



उद्योग व्यवसायासाठी मानसशास्त्र

डॉ. उज्ज्वला दा. लोणकर

शारदाबाई पवार महिला शिक्षणशास्त्र महाविद्यालय, शारदानगर. तालुका: बारामती. जिल्हा : पुणे.

१) प्रस्तावना : मानसशास्त्रात मानवी वर्तनाचा अभ्यास केला जातो. मनुष्याचे सर्वसामान्य वर्तन हा मानसशास्त्राचा अभ्यास विषय आहे. मानवी वर्तनासंबंधीच्या मूलभूत तत्वांचा उपयोग मानवी जिवनातील विविध उद्योग व्यवसाय करण्यासाठी करता येतो. आधुनिक व्यावसायिकांनी त्यांच्या यशस्वीतेसाठी मानसशास्त्र जाणून घेणे अतिशय आवश्यक आहे. उद्योग व्यवसायात हजारो प्रकारे मानसिक संबंध येतात. विक्री व्यवस्था व जाहिरात, तांत्रिक कर्मचा—यांचे अध्ययन व प्रशिक्षण, योग्य स्थानावर योग्य कर्मचा—याची निवड करणे, जास्तीत जास्त कार्यक्षमतेने काम करणे आणि थकवा टाळणे, सहका—यांशी व ग्राहकांशी केले जाणारे वर्तन, कामासाठी जास्तीत जास्त अनुकूल परिस्थितीची निर्मिती आणि आवडीप्रमाणे कू मिळणे या व अशा प्रकारच्या समस्या आज उद्योग व्यवसायासमोर उभ्या आहेत. त्याची उत्तरक मानसशास्त्रात मिळतात. म्युन्स्टरबर्ग यांनी १९१५ ला उद्योग मानसशास्त्र हे पुस्तक लिहिले आहे.

२) व्यक्तीच्या मानसिकतेचा विचार करून पुढीलप्रमाणे उद्योग व्यवसाय यशस्वी करत येईल. : व्यक्तीचा विकास हा बोधात्मक, भावात्मक व क्रियात्मक या तीनही अंगांनी होतो. क्रियात्मक भागाच्या विकासासाठी शालेय स्तरापासून विद्यार्थ्यांची मानसिकता उद्योजकतेच्या दिशेने नेण्यासाठी अनुकूल योजनांची आखणी केली पाहिजे, की जेणेकरून त्याची मानसिक तयारी झाली पाहिजे. शालेय अध्ययन करीत असताना आपल्या मनात अनेक प्रश्न निर्माण होतात. उदा. शिक्षण पूर्ण झाल्यावर काय करायचे ? नोकरी की व्यवसाय. शालेय स्तरापासून विद्यार्थ्यांला उद्योग व्यवसायाचे ज्ञान मिळाल्यास श्रमाचे महत्व, श्रमासाठी तयारी, व्यवसायाबाबतची मानसिकता, श्रमप्रतिष्ठा इ. गुणांचा विकास होण्यास मदत होईल.

३) उद्योजकता शिक्षण : — संकल्पना : १९९६ च्या डेलॉर्स कमिशननुसार शिक्षणाचे जे चार स्तंभ मांडले आहेत त्यामध्ये कृतीयुक्त शिक्षण हा शिक्षणाचा एक प्रमुख स्तंभ मांडला आहे. उद्योजकता शिक्षण हा त्याचा एक भाग आहे.

४) उद्योजकता शिक्षण : उद्योग अथवा व्यवसाय करण्याकरिता आवश्यक असणारी मनोभूमिका विद्यार्थ्यांमध्ये तयार करून एखादा उद्योग कसा करावा यासाठी आवश्यक ते मार्गदर्शन व प्रशिक्षण सामान्य अभ्यासक्रमाच्या बरोबरीने पुरविणे म्हणजे उद्योजकता विकास होय.

