

АНТИКОРРУПЦИОННАЯ ПАМЯТКА

Статья 13. Ответственность физических лиц за коррупционные правонарушения

1. Граждане Российской Федерации, иностранные граждане и лица без гражданства за совершение коррупционных правонарушений несут уголовную, административную, гражданско-правовую и дисциплинарную ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации.

2. Физическое лицо, совершившее коррупционное правонарушение, по решению суда может быть лишено в соответствии с законодательством Российской Федерации права занимать определенные должности государственной и муниципальной службы.

Правила уверенного поведения

Обоснование отказа основано на нормах закона или нормах поведения, если нас просят сделать то, что мы делать никому не обязаны, или же то, что запрещено, не принято, чего, по нашему мнению, делать никак нельзя. Именно в силу этих особенностей официальный отказ, наверное, самая простая форма отказа, с которой имеет смысл начать.

Инструкция:

Шаг 1: Внутренняя решимость

- Это - безусловная предпосылка всякого успешного самоутверждения (а ведь отказ - это одна из форм самоутверждения).
- По крайней мере для Вас самих должно быть абсолютно ясно, что в данный момент Вы собираетесь отказаться от предложения или требования. Скажите сначала самому себе: «Нет, я это делать не буду, и сейчас скажу об этом»

Шаг 2: Скажите «Нет»

- Используйте местоимение «Я»: «МНЕ это не подходит»; «МЕНЯ это не устраивает»; «МНЕ это не нужно»; «МЕНЯ это не интересует»; «Я этого делать не буду»
- КРАТКО и ЧЁТКО поясните, почему это именно так, дайте краткое обоснование Вашему отказу.

Шаг 3: Пауза для выслушивания провокаций партнера

- Вы делаете паузу (то есть - молчите) спокойно выслушивайте партнёра, пока он не замолчит. (Перебивать партнёра - только затягивать разговор и злить партнёра)

Шаги 4-6: Повторы

- Дайте понять собеседнику, что Вы его услышали («Я Вас внимательно выслушал и понял, что...»; «Это - новая для меня информация...») и переходите к шагу 1 - «НО Я ЭТОГО ДЕЛАТЬ НЕ БУДУ, ПОТОМУ ЧТО...»

- Вам потребуется минимум 3 раза повторить отказ. Если Вы к этому не готовы, то и начинать не стоит. В среднем эффективный отказ включает в себя 4 «дубля».

Пояснения к шагу 1:

Если у Вас нет внутренней решимости, если Вы сами для себя не решили, стоит ли отказывать, то партнёр это наверняка почувствует и решит, что Вы: «ломаетесь», «набиваете цену», «хотите получить дополнительные выгоды», и наверняка будет настаивать на своём. Даже если он достигнет своего, он обидится на Вас, решит, что его «водят за нос» и т. д. То есть - без внутренней решимости отказ либо не удастся, либо будет неполноценен.

Пояснения к шагу 2:

А) Использование местоимения Я вместо неопределённых формулировок, сослагательного наклонения и т. д. - одна из ключевых характеристик уверенного поведения. Следите за этим! Если Вы не называете себя, это всегда интерпретируется как неуверенность.

Б) Краткое и чёткое обоснование - признак уверенности. Агрессивный отказ вообще не содержит обоснования, неуверенные люди начинают с обоснования, увязают в нём, и в конечном счёте вообще забывают произнести ключевое слово «НЕТ» («Ведь и так все ясно!» - в том то и дело, что не ясно!) Итак: сначала отказ, потом - краткое и чёткое обоснование.

Пояснения к шагу 3:

С первого раза ни один человек не понимает. Это закон. Остаются неясности, которые партнёр захочет разрешить. Непременнo или случайно Ваш партнёр будет использовать одну из двух стратегий:

- Провокация намеренностью: «Но я же сам с этим не справлюсь», «Без тебя ведь ничего не получится» и т. д.
- Провокация агрессивностью: «Ах, так!... Тогда мы тебе...», «Вы упускаете свой шанс...» (Скрытое запугивание) и т.д.

На провокации реагировать не надо. Их надо переждать и выслушать. Провокации будут сменять друг друга.

Не возражайте!

Не задавайте вопросов!

Не вступайте в дискуссии!

Говорите «Нет».