

“trả lễ” hoặc hối lộ không hơn không kém.

Năm ngoái, vài ngày trước lễ Giáng sinh, tôi trò chuyện với giám đốc một công ty xe tải tầm trung trong văn phòng của ông ấy. Lúc chuẩn bị ra về, một nhân viên giao hàng đem đến một món quà tặng giám đốc. Đó là một thức uống có cồn từ một xí nghiệp lắp đặt bánh xe địa phương. Ông bạn tôi tức giận ra mặt, lạnh lùng yêu cầu nhân viên giao trả lại cho người đã gửi.

Khi người giao hàng đã ra khỏi văn phòng, vị giám đốc nhanh chóng giải thích với tôi: “Anh đừng hiểu nhầm. Thực ra tôi rất thích tặng và nhận quà đấy chứ”.

Sau đó ông ấy kể tên một số món quà mà ông nhận được từ những người bạn làm ăn của mình nhân dịp Giáng sinh.

“Nhưng khi một món quà chỉ nhằm mục đích có được thương vụ làm ăn với chúng tôi, một món quà hối lộ quá lộ liễu như món quà vừa rồi, tôi không còn muốn nhận chút nào. Tôi đã không làm ăn với doanh nghiệp đó từ ba tháng trước, vì họ không hoàn thành công việc đúng kế hoạch và tôi cũng không thích các nhân viên của họ. Anh chàng bán hàng của họ cứ gọi điện cho tôi suốt.

Tuần trước, tôi đã nổi cáu với người bán hàng đó khi hắn đến tận đây, tro tráo nói với tôi: “Thực sự chúng tôi rất mong được tiếp tục cộng tác với quý công ty. Tôi sẽ yêu cầu ông già Noel khoản đãi hào phóng với ông vào mùa Giáng sinh năm nay”. Tôi biết, nếu tôi không gửi trả món quà họ tặng, lần tới khi gặp tôi, câu đầu tiên mà anh ta nói sẽ là: “Tôi cá là ông rất thích món quà”.