

ИНСТИТУТ ТРАНСПОРТА И СВЯЗИ

ФАКУЛЬТЕТ КОМПЬЮТЕРНЫХ НАУК И ЭЛЕКТРОНИКИ

Доклад

По дисциплине

«Деловая коммуникация в профессиональной деятельности»

**Тема: Благодарность или взятка? Деловые подарки,
сувениры, чаевые**

Студент: Виктор Выползов
Группа: 4102BD

Рига
2014 г.

1. Введение

Каждый из нас бывал в ситуации, когда нам хотелось отблагодарить человека за проделанную им работу, за предоставленные нам услуги. И эта благодарность иногда выражается не только в вербальном виде, а в качестве некого подарка и иногда такое выражение благодарности уместно, приемлемо и даже приветствуется. Но что если за нашей благодарностью скрывается взятка? Разница между благодарностью и взяткой бывает явно прозрачной, расплывчатой и даже ситуационной. Это зависит от того кто, кого, когда и даже где благодарит. С одной стороны, если вы дадите денег официанту, за проделанную им работу, то вы тем самым говорите, что вам понравилось обслуживание и вы всем довольны, иногда это даже часть этикета и будет просто не красиво не оставить чаевых. Но, что если вас останавливает сотрудник дорожной полиции за превышение скорости и вам так понравился его профессионализм, что вы решили его «отблагодарить» за его работу некоторой суммой денег? Можно сразу сказать, что это явный вид взятки. Чем принципиально различаются эти две ситуации? И официант, и сотрудник дорожной полиции выполняют свою работу, выполняют они оба её хорошо, за это их хочется отблагодарить. Но в первом случае, это будет действительно благодарность, во втором это уже взятка. Почему так? Как научиться различать грань между благодарностью и взяткой? Для этого требуется уточнить, что есть благодарность и взятка, а также уточнить принятые нормы и на основе них сделать выводы.

2. Что такое благодарность и что взятка?

Все мы так или иначе понимаем разницу между благодарностью и взяткой, но что именно мы понимаем под этими словами и в чём же разница между ними?

Благодарность — чувства обязанности, уважения и любви к другому человеку (в частности, выраженные в соответствующих действиях) за оказанное им благодеяние. Благодарность восходит к древнейшим отношениям церемониального обмена дарами, а так же к отношениям взаимности услуг. М. Кляйн считал, что развитая способность к благодарности удерживает человека от таких деструктивных чувств, как жадность, ревность, зависть. Благодарность — вызывает ответную благодарность. Вы замечали, когда вам кто-то страстно жмет руку или обнимает и искренне благодарит не сдерживая своих чувств, вы автоматически начинаете сильнее жать руку и улыбаясь благодарить в ответ!? И так благодарность это позитивное чувство испытывая которое, человек перестает концентрироваться на себе, обращает внимание на других людей и легче налаживает отношения с окружающими.

Взятка — принимаемые должностным лицом материальные ценности, какая-либо имущественная выгода, услуги за действие, за бездействие в интересах взяткодателя, которое это лицо могло или должно было совершить в силу своего служебного положения. Дача или прием взятки противозаконны и наказуемы законом. Взятки бывают разные и делятся на следующие:

- *Материальная взятка* - не ограничивается денежными средствами. Включает и иные имущественные ценности: ценные бумаги, изделия из драгоценных металлов и камней, меховые изделия, автомобили, бытовая техника, недвижимость и т.д. К материальной форме относятся выгоды и услуги, которые имеют стоимость: лечение, выполнение ремонтно-строительных работ, выделение путевки, оплата развлечений, ремонт автомобиля.
- *Нематериальная взятка* - когда взятка не имеет четкого стоимостного выражения. Действия по принципу «ты мне – я тебе»: устройство на работу родственников, общее покровительство по службе в обмен на такое же покровительство, получение званий, победы в конкурсах, предоставление интимных услуг в обмен на высокооплачиваемую должность.
- *Явная взятка* - взятка, при вручении предмета которой должностному лицу взяткодатель оговариваются те деяния, которые требуется выполнить немедленно или в будущем.
- *Завуалированная взятка* - ситуация, при которой и взяткодатель, и взяткополучатель маскируют преступную деятельность под правомерные акты поведения. При этом прямые требования (просьбы) взяткодатель могут не выдвигаться.
- *Взятка-благодарность* - получение должностным лицом непредусмотренного законом, заранее обусловленного вознаграждения за уже совершенное правомерное действие по службе.
- *Взятка-вознаграждение* - взятка, полученная после совершения должностным лицом в пользу взяткодателя определенного действия (бездействия). Отличие от взятки-благодарности в том, что при взятке-вознаграждении стороны договорились заранее.
- *Взятка-подкуп* - взятка, которая получена до совершения (уклонение от совершения)

того или иного действия в интересах взяткодателя.

