

Вести себя крайне осторожно, вежливо, без заискивания, не допуская опрометчивых высказываний, которые могли бы вымогателем трактоваться либо как готовность, либо как категорический отказ дать взятку или совершить подкуп.

Внимательно выслушать и точно запомнить поставленные Вам условия передачи сумм, наименования товаров и характер услуг, сроки и способы передачи, форма коммерческого подкупа, последовательность решения вопросов.

Постараться перенести вопрос о времени и месте передачи взятки до следующей беседы или, если это невозможно, предложить хорошо знакомое Вам место следующей встречи.

Поинтересоваться у собеседника о гарантиях решения вопроса в случае дачи взятки или совершения подкупа.

Не берите инициативу в разговоре на себя, больше «работайте на прием информации», позволяйте потенциальному взяткополучателю «выговориться», сообщить Вам как можно больше информации.