

«Собака» пишется с тремя «а»

Лжекомпания по трудоустройству, в основном, рассчитаны на доверчивых

Ср-р-р-очные предложения

Открываю газету объявлений, колонку «требуется», звоню.

— Здравствуйте, офис-менеджер рекрутинговой компании «Персона», — отвечает приятный торопливый мужской голос.

— Я попала в кадровое агентство? — пытаюсь заменить режущее слух иностранное словечко на удобоваримое русское. — Я ищу работу переводчика или что-то очень близкое к этой профессии. Вы можете мне помочь?

— Да, конечно, мы работаем напрямую с работодателями. Только давайте для начала познакомимся... — И после нескольких секунд знакомства (о счастье!) для меня уже найдена работа:

— На данный момент по вашему запросу поступило более 20 предложений (Неужели так быстро? Во работают парни!). Из них шесть срочных, обо всех не успею рассказать, расскажу о трех самых интересных. Челябинскому филиалу требуется помощник переводчика, испытательный срок две недели, зарплата 4-4,5 тысячи... — офис-менеджер строчит как из пулемета, я даже не успеваю спросить, челябинский филиал какой компании и какая «светит» зарплата после испытательного срока. — Второе: холдинговая компания ищет человека для обучения персонала английскому языку, на время испытательного срока зарплата 6,5-7,5. (У меня даже не поинтересовались, какими языками я владею — Прим. авт.).

Про третье место мне так и не ответили, зато вместо этого весьма неуклюже елейным голосом спросили:

— С работой-то справитесь?

— В смысле?

— Ну вы человек-то ответственный? (Как будто мое словесное подтверждение могло быть гарантом трудоустройства. — Прим. авт.)

— Кто же скажет про себя, что он безответственный?

— Так вам нужна работа? Вас заинтересовали мои предложения? — разговор быстро перевели на другую тему.

— Очень.

— Тогда объясняю: мы предоставляем платные услуги. В будние дни ценовой предел доходит до 1780 рублей, но так как наша компания открывает новый офис, то сегодня проходит акция, по которой оформление всех бумаг обойдется вам в 300-500 рублей. Для этого вам нужно сегодня же подойти на собеседование с паспортом и фотографией. И не опаздывайте, Галина Васильевна этого не любит. Подойдете, спросите меня, я проведу вас без очереди.

— А резюме нужно?

— Обязательно. Только вот чтобы ваше резюме было конкурентоспособным и по европейским стандартам, в городе вам придется заплатить 1200 рублей, знаете, да? Но наш психолог составит его за 400 рублей. Ну что, договорились, я жду вас?..

На собеседование я не явилась. К слову сказать, на это архиважное мероприятие мне велено было прийти в половине восьмого вечера, так как позвонила я в агентство под конец рабочего дня. Не знаю, попала бы на самом деле на этот крючок, не зная заранее, в какую аферу меня могут втянуть. А вот моя знакомая Варвара Молодцова «клянула», несмотря на то, что с первых же минут общения по телефону в ее душу закралось недоверие.

Мини-спектакль

— Когда я спросила в компании, на основе каких данных будут составлять резюме, — вспоминает Варя, — мне ответили: «По почерку». На следующий день я поинтересовалась, как насчет резюме. «Да вы не волнуйтесь, там требуется», — был ответ. Поскольку я искала работу офис-менеджера, мне предложили вакансию в другой похожей компании по подбору персонала. Двух сумасшедших дней хватило, чтобы сбежать оттуда. Я словно с изнанки увидела истинные лица подобных агентств.

Внешность сотрудников — деловой стиль в одежде, приятная наружность, сама вежливость и обходительность как в живом общении, так и по телефону. Однако стоит только положить трубку, раздаются такие отборные маты и шутки ниже пояса в адрес звонивших, что лучше этого никому не слышать. Когда разговаривают по телефону, всегда повторяют всем один и тот же заготовленный текст, только меняют местами слова. На самом деле это настолько безграмотные люди, что, к примеру, слово «собака» они смело напишут через «а».

