

Подарки в деловых отношениях

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

Луи Арматриджа



Содержание:



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.

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:
 1. Top: подарки для особо важных персон.
 2. Middle: подарки для менеджеров среднего звена (партнеров, коллег).
 3. Basis: массовые подарки, сувениры
- Подарки каждой группы имеют свою специфику и стоимость.



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, PR-службы. "Подарочная" проблема может быть также возложена на заместителя руководителя по административным и хозяйственным вопросам. Но в небольших организациях проблемой подарков обычно занимается секретарь руководителя.



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:
 1. крупное достижение в работе,
 2. успешное завершение проекта,
 3. сверхурочная работа,
 4. личные события: рождение ребёнка, вступление в брак, окончание учебного заведения, юбилей.
 5. особый случай - выход сотрудника на пенсию.

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.

- Алкоголь можно преподнести лишь в том случае, если ваш коллега неоднократно восхищался русским гостеприимством и хлебосольством, и в частности, национальными спиртными напитками. В противном случае высок риск задеть нравственные чувства заядлого трезвенника, мусульманина или мормона.



- Подарок с ярко выраженным национальным колоритом (матрёшки, декоративные шкатулки, льняные скатерти) придётся кстати, если в офисе бизнесмена есть приёмная комната, где он размещает подобные предметы. С помощью сувениров из разных стран можно подчеркнуть активность и широкие связи компании.



- Особенной популярностью у многих европейцев, особенно немцев, пользуются изделия из янтаря. Это могут быть украшения, картины с инкрустацией или декоративные статуэтки. На Западе этот камень стоит гораздо дороже, чем в нашей стране, тем более, если это тёмно-красный или зелёный янтарь.



- Деловым партнёрам из Европы и США вполне можно подарить цветы. Эмансипация женщин в этих странах зашла так далеко, что флористические композиции давно уже не предназначаются только дамам. Цветы старайтесь выбирать тёмных сдержанных оттенков – розы, ирисы, гладиолусы или хризантемы превосходно подойдут для бизнес-презента.



- Если с зарубежным коллегой вас связывают проверенные годами отношения, его можно порадовать билетом в музыкальный театр – на балет или оперу, главное, чтобы это была постановка действительно высокого уровня.



- Помимо вышесказанного, нужно учесть и стоимость подарков – цена более 100 долларов для европейцев и 50 для американцев может быть расценена как скрытая взятка или давление. Принимая дорогой сувенир или роскошное украшение с национальной символикой, западный бизнесмен рискует навлечь на себя неприятные подозрения и значительно испортить свою репутацию.



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 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.



- В России, как известно, не принято дарить четное количество цветов. Также считается, что желтый цвет – символ измены и разлуки, так что для букетов он неприемлем. Между тем во многих странах Европы и в США не только не считают, четное – нечетное количество цветов, а, наоборот, в особо важных случаях дарят дюжину или полдюжины цветов. Да и желтый цвет считается знаком богатства, благополучия и почета, так что букет из шести желтых тюльпанов скорее всего обрадует зарубежного гостя.



- Восточный этикет придает огромное значение нюансам общения, которые не играют никакой роли для европейцев. Например, в Турции и Китае букет из белых или синих цветов считается чуть ли не оскорблением. В странах Латинской Америки настороженно относятся к розам: там у этих цветов совсем нет того романтического ореола, что окружает их в нашем представлении.



- Сколько же надо дарить – один цветок или минимум три? Подарите один, если хотите сказать, что человек вам небезынтересен, а три – если хотите подчеркнуть свое уважение к нему. Букет из пяти цветов преподносится в знак благодарности. Из семи – когда хочется признаться в любви.
- Если же говорить о символике цвета, то розовый обычно связывают с юностью и скромностью, оранжевый – с властью и тщеславием, фиолетовый – с величием, роскошью, достоинством, белый – с чистотой и невинностью.



- Букет для мужчины не должен быть пестрым
- Следует избегать округлых «женских» линий, букет не должен быть пышным
- «Правильный» мужской букет как бы устремлен вверх, он весь очень четкий, крупный и прямой. Обычно в мужских букетах не используются фрезии, нарциссы, фиалки, тюльпаны и орхидеи. И чем старше мужчина, тем тщательнее должно это правило соблюдаться.



- Строгий букет с четко выверенными геометрическими формами будет уместным подарить начальнику-мужчине, особенно если он суров и держит дистанцию с подчиненными. При этом тона в букете должны быть сдержанными. Цветы теплых, ярких оттенков допустимы лишь в том случае, если мужчина молод и поддерживает неформальные отношения с коллективом.



- Выбирая букет, нужно помнить, что он будет украшать не дом, а офис и такое помещение оформляют чем-нибудь крупным, ярким, объемным. В подобных «деловых» букетах хорошо смотрятся яркие, контрастные экзотические цветы, такие как ванксии, леукодендроны, стрелитции, антуриумы. Они не только придают букету роскошный вид, но и символизируют уважение, говорят партнеру о том, что к его способностям блестяще мыслить и все организовывать относятся с большим почтением



- Если выбрать букет с оригинальным геометрическим решением и в темной цветовой гамме (фиолетовой, темно-бордовой, синей), это сделает церемонию вручения особенно солидной и торжественной и, несомненно, запомнится партнеру. Важно вставить в букет свою визитную карточку.



- На юбилей следует дарить большие, дорогие букеты или корзины из экзотических цветов. Пожилым людям не стоит дарить темные или, наоборот, очень яркие и быстро увядающие цветы. Строго соблюдающие цветочный этикет японцы в этом случае советуют сиреневые, розовые и желтые розы, хризантемы, гвоздики. Отправляясь на встречу важного гостя, следует выбрать простой и строгий, так называемый протокольный букет, который напоминает мужской, но более лаконичен.



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.

Спасибо за внимание!



Выполнили:
Студентки группы ЭУ-14
Костомарова Ксения
Ушилова Кристина