

. Возможны варианты. Временная работа, частичная занятость, работа на дому и другое

Выход есть! Временная работа. Работа по договорам (контрактам) и внештатная работа. Частичная или неполная занятость. Надомная работа. Возможные пути. Список профессий. Подводные камни разных профессий. Жулики на рынке труда.

Выход есть!

Еще каких-нибудь двенадцать-пятнадцать лет назад понятие *работа* (в одном из возможных значений: *занятие, служба*) подразумевало для всех жителей тогда еще СССР приблизительно одно и то же. Все были абсолютно уверены в том, что:

- 1) *работать* (в тогдашнем понимании это значило числиться в какой-либо организации и регулярно там появляться) надо *обязательно*. Безработные (т.е. нигде не оформленные как сотрудники) лишались социальной защищенности (пенсия и т.д.), осуждались обществом, ставились на учет в милиции и даже выслались из Москвы;
- 2) работа (и профессия и место службы) выбирается один раз и, в идеале, на всю жизнь. Менять место работы и уж тем более специальность можно только в исключительных обстоятельствах;
- 3) на работу *поступают* или *берут*, т.е. зачисляются в штат организации, делают запись в трудовой книжке и т.д.;
- 4) на работу *ходят* (или *ездят*), т.е. она расположена где-то на расстоянии от дома, чаще всего в конкретном месте (на работе *сидят*);
- 5) работают с 9.00 до 18.00 или с 10.00 до 19.00 с часовым перерывом на обед; работают большую часть недели, как правило *с понедельника по пятницу*; у каждого трудящегося бывает два (реже один) *выходных дня*, в которые он на работу не ходит и соответственно (теоретически) *работой не занимается*;
- 8) раз в году (в идеале - летом) *отгуливают отпуск* сроком от двух недель до двух месяцев;
- 9) за свою работу человек получает строго определенную зарплату, размер которой не зависит ни от качества его труда, ни от успешности дел организации. Премии, тринадцатые зарплаты и тому подобное были нечасты. Их давали или всем сотрудникам поголовно (причем размер премии зависел исключительно от размера ставки), или тем, кто был на хорошем счету у начальства.
- 10) Те, кто заболел, имеют полное право остаться дома, взять бюллетень, и это время будет засчитано им как рабочее и полностью оплачено.

И так далее. Отклонения от этой схемы были редки и воспринимались общественным сознанием как что-то особенное. Ну, разве что существует другой график, скажем, ночная смена на заводе. Ну, разве что бывает иная рабочая неделя, например магазины, работают в субботу. Ну, разве что встречаются такие чудачки (или работоголики, или очень ответственные люди), которые задерживаются на службе по вечерам или занимаются своим делом еще и во вне рабочее время, под лозунгом "понедельник начинается в субботу". Такие вещи, как работа по совместительству или на дому, считались явным исключением из правил и встречались довольно редко.

Девяностые годы и все те потрясения, которые нам пришлось пережить, резко перевернули все стереотипы общественного сознания, в том числе и те, которые касались труда и отдыха. В то время о "местах присутствия", строгом графике, трудовых книжках и больничных листах все сразу забыли. Одни, самые рискованные, открыли для себя новые возможности и занялись бизнесом, что совершенно исключало привычный рабочий распорядок с часовым обеденным перерывом и двумя выходными днями. Другие, менее склонные к авантюрам и не решившиеся открыть собственное дело, стали продавать свою рабочую силу и быстро поняли, что новые обстоятельства требуют и нового подхода к работе, о такой роскоши, как оплачиваемый отпуск или больничный лист, придется просто забыть. У третьих была единственная задача - как-то выжить в новых обстоятельствах (инфляция, закрытие предприятий, прекращение выплаты Денег и т.д.). Таким людям пришлось подрабатывать всеми возможными и невозможными способами, от продажи газет в электричках до частных консультаций. Но все эти потрясения, как ни странно, так и не изменили стереотипных представлений о работе в сознании наших соотечественников. Возможно, тут сыграло свою роль, с одной стороны, восприятие ситуации как "форс-мажорной" (экстремальной), а с другой - ощущение дискомфорта, переживаемое в подобного рода условиях труда. По данным социологических исследований последних лет, средний россиянин в понятие *идеальная работа* до сих пор вкладывает следующее:

- солидная организация;
- престижная должность;
- высокий уровень фиксированной оплаты;

- постоянная работа (в штате);
- нормированный рабочий день;
- достойные условия труда: подходящее помещение, хорошее оснащение рабочего места и т.д.;
- социальная защищенность (отпуск, больничный и т.д.);
- наличие льгот (бесплатный проезд, питание, страхование и т.п.).

(Мы не берем в расчет психологические аспекты, такие, как интерес к делу, удовлетворение от проделанной работы, оптимальный стиль руководства, благоприятный психологический климат в коллективе и так далее - сейчас речь не об этом.)

Но между тем почти каждый житель нашей огромной страны отдает себе отчет в том, что одновременное соблюдение *всех* этих условий практически нереально. Можно, конечно, помечтать о том, что когда-нибудь каждая районная больница, каждая школа и каждый НИИ будут (как место работы) соответствовать всем этим требованиям. Но, пока светлое будущее еще не наступило, приходится жить в реальном настоящем. И даже если теоретически предположить, что некоторые организации (пусть частично) удовлетворяют этим требованиям, все равно становится ясно, что работать там могут далеко не все.

- Солидные организации (успешные компании, иносферы и т.д.) предъявляют очень высокие требования к своим сотрудникам. Это и специальное образование, и стаж работы в нужной области, и профессиональные умения и навыки, и многие другие качества, вплоть до возраста и внешности. Разумеется, соответствует этим критериям только небольшой процент соискателей.
- Профессии и/или уровень подготовки многих соискателей не являются актуальными на рынке труда. Скажем, специалисту по БЭСМ в наше время практически невозможно найти соответствующую работу. К счастью, существуют еще достойные всяческого уважения люди (ученые, врачи, преподаватели и др.), которые любят свое дело и не хотят с ним расставаться. За свой труд они получают копейки, но при этом сами не хотят полностью посвящать себя работе в коммерческих структурах.
- У некоторых людей отсутствует физическая возможность трудиться по полной программе (целый день или всю рабочую неделю). Кто-то учится, кто-то занимается воспитанием маленького ребенка, у кого-то дома тяжелобольной родственник, за которым требуется уход, и т.д.
- Последнее время появляется все больше профи, которые сами не хотят "торчать в офисе от звонка до звонка". Они находят для себя различные формы работы, позволяющие планировать время так, как это удобно им самим.

Кстати, согласно социологическим исследованиям, у последней категории соискателей меньше всего проблем с поиском работы. Дело, конечно, не в том, что им легче, чем другим, найти подходящие варианты. Но они психологически готовы к поиску, находятся в этом состоянии практически постоянно и чувствуют себя при этом достаточно уверенно.

