Взятка – давать или нет?

«Взятка» – это слово сегодня знает любой ребенок. А вопрос «Давать или нет?» возникает в голове у обывателя довольно часто: будь то при устройстве ребенка в садик или школу, при оформлении загранпаспорта или медицинской справки, в процессе регистрации фирмы или же при получении заключения СЭС.

Труднее, наверное, привести пример, кто сейчас взятки не берет. Анекдот. Предприниматель ввозит товар в Россию. На таможне все долго и правильно оформляет и подает документы на растаможивание. Таможенник берет документы, также долго и пристально их изучает, после чего возвращает и говорит: «Ждите». Предприниматель ждет час, два, три. Когда терпение на исходе, он решает ускорить процесс и засовывает в документы 100 долларов, после чего снова подает их таможеннику. Таможенник берет документы, открывает и тут же отдает обратно: «Мало ждете».

Причин процветания взяточничества множество. Можно вспомнить про алчность, жадность, и другие человеческие пороки, а можно – про раздутый чиновничий аппарат с многочисленными административными процедурами, которые просто физически невозможно выполнить правильно и в срок. Нельзя однозначно сказать о взяточничестве вообще. Тут каждый отдельный случай нужно рассматривать отдельно. Есть разница, исходит ли инициатива от потребителя, который хочет тем самым избежать проблем или получить преимущества, или же взятку вымогает чиновник. Взятка может являться стимулом чиновника выполнить свои прямые обязанности хорошо (хотя за это он получает зарплату), а может сложиться так, что за взяткой последуют профессиональные нарушения или даже преступления.

В связи со всеми этими факторами, человек каждый раз, оказываясь в ситуации, предполагающей взятку, делает выбор. Решить бывает сложнее или легче, ведь на другой чаше весов может быть, например, пара недель ожидания нужной «бумажки», а может быть и жизнь любимого человека. Ясно одно: каждая такая ситуация выбора – это стресс, как для взяткодателя, так и для взяткополучателя (конечно, при условии, что мы говорим о «среднестатистическом» человеке со «среднестатистической» совестью). Анекдот- Здравствуйте, бесплатный доктор!- Здравствуйте, здравствуйте, безнадежно больной пациент…Многие предприниматели специально нанимают «ответственных по связям с общественностью» людей, которые и занимаются «улаживанием проблем». Судя по отзывам, наличие такого человека в фирме избавляет начальника от лишней головой боли и даже дарит иллюзию «чистой совести»: ведь самому начальнику не приходится иметь дело с чиновниками. А люди, выполняющие «черную работу», тоже чаще всего вины на себе не чувствуют, поскольку трудятся исключительно на благо фирмы, им не принадлежащей.

Психологический портрет взяткополучателя также имеет свои особенности. В психологических классификациях личности, среди прочих, есть шизоидный тип. Так вот эти самые «шизоиды» и бывают чаще всего самыми отъявленными взяточниками. Они верят в свою неповторимость и исключительность, в то, что они «на самом деле лучше других», и требуют, чтобы это признавали все окружающие. Взятка для них – символ почитания и источник ощущения собственной значимости. Кстати говоря, наиболее яркие «экземпляры» встречаются на незначительных должностях с узкими полномочиями. Однако, показать «свое Я» им удается лучше других. Такие люди – «звезды своего дела» и, конечно же, к большинству не относятся. А большинство же взяточников, как я уже говорила, «среднестатистические» люди (пусть иногда и с шизоидной направленностью личности). Они «живут как все», «работают как все» и «берут как все». А как устоять, когда коллеги имеют значительную прибавку к жалованию за «какие-то пустяки», а потребители услуг сами предлагают «бескорыстную помощь»?! Так и получается, что даже «честный» человек, попадая в систему, не в силах с ней бороться.

Та же ситуация и с потенциальными взяткодателями: «Не собирался давать, а что делать!?» Приведу пример: молодой человек, казах (с исключительно казахской внешностью), несколько лет прожив в Германии и успев за это время стать в образе мыслей европейцем, приехал в наш город Тверь уладить кое-какие бумажные дела. Первую неделю пребывания в Твери он тихо проглатывал оскорбительные «гавканья» чиновников и недоумевал… Почему милиционеры после проверки документов (которые были в порядке) продержали его в КПЗ пару часов, якобы подозревая в терроризме, побили, а затем отпустили, выписав штраф «за переход ж/д путей в неположенном месте»? Почему сотрудники административных отделов находили каждый раз разные «ошибки» в выданных в Берлине документах и периодически предлагали «возвращаться туда, откуда прилетел»? Любые попытки тверских друзей объяснить, «чего они все хотят», пресекались им: «Так нельзя! Это противозаконно! Нас посадят!» На вторую неделю пребывания в Твери из-за каждодневных переживаний у молодого человека образовалась язва желудка со всеми сопутствующими неприятностями. И в итоге… вопрос с документами был решен при помощи «находчивых» тверских друзей в течение одного дня (последнего перед вылетом в Берлин).Этот пример хорошо иллюстрирует беспомощность одного человека перед системой, сложившейся веками. Поэтому, прежде чем осудить взяткополучателя или взяткодателя, подумайте, как бы поступили вы, будучи на его месте.

И что же получается, взяточничество – замкнутый круг? Думаю, как бы то ни было, выход есть всегда. На самом деле очень многое может зависеть от внутреннего выбора человека, особенно, если он начальник или просто авторитет для других людей. Ведь выбирая для себя, он выбирает и для них. На что нужно обратить внимание, если вы хотите бороться с взяточничеством в «своей» организации? Идеология фирмы (или даже, пускай, отдела) должна быть грамотно разработана, обязательно должна включать в себя морально-этические положения и всячески культивироваться в сознании сотрудников. Мотивация. Наиболее честные и культурные сотрудники (по отзывам клиентов, например) обязательно должны поощряться как материально, так и морально. А для нарушающих профессиональную этику должны быть предусмотрены суровые наказания. При выявлении фактов взяточничества – вплоть до увольнения. Надзорный орган, контролирующий исполнение обязанностей сотрудниками. Обратная связь с клиентами и сотрудниками. Анкетный опрос клиентов о качестве обслуживания. У сотрудников тоже должна быть возможность обращаться к начальнику с просьбами, заявлениями, жалобами и т.п. (например, ящик для писем напрямую к начальнику).

И напоследок расскажу о необычном эксперименте: в Индии выпустили купюру нулевого достоинства. Эти купюры созданы для того, чтобы их вручали чиновникам, которые намекают на взятки. Эти банкноты позволяют людям выступить против взяточничества, но напрямую избежать конфликта. Цель акции – вселить в людей уверенность сказать «Нет». По отзывам индийских граждан, эта система хорошо работает. «Чиновникам становится стыдно, и они пытаются уладить вопрос». Ведь если тебя заподозрили в вымогательстве, ты сам спровоцировал это своим поведением, пусть даже и не думая о взятке.

Автор: Наталья Пушкина