

Этно-конфессиональные особенности ведения деловых переговоров

Научный руководитель – Базаров Тахир Юсупович

Амирова Ойнисо Кахрамон кизи

Студент (магистр)

Филиал Московского государственного университета имени М.В.Ломоносова в
г.Ташкенте, Ташкент, Узбекистан

E-mail: Ladyoyniso@yandex.ru

В современной психологической науке большое внимание уделяется проблеме ведения эффективных переговоров в различных отраслях профессиональной деятельности, а том числе и в банковской сфере. Наличие традиционного и исламского банка предполагает различные типы потребительского поведения.

В настоящее время существует международная организация Исламский банк развития, членами которой являются страны-участники организации исламской конференции, разрабатывающая единые стандарты, термины и процедуры, также контролирующая исламские финансовые институты в различных странах [4]. На сегодняшний день в Исламский банк развития (ИБР) входит 57 государств, среди которых - Республика Узбекистан, для которой это абсолютно новый финансовый институт.

Ключевой характеристикой исламского банкинга считается запрет на взимание процента или ставки, которые вычисляются на основе суммы и срока займа. Такой запрет объясняется мусульманскими законами о социальной справедливости и равенстве. Ислам поощряет получение прибыли, но осуждает использование процента в этих целях. Согласно нормам исламской этики прибыль должна стать вознаграждением за риск, труд и усилия. Следовательно, деньги, получаемые «из воздуха» - не допустимы шариахом - не халяльные (в переводе с арабского языка «дозволенные, допустимые»).

Главные отличительные черты исламского банка (а) от традиционного банка(б):

1. Разделение риска: а) выделяет деньги заемщику на развитие бизнеса; делит с ним не только прибыль, но и риски; выступает, как инвестор проекта, соответственно, заинтересован в его развитии; б) стремится работать без риска.

2. Моральный риск [3]: а) запрещается сокрытие какой-либо информации от своего партнера; осуждается получение односторонней выгоды более информированной стороной; б) низкая информационная открытость.

3. Деятельность: а) запрещает финансировать в деятельность, связанную с азартными играми, свининой, наркотиками, алкоголем, оружием, проституцией; б) любая.

4. Направленность на клиента [2]: а) реализация определенного банковского продукта (услуги); б) индивидуальный подход.

5. Решение банка о выдаче кредита в зависимости от обеспечения [5]: а) не имеет права дискриминировать клиентов в зависимости от имеющихся у них средств; б) есть всегда.

6. Ключевые проекты: а) инвестиционные[1]; б) кредитные.

Упоминание риска в банковских системах говорит нам о доверии банка к кредитору. Мы можем предположить, какие акценты расставляют банки: традиционный банк интересуется возможностью контролировать клиента (высокий односторонний контроль - низкое доверие), исламский направлен на построение с клиентом партнерских взаимоотношений (высокий взаимный контроль - высокое доверие). Ведь, когда мы доверяем людям, мы чувствуем уверенность в них - в их честности, в их способностях и в профессиональном опыте.

Испытуемыми в нашем исследовании являлись предприниматели и стартаперы от 20 до 55 лет, в количестве 100 человек. Нами была составлена авторская анкета на выявление степени предпочитаемого типа банковской системы (Т. Базаров, О. Амирова), которая распределила респондентов следующим образом: 30% респондентов склонны отдавать предпочтение традиционному банку, 70% - исламскому банку. Далее мы попытались найти корреляцию между полученными ранее результатами со следующими методиками. Шкала религиозной ориентации (Г. Олпорт, Д. Росс) говорит нам о том, что нет никакой взаимосвязи религиозной ориентации с людьми, которые предпочитают тот или иной банк, как и методика Томаса-Килманна - об отсутствии связи между стилем поведения человека в сложной ситуации и выбором банка. Методика диагностики направленности личности (Б. Басса) также демонстрирует отсутствие корреляции. Методика оценки доверия/недоверия личности другим людям (А.Б. Купрейченко), включающая несколько шкал показывает, что шкала «Недостатки» имеет отрицательную связь, следовательно, чем выше степень предпочтения респондентов к исламскому банку, тем меньше они считают других людей ненадежными, непредсказуемыми. Шкалы «Надежность», «Единство» и «Приязнь» имеют положительную связь, вероятно, чем выше степень предпочтения исламского банка, тем выше вера, представления респондента о том, способен или нет другой человек поддержать в трудной ситуации и схожи ли у них цели и мировоззрения, и наоборот.

На сегодняшний день повсеместно считается, что исламский банк выбирают религиозные люди. В результате проведенного нами эмпирического исследования было обнаружено, что приверженность религии не является основным фактором при выборе исламского банкинга, причинами обозначено следующее. Первое, сам феномен того, что религиозный человек выбирает исламский банк является стереотипом, так как тот или иной банк люди выбирают независимо от вероисповедания. Второе, незнание жителей Республики Узбекистан об исламском банкинге и их неподготовленность к работе с данным типом кредитной организации, является причиной возникающих проблем. Третье, человек выбирает банк, схожий с его жизненными установками и мировоззрением, то есть идентичность человека проявляется во всех сферах человеческой жизни, включая отношение к другим людям, к себе и к вещам. Интересным представляется полученный результат о том, что доверие другим людям коррелирует со степенью предпочтения исламского банка. Также само исследование является начальным этапом изучения психологических особенностей клиентов исламского и традиционного банка.

Источники и литература

- 1) Гамбеева Ю.Н., Медведева С.Н. Исламские финансы: особенности становления и развития // Российское предпринимательство. 2018. №1. С. 335-349.
- 2) Ишемгулов И.Н. Исламский бандинг: особенности функционирования // Доклады Башкирского университета. 2017. №5. С. 771-775.
- 3) Таваккилов Д.Д. Адаптация исламского банкинга под современные требования глобальной финансовой системы // Сборник статей Международной научно-практической конференции: в 2 частях. Пенза: Наука и Просвещение (ИП Гуляев Г.Ю.), 2018. С. 25-28.
- 4) Трунин П.В., Каменских М.В., Муфтяхетдинова М. Исламская финансовая система: современное состояние и перспективы развития. М.: ИЭПП, 2009. 88 с.
- 5) Sundararajan V., Errico L. Islamic Financial Institutions and Products in the Global Financial System: Key Issues in Risk Management and Challenges Ahead // IMF Working Paper, 2002. №2(192). p. 1-27.