Словом, если вы по каким-либо причинам не можете или не хотите подобрать себе "полноценную" работу, это ни в коей мере не должно вас смущать. Ваше положение отнюдь не безвыходно! В настоящее время появляется множество способов вполне законным образом заработать деньги и не "работая" (разумеется, в том смысле, в котором мы привыкли это слово понимать). На Западе, например, разного рода "отклонения" от общепринятых стереотипов с каждым годом становятся все более популярны. Прослеживается подобная тенденция и у нас.

Различают следующие возможные варианты.

1. Работа с неполным рабочим днем, гибким графиком и т.д. Собственно, в этом ничего особенного нет. Обычная работа, только со специальной системой труда. На мой взгляд, рассматривать здесь подобные случаи не имеет никакого смысла.
 2. Временная работа - та, к которой сам сотрудник относится только как к чему-то проходящему, одному из этапов профессиональной деятельности.
 3. Работа по договорам (контрактам) и внештатная работа. Частичная занятость. В отличие от работы с неполным днем, практически всегда рассматриваемой как основная, частичная занятость часто воспринимается как второстепенная деятельность, даже если является основным источником дохода.
 5. Надомная работа.
- Остановимся поподробнее на каждом из существующих вариантов.

Временная работа

Можно выделить различные критерии, по которым классифицируется временная работа. Например:

1. *Занятость* - полная или частичная. Временная работа может занимать и более сорока, и менее десяти часов в неделю.
2. Временная работа может стать *основной*, а может выступить как *дополнительная*.
3. Срок может быть как точно определен (три месяца, полгода, год и т.д.), так и расплывчат (поработаю пока, а там посмотрим).
4. *Сезонность*. Школьники и студенты активно подрабатывают летом (во всевозможных кафе, на выставках и презентациях, в сельском хозяйстве и т.д.). Актеры, как я уже рассказывала в одной из предыдущих глав,

наоборот, "активизируются" зимой, во время новогодних празднеств, причем очень дорожат этой возможностью - иногда за две-три недели зимних каникул им удается заработать чуть ли не больше, чем за весь остальной год. Поэтому поводу был даже придуман анекдот:

Начинающему российскому актеру звонят из Голливуда:

- Вас утвердили на главную роль в фильме киностудии "Уорнер Бразес".
- Не может быть!
- Режиссер картины - Пол Верховен.
- Потрясающе!
- Вашими партнерами по фильму будут Дастин Хофман и Том Круз, а вашу возлюбленную сыграет Ким Бессинджер.
- Не верю своим ушам!
- Ваш гонорар составит пятьсот тысяч долларов.
- Что вы говорите?!
- Съёмки будут проходить в Майами. Дорогу и проживание в пятизвездочном отеле, разумеется, оплачивает киностудия.
- Чудеса!
- Вы согласны?
- Ну, разумеется!!!
- Отлично. Тогда ждем вас. Съёмки начнутся 30 декабря.

5. 30 декабря? Тогда извините, мне, наверное, придется отказаться. Я в это время никак не могу - у меня елки... *Работодатель:* организация или частное лицо, допустим, заказ на перепечатку текста на компьютере.
6. *Регулярность.* Периодическая (скажем, три раза в неделю водить соседского ребенка в бассейн) или разовая.
7. *Задача.* Чаще всего это, конечно, способ поправить или укрепить свое материальное положение во время учебы, поиска постоянной работы, вынужденного перерыва в основной деятельности и т.д. Но могут быть и другие цели, например:

- получение профессионального опыта. Допустим, студент социологического факультета подрабатывает интервьюером или выпускница секретарских курсов устраивается сначала в школу;
- способ попасть на работу в желаемое место. Многие начинают карьеру в выбранных ими организациях с самых низших должностей (например курьера), а в процессе работы стараются постепенно осваивать специальность и подниматься по ступенькам профессиональной лестницы;
- способ не потерять профессиональный опыт во время вынужденного прекращения работы. Наиболее распространенный вариант - это мамы с маленькими детьми. Во время ухода за ребенком, допустим, бухгалтеры стараются взять заказы на ведение баланса, журналисты пишут разовые статьи и т.д.;
- иные цели. В советское время была очень распространена работа за квартиру, прописку и т.д. Другой пример: мама или бабушка устраивается в ясли, детский сад или летний лагерь, чтобы быть поближе к ненаглядному чаду.

Как ясно из всего сказанного, временным может быть или место работы, или должность, или и то и другое сразу. Но даже если это ясно не только вам, но и работодателю, никогда не стоит говорить об этом вслух. Сообщив: "Я, собственно, так, совершенно случайно этим занимаюсь, а вообще-то у меня другие, куда более далеко идущие планы!", вы сразу проигрываете. Даже о сроках следует говорить только в том случае, если вы абсолютно в них уверены: *Я смогу проработать здесь три месяца, до начала учебного года.* Разумеется, и отношение к работе должно быть соответственным:

- во-первых, как говорят в народе, нет ничего более постоянного, чем временное. Одному Богу известно, когда именно вы сможете найти другую, более подходящую работу;

во-вторых, если вы будете хорошо работать, у вас появится шанс еще раз вернуться на это место, когда возникнет такая необходимость. Никто не знает, что будет с ним завтра. Быть может, замечательная организация, в которую вы перейдете, через полгода прекратит свое существование; • в-третьих, таким образом вы увеличиваете свои возможности трудоустройства. Увидев, как прекрасно умеет общаться с посетителями официантка - студентка экономического факультета, владелец летнего кафе может вспомнить, что его двоюродный брат или сосед по даче как раз подбирает операционистов для банка.

Даже если вы работаете абсолютно не по специальности, вы приобретаете те навыки, которые могут вам пригодиться. Как сказал кто-то из мудрецов, *опыт никогда не бывает ненужным.*

Словом, временная работа имеет массу достоинств - от поддержания финансового положения до бесплатной возможности пройти профессиональное обучение. Недостаток у временной работы только один, но весьма существенный: отсутствие ощущения стабильности, уверенности в своем будущем (впрочем, подобное чувство не всегда присутствует и при постоянной работе). Что же касается уровня зарплаты, то эта проблема возникает отнюдь не всегда. Некоторые временные работы оплачиваются довольно прилично, за что именуются в народе "подработкой". Благодаря подработке можно позволить себе сделать покупку, съездить отдохнуть, оплатить обучение или просто какое-то время сводить концы с концами при низкой зарплате на основной работе.

Работа по договорам (контрактам) и внештатная работа

Поскольку контракт (договор) заключается на определенный срок или подразумевает выполнение определенной задачи, то подобная ситуация напоминает временную работу. То же можно сказать и о внештатной деятельности: очень немногих специалистов (как правило, это представители творческих профессий, педагоги, консультанты и т.д.) устраивает внештатная работа в качестве постоянной. В большинстве случаев внештатник спит и видит попасть в ряды сотрудников организации и только по этой причине мужественно переносит все тяготы, связанные с этим положением.