५) उद्योजकतेची मानसिकता विद्यार्थ्यांमध्ये निर्माण करण्यासाठी पुढील गोष्टी कराव्यात :

- ५.१. विद्यार्थ्यांना निर्मितीक्षम कृतीचे ज्ञान द्यावे.
- ५.२. विविध प्रकारच्या उद्योगांमध्ये असलेली वस्तुस्थिती व त्या उद्योगांची शास्त्रीय तत्वे यांचे आकलन करून देण्यास मदत करणे.
- ५.३. विविध प्रकारच्या वस्तू बनविण्यासाठी आवश्यक असणारा कच्चा माल व साधने याचे ज्ञान देणे.
- ५.४. निर्मितीक्षम कार्याची समाजासाठी उपयुक्तता समजावून देणे. (श्रमाचे महत्व)
- ५.५. उत्पादित कार्याची प्रक्रिया, नियोजन व संघटन यांची माहिती देणे.
- ५.६. उत्पादनासाठी आवश्यक असणा—या कौशल्याची निवड करून त्याचा विकास करणे.
- ५.७ साधन सामुग्रीच्या वापराबाबतचे ज्ञान विद्यार्थ्यांला देणे.
- ५.८. कमवा वा शिका यासारख्या योजनेतून विद्यार्थ्यांचा काम करण्याची क्षमता वृद्धिगत करणे.
- ५.९. विद्यार्थ्यांमधील सर्जनशीलतेचा शोध घेण्यासाठी नावीन्यपूर्ण पध्दतीचा अवलंब करणे.

६) व्यवसाय कल्पनेचा शोध : नवीन व्यवसायाचा शोध म्हणजे एका नव्या उद्योगसंस्थेची निर्मिती होय. यातून उद्योजक स्वतः करीता स्वयंरोजगार व इतरांसाठी रोजगार निर्माण करित असतो. अर्थव्यवस्थेत उद्योजकाशिवाय विविध प्रकारचे उत्पादन होऊ शकत नाही. उद्योजक घडवावे लागतात. प्राप्त परिस्थितीत मिळालेल्या संधीतून उद्योजक निर्माण होतात. एखादा उद्योजक होण्यासाठी अनेक घटनांचा/घटकांचा हातभार लागलेला असतो. त्यात मानसिक तयारी हा महत्वाचा घटक आहे. सामान्यतः व्यवसाय कल्पनेचा शोध घेताना उद्योजकाला खालील घटकांची माहिती होते.

उद्योजक : अ) आवडता छंद. ब) अनुकरण. क) निरीक्षण. ड) नातेवाईक व मित्रांची यशोगाथा.

व्यवसाय कल्पनांचा शोध : १) प्रोत्साहन/शाबासकी. २) स्वकर्तृत्वाला संधीची जोड. ३) जन्मजात व्यावसायिक कौशल्य. ४) बाजारातील वस्तुंची मागणी. ५) संशोधन. ६) व्यावसायिक नेतृत्व अभिलाषा. ७) अन्य व्यावसायिकांचा अनुभव. ८) विक्रेय वस्तूंचा अभ्यास. ९) व्यापार निती. १०) लोकांच्या आवडी निवडीत बदल. ११) नावीन्याचा ध्यास.

७) व्यवसाय शोधण्याचे मार्ग : व्यवसायात व्यावसायिक माध्यमे किंवा मार्ग अत्यंत महत्वाचे मानले जातात. व्यावसायिकाला व्यावसायिक मार्ग शोधण्याकरिता पुढील घटक साहाय्यभूत ठरतात.

७.१. ग्राहक : उद्योजकाचा व्यवसाय शोधण्याचा हा प्रभावी मार्ग मानला जातो. सध्याचे ग्राहक व संभाव्य ग्राहक यांचा शोध घेऊन त्यांच्याशी संपर्क साधल्यास ग्राहकांची मते आजमवता येतात. उदा. ग्राहकांना काय आवडते? यांच्या सवयी कोणत्या आहेत ? त्यांची आर्थिक परिस्थिती कशी आहे? याबाबत परिपूर्ण चर्चा करून ग्राहकांची मते तपासून पर्यायाने योग्य सर्वेक्षण करून व्यवसायाचा मार्ग निश्चित करता येतो.

७.२. वास्तवातील व्यवसाय संस्था : सद्यस्थितीत उपलब्ध व्यवसाय संस्था, कोणत्या सेवा व वस्तु निर्माण करतात?त्यांच्या उत्पादनाचे स्वरूप काय आहे? त्यांच्या वस्तुंना बाजारपेठेत मागणी कशी आहे?किंमतीबाबत काय चित्र आहे?संबंधित वस्तु व सेवेच्या वापराबाबत ग्राहक समाधानी आहे का? वगैरे गोष्टींची माहिती घेऊन त्या व्यवसायातील पर्याय शोधून स्वतःच्या व्यवसायाचा मार्ग निश्चित करता येतो.

