

**Алекс и Валентина
Бэттлер**

**Иммиграция
в Северную Америку**

(Полезные советы русских канадцев)

Москва 1997

ISBN-5-86604-008-6

Алекс и Валентина Бэттлер.
Иммиграция в Северную Америку. М., 1997

Художественный редактор Смирнов Анатолий Юрьевич
Корректор Смирнов Анатолий Юрьевич
Компьютерная верстка Нахилина Татьяна Александровна

Типография "Информдинамо"

Отпечатано в ЗАО "Красная типография"
143 400, г. Красногорск, Коммунистический квартал, д.2
Заказ 2016 Тираж 5000

©Алекс и Валентина Бэттлер

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ 5

Глава 1. Мы - в Канаде 8

Началось... 9

Поиск работы 9

Русский английский язык 11

Ну, как жизнь? - Отлично! 12

Can I help you? 14

Образование 15

Поиск работы продолжается... 16

Профессора и студенты 17

Культура или о чем думает Северная Америка 20

Два слова о религии 23

Библиотеки и компьютеры 24

Идеология, пресса и цензура 25

Глава 2. Дети разных народов и русские в Канаде 28

Культура против культуры 29

Миф о межнациональной гармонии 30

Русские в Канаде 32

Глава 3. Полезные советы 36

Первые шаги на чужой родине 36

Первые контакты 37

Ваша жизнь - это ваши проблемы 37

Курсы английского языка 38

Жилье 41

Хитрости американского рынка 44

Быт 45

Поиск работы 47

Налоги 50

Глава 4. Умей покупать 52

Покупки 52

Продукты 53

Одежда 55

Все для дома 58

Автомобильный сервис 59

Цена здоровья 61

Авиабилеты 64

Книги 65

Компьютеры 67

Глава 5. Атака, оборона и контратака 68

Бизнес как стать богатым 69

Свипстейксы или тотальный обман 69

Почему все это работает? 73

Лотереи 74

Гадалки 75

Как стать богатым "по науке" 75

Инвестиционные гуру 77

Почему мультимиллионер Бенжамин Сорэз не любит марксизм 79

Капиталистические правила поведения на работе 83

Сексуальные домогательства 84

Правила Корпорации 85

Реклама 86

Другие клубы 86

ГЛАВА 6. КАНАДА 88

Социально-экономический обзор 88

Иммиграционная политика Канады 93

Категории иммигрантов, условия подачи документов и пр. 96

Вместо заключения 100

Сноски и примечания 102



ПРЕДИСЛОВИЕ

Нынешняя политико-экономическая система в России создала такую ситуацию в стране, которая вынуждает и будет вынуждать россиян к эмиграции. Этот поток будет нарастать, в том числе и в направлении Северной Америки, т.е. в США и Канаду.

Любая эмиграция - это зло, трагедия людей, нации и государства. Она болезненна для любого человека с нормальной человеческой психикой. Чтобы болезнь от кардинального изменения жизни иммигрантов была не столь остра, во многих странах существуют национальные коммуны, которые помогают новичкам интегрироваться в новые общества. Этим успешно занимаются китайская, японская, итальянская, индийская, еврейская, украинская и др. коммуны. Исключением является так называемая русская коммуна, формально существующая, но фактически недействующая.

В первые два года проживания в Канаде мы выбросили на ветер около 10 тыс. канадских долларов. Такова была цена нашего незнания местных условий жизни. Мы не знали, что можно было учить язык бесплатно или почти бесплатно, мы покупали вещи и еду, которые можно было купить в 2-3 раза дешевле, а то еще дешевле, немало переплатили мы и за квартиры и т.д. и т. п. Никто нам не подсказал, как можно было избежать всех этих ненужных затрат.

В таком же положении фактически оказываются все или почти все иммигранты из России или бывших республик СССР. Им некуда обратиться, им некуда податься за разъяснениями.

Цель данной брошюры как раз и заключается в том, чтобы помочь людям, нацелившимся на эмиграцию, хотя бы частично избежать тех трудностей, которые испытали мы и продолжают испытывать другие. Дать им первоначальные представления о Северной Америке с житейских позиций, предостеречь от ненужных затрат и подготовить психологически к новым условиям жизни, которые не просто отличаются от нашей российской жизни, но самое главное отличаются от наших представлений об их жизни. Из своего опыта мы знаем, сколь кардинально русские непохожи на все другие народы. Настолько кардинально, что этого не представляют они сами.

Россияне знают, что Америка - процветающая страна, много всяких товаров и развлечений, свобода выбора и прочие прелести. Однако, чтобы обрести все это, нужно правильно сориентироваться изначально, чтобы не потерять свои привезенные деньги и нервы. Америка может стать второй родиной, если сможешь принять обычаи, культуру общения в этой стране. Поэтому прежде всего нужно научиться жить здесь грамотно.

Это не так просто, как кажется тем, кто уже был за границей в качестве туристов, членов делегаций или любого другого частного визита. Им Америка видится совершенно с другой стороны, когда вы - гость, имеющий деньги на жизнь, неважно большие или малые.

Главное - вам не нужно их зарабатывать здесь, и вы не являетесь ни для кого конкурентом. Ваше впечатление - впечатление туриста. Даже те, кто приглашен на работу и имеет постоянный заработок, не представляет, что жизнь "в натурализации" - это все наоборот. Приглашенный счастливец думает, что вот за его грандиозный талант он и приглашен на стажировку, преподавание или пр. Но, в действительности, это квота на обмен, которую по бюджету должен выполнить тот или иной бюрократ, а не ваша исключительность. Попав в натурализацию, вы, тот же человек, будете совершенно не нужным, поскольку не вписываетесь в бизнес-план и являетесь конкурентом местным жителям, таким же как вы, только хорошо знающим законы своей страны. Вот здесь и наступает то, что там, в России, невозможно понять. Иллюзия о капиталистическом рае рушится.

Как ни странно, первое, с чем сталкивается российский иммигрант - неумение просто общаться с людьми другой культуры. Плохая ли она, или хорошая, но североамериканская культура имеет свою специфику, это даже уже не европейская культура, а своя - североамериканская, и даже уже не культура, а цивилизация, сложившаяся за последние два столетия. Никто не позволит ее менять, и вам в ней жить и дышать.

Американцы и канадцы, улыбчивые и приветливые, вскоре покажутся вам холодными и деловито-формальными. Как правило, дружба с ними не вяжется, в российском понимании этого явления. Вскоре вы обнаружите, что ваш английский язык, с таким блеском сданный в России "на отлично", не помогает. Прежний заграничный опыт (если был такой) оказывается только иллюзией жизни на Западе. Ожидая, что вы будете нужны со своими идеями и планами (как, возможно, кому-то и обещают), разбиваются очень скоро. Чувство дружеской поддержки и опоры, которое очень развито в России, совершенно отсутствует. Американец всегда вежливо ответит на заданный вами вопрос, но никогда не сориентирует, как сделать что-то удобнее и лучше. Надежда на вживание и нормальную жизнь оборачивается бесконечным ее ожиданием. - "Первые два года все ложатся "на дно". А потом, по мере возможностей выплывают кто куда. В Америке есть такой шанс. Но нужно принять их систему ценностей", - так сказал нам один очень разумный российский иммигрант, проживший полжизни в Канаде. И это правда. И о некоторых других "правдах" мы намерены рассказать в этой брошюре.

Она состоит из 6 глав. В первой мы изложили наш личный опыт вживания в Канаду, наши удивления и "открытия" этой страны, а также некоторые обобщения относительно североамериканской культуры. Во второй главе описаны специфики национальных общин в Канаде, в том числе особенности русской общины. В третьей главе даны разъяснения вновь прибывшим иммигрантам, что надо и не надо делать на первых порах. В четвертой главе рассказано как избежать ненужных затрат, или как здесь говорят, как "спасти" деньги. В пятой изложена политика агрессии "продавцов" против "покупателей", и что

надо делать последним, чтобы "объегорить" первых. Наконец, в шестой главе кратко изложена общая ситуация в Канаде, а также иммиграционная политика этой страны.

Хотя эта брошюра написана нами сообща, но мы не Ильф и Петров, чтобы уметь писать вместе один и тот же текст. Одни главы написаны моей женой, другие - мной, и каждый читатель сам поймет, кому какая глава принадлежит. Слишком разные у нас почерки. Это привело к тому, что главы написаны в разных стилях. Мы, правда, и не старались привести их под один стилистический знаменатель, во-первых, потому что само содержание глав требовало разного почерка, во-вторых, стилевое однообразие часто ускудняет текст.

Кроме того, надо иметь в виду следующее. Мы в основном описывали жизнь в Канаде, и только изредка касались США. Хотя между этими странами и народами, безусловно, существуют различия, в большей степени выпячиваемые канадцами, однако они не столь существенны, если иметь в виду образ жизни. Экономически же они настолько взаимосвязаны, что подчас трудно отделить, где начинается американская экономика и заканчивается канадская. Многое сказанное в отношении канадцев правомерно отнести и к американцам. Поэтому, когда мы иногда говорим американцы, мы имеем в виду и канадцев, если специально не хотим выделить одних от других.

Таким образом, эта брошюра написана не только для тех, кто собрался в Канаду, но и в США тоже. Кроме того, она рассчитана и на самих россиян, не собирающихся никуда эмигрировать. На самом деле, россияне поневоле, а кто и по воле, попали в иммиграцию в собственной стране. Для них тоже небесполезно будет знать, что несет им эта система, и как с ней, ну если не бороться, то хотя бы успешно взаимодействовать. Мы уверены, что многие советы, как выжить при капитализме могут оказаться полезными и для них.

Любая критика и пожелания в адрес данной брошюры будет встречена с пониманием и с намерением учесть их в случае последующих переизданий.

С уважением ко всем читателям,

Алекс и Валентина Бэттлер

PS Данная книжка была издана в 1997 г. под фамилией Раф и Валентина Эйли. Именно так произносили нашу российскую фамилию канадцы. Нам это не нравилось, и мы меняли ее на ту, которую сейчас и имеем. Благо в Канаде поменять фамилию или имя очень просто.

PSS Для электронной версии мы добавили только один параграф - "Капиталистические правила поведения на работе".

Глава 1. Мы - в Канаде

- Поиск работы. Первые выводы. Разочарования - Житейский опыт...
- Русский английский язык - Личность на Западе - Помощь по-американски
- Канадские "университеты" - Библиотеки и средства коммуникации
- Платное образование с другой точки зрения - Канадская наука
- Идеология, пресса, цензура

Итак, мы вступили на канадскую землю. В Ванкувере процедура въезда оказалась довольно простой, отработанной за долгие годы приема иммигрантов со всех стран мира. Пройдя небольшое интервью в иммиграционном отделе перед выходом из аэропорта, мы сразу же получили статус постоянных жителей Канады¹. До этого мы по разику уже бывали в Канаде. Жена - по приглашению сына ездила к нему в гости. Я - в составе делегации также был в Ванкувере. Естественно, тогда нас встречали и принимали на высшем уровне. Я был очарован людьми, улыбками, городом. Чувствовалось, что это процветающая страна. На мой вопрос, какие же проблемы есть в Канаде, отвечали, что в основном с парковками машин в даунтаунах. "Нам бы ваши проблемы" - подумалось тогда.

И вот мы в этой стране. Обычного шока, какой испытывают русские перед границей, мы, естественно, не пережили. Более того, мы даже удивились грязноватости Калгари (правда, в Канаду мы приехали сразу после моей контрактной работы в Японии), а также старым машинам, почти развалюхам, и все сравнивали свои первые ощущения после последней "страны пребывания". Ну, и сервис не такой навязчивый, как опять же в той Восходящей. Таким образом "визитная карточка" Канады в нашем новом состоянии несколько отличалась от наших первых впечатлений визитов по гостевым визитам.

Поскольку нас теперь никто не встречал и не провожал, то нам, естественно, нужна была какая-то информация, куда идти со своими вопросами об оформлении права на работу, пользования медицинским обслуживанием и всем социальным вопросам и гарантиям. Сына, с которым мы воссоединились (и прибыли к нему в Калгари), не было в это время в Канаде, русской общины мы не нашли, опыт в устройстве на работу отсутствовал, знакомых у нас не было². То есть, сложилась типичная ситуация - опора на собственные силы - что отличает многих россиян, прибывающих для покорения Америки.

Началось...

Поиск работы

Наслышавшись об обязательности североамериканцев и их пунктуальности (расписанная по часам жизнь на годы вперед), я надеялся на обещание практической помощи в устройстве на работу от канадцев - профессоров трех университетов (и некоторых очень известных ученых в США), с которыми встречался в Москве, Владивостоке и на многих международных конференциях. Я, конечно же, знал о трудностях с устройством на работу, но не мог предположить, что все обернется самым неожиданным образом.

Вице-президент Калгорийского университета, с которой я познакомился на одной из конференций в Фонде Горбачева в Москве обещала (в Москве) помочь с работой. Свое намерение она подтвердила и в письме в Японию. Так что я, заручившись обещанием практической помощи, ринулся штурмовать главную высоту - нахождение работы.

Дозвонился до ее секретаря, и получил ответ, что профессор сможет принять меня только через две недели. Я крайне удивился такому большому сроку. Вскоре я перестал удивляться этому. Хотя действительно режим работающих канадцев расписан по дням, тем не менее, в затяжках времени встреч кроется некий ритуал, демонстрирующий сверхзагруженность человека. На самом деле это может быть и не так, но надо блюсти правила игры. В дальнейшем я много раз убеждался, как люди, глядя в пустые календари, говорили о своей загруженности на N время³.

Через две недели у меня, наконец, состоялась встреча с профессором К. Она выслушала меня с большим интересом, сказав, что постарается помочь. Даже попросила резюме - краткую биографию, чтобы куда-то там разослать. Сказала, чтобы я звонил (не позвонил тогда-то, а звонил). Я покинул ее с воодушевлением, решив, что проблема с работой уже решена. Звоню через неделю. Сказали, что результатов еще нет. Звоню через другую - то же самое. Когда я позвонил через следующую неделю и услышал тот же самый ответ, меня вдруг осенило, что профессор выкинула меня из головы, как только я покинул ее кабинет. Неприятное озарение, к сожалению, подтвержденное последующий практикой. Я хочу еще раз повторить, что пожелание помочь на Западе совсем не означает реальной помощи; скорее это ритуал вежливости - важный элемент культуры западного человека.

Я понял, что надо полагаться только на себя и решил разослать резюме и сопроводительные письма в различные университеты Канады⁴. Кроме того, я направил письмо на имя тогдашнего премьер-министра Канады - Малруни с просьбой профинансировать организацию русско-канадского института, расписал цели и задачи. Подобного института нет в Канаде⁵.

Из канцелярии премьер-министра очень быстро пришло уведомление, что деньги, предназначенные на помощь России, уже исчерпаны с подробным списком на что они ушли.

Симптоматично, что это письмо положило начало повороту от надежд на применение своих возможностей (реализация невостребованности, как это называют в России) к реальному пониманию своего положения в новой жизни.

Через некоторое время я начал получать вежливые отказы почти отовсюду: мест нет. Правда, в это время, то есть в мае, действительно кампания по найму преподавателей в университеты на вакантные места завершилась. В Калгари больше оставаться не было смысла, поскольку по моей прямой специальности мест для работы не было, да и город ориентирован больше на бизнес, чем на науку. Мы решили уехать из Калгари в Ванкувер, поскольку я знал, что город большой с множеством возможностей.

Приехав в Ванкувер (жена приехала несколько позже), я обнаружил много нищих, грязных, оборванных, окуренных людей. Мелькнуло в мозгу: вот тебе и процветание, скорее похоже на вырождение. Хотя, после разговора с одним из уличных алкашей, выяснил, что такие как он и не собираются "процветать". Бродячая уличная жизнь им во стократ милее, по его выражению, "жизни по правилам". Короче, свобода дороже.

Я быстро снял "односпальную" квартиру (по-нашему, двухкомнатную), что не составило труда, которая на двоих казалась вполне приемлемой, если исходить из наших советских стандартов. Но когда затем приехала жена, она обнаружила в этой квартире кучу тараканов и, самое ужасное для нее, мышей. Я никогда не думал, что у капиталистов могут быть тараканы и мыши в квартирах. Естественно, Валя закручинилась, но быстро нашла другую квартиру, точнее уже дом двух с половино-этажный с гаражом, совершенно новый, розовый и четырехкомнатный с верандой на крыше, со всеми необходимыми причиндалами для хозяйки (мойка, сушка, стирка). Я хочу заметить, что люди здесь не привязаны к месту проживания. Можно жить там, где захочешь, рассчитывая свои доходы. Наш переезд и оформление всех бумаг, включая перевод почты, телефона и фактического переезда занял меньше суток. "Делили" мы этот дом с сыном, но поскольку он подолгу отсутствовал из-за своих командировок в Россию, практически и не жил здесь. Мы решили перебраться в жилье поменьше. Переехали в прекрасную трехкомнатную квартиру в одном из лучших районов города. Дворик дома напоминал японский садик с большим, правда,

бассейном посередине и площадкой для игры в гольф, а также все необходимые удобства вплоть до моечной машины и сауны.

Русский английский язык

Еще в Калгари я обнаружил, что мой английский, мягко говоря, не тянет, то есть, никуда не годится. Это меня привело в состоянии шока. Оказалось, что одно дело выступать на конференциях с докладами на английском, и другое общаться с народом, которому нет дела до твоих знаний. Во-первых, меня "выводили из строя" телефонные разговоры, которые я практически не понимал. Во-вторых, я был в полном шоке, когда, начав ходить на курсы для получения водительских прав, я понял, что просто потерял деньги, поскольку я почти ничего не мог понять. Правда, специфика тут состояла в том, что я ходил в группу с "молодняком", язык которых я и в России не очень-то знал. Стало ясно, что без специальных курсов английского языка не обойтись. Поскольку Канада - иммигрантская страна, то курсов этих у них пруд пруди. Для начинающих они бесплатные. Но мы на них не попали, так как на специальных экзаменах-тестах мы с женой получили высшие баллы. Здесь нужно отметить, что преподаватели стараются завышать оценки именно на таких тестированиях, поскольку это дает им право отправить претендентов на платные курсы уровнем повыше, часто при том же колледже. Более того, поскольку мы приехали по семейному классу и имели спонсора, на нас не распространялась ни одна скидка. Так что дальнейшее совершенствование требовало денег. Мы заплатили по 300 долларов за каждого и проучились месяц при каком-то центре, затем я заплатил еще 1200 долл. и закончил четырехмесячные курсы Canadian Business English Institute. Честно говоря, эти курсы несколько не улучшили мой английский язык. Не заметил я, чтобы он улучшился и у других студентов. Это не потому, что были плохие учителя, а просто потому, что после какого-то уровня знаний дальше тебя может доучить только жизнь, только общение и чтение литературы.

Вспомнилось обучение английскому в России. О школе я вообще не говорю: там и учителя не знают языка, впрочем, также как и в институтах. Испытываешь чувство неловкости за российских политиков, дающих интервью "на английском" какому-нибудь западному журналисту. Уверен, что ни один американец или канадец все равно их не понимает.

Однажды Бернад Шоу сказал, что англичане и американцы - это два народа, которых разделил один и тот же язык. Дело в том, что американский кардинально отличается от английского уже своим произношением, поскольку звуки рождаются не в груди как в европейских языках, в том числе в английско-английском, а во рту, отчасти в гортани, что придает звучанию "носальность" или "нозальность", по-нашему, гнусавость. В

американском также иная и связка слов, и интонация, все то, что называется American accent. Поэтому транскрипции в словарях Мюллера или Гальперина и Мельниковой почти не отражают реального американского произношения. Например, фраза Don't you like it? совсем не произносится как Доунт ю лайк ит. Надо - Донча лайкит. Или такой классический пример: Betty bought a bit of better butter звучит в русской транскрипции приблизительно так: Бэди ба да бида бэдер бадер. Короче, язык выучить за пределами страны практически невозможно.

В этой связи хочу обратить внимание русских на одну серьезную вещь: американцы не просто любят, не просто обожают свой язык, они наслаждаются им. Они гордятся своим языком. И в общем-то не признают другие языки в принципе. Плохое знание языка является одной из важнейших причин неудачи в поисках работы у русских. Почти у всех у них остается российский прононс, который американцы называют "варварским акцентом", и узкий словарный запас, который может пополняться главным образом за счет чтения большого количества американо-канадской литературы, начиная с детских сказок.

Ну, как жизнь? - Отлично!

Личная практика жития здесь привела меня к неожиданному и для меня самого очень важному выводу: рыночная экономика и демократия Западного образца никогда не приживутся в России. И дело здесь отнюдь не в коммунистах. Дело в самом русском народе, в его культуре, в его способе мышления, по научному говоря, в его ментальности, а говоря по-русски, в умострое.

Чтобы понять разницу, я опишу, естественно, в обобщенном виде некоторые характерные черты североамериканской культуры. И хочу начать, как мне кажется, с самого главного - диктатуры личности, индивидуальности западного человека.

Я обратил внимания на такую странность: на визитных карточках россиян, японцев, китайцев на первом месте стоит фамилия, затем имя и отчество. В США и Канаде на любых документах, в том числе и на визитках, на первом месте стоит имя и только затем фамилия. То же самое происходит, когда вас знакомят: сначала имя, затем фамилия. И это не случайно. Это означает, что имя значительно важнее фамилии, поскольку оно связано непосредственно с твоей личностью, а фамилия - с твоими родителями, родственниками и т.д. Окружающих практически не интересует твоя родословная, откуда ты, из какого рода, богатого, бедного, знаменитого или нет. Для них важен конкретно ты как личность, то есть твое имя. Отсюда все и начинается.

Личность оберегается всеми писанными и неписанными законами. И проявляется это на каждом шагу, начиная с движения по улице. Я сравниваю свой московский опыт вождения машины и здешний. Здесь, если пешеход ступил на проезжую часть, даже на

красный свет, ты обязан остановиться, пропустить его вперед. Весь поток машин на улице замирает, если пешеход переходит улицу. Не дай бог его не заметить или задеть. Я уже не говорю о детях. Там, где школы, детские сады, ясли или игровые площадки, установлены знаки, ограничивающие скорость до 30 км, которая строжайшим образом соблюдаются, не важно, есть в поле зрения контроль или нет.