Разница между временной работой и *внештатной*, а также по *контракту* в следующем:

1. Временно можно не только сотрудничать с организацией (в том числе и по контракту, и вне штата), но и работать на частное лицо, а также вести собственное дело. Контракт или внештатная деятельность подразумевает исключительно взаимодействие с организацией.
2. Договорная и внештатная работа может быть и временной, и постоянной (во всяком случае, очень длительной). Временная же не может быть такой постоянной просто по определению. Что касается *работы по договору*, то, как уже говорилось в предыдущих главах, по закону трудовой договор или контракт организация обязана заключать с любым сотрудником, вне зависимости от того, зачисляется он в штат или нет, приглашается на постоянную работу или будет выполнять отдельные задания, предполагается использовать его труд разово или систематически и т.д. В нашем случае речь идет только о временной и/или дополнительной работе (совместительстве). Принимая предложение работы на подобных условиях, сотрудник оказывается несколько ущемленным в правах по сравнению с другими, зачисленными в штат. С другой стороны, он приобретает и некоторую свободу, скажем, гибкий график или возможность работать дома. В большинстве случаев внештатники и контрактники продают не свое рабочее время (так называется у специалистов по рынку труда система работы сорок часов в неделю со строгим графиком), а результаты своего труда. Оплата в этом случае может быть как постоянной (зарплата в определенные дни), так и сдельной и зависеть от объема выполненной работы.

Среди плюсов договорного или внештатного сотрудничества можно назвать следующие возможности:

- (+) работа в желаемой организации, области или по интересующей специальности даже при отсутствии профессионального опыта или с небольшим опытом;
- (+) проверка правильности сделанного выбора - действительно ли это занятие так привлекательно, как казалось со стороны;
- (+) приобретение специальных навыков, умений и знаний;
- (+) наработка трудового стажа в нужной области;
- (+) расширение профессиональных связей, возможность установления нужных знакомств;
- (+) реальная возможность дальнейшего трудоустройства. Однако и минусов здесь также немало. Это, например:
 - (-) повышенные требования. Ошибка, которая может сойти с рук штатному сотруднику, для договорника может оказаться губительной;
 - (-) несколько пренебрежительное отношение к контрактнику (внештатнику) как к специалисту "второго сорта";
 - (-) меньшая оплата за такой же, если не больший, объем работы;
 - (-) неравноправие. Иногда на внештатного сотрудника сваливают самую черную работу, за которую больше никто не хочет браться;
 - (-) социальная незащищенность (проблема отпуска, больничного листа и т.д.), а также невозможность пользоваться льготами, которые предоставляются другим сотрудникам (питание, дотация на проезд, медицинская страховка и пр.);
 - (-) отсутствие каких-либо гарантий, и, следовательно, ощущения стабильности.

Частичная или неполная занятость

Частичная занятость может представлять собой и контрактную (внештатную) работу. Разумеется, она может быть и временной. Особенность ее в том, что этот вид уже по своему названию предполагает не полный рабочий день или неделю, а лишь их часть (по крайней мере, свободный график). Частично можно быть занятым как в организации, например, там, где почасовая оплата, так и в частном бизнесе. Многие виды "работы на самого себя", скажем, выгуливание собак, стрижка на дому или профессиональные консультации, также можно отнести к частичной занятости.

Как правило, частичная занятость носит довольно регулярный характер. Если вы однажды продали сослуживице духи, которые вам не подошли, и получили прибыль, то говорить об этом как о дополнительном способе работы, естественно, еще рано. Но если вы, увидев, какой интерес проявили остальные сотрудницы к этим духам, периодически ездите на фирму, выпускающую или распространяющую эти духи, закупаете там целую партию по оптовой цене, а потом вам удается все это распродать с выгодой для себя, то вы, безусловно, уже включились в систему частичной занятости.

Во многих случаях неполная занятость может быть основным или даже единственным источником дохода. Нередко бывает, что учитель, не желающий расставаться с любимым делом, может прокормиться только репетиторством, а семья безработного существует исключительно на средства, добытые частным извозом.

Поскольку частичная занятость (при условии высокой квалификации) может приносить немалый доход, многих людей вполне устраивает такой способ существования. Они аргументируют свой выбор тем, что:

- (-+) имеют свободный график и вольны, планировать свой день так, как им удобно;
- (+) остается свободное время для учебы, ведения домашнего хозяйства, воспитания детей, хобби, "постылой любимой работы" и пр.;
- (+) часто имеется возможность зарабатывать больше или меньше, в зависимости от того, что в настоящий момент нужнее деньги или время;

- (+) нередко бывает, что они сами себе хозяева, не должны ни перед кем отчитываться или выполнять чьи-либо указания.
Но, разумеется, частичная занятость также предполагает появление всех тех проблем, о которых уже говорилось выше:
- (-) "неполноценность" приобретаемого профессионального, опыта. Будущий работодатель куда более предвзято отнесется к продавцу, торговавшему на рынке, чем к сотруднику магазина, имеющему соответствующую запись в трудовой книжке;
- (-) нерегулярность и непредсказуемость заработка. Если не повезет, работы можно в одночасье лишиться, можно не найти клиентов, оказаться обманутым и т.д.;
- (-) отсутствие социальных гарантий и пресловутого ощущения стабильности.

Надомная работа

Надомная работа может быть как временной, так и постоянной, как контрактной, так и без договора, как частичной занятостью, так и полной, а также и на организацию, и на частное лицо, и на самого себя.

Это идеальный вариант для тех, кто по каким-либо уважительным причинам (инвалидность, болезнь, уход за больным, стариком или маленьким ребенком, нежелание контактировать с людьми, природная лень и т.д.) предпочитает работать, не выходя из дома.

Разумеется, при этом в доме или на приусадебном участке должно быть соответствующее оборудование. (Желательна еще подходящая обстановка.) К тому же количество профессий, имея которые можно работать на дому, строго ограничено. Условно можно разделить специальности на три категории.

1. Весь цикл работы (или подавляющую его часть) возможно, выполнять на дому. Речь идет о мелком и/или кустарном производстве (например, изготовление украшений из полудрагоценных камней или пошив бейсболок), мелком ремонте (скажем, часов или одежды), работе с текстом (автор, редактор, корректор, машинистка), работе с компьютером (программист верстальщик, дизайнер на ПК, web-мастер), работе на телефоне (диспетчер, рекламный агент) и т.д.
2. На дому можно выполнить только часть работы. Например, врач может принять больного и у себя на дому и поставить диагноз, но делать операцию ему придется уже в больнице.
3. Работу никак невозможно делать дома. Так, ни водитель автобуса, ни шахтер, ни смотритель зоопарка, ни балерина при всем своем желании не смогут работать дома, если не поменяют профессию.

А поскольку специальностей, при которых можно трудиться на дому, не так уж и много, то подобный способ работы (или подработки) подходит далеко не всем.

Возможные пути

Итак, вы по каким-либо причинам не можете или не хотите работать "по полной программе". Например, у вас маленький ребенок и нет возможности оставлять его с кем-то надолго. Или вы лишились работы, а имеющаяся профессия не пользуется спросом на рынке труда, да и возраст уже "зашкаливает". Или вы вышли на пенсию, но еще чувствуете в себе силы подрабатывать. Или любимое дело никак не обеспечивает даже прожиточного минимума, а расставаться с ним все равно не хочется. Или...

