Список використаної літератури:

1. Біблія і гроші: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.windowgooglle_render_ad.
2. Еволюція грошей: від засобу обміну – до загальної міри цінностей / Володимир Ільїн // Вісник Національного банку України. – 2011. – №4. – С. 60-64.
3. Економічна теорія: політична економіка. Підручник За аг. Ред.. С. І. Юрія. – К.: Кондор, 2009. – 604с.
4. К. Маркс "Капітал", том 1, 1930 р.
5. Лагутін В.Д. Гроші та грошовий обіг: навчальний посібник 2-ге видання вид., перероблене і доповнене. – К.: Т-во «Знання»; КОО – 1999
6. [Електронний ресурс] http://journal.mandrivets.com/images/file/Skrynnyk.pdf
7. [Електронний ресурс] http://jarofed.com/tag/schastya/

*Джугла **Надія**, викладач кафедри*
філософії та політології ТНЕУ
***Онищенко Ірина**, студентка групи ОПЗ-11*

ФІЛОСОФІЯ ОСОБИСТИХ РІШЕНЬ БІЗНЕСМЕНА

Над цією темою працювало багато відомих вчених і філософів, таких як Арістотель, Платон, Декарт, Тома Аквінський, Карл Маркс, Григорій Сковорода, Чарльз Пірс, та інші.

Актуальність дослідження: на сучасному етапі економічного розвитку для успішної діяльності підприємств працівникам та вищому керівництву необхідно чітке усвідомлення відношення людини і світу. Бізнесова діяльність людини є важливою часткою суспільного життя індивідів. Ця діяльність здійснюється на основі певних методологічних і світоглядних засад, які з розвитком виробничих і суспільних відносин постійно змінювалися. Для бізнесменів важливим є розуміння, що в залежності від історичних традицій, менталітету, рівня освіченості, особливостей виховання, демократизації є своя специфіка у філософських основах науки управління і бізнесу.

Мета дослідження: пізнання філософії бізнесмена, дослідження функцій управління, виокремлення особистісних профілів рішень, аналізування плану дій бізнесмена.

Об'єкт дослідження: людина як бізнесмен.

Предмет дослідження: філософські підходи у вирішенні проблем управління виробничою і невиробничою сферами діяльності людини-бізнесмена.

Основні завдання: проаналізувати економічну сферу життя; віднайти зв'язок економіки з філософією; визначити етапи прийняття рішень бізнесменом;

Сфера застосування: у робочій діяльності людини-бізнесмена, у його підходах до вирішення проблемних питань.

Щоденно, кожен із нас пізнає на практиці процес прийняття рішень. Проте, якщо загалом для усіх нас цей процес здається буденщиною і неважливим аспектом у повсякденному житті, то зокрема для бізнесмена він є не тільки невід'ємною частиною його професії, а й постійною і досить відповідальною роботою. Прийняття рішень, і головне правильних, є надзвичайно важливим для кожного, хто хоче домогтися успіху у галузі управління.

Кожен із нас робить певні витрати. Якщо ж ми хочемо придбати якусь дорожчу річ, то нам потрібно зекономити. Спираючи на тему статі, у мене виникало питання: «Чи потрібно бізнесмену економити?», «Можливо це призведе його до ще більших збитків?». Як усім відомо бізнесмен є досить зайнятою людиною. Тому, його час є досить дорогоцінним. Я повинна погодитись з думкою «Ви економите на грошах, зате розраховуєтесь своїм часом.» [1, 1].

Одним з показників діяльності бізнесмена є його здатність приймати правильні рішення. Бізнесмени виконують *чотири функції управління*, тому слід вважати, що вони справді мають справу з постійним потоком рішень. Які ж функції управління виконує бізнесмен? Насамперед, це **планування**. «Щоб домогтися стабільного успіху, необхідно чітко й ефективно планувати свою діяльність» [5, с 2]. Кожен кваліфікований і досвідчений бізнесмен повинен чітко розпланувати схему прийняття рішень і проаналізувати кожен свій крок. Таким чином, він не матиме змоги піти неправильним шляхом і в кінцевому результаті обов'язково здобуде успіх. Наступна функція – це **організація**. У бізнесі бути організованим і зібраним це теж саме, що кожен день споживати їжу, це невід'ємна частина професії бізнесмена. Якщо ж вести мову про **мотивацію**, то лише за допомогою неї у людини-бізнесмена появляється неабиякий стимул і натхнення, що призведе до перемоги. **Контроль** є важливим не тільки у прийнятті рішень, а й у бізнесі загалом. Це одна з основних функцій системи управління. Контроль здійснюється на основі спостереження за поведінкою керованої системи з метою забезпечення оптимального її функціювання. Тобто, вимірювання досягнутих результатів і співвіднесення їх із

очікуваними результатами. На основі даних контролю здійснюється адаптація системи, тобто прийняття оптимальних управлінських рішень.