Многие россияне, наверное, видели по телевизору, как американцы оберегают и пестуют калек и инвалидов. Для них создаются все условия для нормальной жизни, не просто нормальной, а преимущественной, так как они от природы имеют трудности в общении с миром. Потому что они, как и все - личности. Но ни один инвалид не вздумает даже, чтобы его пропустили вперед где бы то ни было. Он уважает себя, он - как все и не требует к себе снисхождения. Другое дело, что в любых учреждениях специально созданы места для удобства общения с ними: низкие стенды, столики для оформления бумаг, специальные подъезды для инвалидных колясок и прочие удобства. Отношение к инвалиду - это один из самых ярких штрихов проявления уважения к личности. К примеру, автобусы оборудованы специальными входами, которые за секунды могут изменить свою форму для посадки человека в инвалидной коляске. Никому в голову не придет торопить водителя при посадке такого пассажира. Более того, водитель обязан подойти и закрепить инвалидную коляску ремнями безопасности. После этого автобус может продолжать путь.

Свобода личности - высший закон на Западе. Дело доходит до курьезов. Я как-то прочел в "Нью-Йорк Таймс" статью о том, как судили полицейского за то, что он силой затащил бездомных с улицы (стояли "жуткие" холода) в Дом для бездомных, где они могли согреться и поесть и, в принципе, жить. Некоторые же подали в суд на полицейского за то, что он нарушил их право на свободу жить, где они хотят. И выиграли процесс. Более курьезный пример. Судили собаку и приговорили ее к выселению из города за то, что она рычала и угрожала окружающим. Разбираются в поведении собачьей "личности", чтобы это не наносило урон человеческим личностям.

Приехав в Канаду из Японии, где все без исключения опрятно и чисто одеты, мы поразились одежде многих канадцев, особенно молодых. Они просто на нее не обращают внимания. "Молодняк" ходит в рванье, с кольцами в ушах, в носу и в бровях, и даже, извините, на пупках. Это для фана, то есть для форсу. Но удивили и взрослые, которые могут нацепить абсолютно все что попало, прохаживаясь в трусах и майке по центральным улицам города. И ничего. С одной стороны, это - свобода: что хочу, то и ношу, с другой - они полагают, в отличие от Чехова, что личность определяется не одеждой, а внутренним потенциалом человека. Один наш знакомый молодой парень, кстати, русский, давно живущий в Канаде, так объяснил свой, мягко говоря, странноватый вид: "Если кто-то захочет со мной общаться, он не обратит внимание на мой внешний облик, если же не

захочет общаться из-за моего вида, значит он недалекий человек, и смысла с ним общаться тем более нет". Мне показалось в этом что-то есть.

В одном из списка правил для иммигрантов (предназначенного, видимо, для россиян) я прочел: если ваш друг попросил у вас денег взаймы, извинитесь и вложите эти деньги в дело. Как россиянам нам показалось поначалу странной такая черта североамериканцев. Здесь не принято помогать друг другу за просто так, бесплатно. Даже родители не помогают повзрослевшим детям, а дети постаревшим родителям. Позднее мы осознали, что за этой "бессердечностью" скрывается та же философия свободной личности. Любая бесплатная помощь требует обратных обязательств, тем самым делая человека несвободным. Кроме того, она унижает достоинство, поскольку как бы намекает на неполноценность человека, что, дескать, он сам не может справиться с проблемами. Поэтому детей с раннего возраста приучают к самостоятельности и независимости от любой помощи родителей, последние же в свою очередь, даже в старости, если они не богатые, предпочитают жить в домах для престарелых, а не с детьми. Правда, надо иметь в виду, что эти "дома" напоминают мне бывшие цеховские дачи.

В этой же связи еще одна интересная черта: здесь (между прочим, и в Японии тоже) никогда ни на что не жалуются. Любая жалоба, с одной стороны, показатель твоей слабости, с другой - неуважение к окружающим: ты практически навешиваешь свои болячки, заставляя как бы переживать за тебя, то есть растрчивать их нервную систему. Поэтому на вопрос: Ну, как поживаешь? - даже если назавтра ты собрался помирать,- у всех один стандартный ответ: "I am fine (great)" - Отлично (Великолепно)! Если же ты добился какого-то успеха (продвижение по работе или выиграл в лотерею), все выражают неопиcуемый восторг. "Какой молодец, мы так и думали, что у тебя все получится". Не потому что они действительно рады за тебя, а потому что так принято реагировать.

Can I help you?

В Канаде и вообще в Америке "Могу ли я вам помочь?" одна из самых распространенных фраз. Не надо воспринимать ее всерьез. Чаще всего эта фраза означает простое приветствие. Если же предполагается за этой фразой реальное содержание, тогда надо быть готовым за эту "помощь" заплатить. К примеру, одно из объявлений в газете предлагало помощь в трудоустройстве. Мы с женой направились в этот центр, сотрудники которого встретили нас с распростертыми объятиями. После заполнения большого количества бумаг консультант центра выложил нам с десятков программ по переквалификации - выбирай на вкус. Единственное, что сразу трудно понять, почему меня, профессора экономики и политолога, а жену - первоклассного музыканта нужно переучивать. И пришли мы не переучиваться, а предложить свои возможности. Понятно,

что подобные агентства должны брать деньги за просмотр по картотекам о вакансиях. Но услышанное несколько озадачило нас. Тут я случайно замечаю какие-то "цифирьки" под этими программами. Что такое? Оказалось, что это - стоимость учебы, где-то от 2 до 3 тысяч долларов. Плюс долларов по 60 за милую беседу с консультантом. В объявлении же, кроме "Мы готовы помочь вам" ни о каких деньгах речь не шла.

И так на каждом шагу. Надо помочь? Пожалуйста. Все сделают очень квалифицированно, давай только деньги. Деньги - за резюме, деньги за обучение, как держатся на интервью, деньги... деньги... деньги. Ничего не поделаешь - капитализм.

Канадский капитализм, однако, особый. С некоторой примесью социализма. Все обеспечиваются социальной страховкой, безработные приличными (на житье хватит) пособиями по безработице. Но главное достижение канадского капитализма, по сравнению, по крайней мере, с капитализмом США и даже Японией, - это бесплатная медицина. За деньги лечат только зубы и делают косметические операции. Естественно, такой "халявой" я не мог не воспользоваться, тем более, был повод. У меня хроническое заболевание средних ушей "благодаря" советской медицине. У наших отоларингологов главным средством лечения воспаления среднего уха был борный спирт, которым я, видимо, и пробуровил дырку в одной барабанной перепонке и поймел трещину в другой. После очередной вспышки воспаления я обратился к врачу, который сразу же посоветовал мне эти трещину и дырку "заклеить", спросив заодно, почему мне это не сделали в СССР. Врач явно не представлял уровень советской медицины. Хотя технически операция довольно простая: специфический клей вводится в трещину или дырку и через некоторое время все восстанавливается. Процедура напоминает склейку шин автомобилей. Мне непонятно, почему до этого не додумались российские врачи. Или хотя бы не переняли опыт у западных врачей. Так вот за эти операции в США пришлось бы заплатить как минимум несколько тысяч долларов, в Канаде же их сделали бесплатно. Капитализм, так сказать, с социалистическим лицом, то есть капитализм - что все умеют делать, социализм - что бесплатно.

Образование

Система школьного образования в Северной Америке резко отличается от всех. Зная, что сознание нации в значительной степени формируется со школьной скамьи, я пытался выяснить, по каким учебникам учатся дети начальных классов. Мой, казалось бы, простой вопрос ставил библиотекарей в тупик. Они не могли рекомендовать ни одного учебника по той простой причине, что таковых просто не существует. Каждая школа имеет свою программу, а ученики еще более индивидуальную программу в зависимости от

наклонностей и способностей. Поначалу мне показалось это очень здорово, пока не выяснил, что по индивидуальным программам обучают тех, кто не может усвоить общих программ, т.е. отстающих. Нет и общенациональных сказок для детей дошкольного возраста. Мне, например, казалось, что сказку "Алиса в стране чудес" знают все англоговорящие. Нет. Спрашиваю Алису - так зовут работницу банка, китайку по национальности: "Тебя, наверное, так назвали в честь Алисы из страны чудес?" Она мне в ответ, что первый раз слышит о такой "стране". Для проверки гипотезы в свою очередь прошу канадцев-саксов назвать какие-нибудь имена китайских писателей или поэтов. Ни разу никто мне не ответил на этот вопрос. В России, например, любой ребенок, где бы он ни жил, знает про Муху-Цокотуху, Таракан-Тараканище, стихи Агнии Барто, Чуковского, Маршака. Не говоря уже о сказках про Курочку-Рябу, Ивана-Дурачка и т.д. Здесь этого нет. У всех свои сказки. С одной стороны, это вроде бы хорошо. Развивается индивидуализм, разнообразие. С другой - нет объединительного начала через литературу. Это является проблемой, которая осознается культурологами, например, известным в США Е. Хиршом, пытающимся создавать общие учебники для всех. Но пока не очень получается. Результаты будут ясны ниже.

Поиск работы продолжается...

В Ванкувере, как оказалось, в местных университетах "нас не ждали". Вакансий никаких. Я вновь направил в десятки канадских университетов резюме и сопроводительные письма на очередной учебный год в соответствии с объявлениями в специальном бюллетене. И отовсюду получил трафаретные вежливые ответы с отказом. Причины выдвигались разные: то предполагаемую должность не профинансировали, то ее заполнили другой специальностью, то взяли кого-то, который ближе им по тематике.

Думаю, что реальные причины были другие. Одна из них - не было ни одного предложения на должность полного профессора, а только на ассистент профессора, что на два порядка ниже моего звания. По здешним же университетским правилам профессор не может быть принят на должность ниже его ранга. Должности же ассистент профессора соответствовали молодые ребята, только что написавшие свои Ph.D., то есть, по-нашему, кандидатские. На них были очень большие конкурсы: от 30 до 100 человек на место. Еще одна причина отказов, как я понимаю, заключалась в следующем. Для принимающих решение было очевидным, что по тем специальностям, на которые я претендовал, мой научный потенциал, по крайней мере, по формальным признакам (количество публикаций, опыт чтения лекций, предыдущие должности), превосходил не только уровень молодых претендентов на вакантные места, но и уровень самих деканов и заведующих отделами. Я

для них мог оказаться конкурентом в будущем на их собственные места, и поэтому для них было проще с самого начала избежать такой опасности простым отказом. За свои же, особенно профессорские места, все стоят на смерть. И есть за что держатся. Профессорские оклады, например, в университете Бритиш Коламбия достигают 150 тыс. долл. в год. По всем здешним стандартам более чем достаточно. Поэтому клановость здесь развита ни чуть не меньше, чем в институтах России.

Форма же отказа у всех до примитивности одинаковая, сделана под одну кальку. Звучит это так: "Мы очень сожалеем, что не можем предложить вам должность, но мы в то же время хотели бы, чтобы вы знали, что мы очень ценим ваш интерес к нашему университету. Мы уверены, что вы найдете должность, которая соответствует вашему высокому научному статусу". Правила хорошего тона соблюдены. Но мне все это напоминает больше лицемерие.

Профессора и студенты

Тем не менее, мне все-таки удалось короткое время проработать в качестве профессора в Университете Британская Колумбия. В этой связи я столкнулся с некоторыми неожиданностями, знания о которых могут быть полезны для наших профессоров, намеривающихся иммигрировать в Канаду. Сначала о студентах.

Я читал курс лекций по азиатско-тихоокеанскому региону. Записавшиеся студенты были из различных факультетов (исторического, экономического, политологического) уровня 3-5-х курсов. Я ориентировался на свой опыт преподавания в России, исходя из наших стандартов уровня студентов соответствующих курсов. В ходе чтения лекций я обнаружил, что большинство студентов (за редким исключением) вообще не представляют тематику моего курса. Я вынужден был упростить подачу материала до уровня лекций, которые я читал через общества "Знание". Когда же они мне написали работы - типа наших курсовых, я был в шоке от примитивности их понимания проблем. Как минимум, половине я намеривался вкатить двойки (у них 100-бальная шкала оценок). На всякий случай я посоветовался со своим знакомым профессором, что делать. Он сказал, что в таком случае надо создавать специальную комиссию по каждому и у каждого в отдельности принимать экзамены в рамках комиссии, на что, намекнул он, уйдет много времени, и, дескать, к чему тебе эти хлопоты. Короче, я наставил очень многим троек. Справедливости ради, следует сказать, что несколько человек предмет изучили блестяще. В результате, на следующий семестр я не поимел ни одного студента, поскольку они не добрали нужное количество баллов, и фактически им снова надо было их добирать на каких-нибудь других курсах. Это

был мой серьезный прокол, т.к. я не думал, насколько преподаватель зависит от студентов. Они платят, они и выбирают таких преподавателей, которые дадут им возможности набрать нужное количество баллов для более быстрого получения искомого диплома. Знания в такой системе взаимоотношений всех волнует в последнюю очередь. В этом я вижу одну из самых негативных качеств платного образования. Деньги, а не стремления получить знания, определяют образовательную политику.

Думаю, что это сказывается и на самих преподавателях. Я прослушал многих профессоров, американских и канадских, да и сам читал им лекции на семинарах. После этого я потерял полное уважение ко многим из них. Специфика такая. Большинство из них является узкими специалистами какой-то темы или проблемы. Например, профессор экономики, специалист по Китаю (сам, кстати, китаец по национальности) может не знать, какое государство КНР (например, что там правит Коммунистическая партия Китая), но в деталях знает, как работают банки в Шанхае, или каковы условия создания иностранных фирм в свободной экономической зоне - Шеньчжэнь. Их задача - дать студентам практические знания, а не общие, и уж по крайней мере, менее всего они озабочены, чтобы научить студентов думать, размышлять. Такой подход, видимо, в целом сказывается и на научном потенциале профессоров. Я перечитал почти всю литературу, касающуюся азиатско-тихоокеанского региона. За исключением максимум десятка работ все остальное - пустая болтовня. Об уровне специалистов по России можно судить хотя бы уже потому, что большинство из них не даже знают русского языка. Я не могу представить, чтобы какой-нибудь наш американист или канадолог не знал английского языка.

Будучи русским человеком, я не скрывал своих оценок об их научном уровне, за что, естественно, был "наказан" их негативным отношением к себе. Надо иметь в виду, что канадцы вообще не любят "умников". Совершенно не случайно любой нестандартный канадец вынужден покинуть свою страну, чтобы где-нибудь - обычно это случается в США - раскрутить свои таланты. И только получив признание за рубежом, у него есть шанс обрести имя и в своей стране. Только постфактум канадцы "вспоминают", что, например, известный писатель "про шпионов" Ян Флеминг - канадец, американский экономист и дипломат Джон Кэннет Гэлбрэйт родился в Канаде и т.д.

Кто-то может сказать, что это мои субъективные впечатления: мне не повезло с группой или даже с университетом. Хотя по "престижу" этот университет занимает второе место в Канаде. Допускаю, тем не менее. Беру другой случай, который приводит преподаватель еще одного из престижных университетов Канады - Йоркского университета в Торонто - Джоан Х. Бургесс. Она провела исследование среди студентов первого курса гуманитарного профиля, которые по окончании средних школ имели высшие баллы по истории Канады. Хотя, как пишет госпожа Бургесс, она и подозревала, что будут проблемы, но результаты превзошли все ее ожидания. Результаты таковы: 95%

из опрошенных не смогли назвать последних пяти премьер-министров Канады, 61% не смогли назвать первого англоговорящего премьер-министра, а 83% - франкоговорящего. Некоторые, кстати, написали, что первым англоговорящим был Уинстон Черчилль. (Для канадцев эти вопросы крайне важны, поскольку они только и считают, на каких постах и сколько находятся англоговорящие и франкоговорящие их лидеры. В этом специфика Канады). Далее. Только 9% ответило правильно на вопрос, какое событие предшествовало образованию Канады (1867 г.). Правильный ответ для канадцев, естественно, означал Гражданскую войну в США, но многие называли Первую мировую войну, Американскую революцию, Французскую революцию. 55% студентов не смогли назвать дату образования Канады. 59% не смогли назвать ни одного канадского художника, а 62% - ни одного канадского писателя, 81% - ни одного канадского режиссера⁶.

После ознакомления с подобной статистикой мне стало стыдно вспоминать, когда я, покупая книжки с портретами Ленина и Ельцина на обложке (был такой казус), спросил продавщицу, знает ли она этих людей. Она долго всматривалась в эти лица, а затем весьма глубокомысленно ответила: "Я не думаю, что я знаю их". Это результат общей образовательной политики, которая превращает молодежь в безмозглых манкуртов.

В некоторой степени это связано с постоянным повышением оплаты за учебу, которая в принципе доступна не всем. Положение усугубляется недавно введенным новшеством: университеты подняли плату за обучения для студентов не из "своих провинций". Учитывая, что наиболее приличные университеты находятся в провинции Онтарио и Британская Колумбия, студенты других провинций должны платить больше, чем онтарийцы или "британцы", или учиться в своих провинциальных университетах, диплом которых практически нигде не ценится. Это в Канаде. В США ситуация еще хуже.

Уже упоминавшийся американский культуролог Э.Д. Хирш ужаснулся от собственных исследований. Оказывается, средний уровень грамотности американцев в начале века был выше, чем сейчас. В начале 1992 г. довольно известный японский политический деятель - Ёсио Сакураути назвал американцев ленивыми и безграмотными. В США поднялась волна возмущения. В реальности ситуация такова. Один из американских управленцев жалуется: 95% людей с дипломами колледжа не могут правильно написать американские слова, половина не могут составить простое предложение. Все это напоминает ему "Темные времена" в период средневековья, когда цивилизация и обучение исчезло из Европы⁷. Это не является преувеличением. Эксперты школьного образования приводят, например, такие данные: одна четверть школьников из 5 миллионов "настолько плохо говорит по-английски, что не понимает, о чем идет речь в классе". В той же публикации: 78% школьников в районе недалеко от Лос-Анджелеса не соответствуют стандартам американских требований⁸. Профессор Американского университета Бенжамин Х. Александер в одном из своих выступлений приводит пример,

как рабочий, закончивший "весьма уважаемую высшую школу Данбар в Вашингтоне", не умеет читать. И все свое выступление он убеждает в полезности уметь читать для будущей жизни⁹. Не менее любопытные факты приводит один из американских журналов: оказывается 14% американцев в возрасте между 18 и 24 годами не могут найти на карте собственную страну, 25% не могут показать Тихий океан, а 20% взрослых американцев не могут назвать ни одну страну Европы¹⁰. Где оно, общество знаний?

Я не собираюсь здесь касаться подробно канадской науки. А хотел бы только подчеркнуть, что нашим ученым крайне сложно внедриться в университетско-научное сообщество Канады, причем не только специалистам в области экономики, политики и международных отношений, но и естественных наук. В Соединенных Штатах возможностей, насколько мне известно, значительно больше.

Культура или о чем думает Северная Америка

По проблемам, обсуждаемым страной, можно судить об уровне ее развития. Проблемы американцев и канадцев хорошо высвечивает экран телевизора. (В Канаде в основном американские программы).

Наиболее обсуждаемыми темами являются: экология, феминизация, красота (естественно, женщин), здоровье, семья, подростки-молодежь, образование и секс. Все эти проблемы поднимаются в так называемых шоу с ведущими звездами этого жанра, среди которых наиболее популярны Опра Винфри, Фил Донахью (его россияне знают), Морри Пович, Джерри Спрингер, Рикки Лэйк, Салли Джесси, Джейн Бёрни. Передачи строятся таким образом. На "ковре" вызываются какие-нибудь необычные люди, так сказать "выразители" проблемы, присутствует публика и обязательно эксперт-профессионал, судья, своего рода. Тон подобных передач изумляет поначалу. Все говорят одновременно, стараясь переорать друг друга. Это выглядит чудовищной невоспитанностью (в понимании человека другой культуры), но американцы на это даже не обращают внимания. Смысл поведения у них другой: любым способом высказать свое мнение и добиться успеха. Они кричат, матерятся (в это время звучит "бип"), хамят с экрана на своих шоу. И это относится не только к участникам таких передач. За исключением прямой ругани все вышесказанное можно отнести и к экранной дискуссии ученых, юристов и пр. Индивидуализм, нежелание учитывать аргументы собеседника здесь норма. Рассудить партнеров может только закон. Однако даже судейство в Америке зависит от силы убеждения больше, чем от, казалось бы, очевидного факта. А поскольку именно судейское разбирательство по любой проблеме - это норма жизни в Америке, и главная суть его заключается в отстаивании, в конечном

счете, своего материального положения, то и форма выражения может доходить и до своих "высот": крика, пренебрежения, ругани. Мораль (в понимании россиян) полностью подчинена утверждению или завоеванию материального статуса.

Вот, к примеру, темы некоторых передач.

Как сделать себя красивой. Показывают "замарашку", и за несколько минут превращают ее в "золушку". В этой связи демонстрируют всяческие косметические средства, последние достижения медицины, объясняют, как убрать морщинки, родинки, шрамы, что сделать, чтобы глаза лучились различными цветами радуги, а улыбка чтобы не сходила с твоего лица. Оказывается, можно абсолютно все ...на экране. В жизни же ... женщины меньше всего напоминают женщин.

Здоровью посвящается масса передач, в основном, как похудеть. Но очень любопытны передачи про "скелетов" - анорексиков. Это люди со сдвинутым в мозгу пониманием о пропорциях человеческого тела. Для них нормальное тело кажется безобразным. Таких оказывается немало, и в шоу-передачах им пытаются объяснить губительность для них их позиции.

В связи с удорожанием образования возникла пикантная этическая проблема, которая обсуждалась в нескольких передачах. Студентки без денежной поддержки, но желающие учиться в престижных университетах, подрабатывают проституцией. Вопрос: хорошо ли приобретать высокие знания с помощью такого бизнеса?

Сексуальные проблемы возникают почти во всех передачах, каким бы темам они не были посвящены. Но нередко показывают и специализированные передачи. Вот несколько из них.

Одна была посвящена мамаше 15-летней девочки, которая (мамаша) регулярно вступала в половые отношения с одноклассниками и одноклассницами ее дочери на вечеринках у них в квартире. Мамаша подробно разъясняла прелесть подобных контактов. Дочь охотно ее поддерживала.

Другая передача вертелась вокруг сына, спавшего со своей женой, матерью и дочерью. Все они, естественно, на экране и объясняют, как это все здорово.

Третья передача. На экране транссексуалы, другими словами, мужчины и женщины, которые раньше были наоборот женщинами и мужчинами. То есть, им недавно сделали операции, превратив из одного пола в другой. (медицинская сторона этих операций - это отдельная тема). Публика в этих случаях обычно помалкивает, расспрашивает эксперта, пытаясь выяснить их внутреннее, личностное понимание себя. Кем они себя ощущают после таких операций: мужчинами или женщинами, и как в плане секса. (Не путать их с гомосексуалами. Эти - уже не проблема). И они сверхподробно рассказывают о своих ощущениях.