Вот несколько рекомендаций специалистов для тех, кто ищет дополнительную работу, или подработку, или еще какой-нибудь подобный вариант.

1. Во-первых, большинство специальностей таит в себе возможности дополнительного заработка. Например, врач может давать профессиональные консультации и даже сделаться у знакомых "семейным доктором", учитель - вести дополнительные занятия с учениками или готовить абитуриентов к сдаче экзаменов, научный сотрудник - преподавать в институте или писать статьи в популярные журналы и т.д.

Во-вторых, ваше хобби также может стать источником дополнительного (а то и основного) заработка. Вы любите украшать свой дом, шить, ремонтировать автомобиль или играть в компьютерные игры? Так почему бы вам не брать заказы на дизайн интерьера, не заняться индивидуальным моделированием одежды, не устроить у себя в гараже что-то вроде частной автомастерской или не сделать обзор компьютерных игр для молодежных изданий? 3. Перед молодым человеком (а в наше время это понятие продлено до сорока, а то и до пятидесяти лет), не имеющим специальности или опыта работы, есть, по меньшей мере, два возможных пути: обучение (на курсах или в специальном учебном заведении) и приобретение опыта в процессе работы. Тот, кто по каким-либо причинам не хочет обучаться, может выбрать что-то для себя из перечня специальностей, не требующих особенных профессиональных навыков.

Список профессий

1. Профессии, не требующие специальной подготовки или предоставляющие обучение в процессе работы.

- Торговля: продавец, реализатор, распространитель товара, грузчик, торговый агент, курьер, принимающий заказы или доставляющий товар, а также "челнок" (тот, кто ездит за товаром в другие страны, а потом продает его на российских рынках).
- Производство и услуги - рабочие специальности, не требующие высокой квалификации (пекарь, прачка и т.д.).

- Разные сферы бизнеса: туристический агент, агент по недвижимости, страховой агент, демонстратор компьютерных программ и т.д.
- Обслуживание организаций: уборщица, курьер, вахтер, охранник, диспетчер на телефоне, гардеробщик.
- Обслуживание зданий и территории: консьерж(ка), уборщица, истопник, дворник, озеленитель, лифтер.
- Сфера обслуживания: официант, бармен, швейцар, буфетчик, хостес, посудомойщица, портье, приемщица заказов.
- Сфера досуга и развлечений: крупье, билетер, смотритель (дежурный) музея.
- СМИ, реклама и продвижение товаров: расклейщик объявлений, промоутер (участник рекламной акции), рекламный агент, распространитель газет, распространитель листовок.
- Помощь в семьях: няня, сиделка, горничная, домработница, сторож, охранник.
- Транспорт: контролер, билетер, дежурный в метро.

Общественная деятельность и социология: агитатор, интервьюер, работник СОБЕСа (уход за больными и престарелыми) и др.

2. Профессии, дающие возможность дополнительного заработка или надомной работы, предполагающие наличие специальных навыков.

- Профессии, связанные с работой на компьютере (наборщики текста, верстальщики, дизайнеры, программисты, web-мастера, редакторы сайтов, сервис-инженеры и др.).
- Специальности, связанные с вождением автомобиля: водители, инструкторы по вождению, таксисты (частный извоз).
- Творческие профессии: журналисты, художники, писатели, копирайтеры, ведущие праздников, дизайнеры в различных областях.
- Педагогические специальности: репетиторы, преподаватели вузов, гувернеры или гувернантки.
- Переводчики (переговоров и текстов).
- Профессии, связанные с издательской деятельностью: редакторы, корректоры и др.
- Специалисты по различным видам ремесел (бисероплетение, резьба по дереву, вязание, вышивание и т.д.) или народных промыслов.
- Профессии, связанные с имиджем (парикмахеры, маникюрши, косметологи, портнихи, закройщицы, швеи и т.д.).
- Специалисты по ремонту (квартир, бытовой и аудио видеотехники, часов, автомобилей и т.д.).
- Консультанты в самых различных сферах (политика, экономика, бизнес, недвижимость, право, психология, наука, культура и т.д. и т.п.).

Этот список можно продолжать еще очень долго. Чем выше ваша квалификация, тем больше шансов на дополнительный заработок.

Подводные камни разных профессий

К сожалению, при всем кажущемся многообразии выбора подобрать для себя достойную работу (или подработку) тем, у кого нет опыта, очень непросто. Практически каждая профессия может быть сопряжена со множеством трудностей.

Так, например, *агент* - одна из самых трудных специальностей. Чтобы уговорить кого-то купить товар, дать рекламу в издание или застраховать свою жизнь, нужно иметь недюжинные способности, в том числе психологические. Успешных агентов очень мало, и ценятся они чуть не на вес золота. Разумеется, эти единицы не в состоянии справиться со всем объемом работы и предпочитают иметь дело только с самыми выгодными клиентами. На оставшуюся "мелочевку" руководство набирает огромное количество "людей с улицы", зная, что девять десятых из них не справятся с работой и уйдут при первой возможности. В довершение всего зарплата агента всегда состоит только из процентов от прибыли фирмы.

Должность *диспетчера на телефоне* тоже не так проста, как кажется. Во-первых, нередко они также получают не зарплату, а процент от прибыли (а попробуй докажи, что это был твой клиент, а не чей-то еще). Во-вторых, устроившись диспетчером, вы вынуждены будете забыть о том, что такое личная жизнь и весь день (а то и круглосуточно) находиться у телефона. В-третьих, даже если в объявлениях, где дан ваш номер, будет указано время звонка, Очень многие клиенты могут позвонить не тогда, когда это нужно, а сразу после того, как объявление попадет на глаза, т.е. рано утром или среди ночи. В-четвертых, вам придется быть любезным и вежливым с любым позвонившим (а они бывают очень разные). В-пятых, с момента начала работы воспользоваться телефоном для собственных нужд уже не сможет никто: ни вы, ни ваше семейство. В-шестых, работодатель может оказаться непорядочным человеком со всеми вытекающими (не станет платить зарплату, неожиданно исчезнет и т.д.).

Расклейщик объявлений также может получать свои деньги; не за число оставленных на столбах и досках бумажек, а за количество откликов на эти объявления. То есть, проще говоря, работать бесплатно.

Не менее тяжел хлеб *продавца* или *реализатора товара*. Различаются они тем, что у первого есть рабочее место (магазин, рынок, палатка, киоск или лоток), другой же просто получает товар (в большинстве случаев со стопроцентной предоплатой) или покупает его по оптовой цене и реализует как хочет и где хочет. Если работу продавца и связанные с ней физические и моральные трудности более или менее представляют себе почти все, то о реализаторах стоит поговорить особо.

Кто-то из специалистов по проблемам рынка труда поделил представителей этой профессии на две категории: *дистрибьюторы* и *коробейники*. Я бы добавила еще и третью: *обманутые реализаторы*. Различаются они по двум критериям: качеству товара и методам работы.