Создание видимости бурной деятельности, я поняла, — главный принцип такой компании. Здесь все мини-спектакль. Стоит неисправный компьютер, за ним сидит так называемый офис-менеджер, отвечает на звонки:

— Так кем бы вы хотели устроиться?

— А есть вакансии водителя, экспедитора?

— Сейчас посмотрю, — и лихо отбивает пальцами по клавишам нерабочего компьютера. — Есть два места.

И стоит вам открыть лишь одну газету объявлений, то минимум де-

Если в первый день работы я смотрела, как заключают договоры, то во второй — как их расторгают

сять телефонных номеров выведут на три злополучных агентства: «СПК», «Персона» и «Новые перспективы». Добавьте сюда объявления в других газетах и представьте, сколько человек попадает на них. Да, у этих лжеагентств действительно есть база вакансий, и если вы не устроились по одному адресу, взамен в «бегунке» вам напишут пару других. Но вакансии эти однотипные: продавцы, строители, водители, промутеры, фармацевты... Пополняют базу вакансий диспетчеры, появившиеся в агентстве таким же образом, как и я, — по объявлению. Через телефонные справочники они обзванивают все организации и фирмы города на предмет работы. Ни о какой договоренности агентства с работодателем о стопроцентном трудоустройстве речи не идет, а тот, у кого имеются свободные вакансии, не платит ни копейки за предоставленную информацию. Была свидетельницей того, как одна женщина за месяц работы диспетчером предоставила кадровому агентству более 70 вакансий. Но поскольку трудовой договор рекрутинговая компания с ней, как и со мной, не заключала и все условия были проговорены только на словах, за месяц работы ей не смогли заплатить и ста рублей. Оказывается, каждое найденное диспетчером рабочее место оценивалось



Без вакансий никто не останется.

в 50 копеек. А если учесть, что в договоре написано «30 процентов с первой зарплаты клиент должен отдать кадровому агентству» — посчитайте сами, какая будет у этой несчастной зарплата. Когда женщина возмутилась:

— Да я по четыре часа в день обзванивала всех, кого могла, — ей попеняли:

— Никто не виноват, что вы не умеете общаться с людьми.

Конечно, некоторые приходили и пытались расторгнуть договор с агентством и вернуть свои деньги. Если в первый день работы я смотрела, как заключают договоры, во второй — как их расторгают. Спектакль тот же. В рекрутинговую компанию приходит недовольный клиент. Ему не грубят и не отказывают сразу, а просят подождать, когда офис-менеджер свяжется с юридическим отделом

в Челябинске. В это время сотрудник агентства удалится в глухую комнату, где нет даже телефона, выжидает там время, которое мог потратить на звонок, и возвращается с неутешительным ответом:

— По вашему делу пришел отказ. По всем вопросам обращайтесь в Челябинск.

Варвара повезло: благодаря кадровому агентству и своей настойчивости она нашла себе хорошую работу, только вот третью часть своей зарплаты отдавать агентству не собирается. Всех домашних Варя предупредила: если будут звонить и спрашивать ее, отвечать, что она далеко — в Зимбабве.

Сотни рублей за «бегунок»

Всплеск жалоб на кадровые агентства «СПК», «Персона» и «Новые перспективы» в объединение защиты прав потребителей начался с наступления летнего сезона. За две недели в объединение поступило десять претензий, в основном от пенсионеров, людей предпенсионного возраста, социально незащищенных, которым трудно найти работу, и студентов. Рассказывает председатель ОЗПП Владимир Зяблищев:

— Характерно, что большинство обманутых принадлежат к той категории людей, которые впервые заключают договор и ничего не знают о правовой грамотности и правовой защите. Им говорят: «Быстро под-

пишите, потом прочитаете, а то большая очередь стоит». После заключения договора потребитель получает «бегунок». А потом оказывается, что он подписывался под договором только на оказание информационных услуг: мелким шрифтом с обратной стороны документа написано, что «данный договор не является договором по трудоустройству, так как факт трудоустройства является субъективным явлением, зависящим от воли работодателя и клиента». Таким образом фирмы страхуют себя от дальнейших разбирательств в правовом плане. А по сути, содержание договора сводится к тому, что «я вам велух прочитаю газету «Из рук в руки».