Даже список некоторых "проблем" может показаться россиянам диким. Для Запада же, с его пониманием свободы и новыми технологическими достижениями - проблема секса, взаимоотношения полов (уже непонятно каких) в списках актуальности занимает самые верхние этажи. Быстрыми темпами идет процесс формирования совершенно дикой, по крайней мере, на мой традиционный взгляд, морали во взаимоотношениях между мужчинами и женщинами. Специально для детей показывают фильмы совокупления животных и рождения до мельчайших деталей. Воспитательный эффект на детей, видимо, должно оказывать также их присутствие на родах матери в компании с отцом, других родственников или близких приятелей, мужчин и женщин, а также любимой собаки. От этих передач, если бы увидела моя мама, астраханка, она упала бы в обморок. Известные артисты и артистки не стесняясь рассказывают о своих однополых любовниках и любовницах. То, что в России в здоровом массовом сознании считается извращением, здесь уже давно является нормой.

Очевидно, что литература не является объединительным началом в Северной Америке. Такую функцию выполняет телевидение и кино. Для американцев и канадцев тоже "из всех искусств важнейшим является кино". Все фильмы делятся на две неравные части. Малая часть - классика типа "Десять заповедей", "Спартак", "Клеопатра" и не так много других. Плюс демонстрация классической музыки, фильмы про природу и историю. Кстати сказать, история пестуется с большой любовью без оплевывания даже тех событий, которые не всегда шли на пользу Америке. Но повторяю, это все занимает незначительное место на телевидении. На массового зрителя обрушивается другое: спорт, "действия" ("actions"), всяческая мистика, бесконечные сериалы, где главный герой - опять же "действие", то есть драки и убийства. Самый плохой советский фильм, по-моему, превосходил любой из этой категории фильмов. В них в принципе нет содержания, есть череда действий абсолютно не мотивированных.

И все же, несмотря на внешнюю бессмысленность этих фильмов, в них заложен очень важный функциональный смысл. Они учат людей не сдаваться ни при каких обстоятельствах. Это одна из самых сильных сторон американской нации. Держаться и сражаться за жизнь до конца. И ты победишь. В этом причина популярности фильмов с такими супер-героями, как Арнольд Шварценеггер, Сильвестор Сталоне, Мэл Гибсон, Дэвид Кэрролайн, Стив Сигал и др.

Особую функциональную роль играет сериал "Стар Трек" (Звездный путь), фильмы о космической жизни в будущем. Он показывается по несколько раз на дню. В нем отрабатываются ситуации, в которые предстоит через некоторое время попасть человечеству. Разрабатываются для массового сознания в художественной форме самые дерзкие теории взаимодействия разных структур, материй, сознаний.

Во многих сериях "Стар Трека" поднимаются любопытные проблемы отношений с андроидами или киборгами ("люди"-машины), андрогенами (гермафродитами) и вообще бесполоыми "людьми" (genites). В какой-то степени последние две темы становятся актуальными уже сейчас в связи с "успехами" феминисток в борьбе за равноправие. Например, на одной из демонстраций в Ванкувере полуголые девицы требовали равных прав с мужчинами "в деле обнажения груди". Дескать, мужчинам можно ходить без маек, то есть обнажать "грудь", значит, и женщины имеют право. Как в Африке. Эта борьба носит двухплановый характер: не только женщины должны иметь права делать все как мужчины, но и мужчины должны брать на себя женские функции. И хотя мужчин еще не научили рожать, но стоять при родах жены, то есть воочию сопереживать роды их уже заставили. Результаты равноправия и равнодействия не преминули сказаться. Часто на улицах не возможно определить, кто перед тобой: мужчина или женщина. Повлияла эта феминизация и на язык. Теперь не говорят businessman, а businessperson, не chairman, а опять же chairperson. И т.д. Основные баталии в семьях разыгрываются вокруг равенства семейных обязанностей мужчин и женщин. Такое впечатление, что не за горами мужчин и женщин здесь действительно заменят андрогены и бесполое, то есть оно.

Да, еще два слова о кино. Я помню по нашим фильмам, какими дураками в них изображались наши противники: немцы, американцы. Но они не идут ни в какое сравнение по примитивности фильмов, посвященных борьбе США с СССР и вообще с коммунизмом. Советский Союз, его руководители, бойцы, так сказать, невидимого фронта - все напоминают каких-то придурков. Их режиссеров совершенно не волнует приближенность к реалиям. Советских солдат могут "одеть" в форму царской эпохи. Даже в таком серьезном фильме как "Вторая мировая война: когда львы зарычали" ("World War II: When Lions Roared") в исполнении Майкла Кейна (Michael Caine) в роли Сталина многие советские генералы носят погоны в 1941 г., хотя, как всем известно, погоны ввели только в 1943 г.

В целом же американское кино учит не рассуждать, а действовать.

Два слова о религии

По формальным признакам США и Канада считаются религиозными странами, исповедующими в основном католицизм и протестантство. Хотя количество безбожников увеличивается, но не так что б много. В Канаде, например, количество атеистов увеличилось всего лишь с 4% в 1971 г. до 12% в 1992 г. Большинство все-таки считает себя верующими. Правда, посещаемость церковей сократилась значительно больше: с 60% в 1945 г. до 20% в 1990 г. Но это не так важно. Важно то, что так называемые верующие

просто не знают, во что они веруют. Из своего общения с верующими я к своему удивлению обнаружил, что почти никто, кроме "активистов" церкви, не знает Библии: ни Ветхого, ни Нового завета. Мои ограниченные "исследования" подтвердил опрос, проведенный в США в 1994 г. эссеистом Кулленом Мёрфи среди 1200 людей в возрасте 15-35 лет. Он обнаружил, что большинство опрошенных смогли назвать только 2 из 10 заповедей Всевышнего. Когда же он перечислял все заповеди, то, по его словам, "они (опрашиваемые) не были очень счастливы, узнав о них"¹¹. Это и естественно, поскольку, скажем, заповедь - не кради - в корне противоречит всей системе капитализма. Как говорил когда-то Прудон, собственность это уже воровство.

Поскольку религиозные заповеди не вписываются в современные капиталистические ценности, некоторые идеологи начали придумывать новые заповеди. Например, такие: не кради, но творческая работа в отношении налогов - это окэй. Другими словами, обмануть государство - это не грешно, это по-божески. - Не убей, но если Пентагон прикажет, то должен (убить). - Не прелюбодействуй, за исключением тех случаев, когда ты несчастлив (т.е. в это время можно) или твое личное состояние побуждает тебя это сделать в отношении новой секретарши в твоём офисе. И т.д. Очень диалектично.

Короче, пытаются придумать такие заповеди, которые хоть как-то соответствовали бы реальному капитализму.

Библиотеки и компьютеры

Не могу не сказать несколько слов о канадских библиотеках. Именно здесь вы можете найти все, что вам нужно для вживания, проживания и понимания нации и бизнеса. Это то место, где вы можете БЕСПЛАТНО получить всю ту же информацию, которую будете покупать у бизнесменов. В библиотеках собрано обилие книг, аудио и видео- кассет на самые различные темы. Поражает доступность к ним. Любой, даже не записавшись, может спокойно пройти в библиотеку, покопаться на стеллажах и читать все что угодно. Если же записался, можно брать очень большое количество книг домой на три недели и сдать их в любой библиотеке, а не только в ту, из которой взята книга. Люди, работающие там, заслуживают самого глубокого уважения. Библиотечные работники (а их очень много) могут сами по твоей просьбе подобрать нужные книги, а если их нет в тот момент на месте, то позвонят тебе, когда они появятся. Почти такая же свобода в любой университетской библиотеке. Кстати, если у тебя есть компьютер, то ты можешь связаться с библиотекой и по каталогу выяснить, есть ли нужная тебе книга там или нет и когда будет сдана.

Особую роль в жизни североамериканцев играет персональный компьютер, прежде всего, программы Интернет или CompuServe и некоторые другие системы связи. Они предоставляют доступ ко всем информационным службам мира, электронной почте и любому сервису. Например, через свой компьютер я могу читать любые газеты и журналы мира, в том числе и российские, (которые подключились к этой мировой системе), тысячи книг, как художественных, так и научных, "порыться" в архивах любой библиотеки мира, получить любую информацию о любой стране мира, могу делать любые покупки в любых магазинах, будь они хоть на Тити-Каку, пересылать письма по электронной почте, заказывать билеты, бронировать гостиницы или даже учиться в университетах. Этой темы я даже не буду касаться, поскольку это дело специалистов-интернетовцев. Просто я хочу отметить, что такая связь формирует совершенно иной тип мышления и даже иную культуру взаимодействия. То, что еще не скоро будет в России или в том же Китае.

Идеология, пресса и цензура

Любому ученому необходимо имя. Наиболее быстро оно приобретает через публикации в газетах, а не в научных журналах, которые читают единицы. Поскольку у меня была приличная практика сотрудничества в газетах Японии и, отчасти, в Южной Корее (в России, само собой), я решил наладить контакты с канадской прессой. Для начала я направил небольшую статейку о русско-канадских отношениях в главную газету Канады "Глоб энд Мейл". Довольно скоро получил ответ, что мою статью они печатать не будут. Без объяснения причин. Я было сильно расстроился. Но меня "утешил" один знакомый профессор, объяснив, что обычно канадские газеты редко публикуют ученых. Меня такое заявление только раззадорило. Я поставил себе задачу прорваться в "Ванкувер сан", которая довольно много пишет о России. Естественно, статьи совершенно поверхностные и не отражающие реальности. Что опять же неудивительно, поскольку главный принцип в газетах - это информация и необычное событие или сенсация. Тем не менее, я попытался связаться с редактором "Ванкувер сан" - Патрисией Грэхэм, отвечающей за зарубежные публикации. Секретарь несколько раз записывала мой телефон, дескать, вам позвонят. Естественно, мне никто не позвонил. Для проверки гипотезы я все-таки направил статью о России Патрисии и через две недели получил ожидаемый ответ: "Мы сожалеем, что ваша работа не вписывается в наши текущие планы, но благодарим вас за интерес к Ванкувер сан". Отписано это было на заранее отпечатанном бланке. Надо признать, что система вежливых отказов отработана здесь великолепно. Кстати, умению вежливо отказать также обучают в бизнес-школах. Не то, что в России... "Пшшшел ты ...". Но зато от души. Это радует.

Через некоторое время я обнаружил то, чего никак не ожидал... жесточайшую цензуру, ничуть не уступающую нашей советской цензуре "развитого" социализма. Только со знаком наоборот. Статьи, в которых я пытался показать реальную экономическую картину России, а также негативную реакцию большей части российского населения на "демократические" реформы нынешних руководителей, отвергались без всяческих объяснений. То же самое происходило со статьями, в которых содержался даже намек на критику политики Ельцина. (Раньше нельзя было критиковать Горбачева, что естественно: слишком много он сделал для Запада). Но хорошо публикуются статьи, где, описывая трудности нынешней российской жизни, выражаешь исторический оптимизм в том, что демократия и рынок в России, в конце концов, победят, и Россия встанет в ряд "цивилизованных" государств. Такая "лапша" навешивается западному читателю даже на страницах Лондонского "Экономиста", в принципе самого аналитического журнала по экономике.

До постоянного жительства здесь я просто не представлял, насколько идеологизированы, по крайней мере, США и Канада. Можно критиковать частности рынка и демократии. Но вам никто - ни издательства, ни газеты, ни журналы - не дадут поставить под сомнение в принципе "ценность" этих институтов. Они в их сознании выступают как универсальные. Их искренне раздражает суждение о том, что могут существовать общества, которые могут не разделять восторг по поводу их "ценностей".

Еще одно "открытие", поразившее меня: фальсификация мировой истории, особенно истории СССР. Я хорошо знаю, как эта история искажалась в советской России. И все-таки не в такой степени, с какой я столкнулся здесь. Вторая мировая война, оказывается, была войной англосаксов против немцев и японцев. О роли СССР в этой войне в большущих томах - в лучшем случае - небольшой параграф. Результаты оболванивания налицо - одна канадка польского происхождения по случаю D Day (день открытия второго фронта союзниками) благодарит в местной газете США (?) за освобождение Польши во Второй мировой войне.

Еще Н. Бердяев писал, как его поражал, отталкивал и возмущал "царивший повсюду в Европе национализм, склонность всех национальностей к самовозвеличиванию и придаванию себе центрального значения". В Америке этот национализм обернут в идеологическую форму - победа демократии над тоталитаризмом сначала фашистского образца, затем коммунистического.

Все это привело меня к убеждению, что нет деидеологизированных обществ, с одной стороны, с другой - я не уверен в существовании нефальсифицированных идеологий и историй. Кстати, в канадских исторических книгах американская революция конца 18 века называется бунтом (мятежом), а американские учебники обычно "пропускают" в своих текстах акт вторжения США на территорию Канады и захвата Торонто во время их так

называемой войны против англичан 1812 г. Все это вкупе вынуждает меня констатировать: Канада и США представляют собой крайне идеологизированные общества, чистота ценностей которых оберегается всеми государственными средствами. Пожалуй, в этом нет ничего особенного, но к этому надо психологически быть готовым.

После года пребывания здесь былые представления о Канаде как стране с проблемами парковки машин стали потихоньку улетучиваться. Проблем, как оказалось, и здесь немало.

При всем этом надо иметь в виду, особенно русскому читателю, что названные проблемы носят качественно иной характер для простых жителей Канады, чем аналогичные проблемы в той же России. С голоду здесь никто не умирает, старые люди защищены многими социальными гарантиями, дающими им немало льгот. Наконец, у каждого есть возможность найти работу, так сказать, не по специальности, особенно в тех сферах, где руки важнее головы. Предложений очень много.

Глава 2. Дети разных народов и русские в Канаде

Что такое канадская нация
- buy and sell культура
- мирное сосуществование народов
- русские канадцы

В Канаде существует одна болезненная тема, которой, по-моему, нет нигде в мире, - это поиск identity, то есть своего Я как нации и своего Я как государства на международной арене. Кто такой канадец? Что такое канадец? И что вообще представляет собой канадская нация? - на эти, казалось бы, простые вопросы не может ответить никто. По этому поводу существует уйма шуток. Кто знает историю этой страны, поймет такую: "Кто такой канадец? - Ну, с политической точки зрения это - американец, который избежал революции" (Нортроп Фрай, философ). Приводить аналогичных шуток можно бесконечно. Без шуток же, на мой взгляд, канадец этот тот, кто постоянно задает себе вопрос, кто же он, какой он национальности. Эта тема постоянно в центре внимания канадских журналистов, ученых и политиков. К примеру, в одной из газет писалось: "Канада является страной-нацией, у которой отсутствует четко определяемое национально-культурное я. Достаточно спросить себя, что есть канадец? На этот вопрос очень не просто ответить. Здесь так много психологических различий в подходах к ценностям и социальной жизни, что временами практически бессмысленно даже пытаться определить термин "нация" в канадском контексте"¹². И еще: "Как канадцы, мы не уверены в своем Я частично из-за того, что не можем определить наше место в мире"¹³.

Парадокс в том, что граждане государства, входящее в семерку самых развитых стран мира, не могут определить какой же они национальности. Хотя, с другой стороны, в этом нет ничего неестественного, поскольку страна возникла всего лишь в 1867 г. и состоит чуть ли не на одну шестую часть из иммигрантов, рожденных за пределами Канады. У них нет общей истории, нет единой культуры, нет общего устроения. Отсутствие всех этих вещей постоянно тревожит канадское общество.

Более же удивительны взаимоотношения между франкофонами и англофонами (так здесь называют себя канадцы французского и канадцы британского происхождения), которые прожили бок о бок чуть ли не триста лет, но не "переплавились в одной котле". Вот два высказывания: "Я нашел две нации, воюющие внутри одного государства; я нашел борьбу не принципов, а рас"; "Канада разделена потому, что это не настоящая страна. Она состоит из двух народов, двух наций, двух территорий. Одна из них, это - наша! И она

никогда, никогда не будет разделена!"¹⁴. Первая принадлежит английскому политику Лорду Дурхаму, сказанная им в 1837 г., вторая - нынешнему лидеру квебекских сепаратистов, Люсьену Бушару, произнесенная им в феврале 1996 г. Постоянная борьба франкоязычных квебекцев (а их около 8 млн. человек) за отделение от "остальной Канады" не стихает на протяжении всего этого века. На последнем референдуме 1995 года для законного отделения квебекцам не хватило 1% голосов. Можно указать немало причин столь неистовой настойчивости франкофонов к отделению. Однако, главная, на мой взгляд, эта - несовместимость культур. Будущим иммигрантам из России об этом особенно необходимо знать, поскольку, являясь представителями культуры цивилизационного масштаба, сами мы, не замечая этого, всегда исходим из собственной правоты, указывая всем как надо жить. Даже в Канаде нам приходилось много раз слышать от русских иммигрантов, какие канадцы дураки: и то делают не так, и это. Приблизительно также как франкофоны и англофоны говорят друг о друге. Несколько слов о них.

Культура против культуры

Сохранить свою франкоязычную культуру, свою национальную самобытность вызывает скрытую, а нередко и открытую неприязнь, англоговорящих саксов. Один из канадских журналистов, Грег Фелтон, с негодованием писал перед референдумом: "Печальный факт заключается в том, что квебекские сепаратисты призывают к примитивному трайболизму (т.е. племенному мышлению), который прячется во всех культурах. Они стремятся навязать одноязыковую французскую культуру всем квебекцам для удержания французской "культуры"; они настаивают на этом, чтобы не раствориться в англофонской Северной Америке. В этом единственный смысл отделения"¹⁵. Все остальные мотивы, считает журналист, являются "голой демагогией. Шовинизм, а не демократия - суть квебекского сепаратизма". Такая откровенность крайне редка в печати Канады, но аналогичные чувства бушуют всех англофонов, особенно выходцев из Британии, пришедших в Канаду через США. Еще один редкий пассаж, опубликованный в журнале правого направления "Вестерн Репорт": "Квебек слишком долго наслаждался позицией свободного наездника. Остальная Канада, как нас называют в Квебеке, не только должна дать им уйти, но должна заставить их уйти. Идея, что мы не сможем обойтись без них, является абсурдом".

Дело в том, что англофоны Канады, не говоря уж об американцах, не могут допустить, что какая-то иная культура может оцениваться выше, чем их собственная. Они настолько убеждены в превосходстве всего англо-американского, что любые сомнения на этот счет вызывают у них дикую ярость. Эта убежденность воплощается и во внешней политике

США, стремящихся навязать всем без исключения и без учета национальных, культурных особенностей свою культуру, свое мировидение, свое понимание демократии и рынка, т.е. пытаются американизировать весь мир.

В Канаде ситуация сложнее, чем в США. Навязывать миру свою англофонскую культуру не хватает силёнок. Кроме того, чувство постоянной оглядки на США, а также опасение быть растворенными в американской экономике и культуре, сдерживает англофонов от демонстрации своего европеизированного англо-канадского превосходства в мире. И самое главное, они постоянно сталкиваются с отпором своей культуре франкоканадцами.

В принципе фундаментом всей англо-американской культуры являются три слова - buy and sell (купи и продай). На этом построена вся рыночная демократия Северной Америки. Здесь нет людей, есть только продавцы и покупатели. Франкоязычных квебекцев тошнит от этого бизнесменства, когда вся жизнь вертится вокруг денег. Их тяготит и англосаксонский индивидуализм, устремленный к одной цели - стать миллионером. У французов другая система ценностей. Для них общинность предпочтительнее индивидуализма, абстрактные категории как любовь, товарищество, дружба более важны, чем конкретные материальные вещи в виде доллара, дома и машины. Последние слишком примитивны для французского мышления.

Несовместимость очевидная. Отсюда взаимное раздражение, взаимное неприятие и взаимное непонимание. Попытки французских квебекцев отделиться от остальной Канады фактически означают вызов англосаксонской Канаде, ее культуре, ее образу жизни, и в конечном счете Североамериканскому капитализму. И это в особенности бесит англо-канадцев...

Миф о межнациональной гармонии

Наши представления о Канаде как стране образцовых межнациональных отношений резко пошатнулись после приезда сюда.

Обнаружилось, что до сих пор не решены взаимоотношения с индейцами. К примеру, в 1995 произошли кровавые столкновения между полицией и индейцами в Онтарио и в провинции Британская Колумбия из-за территориальных размежеваний.

Уже сейчас создаются предпосылки для будущих столкновений между канадцами и иммигрантами, особенно из Китая, точнее из Гонконга, Тайваня и КНР. Их становится все больше и больше, что вызывает нервозность со стороны англофонов в Британской Колумбии и в Онтарио (места концентрации китайцев). Некоторые начали, пока в шутку, называть Ванкувер Чайваном (China+Vancouver= Chivan) или Гонкувер. Хотя прямых

столкновений между различными национальными общинами, как, например, в США, в Канаде, слава богу, нет, но многие политологи не исключают их в будущем. Но вот что заметно уже сейчас.

Канада не является страной, в которой как в "плавильном котле" перемалывались бы национальные культуры в единую общеканадскую культуру. Здесь действительно существует много национальных довольно спаянных общин. Выделяются по многочисленности и организованности китайская, японская, индийская, украинская, еврейская, итальянская, немецкая общины. Эти общины весьма ревностно и довольно успешно сохраняют собственную национальную сущность, включая язык и культуру. И все они находятся в состоянии мирного сосуществования, не сливаясь ни между собой, ни с коренными канадцами. Другими словами, они не формируют общенациональную канадскую культуру. Они не обогащают друг друга, а просто сосуществуют друг с другом: японская сама по себе, китайская сама по себе и все сами по себе. Китаец, хоть и с канадским паспортом, остается китаец, японец японцем и т.д. Причем в любом поколении. Даже если у него родным языком является английский, он все равно китаец, немец, итальянец. Полная ассимиляция в англосаксонскую культуру канадского типа происходит с очень тонким слоем любых иммигрантов и только в случае полной оторванности от своих общин.

Таким образом, принцип мирного сосуществования восторжествовал на практике. Пока. Но я не исключаю, что по мере массового притока иммигрантов, прежде всего, из Китая (речь может идти о миллионах) и усиления их экономического веса в стране соотношение сил может измениться не в пользу англосаксов. Беспокойство в этой связи проявляется в открытой атаке одной из партий (Партии Реформ) против правительственной иммиграционной политики.