Коробейники берут на реализацию дешевые товары, т.е. Соответственно продукцию от малоизвестных производителей и не всегда хорошего качества. Как правило, это бытовые мелочи вроде пластиковых скатертей, прищепок или иголок, косметика, канцтовары, газеты, недорогие книги, всевозможные продукты, которые могут храниться длительный срок (например чай) и т.д. Принцип работы реализаторов или дилеров грибоедовский - "числом поболее, ценою подешевле". Поскольку специальных точек для реализации товара нет, распространителям приходится продавать его в подземных переходах, электричках, поездах метро или просто на улице, где-нибудь на углу. Некоторые пытаются ходить и по организациям, но это малоэффективно. Многие фирмы, особенно расположенные в больших офисных зданиях, уже порядком устали от подобных визитов и украсили свои двери табличками: "Спасибо, у нас все есть", "Никаких товаров не предлагать!" или "Дилерам и киллерам просьба не беспокоить".

Дистрибьюторы всегда работают только с продукцией известных фирм, как правило одной или нескольких смежных. Они реализуют в розницу косметику и парфюмерию, канцелярские и некоторые другие товары массового спроса. При этом продукция всегда сертифицирована, не просрочена, у реализатора есть на руках документ, подтверждающий сотрудничество с фирмой, визитные карточки, каталоги товаров, прайс-листы и т.д. В большинстве случаев дистрибьютор является еще и консультантом. Как правило, он работает с собственной и постоянной клиентурой: знакомыми, организациями, некоторыми магазинами.

Нередко система работы фирм, имеющих развитую реализаторскую сеть, строится по принципу *сетевого маркетинга*. Об этой теме написано очень много, причем информация явно противоречива. Одни ругают подобную систему последними словами, другие превозносят до небес и всячески агитируют вливаться в ряды участников. Как известно, в спорах истина всегда находится посередине, точнее, над двумя точками зрения.

Сетевой маркетинг, он же MLM, строится по принципу пирамиды. Так, рядовой сотрудник, реализующий товар по официальной цене, получает определенный процент от проданного. Но если ему удастся привлечь к работе кого-то еще (сделать своим агентом), то его доход уже начинает складываться не только из собственного процента, но и от процента прибыли, полученной агентом. Когда у агента появятся свои агенты, то процент опять же возрастает и т.д.

Когда фирма торгует реальным и качественным товаром, который пользуется большим спросом, то сетевой маркетинг является одним из стимулов эффективности работы и расширения деятельности. По такой системе работают, например, такие популярные на российском рынке косметические фирмы, как "Avon", "Oriflame", "Mary Sey" или менее известные - "Mavala", "Solomeya" и др.

Но если по такому принципу пытаются реализовывать всевозможные подделки, некачественный или просроченный товар или система работает без всяческого товара (такое тоже бывает), то попавшие в их сети сотрудники оказываются в положении *обманутых реализаторов*.

Жулики на рынке труда

Слово "Гербалайф" для русского человека уже давно стало ругательным. Реализаторы этого продукта запятнали себя не только тем, что продают откровенно сомнительный и даже вредный товар, запрещенный во многих странах, но и своей манерой подбора персонала по принципу сетевого маркетинга. Наивных людей заманивают обещаниями золотых гор и молочных рек с кисельными берегами, после чего предлагают внести за товар некую сумму (как правило, очень значительную). Человек влезает в долги, покупает "Гербалайф" и надолго попадает в кабалу к представителям фирмы. Вернуть свои деньги он может только двумя путями: распродать товар (что было очень трудно даже тогда, когда еще никто не знал, что это такое) или нанебовать большое количество таких же доверчивых, как он.

Журналисты остроумно окрестили работников системы а-ля "Гербалайф" *продавцами воздуха*. Иногда они и вправду вроде бы чем-то торгуют, но реализовать это что-то (китайская косметика сомнительного качества, загадочные и никому не известные лекарственные препараты и т.д.) всегда практически невозможно.

Впрочем, такая задача и не ставится: бизнес делается не на объемах продаж, а на привлечении новых агентов - ведь каждый из них при поступлении должен заплатить свои кровные. Другие жульнические организации маскируются не под торговые, а, скажем, под страховые компании. Застрахуйтесь у нас на две тысячи долларов и найдите еще десять человек, которые захотят также застраховаться, - получите по тысяче с каждого. Чистая прибыль восемь тысяч, да еще ничего особенного делать не надо - поди плохо! И наивный безработный бегаёт по родным и знакомым, занимая то там сотню, то здесь две. Наберет с трудом нужную сумму, внесет, подпишет договор. А потом пойдет по тем же знакомым с предложениями застраховаться, а те только пальцем у виска покрутят - ты что, совсем большой, что ли? А когда он поймет, что найти желающих невозможно, и попросит назад свои деньги, "страховая компания" даст ему от ворот поворот - извините, вот документ, вот ваша подпись, что вы застраховались добровольно - чего же вы хотите?

Иногда речь идет не о страховании, а, скажем, о некоем загадочном пакете документов или о новейшем, оригинальном методе работы. Но принцип везде один - платите, денежки и ищите таких же, извините за выражение, лохов. Последнее время, например, пирамиды, переселились в Интернет. Каждый владелец электронного почтового ящика время от времени получает письма с подобными предложениями.

Так как смириться с мыслью, что деньги (и немалые!) потеряны навсегда, трудно, *обманутые реализаторы* (а также их хитроумные "работодатели") проявляют чудеса изобретательности, чтобы вовлечь в свои ряды новые жертвы.

Специализированные издания по трудоустройству также переполнены объявлениями "сетевиков". Подобные же "зазывания" можно встретить на столбах, заборах и автобусных остановках, получить в руки в переходе метро или обнаружить в почтовом ящике. Принцип объявлений всегда один: минимум информации о том, что придется делать ("*работа*" или "*требуются сотрудники от 20 до 55 лет*") и максимум - о тех выгодах, которые вы можете из этого извлечь (баснословно высокие заработки, свободный график и т.д.).

Даже если в объявлении указан телефон, задавать какие-либо вопросы бесполезно. Максимум/что вы можете услышать, - это адрес, по которому следует прибыть на собеседование. Зато само собеседование - это настоящее шоу. Раньше они проходили в больших залах, и выступающие (в некоторых из них явно умерли великие артисты) в ярких красках описывали радости счастливой и баснословно богатой жизни, которая "наступила на них", как только они стали работать в этой фирме. (Правда, почему-то многие из них при этом были одеты в старенькие костюмы и стоптанную обувь.) Теперь, поскольку доверчивых "кроликов" стало значительно меньше, "презентации" проходят в индивидуальном порядке. "Агитаторы" уделяют своему внешнему виду значительно больше внимания, да и приемы используются другие - не только пряник, но и кнут. Угодив на подобное собеседование, вы можете услышать:

Да вы просто трус, если не можете и не хотите зарабатывать деньги! Неудивительно, что вам пришлось искать работу, у такого неудачника, как вы, иначе и быть не может! Видите мои часы? Они стоят две тысячи долларов! А у меня таких пять штук. Да вам в жизни не заработать такие деньги!

