

Лекция. Подарки в деловых отношениях.

«Подарки нужно выбирать для того, кому они предназначаются, а не для того, кто их преподносит».

Андре Моруа

Вопросы:

1. Подготовка сувениров и памятных подарков.
2. Подарки в рабочем коллективе: подарки руководителю, подарки сотрудникам.
3. Денежные подарки.
4. Обмен подарками с представителями других организаций и с иностранными партнерами.
5. Цветы.
6. Этикет подарка: упаковка, церемония вручения, искусство принимать подарки.

Литература:

1. Бельдова М.В. Роль подарка в деловом общении.// Секретарь – референт. 2003. № 10.
2. Емышева Е.М., Мосягина О.В. Подарки в протокольной практике.// Секретарское дело. 2005. № 10. С. 61-64.
3. Кибанов А.Я., Захаров Д.К., Коновалова В.Г. Правила вручения подарков.// Этика деловых отношений: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2003. – С.326-329.
4. Кюнг П.А. Стильный подарок для настоящего профессионала.// Справочник секретаря и офис-менеджера. 2006. № 2. С. 92-95.
5. Лунева У.Ю. Обсуждаем практические ситуации. Корпоративные подарки.// Справочник секретаря и офис-менеджера. 2006. № 2. С. 43-47.
6. Мурнина И.В. Деловые подарки в Новый год.// Справочник секретаря и офис-менеджера.
7. Несмеева А.Ф. Краткий курс корпоративного дарения.// Секретарь – референт. 2004. № 12.

1. Подготовка сувениров и памятных подарков.

- Подарок – вещь, которую дарят, подарили.
- Сувенир – подарок на память. (Ожегов)

Цель подарка в деловой жизни - это знак внимания, демонстрация уважения, проявление добрых намерений, содействие созданию атмосферы благожелательности, благодарность за плодотворное сотрудничество.

При выборе подарка нужно знать **фундаментальные законы.**

- Подарок должен соответствовать по стоимости статусу человека, которому он будет преподнесен.
- Подарок должен быть полезным или приятным.
- Подарок должен напоминать человеку о вас или о вашей компании.

При выборе подарка необходимо основываться на том, к какой из статусных групп относится человек, которому вы намерены его преподнести. В зависимости от этого подарки делятся на три группы:

- Top: подарки для особо важных персон.
- Middle: подарки для менеджеров среднего звена (партнеров, коллег).
- Basis: массовые подарки, сувениры

Подарки каждой группы имеют свою специфику и стоимость.

Топ: Как правило, в эту группу попадают руководители партнерских компаний, банков, важные государственные чиновники и политические деятели.

Проблема выбора подарка для VIP-персоны, как правило, состоит в том, что человек подобного уровня обычно уже все имеет и удивить его чем-то сложно. Поэтому, как ни странно, здесь работает **правило**: чем бесполезнее и оригинальнее подарок, тем больше он ценится. Примером такого подарка могут служить сувенирные весы с набором гирь, антикварная книга или произведение искусства (картина, скульптура). Подходящим выбором будут также художественные глобусы, старинные карты или телескоп. В последнем случае при выборе подарка нужно быть осторожным и твердо знать вкусовые предпочтения человека, для которого он предназначен.

Кроме того, хорошим подарком считаются различные дизайнерские аксессуары для алкогольных напитков с серебряной или металлической фурнитурой, предметы в этническом стиле. Особенно актуальны в последнее время в подарках африканские и восточные мотивы.

Middle: такие подарки дарит равный равному, например начальник отдела одной фирмы начальнику отдела другой.

Как показывает статистика, у хорошего менеджера в среднем около 20 партнеров по разным направлениям его деятельности. И им время от времени надо что-то дарить. А значит, под рукой всегда должен быть определенный ассортимент подарков стоимостью от \$10 до \$25, из которых он будет выбирать подарок в зависимости от уровня отношений с партнером.

Такие подарки имеет смысл заказывать в специализированных фирмах, занимающихся поставкой сувенирной и подарочной продукции.

Это могут быть исполненные в оригинальном дизайне зонты, офисные радиоприемники, визитницы, калькуляторы, дорожные наборы, деловые сувениры или альбомы по искусству.

Basis:

При выборе массовых подарков важны два фактора: их невысокая цена и универсальность.

А потому оптимальным подарком этой группы становятся сувениры с логотипом компании. Лучше всего, если сувениры будут достаточно веселыми и узнаваемыми.