Аналогичные опасения высказываются и в США, правда, в основном по поводу наплыва испано-язычных эмигрантов, занимающих очень серьезные позиции в экономике, культуре и политике США. Известная НАФТА (Северно-американское соглашение о свободной торговле), открывающая экономические границы Мексики, США и Канады, способствует этому процессу. Некоторые американские авторы прогнозируют в следующем веке межнациональные катаклизмы в США с угрозой распада этой страны на ряд самостоятельных территорий или языковых анклавов (к примеру, испаноязычный анклав). В газетах постоянно сообщается, как белые американцы под напором черных и азиатов снимаются с насиженных мест и устремляются в "белые" районы. Например, за период с 1985 по 1990 гг. из Нью-Йорка уехало полмиллиона человек, Техаса и Иллинойса по 250 тыс. человек, Массачусетса - 114 тыс. человек¹⁶. "Америка, - пишет журналист, - разделилась на две совершенно различные нации: одна - меняющаяся, взбудораженная, крайне разнообразная, другая - степенная, спокойная, белая. И обе нации в опасном

противостоянии друг к другу: в политических, экономических и культурологических отношениях". Названия статей говорят сами за себя - "Балканизация Америки", "Апокалипсис США" и т.д.¹⁷.

В США, также как и в Канаде, вместо "плавильного котла" получился многослойный пирог с дымовой шашкой вместо начинки. Когда взорвется, никто не знает, но все знают, что взорвется обязательно.

Русские в Канаде

Что касается русских, то у них, естественно, все не так, как у всех. Для начала следует подчеркнуть, что представители практически всех общин, за исключением русских, оказывают помощь друг другу с момента въезда в Канаду и на протяжении всей жизни. Иная ситуация с русскими в Канаде - фактически полное отсутствие взаимоподдержки и солидарности. Этот феномен имеет и свое объяснение.

По официальным данным на 1991 г., русский язык считают родным от 32 до 35 тыс. канадцев, однако количество рожденных в России/СССР достигает около 100 тыс. человек. Любопытно, что в 1971 г. таковых было около 160 тыс. человек при население Канады в 21 млн. человек, а в 1951 г. 188 тыс. при население в 14 млн. человек. С одной стороны, подобные пропорции свидетельствуют о естественной убыли русско-советско рожденных, с другой - об их миграции, после получения канадского гражданства, в другие страны. Последнее отражает, видимо, неприятие русскими канадского образа жизни и желание уехать отсюда при любой благоприятной возможности.

По неофициальным данным на 1996 г., рожденных в СССР/России в Канаде насчитывается от 150 до 200 тыс. человек. Эти цифры можно воспринимать как отражение распада СССР и эффекта "капиталистических реформ" на территориях бывшего Советского Союза. Большею частью советско-российские иммигранты живут в провинциях Онтарио, Британская Колумбия, Альберта и Квебек. В районе Большого Ванкувера их приблизительно около 10 тыс. человек.

Нынешняя волна эмиграции, которая берет начало где-то с конца 80-х годов, - это люди, принадлежавшие к разным социальным слоям в России, качественно отличаются от предыдущих эмиграционных потоков. Первая послевоенная волна связана с русскими иммигрантами, приехавшими из Китая (так называемая Харбинская иммиграция), вторая - иммигранты 70-х - начала 80-х годов. И первые, и вторые убегали от социализма. Нынешняя волна покатила от так называемого российского капитализма, отбросившего страну к пучину беспрецедентного в мировой истории хаоса. Это означает, что большинство свежеепеченных иммигрантов не смогли изжить из себя социалистический

умострой и образ жизни, т.е. не смогли вписаться в капиталистическое общество у себя на родине. Но они лелеют надежду внедриться в цивилизованный капитализм, в частности, в Канаде. Наш опыт общения с новыми иммигрантами говорит о том, что они в своем большинстве абсолютно не представляют реальностей здешней системы. Не понимают, что вежливый, улыбчивый Североамериканский капитализм по своей сути мало чем отличается от бандитского "капитализма" в России. В результате они начинают жизнь как слепые котят, растрачивая свои небольшие накопления на познание этих самых реальностей.

Оканадившиеся русские первой и второй волны помогать новичкам не хотят. Это приходилось и наблюдать, и чувствовать в общении. Все это имеет свои логические причины.

Во-первых, между самими этими двумя первыми волнами не существует тесной взаимосвязи, поскольку интегрировались они в разных условиях и с опорой на различные источники поддержки. Первая волна, объединенная "китайской судьбой", приехала во времена либеральных иммиграционных условий в Канаде и опиралась на свои финансовые возможности, которые у некоторых были немалые. Вторая волна - "семидесятники" - в основном евреи, т.к. только они имели возможность законно эмигрировать в те времена. Они, естественно, опирались на помощь довольно сплоченных еврейских общин, которые, кстати, до сих пор оказывают существенную помощь и нынешней волне российских евреев¹⁸. Несмотря на дистанцирование между этими двумя категориями, их объединяет мотив трудности вживания в канадское общество. Отсюда их общий рефрен: мы, мол, с трудом вживались, и, дескать, никто нам не помогал, теперь вы пробуйте.

Во-вторых, "китайцы" - иммигранты почтенного возраста, что также ограничивает их возможности как-то соучаствовать в судьбе "новых", даже если бы и возникло такое желание.

В-третьих, у многих "китайцев" сохранились монархические унастроения, определяющие их раздражительное неприятие "совков" (простите за набившее оскомину слово, но оно отражает реальный облик большей части новой волны).

Кроме того, несмотря на спорадические контакты с Россией, они фактически не знают (да и знать не хотят) ни этой страны, ни ее жителей. В массе своей они не знают культуры советского периода. Похоже, они уже перестали быть русскими (хотя не стали и настоящими канадцами). Поскольку уезжали они от "варварства красных и советских" на их Родине, то и увезли они "свою Родину" в иммиграцию. Объединившись между собой, они создали так называемую русскую общину, которая больше похожа на большую семью, чем на официальную структуру. Здание, принадлежащее русским "китайцам", они назвали Русским центром в Ванкувере, который никакого отношения к реальной России не имеет. Он не превратился в центр русской культуры, если не считать культурой чаепития с

самоваром "а ля рюс", где русские "бабки" разговаривают на ломаном русско-английском языке. Все это напоминает Булгаковский "Бег". Хотя уже и русские не те, и время не то. Собираясь "по блины", они все же приглашают и всех желающих зайти к ним (в том числе и всех канадцев), но это - их бизнес, а не желание быть именно русским Центром. Не стремятся они пропагандировать и русскую культуру внутри канадского общества. Нет их ни на телевидении, ни на радио на тех каналах, которые используются для пропаганды иммигрантской культуры всех имеющихся национальных общин. Не пришло им ("белой гвардии") в голову и издавать газету или журнал - естественный орган, объединяющий любую общину. Короче говоря, судьбы России и россиян, в том числе и иммигрантов, эту категорию русских канадцев не волнует и волновать не будет.

Еще один дом в Ванкувере отмечен вывеской как "Русский дом", однако он практически всегда закрыт, несмотря на огромное здание, напоминающее театр. В нем собираются русско-беларусско-украинские семьи по праздникам, где участники художественной самодеятельности поют до сих пор "Мы кузнецы" под чудовищный по составу оркестр. Это скорее компрометация русской культуры, чем ее показ. Вот такая культура. Никого в организационную структуру держатели дома не допускают (это их бизнес), хотя и сами не являются собственниками здания.

Таким образом, новой волне приходится полагаться на себя, что не всегда получается. Многие брались за организацию настоящего Русского центра, однако, дело не пошло дальше разговоров по вполне понятным причинам - материального обеспечения коммуны. До "матери-родины" не достучаться, не дозвониться, русские представительства заняты отбором денег, а не содержанием коммун, пожертвования среди русских исключены, истории и традиций Русских Коммун за рубежом нет. Бредовые идеи о русских "Нью Васюках" так и висят в воздухе. Все это является причиной бесконечных насмешек как со стороны еврейской, украинской и др. бывших русских объединений, в том числе и самих русских, рассыпанных по миру в штучном изготовлении.

За русскими в Канаде идет не самая лучшая слава. Во-первых, главный "отряд" вэлферосцев - они, земляки. Отмечу для информации: ни один китайский эмигрант не получает вэлфера; в китайской культуре получить что-то незаработанное - унинительно. Русские же умудряются получить не только вэлфер, но и продуктивное пособие, причем в нескольких местах¹⁹. И самое удивительное, получая эту милость от государства (или от других общин), умудряются это же государство и обмануть: работают²⁰. Таких "жуков" среди русских очень много. Вот за это их и не любят те, кто прожил свою жизнь здесь трудясь и вживаясь. Есть за что.

При всем негативном отношении к такому стилю жизни хочется особо подчеркнуть, что люди, попав в затруднительное положение, в Канаде с голоду не умирают. Все необеспеченные имеют квартиры, обучение, даже оплаченный проезд, бесплатную

медицину и официально пожертвованное государством питание. Этого, по стандартам многих русских вполне достаточно. Более того, они на все эти дотации живут надежнее тех, кто, работая, получает примерно столько же, сколько и вэлференосцы. Вот это и есть перенесенный "совкизм" за границу: иметь "халяву" от государства - то, к чему россияне так привыкли в Советском Союзе²¹. Но ведь идея иммиграции - это "жить в цивилизованном мире", то есть как "они". Однако русский за границей живет, в основном, приспособившись к любым подпиткам, поскольку не может в силу своих национальных особенностей принять основу западной цивилизации - конкуренцию и закон. За это русских и не любят и даже презирают как "свои", так и "чужие"²².

"Жуки" - старожилы могут этому научить за определенную плату. Другими словами, люди без стыда и совести в физическом смысле не пропадут и здесь. Они, правда, нигде не пропадут. Но понятно, что это - человеческий шлак.

О "новых русских" беспокоится, мы думаем, не стоит. Они достаточно оснащены знанием добывания денег. В капиталистическом мире эта грамота очень сходна с новыми российскими университетами, кроме одного: здесь не удастся избежать налогов²³. Нам бы, честно говоря, очень хотелось бы здесь увидеть лидеров капитализации России, к примеру, парочку главных "гнедых", в условиях действительного, а не криминального капитализма. Давно теоретиками расписано, что любой бизнес - это обман - "купил дешевле, продал дороже", это спекуляция на незнании или неумении покупателей. Это в настоящее время и есть идеология российского квази-капитализма, который не имеет ничего общего с реальным капитализмом, где конкуренция и закон определяют его суть. "Новые русские" во главе со своими лидерами высоко несут знамя "победы над честью России" и продолжают кромсать судьбы россиян, вынуждая их к эмиграции.

Для людей, сохраняющих свое достоинство, вхождение в новый тип общества особенно затруднительно по причинам, о которых говорилось выше. Общение с такого типа людьми подтвердили наши собственные выводы о том, насколько чужды рыночные ценности русской душе и духу, насколько канадская культура отличается от русской. Именно эта категория иммигрантов - по-настоящему русских - очень долго не может найти свое место под канадским солнцем. Может быть, советы, предложенные в следующих главах, помогут им облегчить процесс выживания в канадское общество.

Глава 3. Полезные советы

- Стратегия иммиграции - первые контакты*
- проблемы взаимопонимания с американцами*
- курсы совершенствования английского языка*
- жилье и гаранты - где и как найти квартиру*
 - условия оплаты услуг*
 - хитрости американского рынка*
 - быт - покупки и скидки*
 - медицина - поиск работы - налоги*

Первые шаги на чужой родине

Прежде чем начинать давать советы, мы очень рекомендуем вначале определить для себя стратегическое направление собственного будущего в Канаде. Суть стратегии заключается в следующем.

В принципе у иммигранта есть два пути интегрироваться в канадское общество. Один путь лежит через общение со своими соотечественниками, что предполагает сохранение своей причастности к русской культуре, языку, способу мышления. Конечным результатом является то, что иммигрант остается фактически в своей общинной среде на всю жизнь. Хотя он и становится в конце-концов формально канадцем (по паспорту), но он фактически вне канадского англофонского или франкофонского общества. Этот путь выбирают большинство русскоязычных иммигрантов.

Другой путь значительно сложнее - стать настоящим канадцем, т.е. кардинально порвать со своей культурой и даже забыть свой родной язык, или, по крайней мере, сделать его вторым языком. Другими словами, говорить на английском или французском, как настоящие англосаксы²⁴ или квебекцы, впитать их литературу, способ мышления и поведения. То есть вариться только в "их" среде. Это, повторяем, более сложный путь интеграции, но в перспективе он окупается сторицей, поскольку вы общаетесь с исконными жителями этой страны с более широкими возможностями в будущем. С другой стороны, у вас у самих расширяется "пространство" для любых форм деятельности. Именно такого типа интегранты имеют шанс подняться на самые верхи канадского или американского обществ. Конечно, если вы гений или миллионер, такие "пустяки" вас могут не волновать. Если вы не относитесь к этим двум категориям, то стоит сразу же задуматься о названных двух путях.

Первые контакты

Прежде всего, вновь приезжающие иммигранты не должны забыть взять в аэропортах прибытия специально для них предназначенные буклеты, в которых расписаны: а) адреса иммиграционных центров в различных городах Канады, б) что они должны сделать в первую очередь (т.е. процедуру получения карточки по социальному страхованию, медицинскую карточку - основные документы канадца).

По приезду на место крайне полезно связаться с русскоязычными газетами, редакторы которых могут дать первые советы куда и к кому обратиться в первую очередь. В Торонто - это "Вести" (тел. (416) 533-4058; факс (416) 533-3271), а также "Вестник" (тел. (416) 536-7330; факс (416) 535-3265). В Ванкувере - "Русский Ванкувер" (тел./ факс (406) 681-0648) и "Ванкувер и Мы" (тел./ факс (604) 685-7513). Вообще эти газеты весьма полезны для русских иммигрантов, поскольку в них содержится немало сведений, крайне важных особенно для начальной жизни.

В Ванкувере есть также очень полезная организация - Мозаика (Mosaic), где работают эксперты, в том числе и владеющими русским языком, которые дадут более подробную информацию о необходимых первых шагах иммигрантов. Адрес Мозаика: Ванкувер, 1522 Commercial Drive, 2-й этаж. Тел. (604) 254-0469 или 254-9626; факс (604) 254-2321. Уверен, аналогичных организаций в Торонто или Квебеке должно быть еще больше.

Есть также смысл обратиться в Православную церковь, которая обычно по мере сил оказывает помощь вновь прибывшим (адреса можете найти в "Желтой книге"). Кроме того, в церквях собираются немало свежееиспеченных иммигрантов на предмет пообщаться и выяснить "что-где-как", о чем чуть подробнее будет описано ниже.

Ваша жизнь - это ваши проблемы

Первая задача, встающая перед каждым приехавшим, - уметь говорить по-английски с правильным смысловым значениям слов и суметь объяснить суть вашего дела коротко и ясно. В этой связи необходимо подчеркнуть, что в любом разговоре американец ожидает услышать только полезную информацию, а не про вашу личную жизнь, трудности России и иммиграции или изучения английского языка. Американский бизнесмен очень прагматичен, ему ваши рассказы будут напоминать историю про жизнь с другой планеты, о которой он не собирается размышлять на рабочем месте, а может быть, и вообще. Любой бюрократ или бизнесмен хочет получить от вас только информацию, полезную ему,

которая принесет ему доход. Он не будет вас консультировать, советовать, куда бы лучше вам обратиться с вашим вопросом. Он делает свои деньги на вас.

Русский в общении ищет сострадание, надежды на понимание, совета на возможно лучшее разрешение его вопроса, а американец этого избегает. Он не будет "входить в ваше положение", когда вы пытаетесь на знаковом языке рук и лица объяснить глобальность вашего вопроса и значимости его для Америки. Никто не скажет вам, что и как сделать лучше, а только ответят на поставленный вопрос²⁵. Не несите свои "золотые россыпи" на совет и понимание, несите их на продажу. В Америке все продается и покупается, в том числе и вы сами. Ваша "стоимость" резко возрастет, если вы изучите предмет купли-продажи со знанием специфики страны проживания и сможете вести беседу компетентно.

Курсы английского языка

Итак, первые шаги связаны, обычно, с улучшением английского языка и умения им пользоваться. Есть несколько возможностей быстро улучшить свой английский.

Первое - это очень удобный и бесплатный доступ к лингафонным и любым курсам в библиотеках по изучению английского или, так называемого, языка выживания. Эти курсы покрывают практически все сферы общения для первоначальной стабилизации жизни: умение разговаривать про банковские операции (это необходимо почти с первого дня, поскольку вам нужно сразу платить за жилье, услуги чеками и пр.), обслуживание себя на почтах, снятие или покупка жилья, покупки в магазинах, в автомобильном сервисе и т.д. То есть во всех сферах, необходимых для выживания. Для тех, кто умеет учиться самостоятельно - это незаменимый путеводитель. После просмотра этих курсов вы примерно будете знать и ответную реакцию от любого клерка на ваш вопрос, поскольку вы будете говорить, употребляя понятные для них термины и выражения. Круг деловых вопросов, в принципе, очень ограничен, и если ваш вопрос не имеет какой-то особой специфики, то вы на первых порах вполне можете обойтись подобными самостоятельными курсами.

Почему мы советуем эти популярные курсы? Дело в том, что когда русскоговорящие пытаются перевести свои вопросы с русского, то не всегда перевод смысла русских слов соответствует терминам, используемым в этом случае в Америке. Нужно точно знать, что вы хотите, и сказать это на очень формальном бизнес-языке. Здесь дело не в грамматике языка, а в грамматике дела. Как упоминалось выше, никто никаких советов или рекомендаций вам давать не будет. Если вы пришли со своим вопросом, именно его клерк и будет разрешать. И если вы неправильно сформулировали суть дела, то результат, соответственно, не будет равен вашим ожиданиям, или возникнет ситуация, когда вы

впервые услышите, как это называется в принятой терминологии и не будете точно понимать, этого ли вы хотели.

В Америке, стране иммигрантов, возможность изучить бизнес-язык очень проста. Идите в библиотеку и берите необходимые вам учебники и звуковые курсы. Прослушивание звуковых курсов совершенно необходимая вещь, чтобы вас начали нормально понимать. Иммигранта из России сразу "слышно"²⁶ по специфическому акценту, который плохо поддается исправлению. Поэтому, если вы хотите "звучать" по-английски, слушайте и подражайте, это облегчит вхождение в новую жизнь. Если же вы везете с собой учительскую профессию (музыканта ли, художника, учителя, воспитателя), то умение говорить без "варварского акцента" - ваш хлеб. Вас никогда "не наймут", если косноязычие и акцент будет визитной карточкой даже очень умного человека. Никто не захочет калечить своих детей и давать им образование на непонятном тарабарском языке.

Второй путь обучения языку - официальные курсы. Конечно, же вы будете искать их и не один раз. Курсов английского не дает только ленивый. Нужно сразу очертить шкалу качества их: от очень профессиональный и дорогих, до очень самодеятельных (особенно среди русских иммигрантов) и бессмысленных.

Самый низкий уровень, о котором нам пришлось слышать, организовала одна русская дама, где собирались "новенькие" самых разных уровней владения языком одновременно. Каждому из них она раздает принт-страницу какого-либо библиотечного курса (обычно скомплектованного из разных учебных пособий) и дает задание "пройти" этот бестселлер на уроке. Вам разрешается обменяться мнениями с товарищем по несчастью по полученной к "прохождению" теме. Вот и все обучение. За такой урок организаторша берет по трешке (канадских долларов) наличными плюс стоимость принт-страницы. Дешево. Но и бесполезно. А главное - уводит от обучения ровно в противоположную сторону. Но таков бизнес. Если вы надумали все же оставить такой учебный центр, то вам будут звонить и предлагать другие блага и возможности коллектива. Наш совет - не ходите.

К этой же категории школ относятся курсы при городских комьюнити²⁷. Эти курсы бесплатные, и мало кто знает об этом. Никто, ни в одной школе или курсе не скажет вам о них, поскольку все заинтересованы, чтобы вы пришли к ним и принесли свои деньги. О таких бесплатных курсах вы можете узнать, придя непосредственно в городские комьюнити и именно с этим вопросом. Если вы не спросите об этом, то вам никто сам и не скажет, а спросите, обязаны ответить. Поскольку такие курсы обычно многолюдны, то, чтобы народу было "пореже", их и не рекламируют. Однако, такие курсы есть. Подобные курсы есть и при некоторых церквях.

В зависимости от вашего статуса пребывания в стране, вы можете быть направлены на бесплатные курсы. К таким "счастливым" относятся рефьюджи. На курсах по этому

статусу иммигрантов собираются самые бедные, живущие на государственную дотацию люди. Так что и уровень обучения соответствующий. Так сказать, "не до жиру". Однако, научиться обслуживать вы себя сможете. Если у вас есть все же возможность оплачивать самим свое обучение или вы умеете учиться самостоятельно (на библиотечных курсах), то лучше бы все же избегать обучения в таких коллективах, поскольку первый круг ваших знакомых будет именно среди этих людей, и выбраться от этой обездоленной части общества психологически будет трудно. Это будут ваши друзья-знакомые, общие проблемы, в основном направленные не на вживание, а на выживание. Понять и полюбить свою новую страну будет очень трудно.

Другой полюс - 2-3-х тысячные курсы языка с точно ограниченным сроком обучения (до 6 месяцев). Подобные курсы включают в себя обучение компьютерной грамоте, общим закономерностям бизнес-языка и грамоту бизнес-отношений. Обычно такие курсы организованы при институтах, колледжах или имеют самостоятельную сертификацию. Хочу сказать, что сертификат, полученный при окончании такого заведения, вы можете запрятать в самый дальний угол, поскольку он-то вам никогда не пригодится. Это просто вывеска, марка, так сказать, того заведения, которое вы удостоились окончить. Это к вашему продвижению в карьере не будет иметь никакого отношения. Это просто память. Однако, в рекламе подобного института это всегда указывается, что вы будете сертифицированы этим заведением. Так то оно так, но в англоязычной среде знание английского - это не ваша рекомендация к делу, а просто условие для нормальной жизни. Вот это условие, как великую честь и рекламируют. Иммигрант же думает, что если он получить такой Диплом, то он уже и получит работу. Нет, одно с другим не связано.

Среди этих двух полюсов языкознания находятся тысячи разных способов добраться фактически до того, что вам нужно.

Среднее и эффективное, но дорогое звено - частные уроки. Их дают как студенты, так и квалифицированные педагоги. У них-то как раз и можно спросить все, что вы имеете спросить про жизнь: как что называется, когда что употребляется, как лучше и пр. Языком владеют те, кто здесь прожил значительную часть своей жизни, а значит и знает всю формальную сторону взаимосвязей людей в этой среде.