Ведя разговор в подобном тоне, вербовщик рассчитывает на то, что собеседник тут же кинется доказывать: Я не трус! Я победитель! Я тоже могу зарабатывать! Да у меня, если захочу, двадцать таких часов будет! Тогда ему тут же будет предложен "реальный" способ мгновенно разбогатеть.

Полностью оградить себя от контакта с такими вербовщиками невозможно. Они подстерегают вас за каждым туманным объявлением и обязательно откликаются на ваше.

Однажды я дала объявление в Интернет, что ищу работу редактора. На другой же день мне пришло очень вежливое письмо от руководителя неизвестной мне компании. Он писал, что очень заинтересовался моими данными, а так как у них только что открылась вакансия редактора и как раз по моему профилю, то он будет очень рад видеть меня на собеседовании завтра в 12.00 по такому-то адресу. У меня тот день был уже занят, о чем я сообщила в ответном письме. Любезный работодатель

снова тотчас откликнулся и попросил меня саму (!) назначить удобное для меня время. Словом, через два дня я уже стояла в вестибюле здания некоего учебного института и интересовалась у охранника, где находится издательство. У того отразилась на лице мучительная работа мысли:

- Ничего не понимаю! Какое такое издательство?

- Ну, как же? - я сверилась по бумажке с названием. - "Tezhe-grabli International", Семен Семеныч Горбунков.

- А, так вы по поводу работы! - просиял охранник. - Первый этаж, до конца коридора, последняя дверь.

В душу мою закрались некоторые подозрения, но я все-таки отправилась на поиски.

- Пойдите, вы на собеседование? - догнали меня две женщины средних лет. - Подождите, мы с вами. Надо всем вместе войти, а то неудобно, опоздали.

- Почему опоздали? - удивилась я. - Мне назначено на половину четвертого, до этого времени еще десять минут.

- Да нет же, вы что-то путаете. Собеседование началось в три! - возразили они в один голос.

- Скажите, а вы по поводу каких вакансий приехали? - кажется, я начала понимать, в чем дело.

Я экономист, - отвечала первая. - Дала объявление в газету, и мне позвонил мужчина, представился Семеном Семеновичем, пригласил на собеседование. - А я инженер, - сказала вторая. - Я сама по объявлению о работе звонила, оно у нас в институте на дверях висело. Написано, что предлагают высокооплачиваемую работу людям с высшим образованием. Я и решила позвонить...

В принципе, мне уже все было ясно. Но ради интереса я все же заглянула в зал, где уже сидело несколько десятков человек. Полный мужчина в новом костюме вещал что-то об целебных уникальных свойствах китайской косметики.

Выход только один, и его в свое время предложил Михаил Булгаков в романе "Мастер и Маргарита": "Никогда не разговаривайте с неизвестными". Не звоните по объявлениям, где не указана конкретная вакансия с реальными требованиями и реальной оплатой. А если в ответ на ваш вопрос, чем занимается организация и в чем заключается работа, собеседник начинает темнить или обещает рассказать все при встрече, лучше сразу с ним распрощаться.

Глава 15. Работа за рубежом

Не все то золото... У кого есть шансы найти работу за рубежом. Что понадобится для трудоустройства за рубежом. Методы поиска работы за границей. Десять правил, как выбрать агентство по трудоустройству. Прежде чем заключить договор. Контракт с зарубежным работодателем. Несколько замечаний о работе на иностранную компанию.

Не все то золото...

Найти работу за пределами нашей страны мечтают очень многие россияне. Кого-то привлекает престижность, кого-то высокий уровень технологий, кто-то стремится повысить таким образом квалификацию, а кто-то - использовать на практике знание иностранного языка. Но, безусловно, всех их объединяет и еще один мотив: оплата труда за рубежом в целом выше (несколько или значительно), чем в России.

Для некоторых наших соотечественников поиск работы за рубежом является средством для того, чтобы переменить место жительства, другие хотят только заработать денег (приобрести навыки и т.д.), но навсегда покинуть родину при этом не планируют. В любом случае, относитесь ли вы к первой или ко второй категории, я надеюсь, что вы, конечно, не ограничитесь прочтением этой главы, а ознакомитесь также со специальными книгами и пособиями по этому вопросу, юридической информацией и т.д.

Поскольку трудоустройство за рубеж очень привлекательно для россиянина, то эта область является одной из самых популярных сфер обмана наряду с жульническим сетевым маркетингом. Но если там вы рискуете деньгами и здоровьем (нервное потрясение и, возможно, вред нанесенный приемом какого-нибудь очередного "Тербалайфа"), то с работой за рубежом дело обстоит еще хуже. В газетах, журналах и телепередачах нет-нет да появляются леденящие душу рассказы о том, как российские девушки, купившиеся на предложение поработать горничными или танцовщицами в одной из цивилизованных стран, оказывались в публичных домах где-нибудь в Турции. Дамы чуть постарше героинь этих историй, со смехом возражающие, что уж им-то в их-то годы подобные вещи не грозят и, следовательно, приглашение на работу официанткой для них абсолютно безопасно, также могут сделаться жертвами обмана, как, впрочем, и мужчины всех возрастов. Многие из тех, кто приходил ко мне на консультацию, делились собственным опытом или опытом знакомых. Люди платили деньги загадочным посредникам, а когда являлись в назначенный день по указанному адресу, никакого агентства по трудоустройству за рубеж на этом месте уже не было. Или им говорили, что плата (иногда немалая) вносится только за постановку на учет и, как только будет соответствующая заявка от иноземного работодателя, им обязательно позвонят (естественно, никаких звонков не было).

А один соискатель рассказал совсем уж дикую историю о том, как наших соотечественников вывезли, если не ошибаюсь, в ту же Турцию и просто бросили в аэропорту. Встретить их так никто и не приехал, никаких адресов у доверчивых россиян не было, по-турецки также никто не говорил. С большим трудом им удалось найти российское посольство. Там выяснилось, что фирмы, с которой они якобы заключили договор, никогда не существовало в природе. Кое-как людям удалось вернуться домой (денег на обратный билет, естественно, тоже ни у кого не было). А в агентстве, которое "сосватало" их в эту поездку, только ахали, охали и делали круглые глаза: "Надо же, кто бы мог подумать! Представители фирмы производили впечатление таких надежных людей! Ах, как мы вам сочувствуем! Но к нам-то у вас никаких претензий быть не может: мы обязались только доставить вас в страну, посмотрите-ка в договоре. В

страну вы прибыли? Прибыли. Следовательно, мы свои обязательства выполнили".

Что же делать, чтобы не стать жертвой подобного мошенничества? Только одно: искать работу за границей "по науке".

