

М. Ф. Будіянський
доцент кафедри адміністративного та підприємницького права
економіко-правового факультету
Одеського національного університету ім. І. І. Мечникова

ПСИХОЛОГІЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

У самому загальному змісті психіка — це властивість сприймати, пізнавати і регулювати на цій основі свою поведінку і діяльність, тобто властивість вживатися в цей світ і виживати в ньому. Отже, поведінка людини в даному випадку — це здатність постійно вживатися у світ, вписуватися в нього, а діяльність — навпаки, здатність (якщо коротко) виживати (не просто в смислі “залишатися живим”, а насамперед у розумінні “виживати у світі, переходити зі сталих застарілих форм у нові стани, у новий світ”). Людина постійно вивчає можливості, створює умови, знаходить засоби. Вона постійно трудиться, щоб поновлювати хоча б те, що проживає, витрачає.

Тому мова про ринок і ринкові відносини повинна починатися з того, що в людини споконвічно лежить у душі і звідки все це починається.

Отже, людина починається з бажання, елементарно простого “хочу

жити". А щоб жити, треба щось мати. Щоб щось мати, треба щось робити, хоча б трудитися. Тому найпершими правами людини, життєво їй необхідними, є:

1) право мати (власність) і 2) право працювати (працю).

Одне без іншого не має ніякого сенсу.

Власність — це те, чим людина володіє, користується і розпоряджається. Ці три умови власності обов'язкові: "це моє", "цим я користуюся" і "можу з цим робити що завгодно мені" (віддати, продати, знищити тощо). Людина психологічно зрощується зі своєю власністю: споконвічно вона володіє своїм "Я", своїм тілом, речами. І відторгнення власності (коли що-небудь відбирають), люди переживають як "відторгнення якого-небудь органу тіла". Уявіть ваші переживання, коли у вас вилучають: ваш будинок, машину, позбавляють волі, чи ви не одержали того, заради чого довго трудилися, у що стільки вклали...

Далі можна зробити висновок, що людина в кінцевому рахунку трудиться для того, щоб мати щось для свого життя, для себе, щоб мати щось своє, "власне". Основа її існування — її власність, і заради цієї власності вона і трудиться. Словом, право власності — могутній спонукальний мотив праці. Кожна нормальна людина психологічно, глибоко усередині чи яскраво виражено, хоче мати більше і жити краще. Звідси впливають елементарно прості речі:

1) кожному треба дати можливість мати більше, тобто кожному по його праці;

2) кожному треба дати можливість реалізувати свої здібності, тобто від кожного по здібностях;

3) якщо в людей здібності споконвічно виявляються неоднаково: ні природні дані, ні надбанні вихованням і навчанням, ні отримані в спадщину, — то звідси природно впливає нерівність власності.

Нерівність впливає із самої природи людини і вона повинна бути. У цьому смислі "зрівнялівка" на будь-якому рівні — це насильство над людиною, її розбещення і нівечення.

Життя людського суспільства і кожної людини окремо тримається на дотриманні природних законів життя, якими б вони не були: психологічними, соціальними, економічними, політичними чи моральними. І за порушення цих закономірностей доводиться дорого розплачуватися.

Якщо в суспільстві здійснюється принцип “від кожного по здібностям, кожному по його праці”, якщо суспільство визнає за людиною його основні права: право на власність і право на працю, то таке суспільство неминуче приходиться до ринкових відносин. Суспільство ж, що порушує закони ринку (економіки), рано чи пізно приходиться до тоталітаризму чи господарського розвалу.

Якщо коротко, ринок — це культура економіки, заснована на природних взаєминах і угодах виробників і споживачів, а також посередників між ними. При цьому могутнім регулятором ринку є конкуренція, як процес залучення споживача до своєї продукції. Саме регулятором, а не страховиськом, яким її подавали радянській людині.

Так, ринок — це вільна стихія, у якій діють економічні закони. Як і в будь-якому явищі життя, у ньому є і гарне, і погане. Ніхто не гарантований від невдач, від усяких ділків у гіршому сенсі і злочинців, як і в будь-якому іншому суспільстві. Але ринок і твердий регулятор: треба бути постійно в діловій формі, бути вмілим підприємцем, щоб вистояти в конкурентній боротьбі, вижити, щоб не відкинуло на узбіччя життя. Позитивного в ринку більше: він буде існувати доти, поки людство не придумає кращий регулятор господарського життя, ніж ринок з його конкуренцією. Жодне нормальне суспільство, вводячи елементи планування в економіку, не відмовляється від переваг ринкової системи. Тому що вона забезпечує в першу чергу:

- 1) кращу якість товарів;
- 2) постійне удосконалювання і відновлення;
- 3) відсутність дефіциту.

Треба сказати, що дискусії про вільний і регульований ринки не мають під собою серйозного ґрунту. По-перше, там, де немає ринку, нема чого і регулювати. По-друге, будь-який ринок регулюється, і регулюється при цьому двоюко: 1) ринок — це саморегулююча система; 2) на ринку діють виробник, посередник і споживач, що мають, як гарантію нормальних взаємин між собою, такі інститути, як держава і право, які виступають як регулятор ринкових відносин. У результаті, складаються досить серйозні регулятори, основними серед яких можна назвати: конкуренція в рівних умовах, інвестиційна політика держави (створення вигідних умов там, куди по-

1527763

трібно вкладати кошти), система оподаткування, державне визначення мінімальної зарплатні, перепідготовка кадрів (біржі праці, служби зайнятості тощо), система соціального захисту, вірогідність реклами й інше. Словом, ринкові відносини — природні відносини економічного життя суспільства і мають підставу в самій психіці людини. Можливо, у майбутньому з'явиться кращий механізм регуляції виробництва, обміну, розподілу і споживання, але поки варто використовувати те, що є. Просто нерозумно знищувати старе, щоб потім будувати нове. Розумніше й природніше рівномірне існування і природна поступова зміна старого на нове.

У нас усе ще сильні заідеологізовані соціальні стереотипи упередженого ставлення до ринку, у тому числі страх і сторожкість. Як деякий комплекс при усіх своїх багатих природних даних ми довгий час були відлучені від нормальних для людини господарських відносин, виховувалися у неприродних умовах.

Психологія особистості і соціальна психологія показують, що "почуття хазяїна", бажання мати і володіти, і ділові відносини між людьми складають психологічну основу власності і ринкових відносин. Ніхто їх не насаджував силою.

Нашим діловим людям підприємництва, що відроджується, споконвічно потрібно враховувати цей фактор, якщо вони бажають домогатися довгострокового і надійного успіху. Серйозному підприємцю не обійтися без команди добре оплачуваних фахівців і технічних виконавців, керівників і підлеглих. В основі сучасного керування — люди і їхня психологія! Їхнє значення з розвитком ринкових відносин буде тільки зростати.

Література:

1. Будиянский Н.Ф. Психология управления. — Одесса: Латстар, 2002.
2. Кузин Ф.А. Делайте бизнес красиво. — М., 1995.
3. Крегер О., Тьюсон Дж. Типы людей и бизнес. — М., 1995.
4. Обозов Н.Н., Щекин Г.В. Психология работы с людьми. — К., 1990.
5. Щекин Г.В. Практическая психология менеджмента. — К., 1994.