Очень большой пласт предложений - это так называемый Link. Если перевести смысл таких курсов, то это как бы "ликвидация безграмотности". Однако, такая ликвидация имеет 3 градации: beginners, intermediate, advanced. Мало, кто знает, что такие курсы можно получить бесплатно. Нужно только знать, что, получив при первом тестировании в Link'e 4-й уровень в Beginners (т.е. тройку или четверку по нашему), вы лишаетесь возможности бесплатно получить полный курс до его окончания. Ваши "знания" показали, что вы можете себя уже обслуживать сами, поэтому сами и заботьтесь об улучшении своего языка. И хотя доучиться по Link'у вы можете до довольно свободного владения языком, в

том числе и получить курс в вышеназванных Институтах (но по рекомендации Link'a), но при получении 4-го уровня при первоначальной проверке, вы лишаетесь права на бесплатное его получение. Поэтому, не лезьте из кожи, "не можете", если действительно не можете. Ваш "бэ-мэ" язык спасет вам ваши деньги и даст возможность действительно научиться языку, заодно и компьютеру и бизнес-грамоте.

Жилье

Первое, с чем сталкивается иммигрант еще до начала поиска работы - это жилье. С первых минут пребывания в пока чужой стране, вы будете заботиться об этом. Если китайские, японские, индийские, украинские, еврейские зарубежные центры позаботились о своих гражданах, и у них есть возможность прямо в аэропорту получить первую помощь, то русская диаспора за границей представлена своими "золотоносцами" поштучно. Да, что там, мы не мелочимся на кучкование, мы сами себе поштучный мир. Однако, нужно идти куда-то спать-отдыхать, а идти некуда. То есть как это некуда в Канаде? Все гостиницы распахнуты перед вами, только приходи. Для тех, кто везет с собой большие деньги, это, действительно не проблема, живи хоть всю жизнь в гостинице, и тебе будут только рады. Для тех, кто хочет въехать хотя бы во временное жилье, хотим поведать некоторые детали.

Во-первых. Для тех, кто скован в средствах, есть специальные гостиницы для вновь прибывших. Никто вам не скажет, что можно в них жить до 7-10 дней бесплатно. Конечно, это не пятизвездочные отели, но вы же уже и не "гастролер", когда за вас везде платят или уже ждут-встречают. Для тех, кто хочет сэкономить в первую неделю долларов 500-600, это вполне подойдет, пока вы разберетесь, куда идти и что спрашивать. Информацию о таком жилье можно получить в городском City Hall - городском правительстве. Если у вас нет родственников или знакомых - это вас очень выручит в самый неопределенный период новой жизни, когда "негде поставить чемоданы". Если вдруг не найдете такую гостиницу, то нужно иметь в виду, что в любой другой гостинице заказ на один день (или день за днем) будет примерно в 1,5 раза дороже, чем, скажем, на неделю сразу. Нужно только НЕ ЗАБЫТЬ об этом напомнить клерку, оформляющему вас на жилье. Он, естественно, сам вам не скажет, поскольку вы его не будете спрашивать об этом. За любую проданную услугу продавец получает свои комиссионные, и чем выше цена, тем больше комиссионные.

Понятно, что в гостиницах (как правило) завтрак входит в оплату. Спросите об этом. Не пойдете завтракать, вам его и не принесут. Это и есть свобода выбора.

Вот уж где не нужно стесняться своего английского, так это когда вы платите за любую услугу. Вас обязаны понять. Это для вас заодно и прекрасная возможность понять и быть понятым без тени смущения. Вы платите за то, что вас обслуживают. Если вы психолог, то это даже и очень интересная "игра". "Бэкайте-мэкайте" и посмотрите, как клерки хотят на вас заработать. И как изменится реакция, когда вы будете "продавать" свое умение в поисках работы. Изучайте страну, в которой вы собираетесь жить, это же элемент культуры, так сказать, в о-о-очень широком смысле слова.

Поиск собственно жилья сведется к просмотру огромного количества объявлений о сдаче. Есть два вида наемного жилья: rent и lease. Разница в том, что в первом случае вы можете прервать договор в любое время (оповестив за месяц домовладельца или его управляющего) и получить свой взнос-за-ущерб (damage deposit - первоначальный взнос, равный как правило полумесячной оплате за жилье) назад. Во втором случае при прерванном договоре первоначальный взнос вы назад не получите. Нужно иметь в виду, что во всех спорных случаях по найму жилья, вы можете обратиться в специальную организацию по защите прав граждан. Адрес и телефон вашего (районного) офиса можно получить в том же City Hall'e²⁸. Канада (и вся Америка) страна иммигрантов, и процедура обслуживания людей по всем возникающим проблемам отработана десятилетиями. Все иммиграционные нужды разработаны до деталей.

Спектр предложений о сдаче жилья и разброс в оплате очень большой. В большинстве случаев в хороших домах требуются рекомендации от людей, знающих вас. Это может быть и частное лицо, управляющий вашего предыдущего жилья, ваш врач - любая рекомендация от человека, знающего вас. Запаситесь адресами и телефонами людей, которые могут порекомендовать вас как человека обязательного. Не всякий это делает. Если у вас такового нет, в City Hall'e разрешайте свою проблему. Эта процедура так же отработана, поскольку не вы первый, не вы последний находитесь в такой ситуации. Возможно, что вам предложат адреса тех домов, где рекомендации не нужны. Обычно, это дома низкого качества, но, если не из чего выбирать, то начинают и с этого. Суть рекомендаций - это подтвердить вашу кредитоспособность к оплате за жилье. Только это интересует управляющего. Банк, в который вы положили свои привезенные деньги, является самым главным гарантом²⁹.

Если сами вы не можете найти подходящее жилье, то существуют специальные брокеры по найму жилья. Найти их просто. В тех же газетах, где помещены объявления о сдаче жилья, будет и их реклама типа Rental Guide или как-либо иначе. Главное, брокеры оговаривают, что берут за услуги месячную (monthly fee) оплату жилья. Обычно именно они и держат главные и хорошие предложения о найме. Человек, сдающий свою площадь под наем, отдает ее брокерам под ответственность за все бюрократические процедуры.

Есть и небольшие частные офисы оформления и обслуживания жилья. Мы уже говорили, что люди в Канаде едут туда, где у них есть работа, а собственное жилье, как понимаете, стоит на месте. Сдавая свой дом или квартиру в официально оформленное для этого объединение дельцов Real Estates, люди гарантированы государством³⁰ от различных махинаций с их собственностью. Никакой специальной доплаты такие конторы не берут. Ищите такие адреса в "Желтой книге" под Real Estates.

Назовем два других вида найма квартир - кооперативное жилье и государственное жилье (Housing) по очень низким ценам, но и соответствующего качества.

Кооператив - удобное жилье. Оплата (обычно) подвижная, в зависимости от вашего дохода. В каждом кооперативе свои правила, но общее - стоимость жилья не должна превышать 30-35% от вашего дохода. Нет дохода, значит жилец платит 30% от вэлфера. Желающих получить кооперативное жилье очень много. Иногда люди ждут (записанные в лист ожидания) годами. Но это имеет смысл для тех, у кого не ожидается в жизни "золотого дождя". В таких домах живут люди с небольшим достатком. От большого заработка и оплата соответствующая (те же 30%), и жильцу уже становится невыгодно платить фактически больше, чем стоит жилье в общем доме. С достатком люди покупают собственные дома.

В государственные, наполовину субсидированные квартиры, получают рекомендации люди, прожившие не меньше года в Канаде, и имеющие некоторые льготы на получение такого жилья: пенсионеры, малоимущие, национальные меньшинства и пр. Дома и люди, в них живущие, - это сплошные проблемы. Здоровые и могущие трудиться люди, способные заработать на жизнь, обычно, в такое жилье не идут. Но для сведения это нужно иметь в виду. Когда совсем нет денег, а в кооператив не попасть, квартиру же в хорошем доме не снять, то ничего не остается делать, как переждать трудный период вашей жизни в таких условиях. В этих домах гарантом выступает государство. Никаких других рекомендаций не нужно. Оплата в таких домах примерно на половину ниже, чем в самом дешевом частном многоквартирном доме.

При найме квартиры обязательно поинтересуйтесь у управляющего, что входит в оплату. Часть услуг иногда уже входит в месячную оплату: отопление, вода, телевизионное каблирование, гараж. Иногда с виду дешевое и хорошее жилье включает только базовую услугу - собственно площадь, а все остальное нужно оплачивать отдельно. Иногда почти все входит в оплату. Тут нужно внимательно все посчитать.

Покупка дома - это отдельный и очень непростой и хитроумный бизнес. В "полезные советы" невозможно это включить. Это делают люди уже опытные, не нуждающиеся в грамматике первых шагов в иммиграции, хотя и опытные должны знать, что есть тысячи агентов, которые именно на этом и делают свои огромные деньги. Это дело профессионалов.

Хитрости американского рынка

Америка набита товарами. Избыток, конкуренция. Для тех, кто имеет хороший достаток, красиво и удобно жить можно с первых дней. Крупные фирмы наперебой предлагают товары и снижают цены друг перед другом, зазывая покупателя. Умение покупать в Америке может сделать ваши затраты, как минимум, на 30% меньше.

Специалисты в области торговли изучают и анализируют рынок, его "заманки". Книжки с механикой ценообразования и разоблачениями снижений цен на товары в продажу практически не поступают, что естественно. Такие одиночки-исследователи издадут (или продают издание) свои манускрипты и продают свои исследования капиталистического предпринимательства через почтовые посылки. Фирмы-монополисты не могут отследить подобный бизнес. Есть уже и специализации таких фирм, например, в области автомобильного дела, покупки домов, покупки лекарств и пр. Именуют себя такие "общества" на иначе как, скажем, Highlander или что-то в этом духе. "Вход" в этот клуб предлагается "только избранным" (на что ваше честолюбие клюнет). Обставлено все как вход в какую-нибудь масонскую организацию с присылкой вам клубного знака. Хоть первоначальный взнос в "Хайлэндер клуб" стоит немало, однако, если вы в дальнейшем не будете удовлетворены информацией, которой вас снабжают эти "бессмертники", то свои деньги вы можете получить назад, написав в клуб. Буклеты, которые рассылаются этому "воинству" имеют довольно ценную информацию о всех сегодня-происходящих событиях в том бизнесе, который они представляют. К примеру, очень тонкую науку покупать хорошие автомобили дешево, как и что нужно спрашивать у дилеров, чтобы понизить цену на предлагаемую машину. Это не имеет отношения к английскому языку как таковому, а именно к бизнес-проблеме.

Хотя к Real Estates мы не имели непосредственного отношения, однако знаем, что есть подобная Хайлэндеру фирмы, которые научат покупать дома на аукционах, прояснят как нужно вести переговоры о процентах выплат, посоветуют как получить покупателю домов большую сумму денег "back", которая накапливается за счет каких-то процентов, которые нигде не афишируются. То есть раскроют "Большой секрет" за ваши деньги. Как это ни смешно выглядит, тем не менее, получив такую информацию, можно значительно больше сэкономить на крупных покупках. И все же вхождение в это "масонство" почему-то раздражает.

Есть "фирмы", которые научат вас покупать машину за \$50 или жить в собственном доме, не покупая его. Но это относится к сфере жонглеров, о которых мы не хотели бы писать.

Частично и очень поверхностно информация о заманках-обманках крупных фирм позволяют себе гиганты журналистики и шоу-бизнеса, с которыми в "игру" фирмы не вступают. Как в джунглях: крупный хищник сторонится хищника. Суть всех этих разъяснений состоит в том, чтобы привлечь покупателя к размышлению (и, конечно, заработать на них же) о так называемых скидках (дискаунтах). Обычно развлекатели (шоумэны) промывают ваши мозги на предмет покупки мелких вещей в магазинах, но не пересекут свой бизнес с теми, кто может их раздавить. Суть подсказки состоит в том, чтобы не лениться прочитать этикетку на товарах и, к примеру, обнаружить, что вчерашний товар, расфасованный по 200 граммов, сегодня выходит по 180, но в тех же коробках и по той же цене, что дорогие товары выставляются на самое удобное место для глаз и рук. И секрет покупок состоит в том, чтобы посмотреть по сторонам на тех же самых полках. Магазины же завлекают покупателей своими купонами-скидками, рекламируя таким образом свою фирму. Крупной фирме, имеющей множество наименований в преискуранте, не составляет убытка скинуть цену на какой-то один товар - его и рекламируют - и в это же самое время прибавить невидимый процент к множеству других³¹. Гиганты вполне допускают "критику" в свой адрес, что как бы и приближает их к покупателю.

Быт

Но вернемся к ежедневным заботам новых иммигрантов. Те, кто может сразу все купить, счастливы. Тем же, кому это не по карману, возможно, пригодятся несколько рекомендаций.

Американцы - очень подвижный народ. Переезды - обычное дело, поскольку "не работа едет к людям, а люди к работе".

Американцы ничего не выкидывают. Это уже как бы норма жизни. При любом переезде, смене обстановки в зависимости от достатка или вообще разных условий жизни, люди очень дешево продают мебель, компьютеры, машины, всю домашнюю электронику, одежду и вообще все-все. Очень часто вы увидите на заборах, деревьях, во всех рекламных сообщениях - Moving sale или Yard sale. Вся домашняя необходимость может быть приобретена сразу буквально за копейки. Конечно, нужно найти подходящее место покупки, поскольку обычно на такие базары приносят и привозят "товары" из старых гаражей (что, кстати, тоже бывает очень нужно), развалюхи и просто хлам. Поищите хорошую семью, которая переезжает. На таких распродажах можно купить и кожаную мебель, и прекрасную электронику, замечательную посуду, лампы, люстры, живопись и все-все.

Часто в газетах есть объявления типа: "Отдаем бесплатно. Без доставки. Приезжайте сами". В этом случае "мебель" ваша будет не похожа на итальянскую мягкую, но даст вам денежный тайм-аут и поможет вам сориентироваться и заработать на свою "мечту".

Очень часто приходилось слышать, что церкви обеспечивают людей всей необходимой мебелью и простыми домашними вещами. Еще раз повторим, что церкви на Западе похожи на российские клубы по интересам. Прихожане собираются вместе отдохнуть, послушать красноязычие пастора, послушать музыку, пообщаться, вместе пообедать. Неверующие также приходят в церковь пообщаться, только они не ходят на сами службы или просто наблюдают за происходящим как обычные туристы. В таких контактах получается много хороших встреч и фактической помощи.

Церкви имеют даже свой небольшой квартирный фонд, где почти все оплачивается церковью. Чтобы получить такое жилье, нужно действительно быть "заблудшей овцой", помогать церкви своей волонтерской деятельностью, быть активным прихожанином.

Медицина

Канадская медицина - одна из тех сфер, чем очень гордится государство. Прежде всего, это практически бесплатное или просто бесплатное обслуживание. То, за что в Соединенных Штатах, к примеру, платят тысячи, в Канаде делают за страховку. Медицинское обслуживание в Канаде - одно из самых главных достижений страны. Сейчас идут серьезные дебаты о двух видах медицинского обслуживания - государственном и частном. Проблема эта примерно такая же, какая сейчас и в России по поводу платной и бесплатной медицины.

Семейный врач - так называется ваш доктор, который будет вас наблюдать, направлять, лечить. Выбрать семейного врача - это очень важное дело. Ваши права на это неограниченны. Вы можете пойти в самый близкий медицинский офис, можете по совету знакомых найти хорошего врача, или менять его столько раз, пока не найдете то, что вам нравится. Как ни чудовищно это звучит, но врач - это тоже товар. Вы, вернее ваша медицинская страховка, нанимает себе доктора. Врачи, оказывая вам свои услуги, продают свою квалификацию за вашу медицинскую страховку. Поэтому вы и имеете возможность до тех пор искать то, что вам нужно, пока не найдете. Одни врачи будут давать вам какие-то лекарства бесплатно, другие - выписывать рецепт на то же самое лекарство, и вы сами его будете покупать. Это очень тонкий механизм личной и профессиональной ответственности врача перед пациентом.

При получении медицинской страховки обратите внимание на буклет, который вам пришлют в вашу первую оплату. Там вы найдете порядок оплаты и льгот для тех, кто не имеет материального достатка. Первый год новоприбывшие платят по верхней шкале. Со второго года вступает в силу положение, что, если ваш доход не превышает ...N суммы, то вы либо вообще получаете возможность бесплатного медицинского обслуживания, либо

платите просто символическую сумму. Хочу обратить внимание, не ваш банковский счет интересует медицинское ведомство, а ваш приход, то есть годовая сумма, заработанная в Канаде. В банке могут лежать тысячи, а вы будете безработным, значит государство обеспечит вас медицинским обслуживанием.

Поиск работы

Главная задача в Канаде - работа, которую люди ищут, ждут, меняют всю жизнь. Всем известно, что именно это и выматывает нервы. Работа в рыночной системе - это совершенно не стабильное дело. Твой "хозяин" может в любой момент сказать тебе спасибо и сократить или уволить. Поэтому поиск работы - это целая наука на Западе, отработанная до мелочей.

В эту науку входит умение грамотно, со знанием специфики ведомства составить резюме, наука покорить и убедить хозяина именно в твоей персоне (интервью) и поиск рабочего места. Хотя это как бы сливается в одно общее направление - поиск работы, однако это разные сферы, и агентства будут предлагать вам свои услуги, как правило, по одному из них, а если в одном агентстве имеются все три направления вспомоществования, то платить вы будете за каждое в отдельности. Про такие агентства мы расскажем несколько ниже, а пока...

Самый простой способ для начинающих найти работу побыстрее - это пройти любой курс, объединяющий изучение языка и какой-нибудь очень простой профессии, например, продавец, парикмахер, цветовод, дизайнер и пр. Не кривите нос сразу и вспомните ту фразу, что "все на дно". В Америке нет "плохих" профессий. Если любая из них даст вам возможность найти работу, то это и есть начало "всплывания". Таких курсов бесплатных нет. Это обучение ремеслу и фактическое приспособление к условиям местной жизни. Обычная продолжительность их - 3-6 месяцев. После окончания у вас будет рекомендательный документ, а это самое главное. Учебное заведение несет ответственность (это должно быть в условиях приема - проверьте при поступлении) за ваше трудоустройство. Во время учебы вы сможете грамотно составить свое резюме, узнать как и куда посылать его, чтобы с меньшими потерями получить желанный результат - работу. Хотя это сделать и не просто, поскольку таких курсов тьма и конкуренция на получение работы после них огромная, однако, ищите такие курсы, где оговорено, что они гарантируют поиск работы. Не работу, а поиск. Это, как понимаете, не одно и то же. Работу вы будете искать сами, звонить и писать сами, а курсы только ориентируют вас, куда направлять ваши документы. Никто за вас ни говорить, ни ходатайствовать нигде не будет. Главное в таком обучении - бумага, что вы имеете навыки

определенной профессии, что оговаривается во всех объявлениях о приеме на работу. Здесь будет кстати отметить, что большое значение в устройстве на работу имеют также рекомендации о вашей волонтерской деятельности. Это очень приветствуется и является гарантией вашего умения работать в любых условиях бесплатно. Поэтому ищите такую возможность бесплатно поработать при общинах, церквях. Об этом напишите в cover letter, которое сопровождает resume для приема на работу. Хотя это и не гарантия трудоустройства, но очень хорошая рекомендация.

Итак, вы должны иметь профессию, уметь что-то делать руками. Почему мы так подробно об этом пишем? Напомним, иммигрант из России - идееносец, в этом-то и есть его главная трудность. Не идеи нужны, чтобы получить работу, а умение что-то конкретно делать. Пока вы доберетесь до того уровня, когда нужны будут ваши идеи, останетесь без штанов. Нужно же как-то зарабатывать на жизнь. Россияне же предпочитают пойти на вэлфер и продолжать мечтать о великом, нося в себе гения, чем идти работать. Но через какое-то время начинается процесс унижительного существования, стресса, невозможности вживания в среду. Появляется синдром иждивенчества, который почти невозможно преодолеть. Люди скрывают, что получают вэлфер, поскольку это как бы неприлично, и говорит о вашей личной несостоятельности. В резюме вы должны описать вашу биографию, с какого периода по какой что вы делали. "Сидел на вэлфере" - это не лучшая фраза, как вы понимаете. Кто же вас ждет с такой биографией, когда полно трудового народа. Пособие по безработице и вэлфер - это разные вещи. Пособие - это поддержка вас государством в случае, если предприятие, на котором вы работали, разорилось, что-то случилось. Но вы - необходимая государству работающая личность, вы резерв страны. А вэлферщик - это нахлебник, иждивенец³². Хотя никто гласно не скажет вам, что вы - это его налоги, однако чувство такое у работающих людей определенно есть.

Теперь несколько слов об агентствах, которые дают рекламу примерно такого содержания: "Гарантируем, что после наших консультаций вы сможете зарабатывать от 30 до 100 тысяч в год". Очень хорошая фраза! Первое, что вы улавливаете в такой рекламе это деньги. Но рекламируют в действительности не деньги, а консультации. Они же - это целая серия встреч, на которых вы рассказываете о себе, своих возможностях. Вам предложат заполнить большую анкету, в которой вы с "ашипками" вписываете все, что знаете о себе самом. Новички клюют на гарантии, даваемые агентствами, несут свои деньги для первых консультаций, но после второй, третьей они понимают, что все, что им говорят про них же, они и сами знали. Объясним. Вам раздается бланк (так сказать, психологический тест), где вы должны заполнить графы, к примеру, такие: каким бы вы хотели видеть своего начальника, в какой сфере деятельности вы себя ощущаете более комфортабельно, способны ли вы работать в коллективе, каким вы видите себя в новых условиях и пр. То есть все вопросы составлены так, что ответ на них вами же (в письменной форме) дает ваш

портрет. При следующей встрече эксперт по вашей проблеме на основании вашего "донесения на себя" рассказывает вам о вас. Возникает дурацкое чувство, что вы не за этим сюда пришли. Беседа ведется такими психологами, что вы попадаете как под гипноз. Вам рекомендуют пройти курсы по составлению резюме, подготовке к поиску работы (понимаете? это все идет по кругу, который вы и сами могли бы решить, только вы будете платить огромные деньги, учиться год) и пр., а в результате после учебы вы останетесь со своим резюме и списком тех заведений, которые, возможно будут в вас нуждаться в необозримой перспективе, где заработок у лиц с вашей профессией действительно составляет объявленную в рекламе агентства сумму. Подобные агентства - это бизнес тех людей, которые сделали своей работой - консультации по поиску работы, а не устройство вас на работу. Но никто не гарантирует наличия свободных вакансий на тот или иной вид работы, и более того, что именно вы пройдете интервью на объявленное вакантное место. Тема вечная и очень прибыльная для таких контор. И если курсы при колледжах берут за такие услуги очень мало, то фирменные агентства до того, как вам помогут (если помогут), отберут у вас последнее.

