Наша Газета
nashagazeta.ch
Опубликовано на Швейцария: новости на русском языке (https://nashagazeta.ch)

Дареному коню в зубы посмотрим! | Regardons la bride à cheval donné...

Author: Лейла Бабаева, Женева , 10.01.2011.

"Я полагаю, начиная традицию покупки ненужных подарков, мы стимулируем экономику?" (blackcommentator.com)
Вам не угодили близкие и друзья с новогодними подарками? Не знаете, куда пристроить безделушки, неловко подаренные коллегами на Рождество? Оригинальные решения предлагают ведущие швейцарские сайты объявлений.
|
Si vous n'êtes pas contents de vos cadeaux de Noël et des petits bibelots inutiles offerts, certains sites Internet suisses proposent une solution originale.
Regardons la bride à cheval donné...

Отныне у швейцарцев и их близких соседей французов есть оригинальный способ с пользой и даже выгодой избавиться от набивших оскомину традиционных новогодних и рождественских подарков – их можно продать через интернет-сайты объявлений, опровергнув таким образом знаменитую пословицу про то, что, мол,

дареному коню в зубы не смотрят!

Швейцарские сайты объявлений Ricardo.ch и Anibis.ch отмечают увеличение объемов продаж на 20% в конце года и в январе, рассказывает газета торговой сети Migros. Впрочем, данные сайты не утверждают, что цифры связаны именно с продажей подарков. «В январе 2010 года наши объемы продаж увеличились вдвое по сравнению с аналогичным периодом в 2006 году, - отметила пресс-секретарь сайта Ricardo.ch Барбара Зиммерманн. - Мы полагаем, что все больше интернет-пользователей желают заработать немного денег после Рождества, продавая непонравившиеся им подарки». В 2009 году сайт провел опрос среди 2440 своих пользователей в возрасте от 18 до 80 лет на предмет возможности перепродажи подарков: 32% респондентов сообщили, что уже продавали свои подарки через Интернет, 38% подумывают над этим и 12% отказались от подобной идеи. «Среди подарков, которые вызывают наибольшую неприязнь, интервьюируемые называли фарфоровые статуэтки и изделия ручной вязки», - рассказала г-жа Зиммерманн.

Тем не менее, опросы общественного мнения показывают,

Дилемма Кролика-2011: "И что мне с этим делать?!"

что большинство швейцарцев не готовы так просто расстаться со своими подарками. Так, во время опроса, проведенного сайтом Radin.ch на тему: «Что вы собираетесь делать с рождественскими подарками, которые не пришлись вам по вкусу?», 61% из 120 участников ответили, что они оставят их у себя, 18% - подарят и 22% собирались продать неугодные подарки. Французский антрополог, профессор Сорбонны Доминик Деже в своем опросе, проведенном с участием 430 французов на тему «Экономное потребление в 2010 г.», констатировал, что всего лишь 2% опрошенных перепродают свои подарки. Данные научного исследования профессора Деже явно противоречат заявлениям представителей интернет-магазинов. Но кто бы что ни говорил, у рынка

перепродаж подарков через Интернет – большой потенциал.

Психологическая составляющая вопроса перепродажи подарка также заслуживает особого внимания. Не так просто выставить на торги пусть даже и бестолковую вещицу, но подаренную с любовью близким человеком. Профессор Деже отметил в своем исследовании, что многие респонденты были шокированы самой идеей возможности перепродажи подарка. Предложение выставить на сайте объявлений бесплатные подарки также вызвало плохую реакцию. Ситуация знакомая: объявление наподобие «Отдам котенка в хорошие руки» часто вызывает настороженность, а объявления, предлагающие «котят с родословной от титулованных производителей за высокую плату» привлекает неискушенных читателей.

Французский антрополог различает два типа подарков – «горячие» подарки, только что подаренные нам близкими и связанные с целой анфиладой милых сердцу воспоминаний, и «холодные» подарки, которые мы уже давно забросили в угол и которые утратили свою яркую эмоциональную окраску. С последними расстаться довольно легко, но вот стоит ли хладнокровно выставлять на торги подарки, презентованные нам на последнее Рождество? Ныне мы все еще ощущаем последствия злосчастного кризиса. Людям нужны деньги. Вот и подарки идут в счет дополнительных заработков. Вторая гипотеза, выдвигаемая французом – современное общество потребления пресытилось подарками, люди уже не трепещут в преддверии церемонии вручения сувениров.

И тем не менее, рождественский подарок остается священнодействием, это символ дружбы, любви, нашей веры в добро, радость и счастье. Социолог Мартин Перро, автор книги «Стоит ли верить в Деда Мороза?», также не соглашается с тем, что времена подарков отошли в прошлое. «Символика подарка остается прежней. Подарок ребенку – это наше вложение в будущее, презент для взрослого – подтверждение наших родственных или дружеских связей». Однако коммерческий сбыт товаров, будь то автопокрышки или подарки к Новому году, приобретает все более угрожающие масштабы. А с проникновением Интернета во все сферы нашей жизни, сам акт выбора подарка сводится к простому щелчку мышки на экране компьютера. Предрождественская лихорадка яркий тому пример. А как показывают социологические опросы – за массовыми покупками подарков, по прошествии праздников, нередко следуют перепродажи памятных сувениров.

Если же вы все же не решаетесь финансировать свои предстоящие каникулы за счет перепродажи подарков, но при этом не прочь избавиться от ненужных вещиц, можете отдать их в дар Швейцарскому Красному кресту, который направит их частным лицам, семьям и различным общественным организациям.

Более детальную информацию о функционировании подарков в наши дни можно почерпнуть из книги Мартин Перро «Стоит ли верить в Деда Мороза?», изд-во le Cavalier Bleu, или из исследований профессора Доминика Деже на сайте: www.argonautes.fr.

Как отправить подарок в дар нуждающимся, можно узнать на сайте Швейцарского Красного креста: www.redcross.ch (зайти в рубрику Soutien, затем Aide).

Реализовать свои подарки можно на следующих сайтах:

www.ricardo.ch – данный сайт позволяет покупать и продавать всевозможные товары, в том числе, и с торгов.

www.anibis.ch – созданный в 2004 г., сайт предоставляет возможность разместить объявления различного содержания бесплатно либо за небольшую плату (от 12 до 24 франков – в зависимости от критериев рубрики и срочности публикации).

www.amazon.fr – на сайте можно разместить объявление о продаже сувениров, «удостоверившись при этом, что ваша цена является конкурентоспособной и указав статус вашего сувенира: новый он или подержанный», - советует Франсуа Нюи, директор отдела культуры на Amazon.fr.

www.Priceminister.com – эта платформа покупки и продажи товаров насчитывает примерно 50 000 пользователей в Швейцарии.
швейцарская культура

Source URL:
https://nashagazeta.ch/news/la-vie-en-suisse/darenomu-konyu-v-zuby-posmotrim