Відомі в суспільстві, в державі люди і, особливо, ті, яким доля доручила керувати великими масами людей, як правило, нещасливі. "Вони,– пише Гегель,– рано помирають, як Олександр; їх вбивають, як Цезаря; їх висилають, як Наполеона на острів Св. Єлени. Та злорадна втіха, що життя історичних людей не можна назвати щасливим...,– цю втіху можуть знаходити в історії ті, хто її потребує. А потребують цього заздрісні люди, яких дратує велике, видатне, і вони намагаються применшити його і виставляють напоказ його слабкі сторони". [1.с.164].

Вироблення і прийняття рішень – це творчий процес у діяльності керівників. Він, як правило, включає ряд стадій:

- Вироблення і постановку цілі;
- Вивчення проблеми;
- Вибір і обґрунтування критеріїв ефективності та можливих наслідків прийнятих рішень;
- Розгляд варіантів рішень;
- Вибір і остаточне формулювання рішення;
- Прийняття рішення;
- Доведення рішень до виконавців
- Контроль за виконанням рішень.

Процес прийняття рішень складний і багатосторонній. Він включає цілий ряд стадій та операцій. Питання про те, скільки і які стадії повинен пройти процес прийняття рішень, яке конкретне зміст кожної з них, – спірні і неоднаково вирішуються менеджерами. Це залежить від кваліфікації керівника, ситуації, стилю керівництва та культури організації. Класичний підхід до прийняття управлінського рішення полягає в дотриманні певної процедури і виконанні обов'язкових дій:

- Постановка проблеми. З прийняттям будь-якого рішення знаходиться проблемна ситуація. Завдання підприємця на цьому етапі полягає в аналізі проблемної ситуації, вивченні стану справ і цілей, попередньої формулюванні критеріїв рішення.
- Виявлення обмежень і визначення альтернатив. Причини проблеми може знаходитися поза організацією (зовнішнє середовище), які бізнесмен не в силах змінити. Тобто доцільно виявити всі можливі дії, що усувають причини проблеми.
- Прийняття рішень. На цій стадії розробляються альтернативні рішення, дається їх оцінка і відбирається альтернатива з найбільш сприятливими загальними наслідками.
- Реалізація рішень. Процес не закінчується вибором альтернативи. На стадії реалізації приймаються заходи для конкретизації рішення і доведення його до виконавців, тобто цінність рішення полягає в тому, що воно здійснено (реалізовано).
- Контроль за виконанням рішення. У процесі контролю виявляються відхилення і вносяться поправки, що допомагають реалізувати рішення повністю. За допомогою контролю встановлюється свого роду зворотний зв'язок між керуючою і керованою системами.

«На першій сторінці бізнес-плану повинні бути чітко визначені цілі підприємства.» [6, 2].

Певне уявлення про особистість ми можемо зробити проаналізувавши його власні рішення або ж процес їх прийняття. Тому, певний інтерес має особистісний профіль управлінського рішення.

У науці виділені наступні різновиди особистісних профілів рішень.

1. **Рішення врівноваженого типу.** Особи, які приступають до проблеми, мають уже сформульовану вихідну ідею, яка виникла в результаті попереднього аналізу вимог і умов завдання. Врівноваженість проявляється в тому, що висунення гіпотез та їх перевірка однаково привертають увагу людини. Подібна тактика прийняття рішень найбільш продуктивна.

2. **Імпульсивні рішення.** Такий вид рішень характерний для людей, у яких процес побудови гіпотез різко переважає над діями, їх перевірці та уточненню. Така людина відносно легко генерує ідеї, але мало піклується про їх оцінку. Це призводить до того, що процес прийняття рішень проходить стрибкоподібно, минаючи етап обґрунтування та перевірки. У практичній роботі імпульсивність рішень може призвести до того, що керівник буде прагнути впровадити в життя рішення, які недостатньо осмислені та обґрунтовані.

3. **Інертні рішення** – є результатом дуже невпевненого й обережного пошуку. Після прояви вихідної гіпотези її уточнення йде вкрай повільно. Кожен свій крок людина перевіряє неодноразово. Це веде до розтягування в часі процесу прийняття рішень.

4. **Ризиковані рішення** – нагадують імпульсивні, але відрізняються від них деякими особливостями індивідуальної тактики. Якщо імпульсивні рішення перестрибують через етап обґрунтування гіпотези, то ризиковані все ж його не обходять, але до оцінки людина приходить лише після того, як виявлена невідповідність. У кінцевому підсумку, хоча і з запізненням, елементи побудови гіпотез та їх перевірки врівноважуються.