Судя по описанию обоих терминов в них нет ничего общего и на примере официанта и сотрудника дорожной полиции мы теперь явно можем сказать почему в первом случае денежное вознаграждение будет считаться благодарностью, а во втором взяткой. Так почему иногда благодарность расценивают как взятку? И есть даже вид взятки как взятка-благодарность? Как отличить благодарность от взятки-благодарности?

Говоря о взятке-благодарности, необходимо отличать ее от подарка. Часто взятка передается в виде подарка лицу на день рождения, юбилей, новый год и другие праздники. Следует помнить, что от способа передачи суть взятки не меняется. Взятка никогда не станет подарком. Взятка отличается от подарка целью – она предоставляется за определенные действия, как незаконные, так и законные, тогда как подарок предоставляется безвозмездно, то есть за него ни в прошлом, ни в будущем лицо ничего не делало и не предполагает, что будет делать.

3. Что можно подарить?

Все ценят подарки, но что подарить при деловой встрече? Обычно это некий предмет с эмблемой фирмы, такой как ручка, наклейка, майка, брелок и множество разных других вещей. Если же переговоры будут проходить в другой стране, то уместным подарком будет сувенир, но стоит учитывать, что именно дарить и если партнеры уже знакомы, стоит учитывать характер человека. Так же такой подарок как сувенир стоит тщательно подбирать, иначе такой подарок может расцениваться как некая отмашка или пренебрежение и может ухудшить ситуацию и отношения между партнерами. Не стоит забывать и о помощниках партнера и предоставить подарок ему. Если этого не сделать, это можно расценивать как оскорбление. Если встреча проходит дома то хорошим подарком будут живые цветы, но и при выборе цветов стоит уделить внимание. В каждой стране цветы могут нести разный смысл и даже цвет несёт некий смысл. Например синий цвет — это цвет моря и ассоциируется с деятельностью связанной с водой. Стоит уделить также и самому процессу дарения, следить за речью, интонацией, сопроводить речь шуткой. Нужно учитывать, что этот процесс обычно является двухсторонний и требует умения принимать подарки. Не стоит подарок сразу ставить на место, стоит его распаковать, если требуется и оценить внимание которое уделил партнер и не стоит обращать внимания, если подарки разной материальной ценности. Бывают случаи когда подарок можно получить из третьих рук. В таком случае необходимо поблагодарить звонком или письмом. Плохим тоном считается отказ от подарка.

Что насчет чаевых? Когда стоит их оставлять, а когда нет? Чаевые — это некоторая сумма денег, добровольно выдаваемых обслуживающему персоналу гостиниц, заведений, ресторанов, парикмахерам, таксистам и т.д. сверх платы по счету. Чаевые выплачиваются согласно традиции и составляют значительную часть их дохода. Однако в некоторых заведениях персонал обязан сдавать все чаевые администрации. Персоналу нельзя требовать чаевые или просить чтобы заплатили больше. Тем не менее, в основном отказ от чаевых гостя может расцениваться как нарушение этикета. В то же время в некоторых культурах или обстоятельствах чаевых не ожидают, и предлагать их не следует, так как это может быть расценено негативно. Например, чаевые правительственным служащим являются противозаконными и считаются взяткой. Обычно размер чаевых составляет 10% от предоставленной услуги, но это вовсе не обязательно, так как сами чаевые тоже не считаются обязательными.

4. Выводы

Подводя итоги можно сказать, что если вы кого-то хотите отблагодарить, вы должны понимать, что это должно идти от сердца и не должно сопровождаться мыслями о дальнейшей вашей выгоде. Если хотите отблагодарить должностное лицо, то делать это на словах, не обещая ничего в обмен. Если делаете подарок партнеру по бизнесу стоит подойти к этому со всей серьезностью иначе ваши действия могут восприниматься как оскорбления или та же самая дача взятки. Поэтому для положительного результата стоит учитывать место встречи, время, национальность. Это важно, так как в каждой стране есть свои традиции. Так же уметь получать подарки. Подарить подарок это не такое простое дело и требует тщательного подхода с учетом различных факторов, которые не всегда весьма очевидны.

5. Литература

1. <http://skazka.ru/story/segal/podarok-ili-vzyatka/> — Сегал Йохевед. Подарок или взятка?
2. http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/8011/%D0%91%D0%9B%D0%90%D0%93%D0%9E%D0%94%D0%90%D0%A0%D0%9D%D0%9E%D0%A1%D0%A2%D0%AC — благодарность 15.12.2014
3. <http://www.cloudwatcher.ru/analytics/5/view/30/> — феномен благодарности 15.12.2014
4. <http://sell-express.ru/v1006.html> — взятка 15.12.2014
5. <http://angarochka.ru/2010-06-04-03-40-12/2310-2011-12-13-03-41-33> — сложный случай: взяточничество 15.12.2014
6. <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A7%D0%B0%D0%B5%D0%B2%D1%8B%D0%B5> — чаевые 15.12.2014