Если у вас нет других путей написать свое резюме или начать свою переквалификацию на американский манер, то это - тоже путь, однако, дорогой и по эффективности равный вашим самостоятельным возможностям. Новички не знают, что в подобных агентствах уже после первой или второй встречи (если почувствуете, что начинается вытягивание денег или "ведение за нос" за ваши же деньги) можно приостановить процесс вовлечения в это дело и потребовать деньги, внесенные при первом знакомстве (это, в основном, порядка 100 долларов с человека) назад. Процедура неприятная, однако, вполне справедливая, и она вернет вам достоинство и ваши деньги. Что касается получения своих денег назад за любой не удовлетворивший вас бизнес, покупку, услугу, то на Западе это норма, закон. Вы должны четко сформулировать, чем вы не удовлетворены, и вам вернут все ваши затраты, если вы сумеете оспорить разницу между рекламой действий агентств и реальным результатом. Это нужно знать, чтобы не быть использованным³³.

Необходимо отметить, что даже те иммигранты, которые едут по независимой иммиграции, например компьютерщики, думают, что их здесь действительно не хватает, как написано в перечне профессий, годных для иммиграции. Мы знаем немало высоко квалифицированных российских "мозгачей", которые не могут найти работу. Дело в том, что здесь срабатывает именно то представление россиян, что уж коли они нужны и им дали "зеленый свет" на иммиграцию, то и работу они должны получить по специальности. Если работу именно по своему профилю они не находят, то им как бы не под стать идти ремонтировать телевизоры, холодильники, видеомагнитофоны. Компьютерщикам-программистам как бы унижительно спускаться до такого уровня работ. На практике получается так, что почти каждый компьютерщик все же переучивается на ремонтника

электронной бытовой техники, а потом по мере совершенствования языка, расширения общения, возможно, найдет работу по своей специальности. Многие специалисты (и не только электронщики) попадают в психологический нокдаун от этого, не ожидая отсутствия спроса на них. Стоит же какая-то профессия в перечне на иммиграцию потому, что иммигрант что-то сходное будет искать для трудоустройства, а рабочих рук с хорошей головой или мастерством действительно не хватает. Так работает кузница квалифицированных кадров на Западе. Никто, повторим опять, не скажет вам сам, где и как искать, поскольку вы и не знаете толком рынка труда в новых условиях. Нужно готовиться к схватке за свое Я, если оно у вас есть, и вы хотите жить, как живут обеспеченные люди, без комплексов, вэлферов, унижений.

Хотим добавить, что, если новичок все же "сел на вэлфер", то ему будут оплачивать обучение на курсах по переподготовке. Естественно, что деньги ограничены, но на учебу на простых курсах хватит (причем, вы должны будете строго отчитываться о ваших расходах по каждой статье у вашего клерка по вэлферу, вплоть до автобусных проездных и любых переездов. С одной стороны, унижительно, но с другой - вы реально будете иметь шанс выжить в гонке за жизнь на Западе.

Налоги

Два слова о налогах. На основании своего заработка вы будете платить государству налог по строго расписанной шкале. Существуют тысячи всяких контор по составлению налогового отчета. Это целая наука, которую вы, если захотите, изучите в библиотеке в деталях, что сэкономит вам ваши тысячи и не вступит в противоречие с законом. Не зная многих деталей, вы будете переплачивать налоги, и никто вам об этом не скажет, пока вы не спросите: "по какой статье можно списать с налогов то-то и то-то". О налогах нужно знать, что в первый год, если у вас не будет работы, то вы все равно заполняете декларацию о своих "доходах". Государство вернет вам примерно 500 долларов за то, что в течение года вы покупали товары с налогом у государства же. Заполняйте декларацию в любом случае, вы можете не потерять, а вернуть себе деньги. Это тема не для такой брошюры. Наука заполнения налоговых деклараций в капиталистическом государстве - дело очень ответственное и сложное. Ни один бизнесмен не хочет кормить государственного чиновника, считая, что последний ничего для него не делает, а только живет за его счет. Существуют компьютерные программы по заполнению налоговых деклараций, которые ежегодно меняются; по ней компьютер сам вам все посчитает, нужно только отвечать на вопросы.

Естественно, все вышесказанное - это подсказки для иммигранта, начинающего свои первые шаги по североамериканской земле. Но как и для годовалого ребенка, именно первый год жизни самый наиважнейший. Именно он определяет последующий период жизни на "чужой родине". Останется ли человек навсегда иммигрантом или станет полноправным гражданином новой родины.



Глава 4. Умей покупать

Все считай - грамотно покупай: продукты, одежду, мебель, машины, лекарства, транспортные услуги, книги, компьютеры

В предыдущей главе была коротко описана основная стратегия существующей купли-продажи в Северной Америке знаний, квартир, медицинских услуг, бытовых вещей, оказания помощи в устройстве на работу. Представлено это было больше с точки зрения продавца, чем покупателя. Сейчас бы хотелось рассказать о нашем личном опыте, тех личных наблюдениях покупателей, которые мы накопили. Может быть они помогут вам быстрее сориентироваться и сэкономить немалые деньги.

Обычно на Западе каждая семья ведет тщательный учет всех расходов и доходов на протяжении всей жизни. Учитываются расходы и доходы вплоть до каждого цента, шиллинга и йены. Наблюдая за русскими, как в самой России, так и на Западе (включая свою собственную семью) нужно констатировать: у нас не хватает ни терпения, ни главное желания считать "мелочь". Это, кстати сказать, проблема и государственных бюджетов России, составляемых часто по принципу прорыва, относящегося как к самому планированию, так и к его выполнению. С "учетом и контролем", судя по всему, в России никогда не получится. Таков русский человек.

Однако, коль вы собрались в иммиграцию, хотите вы того или нет, но что-то вам придется учитывать, и что-то считать. И хотя на первых порах вряд ли кто-то из россиян сможет вести домашний бухгалтерский учет как немка, японка или канадка, но хоть какие-то хотя бы приблизительные калькуляции надо начинать делать. Внизу - это ориентировочные советы, которые по мере привычки, естественно, будут усложняться и уточняться самими иммигрантами.

Покупки

В США и Канаде есть сеть фирменных магазинов, которые занимают лидирующие позиции в сбыте товаров. Специализируются они, в основном, на одном из направлений, однако имеют почти полный ассортимент необходимых бытовых вещей и продуктов. Так в фирменных магазинах одежды есть небольшой гастрономический отдел, в огромном продуктовом магазине - небольшой аптечный или хозяйственный отдел и т.д. Вся торговля рассчитана на то, чтобы покупатель сумел в одном магазине купить практически все.

Крупные торговые фирмы имеют свои одноименные представительства по всему миру и имеют одинаковый ассортимент. Поэтому совершенно не важно, где вы находитесь, вас

будут обслуживать в соответствии с торговой маркой. Россиянам это уже известно; как пример приведем широко известный Макдональдс, который и в Японии - Макдональдс.

Итак, магазинную сеть можно подразделить на несколько видов: гиганты, крупные, средние и мелкие.

Часто известные фирменные магазины собираются "под одну крышу", объединяясь в город-магазин. Это так называемые Молы (Malls) - гигантские магазины-города. Обычный набор фирм включает Bay, Eatons, Sears, Super Store или Saveway. К ним, в многочисленных переходах примыкают широко известные и самостоятельные фирменные магазины одежды, обуви и аптечные товары.

Фирменные магазины, нуждающиеся в особом пространстве, такие как мебельные или специализированные Warehouse (обувь, ткань, домашние и автомобильные принадлежности, электроника и пр.) обычно существуют отдельно.

Средний и мелкий частный бизнес имеет в своем ассортименте практически все то же наименование товаров, которые предлагают фирменные магазины, только с изменением цены, страны изготовления или отсутствия фирменного знака вообще.

Продукты

Среди продуктовых магазинов можно выделить три главных конкурентных слоя:

К первому относятся - Saveway, Super Store, Save-on-Food, Buy-Low-Food и другие с фирменными названиями.

Второй уровень продуктовых магазинов - кооперативные магазины, частные и довольно большие маркеты, маленькие лавки и магазины, открытые по 24 часа в сутки (в основном, при бензозаправках)

Ко всему остальному относятся продуктовые рынки, магазины, собранные вместе по типу чайна-таун и отдельные другие, продающие продукты по низким ценам.

Продуктовые монополисты ведут конкурентную борьбу между собой, зазывая покупателей, рассылая специальные купоны на покупку товаров по сниженным ценам³⁴.

Наш личный опыт показал, что хорошие товары в большом разнообразии можно и нужно покупать в Super Store. Там продается почти все: продукты питания, одежда, хозяйственные товары, книги, и т. д. и т.д. вплоть до лекарств.

Специалистами замечено, что если покупатель, посещающий большой магазин, заранее не составил лист предполагаемых покупок, то он покупает значительно больше, чем ему надо. Это так называемые "незапланированные покупки", которые увеличивают расходы в среднем в два раза. Поэтому, прежде чем вы собрались в супермаркет, обязательно надо составить лист товаров и обязательно сгруппировать их по "содержанию": фрукты, овощи, мясные продукты, молочные и т.д.

Любой товар в большом количестве стоит дешевле, чем в маленькой упаковке. Знайте, что чем больше продавец пользуется ножом, тем больше вы платите. Это означает, что лучше покупать мясо целиком, большими кусками, чем нарезанными. Это относится и к сыру, колбасе и ко всему тому, что для вас так любезно разложат в изумительной упаковке. Однако знание такой мелочи сэкономит около 35% ваших денег.

Существует большая разница в цене одних и тех же товаров в различных магазинах. Политика продаж товаров очень сложна, конкуренция на одни и те же продукты огромна. Какого-то одного рецепта: где всегда дешевле (но нужно же, чтобы и хорошего качества) можно купить, сказать невозможно. Иногда, например, в Saverway'e один из продуктов стоит дешевле, чем в Super Store, а через день наоборот. Но все же закономерность прослеживается следующая: чем крупнее магазин, тем дешевле цены³⁵. Логика здесь проста. Владельцы Супермаркета исходит из того, что вы помимо мяса, к примеру, поневоле купите еще что-нибудь, а это последнее компенсирует в конечном счете скидку в цене на мясо.

Про "игрушки" больших магазинов можно добавить, что расположение товаров на полках таково, что именно перед глазами будут выставлены самые дорогие и красиво упакованные³⁶. Не поленитесь посмотреть пониже или повыше, либо по сторонам, на грани со следующей серией предлагаемых товаров. Вы найдете там те же самые продукты, но в других упаковках или не имеющие фирменного знака (часто выпускаемых теми же фирмами, но как экспериментальный товар, например, с добавлением какого-либо витамина или еще чего-то)³⁷. Разница в цене будет достаточно большой.

Про купонную скидку хочется сказать еще раз. Используйте купоны активно. Покупайте, к примеру, сегодня то, на что есть скидка, поскольку завтра будет скидка на другое, а, значит, настало время покупать именно это. Обычно купоны экономят 15-20% ваших расходов. А если вы умудрились их использовать во время "распродаж" ("сэйлов")³⁸, то вы сможете сэкономить более чем на 50% первоначальной стоимости товара (от самого "сэйла" + купон).

Про большие магазины нужно добавить еще следующее. Существуют так называемые оптовые базы. Если у вас есть возможность покупать продукты оптом, а именно там покупают их и крупные магазины, то экономия на продуктах будет кардинальная³⁹.

Про продовольственные магазины, которые обозначены как второй уровень, можно сказать, что они удобны, поскольку именно такие магазины рассыпаны по небольшим улицам, имеют постоянных клиентов и малоподвижны на повышение или понижение цен. Наименований товаров в них на порядок меньше. Цены в таких магазинах значительно дороже, чем в крупных фирменных. Особенность этих магазинов в том, что это - ваши соседи, или магазин принадлежит члену национальной коммуны, и там собираются в основном знакомые вам люди.

Самые дорогие из серии вышеназванных магазинов те, которые работают круглые сутки. Именно за это и накручивается цена. В основном все товары продаются в маленьких упаковках для "перекусить". Это магазины случайных прохожих, усталых и заезжих поздно посетителей.

К третьей категории относятся рынки и мелкие лавочки, которые обслуживают, в основном, китайцы, индусы и испанцы. Это самые дешевые места покупок. Цены сравнимы с оптовыми, но за оптовыми продуктами вам нужно ехать, собираться вместе, грузить и везти, а на маленьких магазинах такого типа все это есть в розницу. Разница в ценах на овощи и фрукты, которые лучше покупать в азиатских лавочках очень большая - раза в 3 дешевле, чем в Saveway'e.

Одежда

Одеваться красиво - это целое искусство. Индустрия модной одежды работает до отдышки. Показы последнего "крика и писка" происходят постоянно. Бизнес на одежде - это самый прибыльный бизнес, что и понятно. Здесь не место философствовать, хорошо это или плохо, это дело вкуса, привычек, интеллекта, денег и их трат. Каждый живет так, как себе представляет.

Как рефрен опять повторим, что иммигрант с деньгами найдет себе все, что захочет. Разница в оплате за костюм, к примеру, с одной "лишней" вкрапленной ниткой может составлять тысячу долларов и больше. Но это относится больше к престижу, чем к качеству, это дело исследования психики людей, а не их одежды, а уж тем более не того, что является предметом этой брошюры.

Обычный американец-канадец делает основные покупки на следующий день после Рождества. Все телевизионные каналы будут зазывать в магазины. Этот день покупок называют Boxing Day - единственный день очередей в магазинах. Все несут свои коробки с обновками на год вперед. В этот день магазины делают скидки на 50% на массу товаров. Однако на самом деле Boxing Day продолжается в некоторых магазинах не один день, а почти неделю⁴⁰. Причина такой разницы в ценах заключается в том, что магазины стараются быстрее освободиться от старых товаров для очищения помещений под новые сезонные вещи, а в электронике - под новый класс. В среднем покупки в январе экономят около 50% ваших денег. Нужно, однако, сказать, что самые-самые престижные фирменные товары никогда не снижаются в цене. Но американцы любят дешевые вещи за их дешевизну и функциональность, а если дешевая вещь становится дешевле еще вдвое - то это вполне веский повод для очередей (что так критикуется лидерами капиталистического образа жизни, когда россияне стояли в очередь за дешевой колбасой). Дорогие же

магазины, продающие итальянскую или немецкую фирменную одежду, всегда находятся на пике стоимости товаров и почти всегда пусты или "обслуживают" зевак.

Считается, по крайней мере, в России, что сезонную одежду надо покупать на сезон раньше, например, зимнюю - летом, летнюю - зимой. Приехав в Северную Америку, выбросьте этот стереотип из головы. Здесь летнюю одежду надо покупать в июле, а также, между прочим в том же январе. В первом случае вы экономите около 40%. Причина проста: в июле и августе основная масса народу находится в отпусках и, соответственно, количество покупателей резко уменьшается. Чтобы как-то их привлечь, продавцы идут на существенное снижение своих товаров.

Необходимо также знать, что есть различные типы магазинов и, соответственно, различные типы цен на одни и те же фирменные вещи. Наиболее "престижные" - это Eaton's, Bay, Sears (США, Канада), J. C. Penney, Macy (США). Их еще называют Департамент сторз (Department stores). Они покупают товары непосредственно у предприятий, выпускающих продукцию с известными "именами". Кроме того, реклама этих товаров, а также расположение магазинов в самых лучших местах города и лучших зданиях, делают эти товары очень дорогими.

На 10-30% дешевле товары в магазинах со скидкой, которые называются Дискаунт сторз (Discount stores - магазины со скидкой). Эти магазины покупают товары на тех же самых предприятиях, но товары могут быть изготовлены из более дешевых материалов или иначе сконструированы, а кроме того, магазины расположены не в очень современных зданиях или не на очень людных местах. К такого типа магазинам относятся K Mart, Wall Mart и Bradlees (США).

Еще дешевле товары продаются в магазинах так называемых Off-price stores (TJ Maxx, Filene's Basement, Marshalls, Burlington Coat Factory - США; Woodward - в Канаде. Эти магазины покупают непроданные товары из Департамент сторз, а также у самих предприятий, которым надо освободиться от старых товаров.

Существует еще ряд промежуточных магазинов вплоть до Ликвидаторов (Job Lot, Pic N' Save, Value City), которые скупают товары у разорившихся магазинов или предприятий. Естественно, магазины на "отшибе" (Outlet stores) пользуются большим спросом, т.к., по сведениям знатоков, там одежда стоит на 50-70% дешевле, чем она стоила бы в центре города.

Среди дешевых магазинов считается магазины Военно-морских сил (Army-Navy Stores), некий аналог наших Военторгов, где товары в среднем на 50% дешевле. Джинсы, брюки, спортивная одежда там дешевле на 10-40% от обычных цен.

Для бывалых русских уже не надо переводить термин "Secondhand stores". Но надо сказать: и здесь, в процветающей Северной Америке, товары из такого типа магазинов пользуются не меньшим спросом.

В США и Канаде они известны под названием "Экономных магазинов" (Thrift stores), а также (в Канаде) Value Village, что в дословном переводе означает "Ценное село". Это - магазины по продаже ношенной одежды или той, которая сделана большими партиями, (Consignment shops), по-нашему, комиссионки. Эти магазины курируют организации, не ориентированные на прибыль, такие как Армия спасения и организация Доброй воли. Правда, товары в Консайнмент шопс подороже, поскольку они представляют частный бизнес, но продают, как я уже говорил, поношенную одежду.

Чуть подробнее о Value Village. Первое впечатление - кладбище домашних вещей, электроники, одежды-обуви, приспособлений-механизмов, вилок-ложек и пр. "драгоценностей". Людей, которые посещают магазины таких "ценностей", можно разделить на две категории: бедняки и коллекционеры-богачи. Дело в том, что в этом караван-сараяе есть ВСЕ. Ну, кроме автомобилей и самолетов. Никогда бы россиянину не пришло в голову сдать в этот склад барахла недописанный карандаш с бумагой, недопользованный шампунь, обувь, видевшую горы и долины. Однако...

Среди одежды есть коллекционные вещи самых известных дизайнеров, которые отдаются в подобные магазины после каких-либо выставок, либо они залежались где-то на складах. Часть одежды сдается новой, с ценниками магазинов, в которых по каким-то причинам вещи не продались. Наряду с действительно замечательными и новыми (или прямо-таки уникальными) вещами, прямо рядом - ряд в ряд - вы найдете совершенно старую одежду и обувь, пожертвованную кем-то для так называемой Армии спасения. Переезжая с места на место, люди, естественно, накапливают какой-то скарб, который потом просто некуда девать. Вот в таких случаях люди приносят и отдают бесплатно свой домашний скарб в этот склад. А эта "фирма" с большой радостью распродает все добро за гроши и помогает своей выручкой людям в виде организации бесплатных обедов, food bank'ов (бесплатные огромные наборы продуктов, обычно выдаваемые раз в неделю. Такие наборы люди получают при церквях или общинах). В таких магазинах вы услышите фразу: "Чем больше вы покупаете у нас, тем больше вы оказываете милосердия". Коллекционеры очень часто навещают в этот магазин. Попробуйте и вы. Никто не заставит вас купить то, что вы не хотите, однако, мало кто уходит из этого магазина без улыбки и покупки по причине смехотворной цены за товары, из-за любопытства, находок и возгласов самих же покупателей от удивления. Для любителей книг это просто бесценное место именно потому, что книги практически ничего не стоят в таком магазине. То, что в дорогих магазинах продается за 20-30 долларов, в "селе" можно купить за 1-2, ну, 3 доллара. 2 одинаковые книги, стоящие рядом, могут отличаться в цене: от 49 центов до своего максимума - 3 долларов!! Сервис в этом складе такой, что после магазина хочется помыться: вы сами будете перекладывать все то, что попадет в поле вашего интереса. Тут уж вам выбирать - или цена, или сервис. Но вообще-то - чудеса!

Все для дома

Украсить свой быт хочет каждая хозяйка. Дешевле многих магазинов и высшего качества товары предлагают огромные магазины - Home Depot, Home Hardware, Beaver Lumber и др. В Home Depot, к примеру, продается вся столярно-слесарная принадлежность в неопишемом количестве. Все, что касается "построить-починить-украсить" дом, находится там. Грамота ценообразования и "выкладки" товаров здесь совершенно те же, что и в Super Store. Вы просто не уйдете с одной покупкой под мышкой, а купите по пути и дешевые домашние растения, и крышку к унитазу в виде тюльпана и будете очень довольны. Этот магазины, практически, - склад, поэтому и цены у него как оптовые.

Замечательной популярностью в Канаде, например, пользуется торговая марка Canadian Tires. Основная специализация - машинные принадлежности. Но магазин располагает огромным набором любых хозяйственных товаров. Если товар упакован в маленьких количествах, цена будет выше, чем в вышеназванном Home Depot, но эти две фирмы конкурирующие по некоторым позициям, поэтому ценовая игра по одиночному визиту малозаметна. Однако разница есть. Хочется только посоветовать: если у вас есть время, не покупайте сразу, посмотрите и посравнивайте цены. Домашние покупки могут сэкономить "поездку на Гавайи".

Мебельные магазины в Северной Америке - похожи на музеи. "Проблема выбора" мучает именно в этих магазинах. Но чтобы "красиво и удобно" сочеталось с возможно меньшей затратой денег - это и есть задача покупателя. Поскольку мебель - не картошка, и ее вы не покупаете каждый день, то, конечно, нужно исследовать разные торговые мебельные фирмы. Закономерность здесь все та же, чем крупнее поставщик, тем больше будут ваши льготы и меньше оплата. Доставка мебели в крупных магазинах осуществляется бесплатно, а в небольших вы будете платить сами.

Внимательно прочтите буклеты или прослушайте рекламу о "скидках и рассрочках". Вам будут предлагать мебель бесплатно, с оплатой только через год-полтора. Конечно, хорошо жить сразу в уютно обставленной квартире и не платить за эту красоту. Но это бесплатное удовольствие будет стоить вам повышенных процентов через указанное в рекламе время. Ну, какая фирма будет работать себе во вред? НИЧЕГО БЕСПЛАТНОГО НЕ БЫВАЕТ. Не попадайтесь на дешевую рекламу, а перед покупкой расспросите, как будут увеличиваться ваши расходы по оплате за эти услуги при растяжке периода оплаты. Магазины выгодно сбыть мебель, освободить помещение для следующего "поколения" - вот в этом состоит их бесплатный привоз вам мебели, обещанный бесплатный период пользования мебелью. Что такое временное бесплатное пользование? Вы же все равно будете платить, за свою же мебель, только попозже и с процентами.