७.३. वस्तूचे वितरण : कोणत्याही वस्तूचे वाटप—वितरण—विक्री हे विशिष्ट मार्गाने होत असते. त्यामध्ये किरकोळ,घाऊक, व्यापारी यांना ग्राहकाच्या वस्तू व सेवांच्या वापराबद्दल परिपूर्ण ज्ञान असते. उपभोक्त्याच्या गरजा असो,त्यांच्या अपेक्षा असो त्यामुळे त्यांच्या माध्यमातून व्यवसायाची निश्चिती करता येते.

७.४. **समाजातील तज्ज्ञ व्यक्ती व संस्था** : समाजातील तज्ज्ञ व्यक्तींकडून व्यावसायिकांना व्यवसायाचा मार्ग निवडणे शक्य होते. उदा. व्यवस्थापकीय सल्लागार , जिल्हा उद्योग केंद्र, जाहिरात करणा—या संस्था, व्यवसाय व मार्गदर्शन संस्था वगैरे.

७.५. **शासन व शासकीय संस्था** : ग्रामपंचायत, तालुका पंचायत, जिल्हा परिषद, राज्य व केंद्र सरकारकडून उद्योजकांना तांत्रिक—वित्तीय विपणन क्षेत्रातील परिपूर्ण ज्ञान प्राप्त करून दिले जाते. तसेच वित्तीय संस्था, बँका, तांत्रिक सल्लागार, प्रदुषण नियंत्रण मंडळ, खाजगी संस्था यांच्याकडून उद्योजकांना व्यवसायाचे मार्ग शोधताना लाभ होऊ शकतो. उदा. भारत सरकारने पर्यटन व्यवसाय, पर्यावरण जागृती, जैविक शेती, मत्स्य व्यवसायाना अनुकूल असे धोरण जाहिर केल्याने त्यासंबंधी संलग्न उद्योजकांना प्रोत्साहन, मार्गदर्शन, अनुदान शासन देत आहे. नव उद्योजकांना व्यवसाय शोधताना याचाही लाभ घेणे शक्य होते.

७.६. **शोध—संशोधन—विकास** : अशा स्वतंत्र विभागामार्फत सतत नवनवीन शोध व संशोधन करता येईल. यंत्र व तंत्राच्या बळावर नवीन कल्पना सुचणे व त्या कल्पनांना व्यावसायिक स्वरूप प्राप्त करून देणे शक्य झाले आहे. ब—याच वेळा मोठमोठ्या खाजगी परंतु जिज्ञासू कंपन्या आपल्या व्यवसायाशी निगडित एक स्वतंत्र कक्ष स्थापन करून सतत संशोधन व ग्राहकांचे मत नोंदविणे व तशा प्रकारच्या वस्तु बनविण्यासाठी अग्रेसर असल्याचे दिसतात. यामुळे व्यावसायिकांना आपल्या वस्तु व सेवांच्या बाबतीत सुधारण्याची संधी प्राप्त होते.

७.७. **परदेश दौरे** : 'खाऊजा' धोरणाने जग जवळ आले आहे. काही वेळा कमी खर्चात, कमी वेळात वस्तु तयार होत असल्याने कमी किंमतीत त्या वस्तु व सेवा ग्राहकांना विकणे शक्य होत आहे. बाह्य जगातील बदलाचा अभ्यास दौ—याद्वारे माहिती घेणे हा व्यवसाय शोधण्याचा आजतरी एक मार्ग आहे. स्वतः व्यावसायिक किंवा प्रतिनिधीस पाठवून संबंधित व्यवसायाबद्दल परिपूर्ण माहिती घेता येते.

७.८. **सरकारी निमसरकारी प्रकल्प अभ्यास** : विशिष्ट कालखंडानंतर (महिना, त्रैमासिक, वार्षिक) सरकार व निमसरकारी संस्था काही उपयुक्त माहिती प्रसिध्द करत असतात. त्यातून उद्योजकाला व्यवसाय मार्ग निवडण्यास प्रेरणा मिळते. व्यवसायासंबंधी तांत्रिक, वित्तीय व विपणनाविषयी माहिती प्राप्त झाल्याने उद्योजकांना बाह्य जगातील बदलांचा अंदाज येतो. सहाजिकच व्यवसाय निडीचा मार्ग सुकर होतो.