5. **Рішення обережного типу** – характеризуються особливою ретельністю оцінки гіпотез, критичністю. Людина, перш ніж прийти до висновку, робить безліч різноманітних підготовчих дій. Обережні люди більш чутливі до негативних наслідків своїх дій, чим до позитивних. Їх більше лякають помилки, ніж радують успіхи. Тому тактична лінія обережних – уникнути помилок. Для імпульсивних, наприклад, характерна протилежна тактична лінія: вони орієнтуються на успіх і менш чутливі до невдач.

Відомо, що завдяки інтуїції ми можемо приймати вірні рішення. На думку польського вченого, інтуїція є результатом несподіваності появи знання, але ця несподіваність мала історію в житті людини. Тобто, якщо у нашому житті відбувалася якась подія, яка зачепила наше серце, то через певний час вона може безпосередньо вплинути на рішення людини-бізнесмена. Але якщо бізнесмен до прийняття рішень залучить свої емоції, то рішення може бути помилковим і буде перешкоджати об'єктивному варіанту. Інколи існує певна розмежованість між тим, що запланував зробити бізнесмен, і тим, що є дійсно рентабельним і розумним рішенням. «Сама по собі цілеспрямована діяльність, якщо її розглядати абстрактно, не завжди відповідає тому, що прийнято вважати розумним». [5, с.84-85].

Людина-бізнесмен ні в якому разі не повинен вдаватися до абстрактного мислення. Перш ніж робити певні кроки у своїй діяльності, він повинен звернути увагу на найменші дрібниці. «Хто мислить абстрактно? – Неосвічена людина, а зовсім не навчена?» [2, с 41].

У своїх роботах Тоффлер констатує наявність кризових явищ в індустріальній системі, які пов'язано з тим, що індустріальний світ вступає в нову стадію історичного розвитку, стадію технотронної цивілізації, котра вже не піддається законам індустріалізму. Просування до «нового суспільства» відбувається в процесі розвитку суперіндустріальної цивілізації. Прогнозуючи майбутнє, Е. Тоффлер розробив кілька моделей. Він вважав, що для того щоб бізнесмен прийняв правильне рішення, йому потрібно знайди підтримку з кола своїх рідних. Саме вони можуть дати набагато раціональніші і правильніші поради, ніж навіть досвідчений експерт у цій галузі знань. Він стверджує, що від «аграрного суспільства» ми перейшли до «індустріального». «Третя хвиля розвитку суспільства тільки наступає, але вона вже формує людей, які здатні пристосовуватись і виживати в складних умовах» [9, с.302].

Перш ніж приймати будь-яке рішення потрібно добре обдумати і проаналізувати план дій і виконати кілька умов:

1. Задуматися над змістом конкретних наслідків, які бажаєш досягти.
2. Встановити термін прийняття рішення і постаратися дотриматись його.
3. Підготуватися до різних варіантів вирішення справи і порівняти їх з бажаним результатом.
4. Не приймати до уваги багато порад, вирішувати самостійно.
5. Зупинитися на першому рішенні. Саме воно повинно запевнити необхідний результат.

Висновок

Таким чином, людина-бізнесмен повинен знаходитися у постійному пошуку, адже цього від нього вимагає сучасне економічне життя суспільства. Ділова людина часто не витримує внутрішньої психологічної напруги, оскільки перебуває в процесі конкурентної боротьби, яка у 21 столітті стрімко зросла, порівняно із минулим. Враховуючи такі умови, невід'ємною частинкою успіху є духовна основа, яка надає внутрішнього спокою та рівноваги. Такою основою є релігія, мистецтво, філософія, спираючись на які людина приймає і реалізовує рішення в суспільному житті і особливо в найбільш динамічній його сфері – бізнесі.

Список використаної літератури

1. Антология мировой философии. Сборник философских текстов.– Т. 1. 4.3.– К., 1992.– С. 164
2. Г.В.Ф. Гегель. Кто мыслит абстрактно? «Знание – сила», 10 (1973), с. 41-42
3. Константин Маслюков. Рай там, де ти зараз. с1-8
4. Ойзерман Т.И. Рациональное и иррациональное // Вопр. Философии.- 1999.- №2.-с84-85.
5. Орендарчук, Г. Філософія людини-бізнесмена / Галина Орендарчук, Сергій Клеба // Світоглядні та соціокультурні засади формування модерної української нації : зб. наук. праць студ. та викл. каф. філософії та політології ТНЕУ / відп. за вип. Т. В. Гончарук. – Тернопіль : ТНЕУ, 2012. – С. 71-78.
6. Орлова О.Р.. Бізнес-план – основні проблеми і помилки, які виникають при його написанні, 2005
7. Соломон Р. Етика бізнесу // Філософська думка. – 2008. – № 4 –с. 103-117.
8. Тоффлер О. Третя хвиля // Сучасна зарубіжна соціальна філософія. Хрестоматія. – К., 1996 – С. 281-302.