Здесь уместно сказать, что, если вы не торопитесь с покупками, то ищите мебельные аукционы. Аукционы вообще, а мебельные, автомобильные, "домовые", антикварные - очень распространенное дело в Северной Америке. Все, что выставляется к продаже, совсем не обязательно повышается на аукционах в цене, торг может вестись на понижение на те вещи, в сбыте которых заинтересован аукцион. Рекламы таких распродаж часто публикуют в газетах в одном ряду с рекламой обычных продаж. На аукционы также выставляется техника, видео- и аудио продукция. Причины всего этого те же. Конкуренция нового поколения товаров вытесняет то, что было "вчера".

Автомобильный сервис

Общественный транспорт в Канаде развит недостаточно, если сравнивать его с российским. Где тут яйцо, а где курица, сказать трудно: то ли наличие личных автомобилей привело к ненужности улучшения общественного транспорта, то ли такая система перевозки людей вынудила всех без исключения иметь автомобили. Но факт таков, что автомобиль покупают практически сразу все. Для российского уха это звучит малопонятным: "только приехали, ни работы, ни достатка, а уже автомобиль купили". Дело в том, что автомобили в Северной Америке очень доступны при любом финансовом существовании. Если вы богач, то сразу купите хорошую, надежную, красивую и с гарантией машину. И будете на ней благословлять покой и порядок на дорогах. Люди в машинах буквально живут. В машине подъезжают к любому месту питания и получают прямо в оную поднос с едой, из машины, протянув руку, оплачивают банковские услуги или снимают деньги со счета, в машине спят, переодеваются, чистят зубы и пр. Это второй дом.

Наслышавшись и насмотревшись (еще будучи в Советском Союзе) о чудесах автомобильного сервиса в Америке, мы даже не могли представить размаха этого бизнеса, и что российские дельцы в подметки не годятся здешним умельцам. Ценообразование новых машин - наука конкуренции, а уж прайс-лист (как пишут "по-русски" российские газеты) б/у машин просто уму не постижим. Если просто при первом разговоре с продавцом сэконд-хэнд машин можно сразу скинуть 1000 долларов, а то и больше, то можно себе представить ценовой размах этого предпринимательства.

Наш опыт покупки машины был неправильный. Не изучив, по наивности, процесса покупки (даже не почитав об этом), мы понадеялись на "знатока", имевшего свой "Порш", который в одну секунду купил нам машину Хонда Аккорд на одном из мест распродажи Second Hand. Мы хотели быть похожими на настоящих канадцев (а какой настоящий без машины) и поторопились с покупкой. Машина на вид весьма приличная, но "по

содержанию" - просто ветхая "бабка", с которой мы мучились все время владения этой собственностью. Печальный опыт этой частной собственности заставил нас пошевелить мозгами и познакомиться с этим бизнесом.

Прежде всего, нужно четко определить для себя сумму, в которую вы намерены уложиться (а уложиться можно даже в 100 долларов плюс страховка). Вы также должны выяснить приблизительно уровень страховки, которую вам тут же придется выложить при покупке машины (без страховки вы не имеет права на ней ездить).

Далее, необходимо изучить все разделы по продаже автомобилей во всех газетах той местности, где вы проживаете. Это вам позволит оценить средний уровень цен на тот или иной тип машин, на который вы сориентировались. Есть смысл изучить специальный каталог машин, где дана информация о средних ценах на машины определенного года производства. И только после этого можно начинать обзванивать все эти места Second Hand в поисках нужной вам марки и приемлемой цены. На месте вы в принципе обязаны скостить цену на понравившуюся вам машину на 1000 долларов. Вам ее непременно сбросят, поскольку на это и рассчитана выставленная цена. Обязательно на ней поездите на разных скоростях в горку и под. Поскольку сцепление и двигатель - самые дорогие при замене части, то внимательно послушайте и понаблюдайте за этим. Если машина подойдет, вам тут же оформят страховку, номера и пр., чтобы вы могли сразу же и уехать на своей машине. Перед оформлением покупки вам "для порядка" предложат сделать профессиональный осмотр всех систем. Смежники по профессии продажи машин тут же подхватят ее и представят калькуляцию осмотра. Не нужно этого осмотра вообще. Это просто выброшенные деньги. Лучше машину покупать со знакомым механиком. Если даже нужно будет заплатить своему механику, то это будет действительно осмотр.

Дешевле машину покупать с рук по объявлению, не прибегая к помощи бизнеса.

Эксплуатация и ремонт машины в принципе ничем не отличается от российских вариантов. Все вас будут стараться обмануть. Забудьте о мифе, что здесь не обманывают и делают все как надо. И обманывают, и не всегда делают как надо, и выжимают как можно больше денег. Конечно, есть специализированные станции с "именем", которые своим именем дорожат. Но, во-первых, там любой ремонт значительно дороже, во-вторых, и там норовят вам сделать то, без чего можно было бы обойтись. Опять же, как и во всем, на различных станциях одна и та же операция может отличаться не только в десятки, но и в сотни долларов. По приезду на любую станцию, четко оговаривайте, что вы хотели бы проверить или исправить. А то может получиться, как нередко случалось с нами. Приезжаем на одну станцию и просим выяснить, откуда вытекает масло. - Нет проблем, - говорят. Сделав осмотр, нам сообщают, что "проблема в воздушном насосе, и его замена будет стоить 500 долларов, но мы заодно вымыли ваш двигатель, что стоит всего долларов 50". О последнем мы, естественно, не просили, поскольку он у нас не был грязный. Но они

уже его "вымыли" и содрали с нас эти свои 50 баксов. Насос же этот нам поменяли в другом месте всего за 200 долларов. И так без конца.

Поэтому лучше всего обзавестись собственным механиком, который работает на станции, и быть постоянным его клиентом.

Надо иметь также в виду, что наш российский вариант самодеятельности с иностранными машинами не пройдет. Компоновка всех узлов и систем на них делается таким образом, что самому без спецоборудования в большинстве случаев до них не добраться. Уже с самого начала современный автомобильный бизнес ориентирован на то, что года через три ты вынужден будешь покупать новую машину, или разоришься на ремонте старой. Именно поэтому американцы и канадцы любят машины старой марки, когда такого типа политика еще не утвердилась в качестве стратегической практики. Но иммигрантам деваться некуда и, пока они по-серьезному не разбогатеют, приходится ездить на Second Hand. Кстати, обслуживание машин американского производства обходится порядком дешевле, чем импортных, особенно немецких марок.

Существует множество других способов рентабельного поиска и покупки машин. Здесь же дана общая стратегия выбора.

Цена здоровья

О медицинском обслуживании мы уже писали с точки зрения выбора врачей. Теперь пора поговорить о лекарствах, которые платны и дорогие как в Канаде, так и в США. По американской статистике, более 2 млрд. долл. уходит на лекарство в США, из них большая часть на вторичные лекарства, то есть те лекарства, которые вас лечат от побочных негативных эффектов первичных лекарств⁴¹.

Итак, лекарства.

Большинство лекарств с "именем" по своему эффекту не отличаются от лекарств без "имени", которые называют здесь "обыкновенными или общими" (generic). Разница же в цене может достигать от 20 до 800% (!). Например, лекарство для нервного успокоения с "именем" Valium стоит в США US\$21,79, аналогичное лекарство - Diazepam - стоит \$7,99, лекарство от бактериальной инфекции Keflex стоит \$46,79, его аналог "без имени" - Cephalixin - стоит \$21,79, лекарство для расслабления Inderal - \$18,49, его аналог - Propranolol \$4,99, лекарство от мышечной боли Flexiril стоит \$25,79, его аналог - Cyclobenzaprine - US\$20,49.

Канадские аптеки имеют лекарства, изготовленные в Канаде, и точно так же имеют базовый эквивалент своего двойника под другим названием. Поэтому совет: когда доктор выписывает вам лекарство, обязательно спросите его: возможно ли воспользоваться

generic? Если же он выписал лекарство с именем, задайте в аптеке тот же самый вопрос. Хотя аптекари продают лекарство только предписанное врачом, тем не менее иногда они могут пойти "на встречу". У врача, кстати, тоже не постесняйтесь спросить, нет ли у него самого такого лекарства? Дело в том, что фармацевтические компании очень часто для пропаганды своего товара бесплатно дают его врачам.

Всегда покупайте лекарства в бутылочках или коробочках большего размера, если вы чувствуете, что вам надо лечиться долго. К примеру, в коробочку вложено 100 штук аспирина и вы ее купили за US\$8,99, а коробочку того же аспирина в количестве 50 штук за US\$5.99. Подсчитайте, что в первом случае за каждую таблетку вы заплатили 9 центов, во втором 12 центов. Разница в 25%. Я понимаю, что русские не мелочатся. В отличие от них американцам и канадцам даже советуют подсчитать количество таблеток в коробочке и сравнить с тем количеством, которое обозначено на этой коробочке. И они это нередко делают. Капитализм - это постоянный учет и контроль. Иначе, это или социализм, или просто бардак.

Не забывайте также, что для пожилых людей существует скидка. Напомните об этом как врачу, так и аптекарю. Они могут об этом и "не помнить".

Очень важно также знать, что, как и с продуктами питания, в различных магазинах одни и те же лекарства стоят по-разному. В специализированных аптеках - Drug Mart они самые дорогие, в магазинах типа Saveway или London Drugs они уже подешевле, а в Super Store еще дешевле. Уже упоминавшиеся лекарства различаются по цене (в ам. долларах) таким образом: в Супермаркете Cyclobenzaprine стоит US\$14,83, он же в Сэйввэе - 15,60; в специализированном магазине, т.е. в аптеке - 17,45; Diazepam соответственно 5,66, 5,10; 10,90; Flexiril - 20,53; 20,40; 23,10; Keflex -- 40,98; 38,45; 45,17; Valium -- 16,98; 16,05; 29,84. Хотя эти данные взяты из примеров по США, но в Канаде та же самая ситуация. Когда я лечил уши, я случайно обнаружил, что одно и то же лекарство стоило в одном месте C\$72, в другом - 65, а в третьем - 34 доллара. Подчеркиваю, об этих вещах врачи вам не скажут, поскольку они тесно спаяны со всей фармакологической индустрией и также заинтересованы в продаже всего как можно подороже.

В Канаде, как уже говорилось, медицина бесплатна, в США - платна. Большая проблема возникает, если вы попадаете в госпиталь в США. Из справочника, откуда почерпнуты цифры по США, следует, что одна ночь в госпитале стоит обычно \$800, т.е. в десять раз больше, чем двадцать лет назад. В эту цифру не входят такие "детали" как операция, медицинское ухаживание, лекарства и даже всякие гигиенические салфетки.

Для большинства "застрахованных" медицинская страховка покрывает около 80% стоимости пребывания в больнице, однако оставшиеся 20% фактически вы оплачиваете сами, а это тоже немало. Но американцы - народ ушлый и кое-что умудряются сэкономить с несколько неожиданной, особенно, для бывшего советского человека стороны.

Так, им советуют прихватывать с собой в больницу подушку, простыни, ночную одежду и тапочки. Иначе все это им обошлось бы в день дополнительно \$300. Рекомендуют им также просить своих родственников приносить еду. Ложиться на проверку в больницу советуют в четверг, чтобы не застревать там в субботу и воскресенье, когда вас не проверяют, а за нахождение там с вас "дерут". Настоятельно также советуют изучать предъявляемый вам счет, поскольку туда часто вписывают услуги, которые вам не оказывали. Если вы уже встали на рельсы неизбежного въезда в больницу, рекомендуют проанализировать ряд больниц на предмет их стоимости. Разница может оказаться существенной.

В принципе, лучше не болеть вообще. Поэтому здесь уделяется такое большое внимание своему здоровью. Очень многие бегают, ходят в спортклубы и т.д. Естественно, из этого тоже делают бизнес, особенно, компании, выпускающие спортивный инвентарь.

Бизнес на здоровье сопоставим только с автомобильным. Чего только нет: от научных исследований до таблеток - "чудес" (miracles). На всех заборах висят призывы оздоравливаться и худеть. Похудение - это болезнь американцев. Дело в том, что традиционная американская пища очень многокалорийна: пицца, гамбургеры-чизбургеры, барбекю (по-нашему шашлык в соусе) мясные, рыбные, сладкие напитки, пиво и бесконечный закусочный десерт. От всего этого американцы страдают ожирением, изжогами, а следовательно необходимостью лечиться и худеть. Бизнес всю работу в этом главном направлении для жизни - здоровье.

Предложения о техническом оснащении простых физкультурных движений носят скорее характер моды, чем фактической сути. К примеру простые наклоны обставляются спортивной экипировкой, которая, конечно же, просто бизнес от физкультуры. Если бы это все работало, то американцы, даже и знаменитые, не были бы такими толстыми и не умирали бы от тех же болезней, как и все люди на земле. Другое дело, что американский спортивный бизнес имеет хороший дизайн, но эффект от этих завлекалок равен эффекту рекомендаций нашего врача Н. Амосова - делай простые упражнения "до пота, до отдышки". Тем, кому скучно делать это просто по здравому смыслу, не помогут и все новинки спортивного сезона.

Абсолютно без всего этого можно обойтись и быть, кто, конечно, желает, по физической форме хоть Шварцнеггером, хоть Сталоне. В свое время Иван Поддубный и Иван Заикин обходились без всей этой ерунды и не чувствовали от этого ущерба. Но если уж совсем не в моготу и скучно просто отжиматься от пола или делать по 1000 раз наклоны, как Амосов, и хочется купить что-то такое, то лучше это покупать дешевле в несколько раз через объявления в газетах типа Buy&Sell или в том же Value Village (что еще дешевле)⁴². Хочу еще раз подчеркнуть, поддержание здоровья на самом деле стоит дешевле, чем это хотели бы представить продавцы спортивного инвентаря.

Пару слов о диетах. Серьезными учеными давно проанализировано, как работает организм. Любая диета возвращает вам назад ваш вес, если она не сопровождается физическими упражнениями. Любители диет доводят себя до изнеможения за счет уменьшения объема мышц при недостаточной калорийности, что в конечном счете приведет вас к аптеке, где круг бизнеса начинается снова. Так что перед тем, как предпринимать самостоятельные шаги в области американского чуда - "миракля", сто раз проконсультируйтесь у хорошего врача, прочитайте пару-тройку книг, а уж потом издевайтесь над собой.

Деньги, выброшенные на покупку магических таблеток, - это подарок тем дельцам, которые используют вашу глупость. По почте вам будут приходить очень солидные буклеты с описанием конкретных примеров всеобщего действия. Думайте здесь сами.

Авиабилеты

Поскольку российские иммигранты так или иначе оставляют у себя на родине своих родственников и свою душу, то часто им приходится пользоваться услугами авиабилетного бизнеса и летать в Россию. Но даже и без этой связи, так или иначе вам придется летать по Северной Америке или куда-нибудь еще. Поэтому нужно сказать несколько слов о том, как "спасти" свои деньги на авиаперелетах⁴³. Вот несколько советов, которые могут пригодиться в жизни.

Необходимо знать, что билеты, заказанные по телефону и присланные вам на дом дороже на US\$35 и выше, чем билеты, купленные в аэропорту. Обычно эта предоплата включается в общую стоимость билета, иногда она обозначается отдельной строкой в билете. Авиакомпании стараются не очень афишировать эту свою практику. Поэтому, заказывая билет в аэропорту, обязательно спросите, входит ли в нее предоплата? При таком вопросе кассир скорее всего вычтет эту предоплату. Если нет, попросите его/ее начальника.

Далее. Надо знать, что полетный год обычно делится на три периода времени или "сезона" (низкий, наклонный и высокий или дешевый, средний и дорогой)

Низкий сезон (LOW Season) - самый дешевый - начинается с 1 ноября и кончается 31 мартом. Правда, нужно иметь в виду, что в период между 15 и 24 декабря цены на билеты резко возрастают.

Наклонный сезон (SHOULDER Season) - средней стоимости - начинается с 1 апреля до 31 мая, с подскоком цен на Пасху, а далее продолжается с 16 сентября по 1 ноября.

Высокий сезон (HIGH Season) - самый дорогой - начинается с 1 июня и кончается 25 сентября.

Это - общая тенденция. Сроки могут варьироваться на несколько дней в зависимости от расписания рейсов. Улетать лучше в период низких цен, поскольку даже если вы возвращаетесь в период высоких цен, общая стоимость билета туда-сюда будет определяться ценами низкого сезона.

Важен и день вылета. Авиалинии (хотя и не всегда, но часто) берут больше на US\$ 20-30 в каждую сторону при вылете в пятницу, субботу и воскресенье. Так что лучше летать в середине недели. Однако, эти правила распространяются не на все авиалинии.

Иногда есть смысл заказать билет не в своем городе, а в другом, что может оказаться дешевле из-за более интенсивной конкуренции (например, в Ванкувере билеты стоят дороже, чем в недалеко находящемся от него Сиэтле). Совершенно естественно, билеты, заказанные заранее, например, за две недели, процентов на 15 будут дешевле, чем билеты заказанные за одну неделю и на 40% дешевле билетов, купленных в неделю вылета.

Надо иметь в виду, что нередко билет туда-сюда может стоить дешевле, чем в одну сторону. Обязательно выясните это при покупке билета. Кроме того существуют и такие трюки. Есть "Сверхэкономные" билеты туда-сюда (Super Saver round-trip fares), которые в среднем на половину дешевле обычных. Правда, эти билеты имеет некоторые неудобства в том смысле, что в случае отказа от них вам не возвращают их стоимость, и их надо покупать за две недели. В добавок авиакомпании настаивают, чтобы ваше пребывание "там" включало весь или часть уикенда (т.е. субботу и воскресенье или хотя бы субботу). В этом и суть скидки, поскольку расчет на то, что вы будете платить за гостиницу, за покупки, кутить в ресторане и т.д. Короче, вы не должны возвращаться раньше воскресенья или понедельника. Что делает настоящий американец? Он покупает два "Сверхэкономных" билета туда-сюда, которые позволяют ему вылететь в понедельник и вернуться в пятницу, не останавливаясь на субботу и воскресенье. Обратные билеты вы можете выбросить, и даже в этом случае вы сэкономите 40-45% от билета, купленного в обычном порядке.

Вот такая здесь социальная грамматика: кто кого.

Книги

Те люди, которые "не читатели и не писатели", могут безболезненно для себя пропустить этот параграф.

Хотя частично этой темы я и касался выше, но сейчас несколько подробно. В Северной Америке книги очень дорогие: от 20 долларов и выше. Именно за эти суммы сначала я и

покупал интересующую меня научную и художественную литературу, а также по глупости подписывался на всяческие газеты и журналы. Потом я обнаружил, что те же книги в мягкой обложке стоят долларов на 10-20 дешевле, чем в жесткой обложке. Еще чуть позже я обнаружил, что те же самые книги примерно через полгода падают в цене где-то в три-четыре раза. Например, воспоминания Маргарет Тэтчер я купил за C\$37,5, а через полгода я увидел эту же книгу за 10 долларов. Каково же было мое сверхудивление, когда этот же том я увидел стоимостью в 4 доллара в Value Village. И тут для себя я сделал великое открытие. Оказывается, в этом пресловутом Value Village существуют книжные секции со стоимостью книг от 49 центов до 3 долларов (5-6 долларов - это просто предел), причем канадских. Выбор неограниченный и каждую неделю "ассортимент" меняется. Там можно найти массу художественной литературы, писателей всех времен и народов, а также научной литературы по всем направлениям, учебники для студентов университетов, рыночная цена которых до 100 долларов. Приходят они туда, правда, с запозданием. Но для худ. литературы или энциклопедий это не имеет особого значения, для большей части научной литературы, особенно, по естественным наукам, это тоже не так важно. Опоздания более важны, в основном, для политической литературы, да и то не всей. Основные учебники - базовые исследования учебного направления - всегда являются учебным пособием. Там, кстати, я купил по цене 1 доллара и мемуары наших "вождей" Горбачева и Ельцина. Короче, эти магазины - неисчерпаемый клад для книголюбов. Есть и другие магазины с большими скидками на книги, но они не могут тягаться с этими "селами".

Другое открытие произошло благодаря моей жене, которая стала фанатиком Интернета. До установки этой программы я пользовался Компьюсервом, о чем писал выше. Это позволяло мне читать и копировать ряд американских, канадских, западноевропейских газет и журналов, агентств, что дало возможность подписать смертный приговор подпискам на многие из них (опять же экономия). Когда моя жена "раскрутила" Интернет, я практически вышел на все газеты и журналы мира, а самое главное на множество книг, которые я мог выуживать из различных библиотек мира.

Все это к тому, что если будущий иммигрант, связан как-то с наукой, писательством или еще чем-то в этом роде, то без компьютера ему здесь не обойтись. Его наличие не только экономит массу денег на покупки книг, журналов или газет, но и ускорит вхождение в информационное мировое сообщество. Это, пожалуй, единственная вещь, на которую не стоит жалеть денег.

Компьютеры

Система продажи всей электроники та же самая, что и любого другого товара в Америке. Магазины - большие, средние, маленькие, а также продажа по объявлению.

Ничто не устаревает так быстро, как электроника. Поколения компьютеров сменяют одно другое на глазах. Наш опыт показал, что, если использовать компьютер не как печатную машинку, а по его прямому назначению, то нужно покупать его последнего поколения. Объем возможности использования компьютера в Северной Америке практически не ограничен. Это и ваша библиотека, информация со всего света о любом происшедшем событии в мире, это пользование банковскими услугами, покупки, заказы любого вида. Это обучение, практически, в любом университете мира, контакт с людьми по всему свету прямо из своего дома, это консультации по всем существующим вопросам, это исследовательские архивы, ваш кабинет, ваша память и многое-многое другое.

Если вы собираетесь жить в ногу со временем, а не просто "хорошо жить", то компьютер становится очень важной частью вашей жизни. Поэтому его и нужно покупать с людьми, которые знают эту индустрию. Однако советчик советчиком, но не поленитесь полистать в библиотеке последние компьютерные журналы. Информацию о том, что доступно компьютеру вообще и ваши намерения и возможности немало удивит вас. В таких журналах всегда есть реклама новых поколений как самих компьютеров, так и отдельных заменяемых частей к ним. Многие части уже выпускаются как внешние приставки, которые можно легко наращивать к имеющемуся компьютеру, увеличивая его память.