Что происходит с клиентом? Получив «бегунок», он приходит в фирму устраиваться на работу, а вместо нее садик или пустое место. Другой вариант — фирма существует, но таких вакансий там никогда в помине не было или в таких специализациях фирма не нуждается. Когда потребитель понимает, что его обманули, и пытается расторгнуть договор, то попадает на большие процентные пени.

Все предприниматели, которые стоят за фирмами с громкими и красивыми именами, не местные, потому что у них в ИНН вместо цифр 4, 5, или 6 стоит семерка или какие-то другие. Зарегистрированы они кто в Курчатском районе Челябинска, кто, образно говоря, в селе Ольховка. Причем «работают» такие рекрутинговые агентства по всей стране. В Новосибирске, например, возбудили уголовное дело против аналогичных компаний, фишка которых была в том, что в качестве обязательной части трудоустройства нужно было пройти психологический тест. И многие граждане не могли получить работу, потому что не проходили его. Проанализировав ситуацию в нашем городе, мы решили собрать все документы и вместе с письмом отправили их в УВД Магнитогорска. И уже располагаем информацией, что материалы отправлены в ОБЭП, наших заявителей начали опрашивать.

«Ступени успеха»

Если вы все-таки упорны в стремлении обратиться за помощью в рекрутинговое агентство, то вам не помешает знать, какое «тайное» оружие могут использовать его сотрудники, чтобы сделать вас своим клиентом и хорошенько потрясти ваш кошелек.

Во-первых, закон «четырех

чувств», которые помогают максимально эффективно воздействовать на любого клиента без особых знаний психологии:

Стадность — «Сегодня в 13 заканчивается собеседование, как все успеете подъехать? Спросите меня, я вас проведу без очереди».

Срочность — «Обязательно приходите, пока есть вакансии. Мы такие занятые, вы такие занятые, все такие занятые...»

Жадность — «О двух вакансиях я уже рассказал, и есть еще одно эксклюзивное предложение...», «В обычные дни наши услуги вдвое дороже, а сегодня мы проводим акцию...», «Для студентов и пенсионеров у нас сегодня скидки...»

Чувство потери — «Ну почему же вы так поздно подошли: ваша вакансия уже занята, давайте я посмотрю, нет ли других предложений».

Из 50-ти поступивших «специально для вас» предложений офис-менеджер не случайно предложит вам именно три, предоставив безграничные возможности для выбора. На языке агента это правило звучит как «три аспектора». Первый — «нормальный» (в переводе на наш язык: «предложение вполне реально, его можно принять»), второй — «чушь» («вряд ли стоит этому верить»), третий — «эксклюзивный» («наговорят с три короба, на самом деле все окажется куда скромнее»).

И, наконец, самое главное, — правила общения с безработными клиентами. Среди них:

Использование объемных фраз — «В крупную компанию... московский филиал... требуется представитель фирмы в Магнитогорске... зарплата 10-15 тысяч».

Игра с именем — главное правило успешного общения, которое завладал всему миру Карнеги: обращайтесь как можно чаще к собеседнику по имени.

Вопрос на «да» — «Вы сами-то серьезный человек?.. Наши предложения вас заинтересовали?»

Игра с третьим лицом — «Только вы не опаздывайте, а то у нас есть такая Галина Васильевна — она очень не любит этого».

Вилка цен — «Сегодня все можно оформить за 350-500 рублей, а завтра уже за 1200».

За день небольшая рекрутинговая лжекомпания может заработать на инфоуслугах минимум до 10 тысяч рублей, максимум безграничен и зависит от тех, кто готов быть обманутым.

Людмила БОРЮШКИНА.