

ФІЛОСОФІЯ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ БІЗНЕСМЕНОМ
(написано на основі книги Андреаса Відмера «Папа і Бізнесмен»)

Актуальність теми. Сучасний етап розвитку людства й, зокрема, економіки зумовлює необхідність перебудови процесів організації та управління в більшості підприємницьких структурах. Це пояснюється переходом від застарілих стереотипів господарювання, які призводять не лише до втрат конкурентних переваг на доволі жорстокому сучасному світовому ринку, а й до прийняття рішень, що базуються на далеко не моральних засадах. З огляду на це, вкрай важливим постає питання про застосування нових управлінських інструментів, які допоможуть особам, що володіють бізнесом, приймати ефективні й правильні рішення для ведення не лише **успішної**, а й **морально дозволеної** діяльності.

Мета дослідження полягає в дослідженні філософії прийняття рішень бізнесменом та розкритті змісту необхідності вибору моральних цінностей як найважливішого критерію в даному процесі.

Об'єкт дослідження: людина, що володіє бізнесом.

Предмет дослідження: особисті рішення в бізнесі та їх вплив на суспільство й економіку, їх ґрунтовність на моральних цінностях.

Що потрібно зробити для того, щоб досягнути успіху і при цьому залишитися людиною? Як потрібно організувати свій бізнес так, щоб головною ціллю був споживач, а не максимізація прибутку? Відповіді на ці та багато інших запитань можна знайти у книзі Андреаса Відмера «Папа і Бізнесмен», яка, аналізуючи життя видатного Папи Івана Павла II, дозволяє нам провести зв'язок між, на перший погляд, несумісними речами – життям підприємця, який асоціюється з грішми та життям віруючої людини, яка асоціюється з Богом.

У даній книзі можна знайти 9 уроків, які порушують нагальні проблеми, але в цій статті я хотів би виділити три, на мою думку, основні теми.

Насамперед, я хотів би розглянути питання Утилітаризму проти Персоналізму, які є особливо важливими у сфері бізнесу. Якщо говорити про утилітаризм, то він діє під гаслом – «найбільше щастя для найбільшої кількості людей». Із цього ми можемо простежити основні проблеми бізнесу. Маркетолог або підприємець може собі дозволити приписувати недійсні характеристики до кожного товару для того, щоб люди мали бажання купити неякісну продукцію, не зважаючи на те, що це їхні останні гроші. Політика утилітаризму розрахована на короткочасний успіх та характеризує людину під призою Адама I – особи, яка керується цілями та

прагне підкорити світ. З іншого боку, персоналізм – це ставлення до людини не як до інструменту, а як до цілі. Тут можна привести цитату Івана Павла II: « людина – це таке добро, єдино правильним і відповідним ставленням до якої є любов.» З цього і випливає, чому Папа виступав проти абортів та евтаназії: у нього на першому місці була Людина. Тому, якщо бізнесмен буде розцінювати особу не як просто засіб для збагачення, а як ціль, для якої все робиться, він досягне успіху в довгостроковій перспективі, і тоді його персону буде підходити під вимір Адама II – який буде себе на любові та моралі. Лише любов до ближнього виступає тим ключем, який дозволить тобі якнайкраще ставитись до своєї справи.

Друга тема, яка мене найбільше зацікавила – зречення гордості. І якщо її розглядати в сфері бізнесу – це, на мою думку, одна з найбільших його проблем. Коли керівник вважає, що він все знає, коли він звільняє працівників, лише тому, що їхня думка відрізняється від його. Ці всі моменти породжують егоїзм, який не дасть можливості компанії правильно розвиватись. На противагу цьому виступає Іван Павло II, який в останні роки свого правління досить сильно страждав від наслідків замаху. Проте Папа, на відміну від Сталіна, який забороняв фотографувати себе з рукою, що була в не найкращому стані, не став приховувати себе від людей та усвідомлював, що Богу все відомо і не потрібно це приховувати від інших. Саме ці вчинки показують людям, що: «Іван Павло II – провідник мільйонів людей, це голова католицької церкви, проте при цьому він не соромиться показувати те, що в деяких моментах йому боляче, що він вже не в тих кондиціях», і це викарбовує повагу до цієї людини. А що робити особі, щоб позбутися гордості? Відповідь на це питання Андреас дає в другому розділі книги, де він звертає увагу на те, що саме молитва допоможе особі усвідомити, що вона не керує всесвітом, що вище неї є Бог. Саме відчуття, коли є хтось вищий за тебе, і стимулює появу смиренності, яка допомагає йти правильним шляхом. Ба більше, молитва дає можливість людині проаналізувати свої вчинки під іншим кутом зору, це своєрідна саморефлексія. Ми усвідомлюємо нашу схильність до якихось дій, задаємо собі питання «Чому я так вчинив, чому я цю людину взяв на роботу, а іншої відмовив?» І тим самим, ми контактуємо з Богом і нам відкривається поняття справедливості та погляд на інших людей та на себе самого.

І остання тема, яку я хотів би розглянути, – вміння жити як свідок правди. Для підприємця вона є особливо важливою, оскільки він повинен будувати свій бізнес на правильному, моральному фундаменті. Як приклад може слугувати Іван Павло II, коли він прийняв циган у Ватикані, хоча корінні римляни їх ненавиділи. Таким рішенням він показав, що вони є теж люди, вони заслуговують на повагу. І саме ця характеристика – вести власним прикладом – вкрай необхідна майбутньому бізнесмену, оскільки вся його команда буде брати з нього приклад та йти його шляхом, йти за ним як за лідером. Також важливим є ставитись з повагою до своїх працівників. Прикладом може слугувати випадок, коли один Швейцарський гвардієць стояв під сонцем і повз нього пройшов Папа, на перший погляд, не звернувши уваги. Проте потім до нього підбігла монахиня і подала йому воду. Папа взагалі міг цього не робити, оскільки це гвардійці повинні йому служити, а не він їм, проте лідер церкви турбувався про кожного. Так само і бізнесмен не повинен бачитись з працівниками раз на місяць, він повинен з ними говорити на теми зовсім непов'язані з роботою, підбадьорувати їх. Тут можна додати слова пана Відмера, які він нам сказав під час нашої онлайн-розмови. Протягом всієї дискусії він звертав увагу на налагодженні атмосфери в команді, про те, щоб кожний її член відчував себе своїм та не соромився розповідати про свої проблеми. Тим самим працівники перетворюються на справжню родину. Саме тоді працівники будуть із ще більшою працелюбністю виконувати свої завдання. Також потрібно звернути увагу на відносини не лише з друзями, але й із ворогами. Кожен бізнесмен повинен діяти згідно з моральними принципами, навіть коли мова йде про не зовсім приємних співрозмовників. Потрібно вміти знаходити спільну мову й усвідомлювати, що ви дієте задля спільної цілі – творити продукцію, яка налаштована на споживача. Так само і вів себе Іван Павло II, коли мав зустріч диктатором Мобуту Сесе Секо. Він усвідомлював, що ця людина є жорстокою, проте він є представником цілого народу, який теж заслуговує на пошану.

Висновки. Наше життя діє за певними встановленими моральними принципами, які працюють незалежно від твого соціального статусу. Чи ти бізнесмен, чи ти Папа Римський – ти повинен виходити виключно з любові до свого ближнього та любові до Бога і лише тоді ти зможеш досягнути бажаного успіху.

Написано на основі книги Андреас Відмер. Папа і бізнесмен / переклад з англ. мови Романа Скакуна, вступна стаття Володимира Турчиновського. Львів: Видавництво Українського католицького університету 2012. xx + 196 с