Если планируется поздравить большое число людей в связи с определенной датой (праздником), желательно при выборе сувенира учесть символику этой даты.

Секретарь и подарки.

- В крупных организациях этими вопросами занимаются службы протокола, паблик рилейшнз. "Подарочная" проблема может быть также возложена на заместителя руководителя по административным и хозяйственным вопросам. Но в небольших организациях проблемой подарков обычно занимается секретарь руководителя.
- Действия секретаря:
 1. Определить «подарочный» бюджет.
 2. Составить списки и согласовать с руководителем.

2. Подарки в рабочем коллективе: подарки руководителю, подарки сотрудникам.

- Подарки руководителю

Служебный этикет имеет иерархический характер и строго учитывает систему взаимодействия сотрудников с руководителями - служебную вертикаль. По служебному этикету не принято, чтобы *сотрудники преподносили своему руководителю индивидуальные подарки.* Они могут вручить **коллективный** подарок.

Подарки сотрудникам.

- Руководитель отдела, организации может сделать подарок сотруднику, лишь опираясь на законное и очевидное основание, чтобы не провоцировать пересуды и сплетни в коллективе.
- Поводом к вручению подарка могут быть:
 - крупное достижение в работе,
 - успешное завершение проекта,
 - сверхурочная работа,
 - личные события: рождение ребёнка, вступление в брак, окончание учебного заведения, юбилей.
 - Особый случай - выход сотрудника на пенсию.

Индивидуальные подарки, которые сотрудники, не связанные субординационным подчинением, делают друг другу, относятся к сфере межличностных отношений. Здесь нет регламентации. Служебный этикет требует от них только проявления такта, скромности и рекомендует вручать свой подарок без демонстрации, в неслужебной обстановке.

3. Денежные подарки.

- За границей они распространены значительно шире, чем в России.
- По правилам этикета деньги дарят только близким родственникам.
- Конверт с деньгами к юбилею – это не подарок, а премия, выделенная работнику.

4. Обмен подарками с представителями других организаций и с иностранными партнерами.

- Корпоративные подарки могут быть довольно дорогими, но они не должны быть личными.
- Во время первой встречи подарки вручают хозяева, а не гости.
- Подарки следует дарить строго по рангам.
- По существующему в западных странах законодательству любой полученный официально подарок стоимостью более \$50 должен быть занесен в декларацию о доходах. Поэтому деловые партнеры традиционно вручают друг другу вещи на сумму \$30–50.
- Подарки вручают упакованными, но, в отличие от бытовой ситуации, разворачивать их не нужно
- Лучшими сувенирами для зарубежных гостей во всех странах считаются чисто национальные.

5. Цветы.

- Цветы можно дарить в любых случаях. В качестве подарка и в дополнение к нему.
- Женские букеты — небольшие по размеру, составленные из мелкоцветов или полевых и луговых цветов.
- Мужские — из крупных цветов на высоких ножках и всевозможные «экзоты».
- **На улице цветы вручают в упаковке, а в помещении без нее — это основное правило.**
- Цветы в корзинах следует дарить в случае, если после вручения не будет возможности заняться их аранжировкой или под рукой не окажется вазы.
- В официальных букетах лучше использовать цветы одного типа. Но очень красивыми могут быть букеты из разных цветов, если они составлены профессионально.

6. Этикет подарка: упаковка, церемония вручения, искусство принимать подарки.

- Подарок следует принять бережно, а не "между прочим". Посмотрев собеседнику в глаза, одарите его своей искренней улыбкой и поблагодарите.
- Далее можно развернуть подарок и еще раз поблагодарить за внимание, выбор, время, хороший вкус, остроумие, редкость, практичность, угаданное желание или приятный сюрприз. И все это независимо от того, является ли данный подарок скромным знаком дружеских чувств или представляет собой нечто ценное. Слова нужно подыскать и в том случае, когда подарок не понравился.
- Отказ от подарка – очень редкий случай. Отказ должен быть обоснован вашей принципиальной позицией или бестактностью дарящего.

Вопросы для самоконтроля:

1. В чем проявляются особенности подарков как средства делового общения?
2. В каких случаях в деловом общении целесообразно вручать подарки?
3. Каковы общие правила вручения подарков?
4. Каковы правила вручения цветов?
5. Какие национальные сувениры может увести из России зарубежный гость?
6. Какие законы нужно знать при выборе подарка?
7. Какие поводы отказа от подарка могут быть?