У кого есть шансы найти работу за рубежом

Во всех странах есть свои рабочие руки (и головы), т.е. как специалисты, так и чернорабочие. А в большинстве государств есть и своя безработица, следовательно, чтобы работодатель стал выписывать персонал из-за рубежа, у него должны быть на это веские причины. Соответственно искать работу за границей есть смысл в трех случаях. Вы являетесь высококвалифицированным специалистом в современной и популярной области деятельности. Речь идет о программистах, специалистах в области высоких технологий, работниках некоторых отраслей производства (скажем, рыбоперерабатывающей промышленности), а также, например, моряках и т.д.

2. Вы претендуете на низкооплачиваемую и/или неквалифицированную должность: няня, сиделка, уборщица, грузчик, разнорабочий, сельхозработчик и т.п. Помните, что юридически работники этих профессий защищены хуже всего. О том, что за сбор фруктов могут не заплатить не только россиянину, но и, например, англичанину, уже неоднократно писала вся мировая пресса.
3. Вы хотите и имеете возможность стать участником специальных программ, предполагающих стажировку или временную работу за границей для студентов, преподавателей вузов или ученых. Например, встречаются молодежные программы, при которых юноши или девушки проживают в семьях в качестве гувернеров. Существуют также системы обмена педагогами и учеными, совместные научные проекты, курсы лекций и т.д.

Что понадобится для трудоустройства за рубеж

Первое и основное, что вам будет необходимо, - это **знание языка** той страны, в которую вы собрались. Чем лучше вы будете владеть этим языком, тем больше у вас шансов найти желаемую работу и тем легче пройдет для вас адаптация к новым условиям.

Даже если вы хотите быть посудомойкой или сборщиком фруктов, которым это знание вроде бы не нужно, все равно задумайтесь над такими вопросами: вы уверены, что ваш будущий работодатель свободно изъясняется по-русски? Как вы собираетесь общаться со служащими гостиницы, где будете жить, с официантами закусочных, продавцами магазинов? И что вы будете делать, если, например, разминетесь с тем, кто должен встретить вас в аэропорту? Не стоит рассчитывать в этом на своих попутчиков - с тем же успехом может оказаться, что они точно так же рассчитывают на вас. Словом, прежде чем ехать за границу, займитесь сначала иностранным языком (хотя бы английским).

Далее вам понадобится **загранпаспорт и резюме** (о том, как следует составлять резюме для зарубежного работодателя, см. соответствующую главу).

Что же касается **диплома** вуза, то очень может случиться, что за границей дипломы этого учебного заведения не котируются. В частности, медицинским работникам (за исключением, конечно, профессионалов высокого класса) придется переобучаться или идти на понижение должности. К дипломам, подтверждающим научную степень (кандидатскую и, в особенности, докторскую), это не относится.

Методы поиска работы за границей

Тем, кто ищет работу за рубежом, специалисты рекомендуют воспользоваться следующими методами.

1. Прямой контакт с работодателем. Это, конечно, самый идеальный вариант. Если вам удастся завязать личное знакомство с представителем зарубежной организации (например, на выставке, международном симпозиуме и т.д.) и получить от него приглашение на работу, значит, вам крупно повезло.
2. Специализированные интернет-сайты по проблемам трудоустройства. Это один из лучших способов поиска работы во всем мире. Разумеется, вся информация там дается на английском языке. (Иногда вы сможете найти

объявления о работе за рубежом и на родном языке на русскоязычных сайтах, но в подавляющем большинстве случаев их публикуют не работодатели, а наши по агентства по трудоустройству.) Вот несколько электронных адресов, которые могут вам пригодиться.

Руководства по поиску работы в Интернете.

<http://www.rileyguide.com/>

<http://www.pauldeyr.com/>

<http://www.dbm.com/jobguide>

<http://www.jobweb.org/catapult.htm>

Виртуальные банки вакансий.

<http://www.occ.com/>

<http://www.careers.org/>

<http://www.itcareer.com/>

<http://www.overseasiobs.com/>

<http://www.careermag.com/>

<http://www.careerweb.com/>

<http://www.hitechcareer.com/>

<http://www.headhunter.net/http://www.americasemployers.com/>

<http://www.terra-starr.com/>

<http://www.web21.com/jobs/>

<http://www.reservoir-iob.com/>

Существуют еще так называемые *ньюсгруппы* - виртуальные доски объявлений и центры профессионального общения. Они хороши тем, что там можно не только ознакомиться с объявлениями о вакансиях, но и сразу же установить контакт с будущим работодателем.

3. *Самопрезентация.* Если вы обоснованно считаете себя высококвалифицированным специалистом и знаете, что в той или иной стране есть спрос на вашу профессию, то можно и самому обратиться к работодателю. Лучше всего воспользоваться для этого тем же Интернетом - разыскать сайты и электронные адреса соответствующих фирм, узнать об их специфике и отправить туда резюме вкуче с сопроводительным письмом (разумеется, на языке работодателя).
4. *Зарубежные газеты и журналы.* Минус этого способа в том, что у нас в стране они могут появиться с некоторым опозданием. К тому же содержащиеся там объявления, скорее всего, рассчитаны на соотечественников, а не на иностранцев.
5. *Газеты и журналы, выходящие в нашей стране:* "Работа для вас", "Работа сегодня", "Иностранец", "Есть работа", "Приглашаем на работу", "Работа и зарплата", "Работа, учеба, бизнес за рубежом", "Exclusive personal", "The Moscow times", "Moscow Tribune", "Career Forum" и т.д. иногда публикуют подобные вакансии.
6. *Агентства по трудоустройству за границей.* Информацию о них вы всегда сможете найти в специализированных изданиях по рынку труда. Поскольку этот вариант связан с наибольшим риском, позволю себе обратить ваше внимание на некоторые тонкости.

Десять правил, как выбрать агентство по трудоустройству

Для тех, кто ищет неквалифицированную работу, не очень хорошо владеет языком и не имеет доступа к Интернету, агентство по трудоустройству за рубежом является самым подходящим (если не единственно возможным) вариантом поиска работы за границей. Но так как именно здесь возникает реальная опасность столкнуться с жуликами и оказаться в дураках, то специалисты советуют обратить особое внимание на следующие моменты.

1. Если в объявлении о трудоустройстве за рубеж не указано название организации и по телефону его не сообщают – лучше туда даже не ездить.
2. Неправдоподобно высокие зарплаты в объявлениях – явный признак обмана. Думаю, что две тысячи долларов в месяц не получает ни одна няня в мире, даже если она сидит с детьми Билла Гейтса.