७.९. **इंटरनेट** : सध्याचे युग हे माहिती तंत्रज्ञानाचे मानले जाते. माहितीचे महास्त्रोत म्हणून आज इंटरनेटचा वापर होऊ शकतो. इंटरनेटवर आपणास व्यवसायासंबंधी आवश्यक असणारी माहिती घरबसल्या मिळू शकते. इंटरनेटमुळे देशीविदेशी व्यवसाय व व्यावसायिकाबद्दल माहिती प्राप्त करणे शक्य आहे. एखाद्या अननुभवी व्यक्तीला व्यवसायाचा मार्ग शोधताना, प्रगतिची दिशा ठरविताना इंटरनेट व्यावसायिकाची जननी होऊ पाहत आहे.

७.१०. **इतर मार्ग** : व्यवसायाचे मार्ग शोधताना उद्योजकाला इतरही काही घटक साहाय्यभूत होऊ शकतात. ते पुढीलप्रमाणे :

७.१०.१. वर्तमानपत्रे, विविध व्यावसायिक, तंत्रानविषयक, नियतकालिके. उदा. कृषी, संगणक, तेल, वनस्पती, इलेक्ट्रॉनिक नियतकालिके.

७.१०.२. विविध मासिके : अर्थमंथन, योजना, लोकप्रभा, लोकराज्य.

७.१०.३. आकाशवाणी, दूरचित्रवाणी कार्यक्रम.

७.१०.४. विविध पुस्तके, उद्योजकांची आत्मचरित्रे

७.१०.५. उद्योगातील अनुभवी कर्मचारी वर्ग.

७.१०.६. मित्र, नातेवाईक, शेजारी, हितचिंतक, कुटुंबांतील तज्ज्ञ व ज्येष्ठ व्यक्तींशी चर्चा.

८) मानसशास्त्र लक्षात घेऊन उद्योग व्यवसाय केल्यास पुढील फायदे होतात.

८.१. स्वावलंबन : भिती न बाळगता विविध कामांची जबाबदारी घेऊन ती यशस्वीपणे पार पाडली जाईल.

८.२. सुसंवाद साधणे : जागतिकीकरणाच्या आजच्या युगात जग हे एक खेडे ग्लोबल व्हिलेज बनले आहे. या जगाशी उत्तम संवाद साधण्याची कला निर्माण होऊन जागतिक ज्ञानाचा उपयोग व्यवसायासाठी होऊ शकेल.

८.३. उपक्रमशीलता : कोणताही व्यवसाय यशस्वी होण्यासाठी नावीन्सपूर्ण मार्गाचा अवलंब करावा लागतो. त्यासाठीची सर्जनशीलता व्यक्तीमध्ये निर्माण होते. नवनवीन मार्ग रूढ केले जाऊन व्यवसायाला नवी दिशा मिळते.

८.४. आत्मविश्वास : हाती घेतलेले कोणतेही काम पूर्णत्वास नेण्यासाठी आत्मविश्वासाची गरज असते. ठरविलेले ध्येय गाठण्यासाठी सतत प्रयत्न करावा लागतो. या गुणांची जोपासना निर्माण होते.

८.५. उत्तम सादरीकरणाचे कौशल्या : आपल्याकडे असणा—या क्षमता इतरांपुढे योग्य रितीने सादर करता येतात. वस्तु असो अगर व्यक्ती असो तिचे सादरीकरण योग्य प्रकारे केले जाते. यशस्वी उद्योजकाची ती एक गरज असते.

८.६. कामातील सातत्य व चिकाटी : उद्योगांमध्ये सतत चिकाटीने पाठपुरावा करण्याची गरज पूर्ण होते.

८.७. वैयक्तिक कामापेक्षा सामुहिक पध्दतीने काम करण्यावर भर दिला जातो.

८.८ आत्मक्रियात्मक पध्दतीने काम चालते.

८.९ प्रात्सक्षिकांवर भर दिला जातो.

८.१०. आवश्यक असलेल्या गुणांचा व कौशल्यांचा विकास होतो.

संदर्भ ग्रंथ सूची :

१) पंडित,डॉ.कुलकर्णी, डॉ.मोरे (ऑगस्ट १९९९)मानसशास्त्र औद्योगिक आणि व्यावसायिक उपयोजन, नागपूर पिंपळापुरे अॅण्ड कं.पब्लिशर्स.

२) प्रा.गाडेकर, प्रा.जमाले, डॉ.रसाळ (सप्टेबर२०११) औद्योगिक व संघटनात्मक मानसशास्त्र, पुणे,डायमंड पब्लिकेशन.

३) डॉ.भोसले रमा, डॉ.डोणे उज्ज्वला(जानेवारी २००९) शिक्षणातील बरलते विचारप्रवाह, कोल्हापूर, फडके पब्लिकेशन.