но не окажут существенного влияния на повышение производительности труда. Ф. Херцберг сформулировал такие зависимости: удовлетворенность есть функция содержания работы, а неудовлетворенность – функция условий труда. Обе системы являются разнонаправленными плоскостями поведения.

Теория стилей управления Д. МакГрегора описывает черты трех основных стилей управления:

1. авторитарный стиль,для которого характерен жесткий контроль, принуждение к труду, негативные санкции, акцент на материальное стимулирование;

2.демократический стиль,делающий упор на использование творческих способностей подчиненного, гибкий контроль, отсутствие принуждения, самоконтроль, участие в управлении, акцент на моральных стимулах к труду;

3.Смешанный тип,чередующий элементы авторитарного и демократического стиля управления.

Д. МакГрегор не считает необходимым рекомендовать как более предпочтительный тот или иной стиль управления. По его мнению, прежде чем выбрать ту или иную модель на предприятии, следует провести диагностическое исследование и выяснить ряд вопросов: каковы уровень доверительности в отношениях управляющих и подчиненных, состояние трудовой дисциплины, уровень сплоченности и другие элементы социально-психологического климата в коллективе. На основе этих исследований в США сформировались два общественных течения – внедрение новых форм организации труда и программа улучшения качества жизни.

Новый скачок в развитии прикладных исследований отмечался в 70-е и особенно в 80-е гг., хотя темпы экономического роста к этому моменту снизились, а по уровню жизни США передвинулись с первого места в мире на пятое. Темпы инфляции в конце 70-х гг. впервые в истории Америки были выше, чем в других промышленно развитых странах. Еще сложнее объяснить рост публикаций по прикладной проблематике сейчас, когда специалисты с тревогой говорят о сокращении ассигнований на социальные программы и развитие наук обществоведческого профиля. Тем не менее, прикладные исследования и конструкторские разработки (наряду с долгосрочными фундаментальными исследованиями) все еще остаются приоритетным направлением, обеспечивая корпорациям лучшую, чем у конкурентов, инновационную стратегию. Финансирование идет главным образом через частный, а не государственный сектор. Если в государственном секторе ассигнования временно могут снижаться, то в частном они устойчиво растут. В результате развитие прикладных разработок в шесть раз опережает рост фундаментальных.

**5. Социология в США в настоящее время**

Социология в США с самого начала формируется как прикладная эмпирическая наука. Уже в 1910 г. в стране было проведено более 3 тысяч эмпирических исследований. Сейчас их количество возросло на два порядка. Социологические исследования базируются на большой финансовой основе. В настоящее время на проведение социологических исследований ассигнуется до 2 миллиардов долларов. Причем примерно половину этой суммы ассигнует правительство США, а половину – частный бизнес. Правительство и предприниматели рассматривают социологию как важный инструмент преодоления социальных конфликтов и обеспечения социальной стабильности, как инструмент социального контроля и управления, повышающий производительность труда и обеспечение благосостояния граждан. Таким образом, в США насчитывается большое число организаций (крупных и мелких, государственных и частных), занимающихся исследованиями, результаты которых оформляются в социоинженерные проекты, системы управленческих решений и практические рекомендации. Некоторые крупные учреждения подобного типа содержат в своем штате больше ученых с докторской степенью, чем многие признанные университеты. В 1980 г. около 14,5 тыс. социологов (69,5% их общего числа) трудились в университетах и колледжах США, а 6,8 тыс. – в прикладной социологии (частный бизнес, неприбыльные организации, правительство и т.д.). В ближайшее время, как ожидают, количество социологов-прикладников будет быстро возрастать. Все более популярными в стране становятся курсы по прикладной социологии. Если в 1970 г. из 241 социологические отделения в университетах и колледжах только 11% имели такие курсы, то в 1979 г. – уже 44%. Студенты практикуются как в полевых исследованиях, так и по месту будущей работы (например, госпиталь, юридическая фирма). В американской социологии прикладников различают в зависимости от того, какими методами они оперируют. Выделяются два главных – социальная инженерия и клиническая социология. Инженер-социолог чаще пользуется маломасштабными дешевыми опросами, сериями полевых экспериментов, разрабатывает проекты социальной перестройки небольших сообществ (например, молодежных кемпингов или производственных бригад), занимается планированием и дизайном. Задача «клинического социолога» – поставить диагноз, предложить альтернативу, проконсультировать и наметить «терапевтические» меры. Так, социоинженер разрабатывает новую форму брачного контракта, а «клиницист» просвещает молодоженов о том, как им лучше распределить обязанности по уходу за ребенком. Первый, обобщив данные о финансовом положении компании, делах на рынке сбыта и технологии производства, предлагает перестроить управленческую структуру, а второй проводит психологический тренинг с менеджерами с целью переориентировать их сознание. Как правило, оба специалиста работают в тесном контакте. Информация, полученная социологом, – это собственность корпорации, которая вольна поступать с ней так, как считает нужным: сдать в архив или библиотеку, принять к сведению, запретить публикацию или, наконец, внедрить в практику. Благодаря развитию эмпирических исследований, разработке фундаментальной методологии, использованию математического и статистического аппарата, моделирования и эксперимента социология в США превратилась в точную науку.

**Вывод**

На рубеже XIX и XX вв. в американской социологии осуществляются ассимиляция европейских социологических теорий и выработка специфического ракурса анализа социальной реальности. Самое пристальное внимание уделяется проблемам структуры общества, анализу его неоднородности. Практически во всех теориях американских социологов, обеспечивших более интенсивную, чем в Европе, институционализацию новой науки, произошел постепенный переход в области проблематики социологической теории – от истолкования социальных процессов в их единстве, от изучения общества как целого (такой подход вслед за В. Дильтеем стал определяться как псевдонаучная алхимия) к исследованию социальных групп, от создания метатеорий к созданию теорий сугубо специализированных. Практичность как одна из доминирующих черт национального характера отразилась на направленности исследований в рамках американской социологической школы.

**Список литературы**

1. Радугин А.А., Радугин К.А. курс лекций «Социология», г. Москва, изд-во «Владос», 1995 г.

2. http://window.edu.ru/window\_catalog/files/r42244/t2.pdf

3. http://bibliofond.ru/view.aspx? id=13716