1. Обращайте внимание на указанные в объявлениях государства. Если, например, фигурируют страны Западной и Центральной Европы (за исключением разве что Германии и Великобритании, они иногда приглашают наших специалистов), то это уже подозрительно. Там и без нас с вами есть кому работать. Например, трудоустройство врачей в Португалию или инженеров в Чехию - это стопроцентное надувательство. Согласно последним (на день написания этой книги) данным, ведущее место в мире по количеству привлечения иностранной рабочей силы держит Кипр, на втором месте, значительно уступая ему, - Греция.
2. Помните, что трудоустройством может заниматься только фирма, имеющая лицензию на эту деятельность. Учтите, что указанный в объявлении номер лицензии отнюдь не является гарантией ее реального существования. Первое, что вы должны сделать, придя в агентство, - это попросить, чтобы вас ознакомили с этим документом. Если сотрудник отказывается это сделать или если в лицензии указана, скажем, туристическая или юридическая деятельность, а трудоустройства за рубеж нет - разворачивайтесь на сто восемьдесят градусов и немедленно уходите.
3. Внимательно ознакомьтесь с лицензией и проверьте ее подлинность. Обратите внимание на то, кем она выдана: по закону это должна быть Федеральная или территориальная миграционная служба. Не постесняйтесь позвонить туда, удостовериться в подлинности и поинтересоваться, какой репутацией пользуется агентство, были ли на него жалобы.
7. Обязательно проверьте, какие страны указаны в лицензии. Если того государства, куда вам предлагают поехать, в лицензии нет, не стоит верить никаким отговоркам и оправданиям, даже самым убедительным. Попросите предъявить контракт с фирмой-работодателем. Он должен быть заключен или в России, или в той стране, куда вы намереваетесь отправиться. Если, скажем, речь идет о Канаде, а контракт подписан где-то еще, то велика вероятность, что до Канады вы не доедете. Как правило, контракты пишутся на двух языках, но нередко бывает, что русский и иностранный варианты несколько отличаются. Поэтому лучше всего попросить сделать копию договора и показать ее и переводчику, и юристу.
8. Внимательно ознакомьтесь с контрактом, который вы. Будете подписывать с агентством. В нем должно фигурировать именно трудоустройство за границу, а не консультации или что-то подобное. Даже если вы в совершенстве владеете нужным языком, договор с отечественной фирмой-посредником должен быть на русском языке. Особенно тщательно изучите те пункты, где идет речь о ваших обязательствах и об обязательствах агентства.
9. Поинтересуйтесь, когда, за что и сколько вы должны заплатить. Серьезная фирма не берет денег за какое-нибудь занесение в базу данных до заключения соглашения. Цена услуг, значительно отличающаяся от цен других агентств в ту или иную сторону, также вызывает подозрение. Если же выяснится, что за ваши деньги максимум, что смогут вам предложить, - это список потенциальных работодателей, у которых якобы есть вакансии, то с таким агентством вообще не стоит иметь дело. Подобные контакты (по крайней мере, на первом этапе) посредник должен брать на себя.
10. Не спешите с выбором агентства, делайте это с чувством, толком и расстановкой. Проведите "маркетинговые исследования", посетите разные фирмы, понаблюдайте за обстановкой, сравните документацию, соберите сведения. Это именно тот самый случай, когда поспешность абсолютно не уместна.

Прежде чем заключить договор

Возможно, если вы едете чистить рыбу или собирать ананасы, у работодателя может и не быть необходимости встречаться с вами и как-то вас проверять. Предварительное тестирование домработницы или няни (чтобы не оказалось, что первая не умеет включить пылесос, а вторая отсидела в тюрьме за развращение несовершеннолетних) обычно поручают агентствам. Если с вами готовы подписать договор, ничего при этом, не спросив, это плохой признак.

Что же касается претендентов на квалифицированную работу, то тут обязательно придется пройти **тесты**: профессиональные, на знание языка, иногда

психологические. Если такого предложения не последует, это должно вас насторожить.

Кроме того, вам придется пройти *собеседование*. Скорее всего, это будет и не один раз. Возможны три варианта контакта с зарубежным работодателем:

- личная встреча с находящимся в России представителем фирмы;
- телефонные переговоры или интернет-общение on-line (разговор при помощи Интернета);
- переписка по почте, чаще всего электронной.

Судя по отзывам "бывалых" людей, третий способ (почта) является самым легким для соискателя - есть возможность, как следует подготовиться и продумать, как подать себя с лучшей стороны. Второй вариант (переговоры при участии техники) самый трудный: во-первых, требуется отвечать сразу же, а во-вторых, не видишь лица собеседника.

Как только вам становится известно название фирмы-работодателя, необходимо навести о ней все возможные справки. Сделать это можно при помощи Интернета, специализированных изданий или, например, обратившись в коммерческий отдел посольства этой страны в России. Во-первых, вы тем самым защитите себя от возможного обмана, во-вторых, приобретете информацию, которая пригодится вам на собеседовании и/или в дальнейшей работе.

У самого работодателя не забудьте поинтересоваться, имеет ли он разрешение на ввоз иностранной рабочей силы. Если такого документа нет, то получение его может затянуться на несколько месяцев.

Контракт с зарубежным работодателем

Лучше всего, если будет существовать два варианта контракта: на русском языке и на языке работодателя. Обязательно убедитесь в том, что эти варианты абсолютно идентичны. В контракте должны быть оговорены условия труда и быта, страховка, медицинское обеспечение и т.д. Обратите внимание на следующие пункты.

- Как названа ваша должность?
- Указаны ли должностные обязанности и насколько четко они определены?
- Какие требования к уровню владения языком там фигурируют? Надо ли сдавать экзамены на знание языка, а также профессиональную квалификацию?
- Какой уровень оплаты указан?
- Какие расходы берет на себя организация? Речь идет и о дороге в страну, и о дороге от места жительства к месту работы.
- Какие условия проживания предоставляются? Если это отель, то какого класса, где он расположен, предоставят ли вам отдельный номер. Учтите, что уровень "три звезды" в Европе и, скажем, в Африке — это принципиально разные вещи. Если же вы будете жить в квартире, то в каком районе и в каком доме она находится, сколько в ней комнат, оборудована ли мебелью, бытовой техникой и т.д.
- Предполагается ли медицинская страховка и др.?
- Как сформулирован пункт об ответственности сторон и каков порядок рассмотрения споров?

Несколько замечаний о работе на иностранную компанию

Если вы собрались на работу за границу, никогда не соглашайтесь выехать до того, как будет заключен контракт. Единственно возможный для вас вариант - это рабочая виза. Никаких частных приглашений от незнакомых или малознакомых людей!

Обязательно изучите законодательство той страны, куда вы едете, особенно трудовое. Многие слышали о происшествии с нашими соотечественниками, приехавшими в Норвегию работать на нефтедобывающих предприятиях и уже на месте неприятно удивленным сообщением, что по норвежскому закону возможным единственным вариантом трудоустройства для русских является область рыбопереработки.

Выучите деловой этикет этой страны. Например, у англичан принято ходить на работу только в темной одежде, для женщин заметный макияж и туфли на высоких каблуках считаются дурным тоном. Американцы осуждают тех, кто разговаривает на работе о личных делах, а японцы засиживаются в офисах допоздна.

Словом, чем больше вы будете знать о стране, в которую вы собрались, тем легче вам будет там адаптироваться.

И последнее. В наше время, для того чтобы работать на иностранную компанию, вовсе не обязательно покидать Россию. Все больше программистов, дизайнеров, журналистов и специалистов других профессий становятся сотрудниками зарубежных фирм, но при этом не покидают родных городов, а работают на дому и контактируют с руководством при помощи Интернета.