"Зачем он мне?" - это фраза просто не работает в текущее время. Она не имеет смысла. Можно, в действительности, обойтись и гусиным пером и быть гением, не хотеть ничего знать и быть счастливым, а можно и всю жизнь просидеть "у мирового знания", так и не поняв ничего. Но это уже другая тема.

Глава 5. Атака, оборона и контратака

Техника одурачивания покупателей

- "а вдруг-бизнес"

- делай доллары дома

- не исключено, станешь миллионером

- Хайлэндер клуб и другие

- марксистский капитализм -

клубы, клубы, клубы

Как однажды выразился один из американских мультимиллионеров, Бенжамин Сорэз, "в капиталистической системе нет людей, а есть продавцы и покупатели". Он прав на 100%. Но если покупателями мы являемся все без исключения, то продавцами становятся не все. Для этого надо обладать некоторыми природными качествами, прежде всего, такими как напористость, агрессивность, даже наглость, беспринципность, умение красиво с улыбкой врать. Естественно, что такие "интеллигентские штучки" типа морали, совести далеки от реальности продажи. В нынешних условиях переизбытка предложений-товара, помимо природных данных, необходимо обладать знанием рынка, т.е. всем тем, что связано с наукой продать. Но и это не все. Сейчас на первый план выходит... психология, точнее знание природы человеческих душ и их устремлений. Продавцы стали большими психологами. Они досконально изучили психологию массового потребителя, особенно такую ее черту как желание разбогатеть, причем лучше всего за одну секунду, ну, в крайнем случае, за день-два. Надо иметь в виду, что в Америках человек, его достоинства, ум, талант определяются по размеру кошелька, по наличию кредитных карточек от ведущих кредитных компаний.

Богатство в Америке может быть реальное и мнимое. Несчетное количество примеров тому, когда, умерев, "богач" оставляет практически нулевой счет или даже долги. Да, в Америке все живут в долг. Это считается удобным. Реальное богатство и демонстрируемое во внешнем проявлении вы никогда не отличите. Дом - это долг на всю жизнь, машина - долг, мебель, путешествия, покупки - все долг. Кому? Тому у кого реальное богатство - банки и организаторы тотализаторов (рулеток). Не всякому американцу банк дает возможность пользоваться его услугами. Но непотопляемая изобретательность людей изобрела тысячи способов, как убедить банк в кредитоспособности и получить желанную карту, дающую видимое богатство и благополучие. Дельцы - "подпольщики" учат

тонкостям овладения кредит карточкой, имея 100 долларов в кармане. Процесс получения кредит-карт при фактической бедности - бизнес. "Учителя" советуют открыть счета в разных банках и в течение пары недель перекадывать деньги из одного в другой по схеме, демонстрируя свой кредит-рейтинг. Таким образом бедняк тоже может продемонстрировать "богатство". Подобная литература: как надуть основу "родного капитализма" - банки, распространяется по почте, иначе бы эти изобретатели долго не вели бы свой бизнес. Все делается через адреса почтовых ящиков. И даже в таком, казалось бы, опасном для схватки бизнесе, вы не сможете подкопаться к сочетанию слов (о чем мы уже писали в предыдущих главах), чтобы официально закрыть такие "гимназии". Гиганты, определяя разрушителей своего крупного бизнеса, просто могут раздавить мелких соперников. Об этом всем можно прочитать или прочитать между строк у того же Сорэза.

Бизнес как стать богатым

Свипстейксы или тотальный обман

В России существует миф, что "на Западе" все богатые, однако реальность этого не подтверждает. Другое дело, что все хотят разбогатеть. Это - правда. И на использовании этого желания в последние годы весьма активно расцвел бизнес, который условно можно назвать - Как быстро разбогатеть.

На этом неистребимом желании людей играют множества различных организаций, компаний, прежде всего, связанных с издательской деятельностью. Техника оболванивая отработана бесподобно. Особенно хорошо поддаются на это свежие иммигранты. Поскольку эта техника начала проникать и в Россию, думаю, нижеизложенное будет полезно и для россиян, кстати сказать, до сих пор остающихся самыми доверчивыми людьми в мире. Особенно перед лицом изощренного вранья, до мельчайших деталей отработанного развитым капитализмом.

Изучал я эту технику на собственном примере из-за своей жены. Дело в том, что она, как самая нормальная русская женщина, верит (вернее верила) "в печатное слово", во всяческие обещания "хороших людей" и в судьбу, которая неожиданно может подарить желанное. Поэтому когда к нам в дом пришел именной пакет с извещением о том, что я выиграл 10 млн. ам. долл., сердце на секунду дрогнуло, но поскольку я материалист-реалист и в удачу или чудеса не верю, то я собрался его выкинуть. Но жена остановила меня, и с этого момента, вернее благодаря этому, я начал изучение техники надирательства. Уж действительно, за что я должен поблагодарить случай (или судьбу), так это за подарок - тему для изучения. Я смог реально проанализировать технику

грандиозных надувательств очень крупными фирмами или даже корпорациями своих "клиентов", посмотрел на "чистый бизнес" со стороны его изощенного блеска. Техника этого дела универсальна, схематична. И суть до идиотизма проста - купи дешевле, продай дороже, замани, обещай, польсти, застань врасплох, даже подари что-то, но вытяни желанное. При универсальности действий разница состоит только в масштабах "игры".

Вот некоторые результаты моего исследования.

Итак, открываю я этот красивый большой пакет, в котором куча всяких ярких листочков и среди них главный, который крупными буквами извещает:

Решение - окончательное:
Алекс Бэттлер и
Джери Янгстром
оба выиграли приз в \$1,666,675.00!

И далее идет такой текст:

"Дорогой Алекс Бэттлер:

Наш последний победитель Джери Янгстром из Калифорнии уже начал получать свой приз в \$1,666,675,00. И сейчас мы озабочены победителем нашего следующего приза в \$1,666,675.00. Это означает, что для Алекса Бэттлера крайне важно вернуть тотчас же бланк с Золотой печатью, находящийся внизу этого письма. Конечно, вы можете проигнорировать наше предложение и забыть, что вы когда-нибудь получали это извещение. Однако, если вы не вернете этот бланк, вы может сильно пожалеть. Так как если вы вернете бланк с Золотой печатью и ваш бланк включит номер главного приза, мы подтвердим, что

Джери Янгстром и Алекс Бэттлер
являются победителями самого крупного выигрыша!

Далее предлагается не упустить возможность проучаствовать в более мелких розыгрышах, дающих шанс на такие "пустяки", как покупка автомобиля за 25 тыс. долл., отдых в Монте Карло за 15 тыс. долл. и прочие мелочи. Доверительно спрашивается, в каких купюрах вы хотите получить деньги, а также сразу или в течение нескольких лет. И самое главное, из-за чего и весь сыр-бор, - предлагается подписаться на журналы (список в 117 журналов), естественно, со скидками. Правда, оговаривается, что это, конечно, добровольное дело, но намекается на то, что в случае подписки ваши шансы стать миллионером возрастают, поскольку многие-де из списка претендентов выбывают. Тут только начинаешь соображать, что ты еще ничего не выиграл. Вновь внимательно читаешь этот громадный лист и случайно обнаруживаешь в самом верху фразу, написанную таким маленьким шрифтиком:

"Если ваш номер совпадет с номером приза и вы его (входной бланк) вернете назад, а также, если вы правильно ответите на вопрос, определяющий ваше мастерство, мы объявим, что" ...

далее см. выше крупными буквами.

Что касается "мастерства", обычно дается арифметическая задачка типа, сколько будет $100+50-30=$ Такое впечатление, что не все североамериканцы могут такую операцию совершить.

Но, даже осознав, что эта сумма у тебя не в кармане, но ты уже в списках потенциальных победителей (в письме пишется, что этой чести не все удостоиваются, а только самые-самые) и достаточно только подтвердить свое желание продолжать участвовать в этом конкурсе, ты отправляешь все что от тебя требуется в специально для этого предназначенном конверте. Многим же кажется, что если уж и на журнал какой-нибудь подписался, тем более со скидкой (т.е. ты еще и сэкономил), твои шансы увеличиваются. Повторяю, хотя во всю эту галиматью я не верил, но мне было любопытно, как осуществляется это надувательство дальше.

Через некоторое время вновь приходит большой конверт с радостным для тебя сообщением, что ты попал во второй тур и, чтобы попасть в третий, тебе опять предлагают, что-нибудь купить. Тут же следом приходит другой пакет почтой, от другой бизнес компании, которая информирована якобы о возможном победителе, и предлагает свои услуги в выгодное размещение денег. Доверительно спрашивают, как ты намерен расходовать свои миллионы, не нужна ли тебе помощь. Потом ты "попадаешь" в третий тур, а между вторым и третьим тебе посылают неоднократно всяческие предложения войти в какие-то промежуточные розыгрыши, а заодно так доверительно спрашивают, в каком ресторане ты намерен отпраздновать свою победу и кого из гостей-знаменитостей хотел бы видеть, чтобы заранее согласовать их расписание. А то, мол, это все связано с трудностями заблаговременно устроить все: заказы на путешествия, машины на которой ты предпочитаешь ездить и т. д. и т.п. Вся эта переписка только по одному розыгрышу длится два года. Но поскольку одновременно тебя опекают другие компании, ты фактически находишься в постоянной переписке и "надежде счастья" одновременно с пятью-шестью компаниями. Я, точнее, мы с женой активно "сотрудничали" со следующими "свиптэйксами", то есть организаторами тотализаторов. Publishers Clearing House - специализируется на распространении практически всех журналов США и Канады, завлекалка - 10 млн. долл.; Reader Digest - распространение собственного журнала и массу книг, поп-дисков своего издательства, 1 млн. долл.; Times, Inc. - свой журнал и литературу своего издательства, 1,666,675 долл.; Sport Illustrated - свой журнал, 1 млн. долл.; Men's Health - 500 тыс. долл.; National Publicity Sweepstakes - картины и рамы для картин, от 4500 до 10 долл. (Кстати сказать, Men's Health - журнал для мужчин, дающий советы, как сохранить форму и т.д. В этих журналах не было ни одной информации,

которые я бы не знал из литературы, прочитанной еще в СССР, например, у Амосова, Николаева, Микулина.)

Хочу упомянуть, что тут же после письма с объявлением об уже вот прямо идущем к вам выигрыше (если ваш номер совпадет при выбросе компьютером выигрышных номеров), такая приличная газета, как Файнэншл Пост шлет вдогонку целую газету, типографски набранную персонально для вас, где на первой странице во всю ширь красуется ваше имя с сопровождением таких слов: "Триумф, опять триумф. Мы объявляем, что ... Алекс Бэттлер ...выиграл ...сумму" и пришлем в подарок музыкальную систему (или телевизор, или еще что. Тут это не имеет значения). Вы уже чувствуете благодарность и готовы подписаться на эту газету, даже если она вам и не нужна. Просто спасибо родному капитализму за то, что он так чуток и индивидуален.

В США тотализаторство активно используют, помимо, упомянутых также American Express, Funk & Wagnals, Hosiery Corporation of America (проталкивает свои чулки), издательства Working Women, McCalls.

Главная завлекалка - шанс выиграть большую сумму денег, что в Америке равно счастью. Когда внимательно читаешь условия тотализатора - а они обычно расположены где-нибудь в невидном месте и написаны таким шрифтом, что у тебя отпадает желание это читать - оказывается, что шанс выиграть ничтожно маленький. В разных "играх", конечно, по разному, но в среднем - один из 15-25 миллионов.

Так на чем же они зарабатывают? - На нашей дурости.

Во-первых, за счет своей искусной психологической атаки они вынуждают немалое число людей все-таки подписываться на свои журналы. Хотя, как я уже выше писал, вы можете их читать через Интернет.

Во-вторых, вы нередко клюете на предлагаемые ими книги, подсознательно рассчитывая, что их покупка даст вам преимущества перед остальными "игрунами". Тем более, они специально вкладывают два конверта: один для тех, кто покупает их продукцию (этот конверт обычно "покрасивше"), другой - кто не покупает. Таким образом, они как бы делят претендентов на выигрыш на две части. Хотя в реальности все равны перед случайностью выигрыша, но организаторы обставляют таким образом, что создают иллюзию преимущества того, кто что-то у них купил. Из-за этих иллюзий люди покупают очень дорогие книги, журналы, кассеты, видео-продукцию, даже картины и пр., которые можно купить значительно дешевле.

В-третьих. И это очень важно. Все эти компании теснейшим образом связаны с почтовым сервисом, который участвует пайщиком такого бизнеса. Заставляя миллионы людей тратить на марки и почтовые отправления, они получают миллионы долларов прибыли только на затраченные вами марки и конверты. На первый взгляд это кажется не

так много. На самом же деле, только мы, участвуя в этих "игрищах" в год тратили около 40 долларов. Умножьте это на количество всего взрослого населения Канады и США, и вы поймете, какие суммы собирают эти компании вкупе с почтой.

Почему все это работает?

Естественно, как я уже говорил, главное - это шанс выиграть миллион, а то и больше. И хотя многие понимают, что этот шанс не такой большой, но человеческая натура - а вдруг - бывает сильнее здравого смысла. На этом-то и строится сей бизнес.

Для того же, чтобы усилить эту иррациональную часть человеческой природы, весьма искусно оформляется весь процесс общения с клиентами. Начиная от оформления конверта, марок, бумаги, расположения строк, варьирования шрифта, всевозможных картинок, красивых вкладышей и мини-подарков. Всем этим дизайном занимаются профессионалы.

Составление текстов в таких обращениях - это также особое, очень ответственное, юридически строго выверенное дело. Слова составляются по их многозначному пониманию так, что ни один суд не сможет осудить организаторов за нравственный или материальный урон, наносимый участникам игры в счастье. В вас поселяют иллюзию, что только для вас специально президент тотализатора пишет это письмо, он думает именно о вас, о вашем личном благополучии и ни о ком больше. У вас не должно возникнуть чувства, что аналогичный текст разослан десяткам миллионов человек. Причем тексты с каждым письмом-туром меняются, а подпись все того же директора или президента. Я, например, уже настолько привык к письмам от мадам С. Хуртибайс - директора тотализатора, курирующего Ридер Дайджест, что даже стал бы скучать без ее проникновенных слов с заботой о моем благополучии. Хотя я давно не "играю" в ее игры, она продолжает посылать мне свои письма, сообщая что я уже где-то там в каком-то туре, а в последнем письме даже прислала аж два "ключика": один серебряный, другой золотой - от машин. Просит меня выбрать одну из этих машин в дополнение к миллиону ам. долл. (если, естественно, мой номер, состоящий из 18 цифр, совпадет с номером выигрыша). Вынужден признать, что ребята/девчата-письмописцы действительно заслуживают своих заработков.

Все это есть наука надувательства массового потребителя, и надо признать, что этой наукой может овладеть не каждый. Как и любая наука, она требует годы и годы освоения. Кто освоил - тот в этих джунглях не растеряется.

Лотереи

Через год проживания здесь нас стали засыпать предложениями поиграть в лотерею. Поначалу мы удивлялись, откуда в Австралии (первое предложение сыграть в их лотерею пришло оттуда) знают наш адрес. Но со временем мы узнали, что адреса "клиентов" с индексами почтового отделения (без него все это есть в телефонных книгах, но именно почтовый индекс делает адрес полным) продаются компаниями от одной к другой. Так что, если вы поучаствовали в одном из тотализаторов, ваш адрес предлагается за мзду другим сходным компаньонам. Если вы, к примеру, подписались на журнал здоровье, то через месяц-два к вам повалят письма о совершенно уникальных средствах для похудения, оздоровления, чудо рецептах "от всего". Если купили книжку про физику, то астрологи тут же обнаружат ваш интерес к мирозданию и "предложатся". Вскоре и самые знаменитые гадалки всего мира предложат "бесплатно" свои услуги, ссылаясь на их знахарства и рекомендации известным людям. Если купили кассету с классической музыкой, тут уж и книжные гиганты подоспеют с серьезной литературой. У доверчивых и верующих в чудо капитализма иммигрантах из России возникает чувство собственной нужности, сопричастности к чуткому слуху страны проживания. Ведь все письма приходят с обращением именно к вам по имени.

Итак, лотерея. Первыми на нас вышла Австралия.

Лотерея - понятное дело, это самый наипримитивнейший способ выкачивания денег у людей. Тут тебя ни к чему не обязывают, ничего покупать не надо. Надо только регулярно посылать деньги, чтобы тебя регулярно прокручивали их компьютеры в очередные туры. Но, кто, скажите пожалуйста, может проверить, сидя в Канаде, что делается в Австралийском лотерейном компьютере, а? Это - просто "чистые деньги", так нам кажется. Условия игр опять написаны так, что читать невозможно - в глазах рябит. Тем не менее многие клюют, а вдруг... По данным одной из ванкуверских газет, каждый житель провинции Бритиш Коламбия тратит на покупку лотерейных билетов местной лотерейной компании C\$208. И это только одной компании! Вовлечены в это "счастье в конверте" наши иммигранты. В некоторой степени это вызвано тем, что они не очень хорошо знают английский язык, не понимая некоторых нюансов. Например, получаю я из Австралии такую открытку, где написано: "Поздравляем, Алекс Бэттлер. Вы удостоены получить приз, по самым консервативным оценкам, в сумме 492 190 долларов". На обратной стороне открытки: выплатить победителю 492 190 долларов. Радуетесь, как идиот, думая, куда бы эту сумму денег потратить (американец думает, куда их вложить). Потом начинаешь читать более внимательно и обнаруживаешь, что там написано, что Алекс Бэттлер удостоен получить "информацию о призе...", т.е. спец. брошюру, за которую надо всего-то

выслать 12 долларов. Тексты составляются так, чтобы такие "мелочи" ты особенно не замечал.

Через некоторое время мое имя дошло до Гонконга, Германии, откуда я также получил лестные предложения стать миллионером, с радостной оговоркой, что на мои потенциальные миллионы их налоги не распространяются. И на этом, как говорится, спасибо.

Гадалки

В таком же ключе работают и другие благодетели. К примеру, гадалки. Читатель уже наверняка понял, что я не верю ни в какие чудеса, ни в гадалок, ни в кашпировских или чумаков. Но поскольку мне надо было уточнить технику "надёра", я "клянул" на письмо некой мадам - Magia Duval, обещавшей предсказать мою судьбу по датам моего дня и места рождения. Конечно же, она попросила не забыть вложить в конверт 5 долларов "для облегчения контактов". Как я и предполагал, сия мадам присылает очередное письмо с просьбой более подробно описать события моей жизни для более точного прогноза моего будущего. Чтобы я не усомнился в ее способностях, она "скромно" сообщила, что о ее талантах написано в 707 статьях и что она даже общалась с самим папой римским. И, опять же, ей надо 5 долл. для облегчения почтовых расходов. После этого письма я понял, что мое знакомство с ней может затянуться на годы, и решил прекратить с ней общение, лишив себя знаний о своем будущем. Хочу здесь заметить, что о моем ответе на ее первое письмо мадам Дюваль не проронила ни слова, а именно в ней была персональная информация для контакта, так сказать. Это все говорит только о том, что никто писем там не читает, а просто компьютерно обрабатывается серия ответов, необходимых для отжатия своей "пятерки".

К этой же серии надувательств относятся предсказания "нумерологов" (numerologists). В общем это то же самое гадание на кофейной гуще, но как бы с более "научной" подоплекой. Видимо, за "науку" они "для облегчения контактов" просят больше мадам Дювал - уже 15 долларов.

Как стать богатым "по науке"

Теперь переходим к более трудным вариантам стать богатым. Здесь работают люди серьезные, с практикой и с учеными степенями. Хотя и в этой сфере суть денег - простой обман.

В любой газете можно прочитать приблизительно такое объявление: "Делай доллары дома. Можешь заработать до 300 долл. в день. Только отправляй письма. Пришли конверт с обратным адресом плюс 2 долл. тому-то тому-то". В других аналогичных объявлениях может говориться, что никакого опыта не надо и т.д. Делаешь, как сказано, и тебе присылают кучу листов, в которых говорится, что можно, например рассылать конверты для компаний, и они будут платить тебе кучу денег. Но чтобы получить адреса этих компаний, надо выслать еще 38 долларов. Посылаешь эти доллары, они присылают массу адресов компаний, большинство из которых находятся в США. На всякий случай они оговаривают, что не все компании могут согласиться, т.к. они могли за это время уже найти людей, но какая-нибудь, дескать, может нуждаться в вас, и тогда есть возможность получить обещанные доллары - успевай только собирать. Здесь опять нужно обратить внимание на четко выверенный словесный баланс, его многозначность, неподсудность. Эти ребята делают деньги на воздухе, продают то, чего нет или возможно уже нет. Но вселяют надежду на успех, в ваши личные способности, так сказать (конверты-то лепить уж всяк может). Вот это и есть как бы личная свобода выбора: быть богатым, сидя дома, или бедным, постоянно ища физическую работу. А тут и думать ничего не нужно, и производство не нужно налаживать. Все уже есть. Только объявки о своих благотворителях посылай-рассылай, а они уж, благотворители, позаботятся и о вашем проценте и о ваших клиентах. К сожалению, это уже есть и здесь, в России. Это вот и называется инициатива по-капиталистически: обмануть своего клиента, но дать и ему возможность обмануть следующего. В этом случае последний - всегда дурак. Ну, а если пирамида повалилась, так хоть какой никакой "урожай" можно собрать. Всяк больше, чем сам затратил на обман. Поэтому никто и не думает реально "клеить конверты", а устраивает свой "воздушный бизнес". Предлагаются даже и темы для "воздушного бизнеса", но это уж отдельно, за другую плату, в купе с видео о жизни главы компании, его бизнес-принципах, его физических упражнениях, чтобы чувствовать себя хорошо, о его миллионах. Да и вам он очень доверительно дает ключ к подобным и даже большим богатствам. Вы же только покупаете у него долларов за 50 набор "добра". Ну, а дальше - дело вашей предприимчивости.

Есть и активно действует вариант "зарабатывания" денег, когда-то распространенный в Союзе. Пошли пять писем туда-то, они пошлют пять писем еще кому-то, так все в арифметической прогрессии будет возрастать и ты, наконец, получишь свою большую сумму. Как ни странно, многие покупаются на это, тратя свои доллары на конверты и марки, а также на всю эту макулатуру.

Более серьезный вариант, связанный с бизнесом через компьютеры, телефоны, так называемый телемаркетинг (Telemarketing). Надо сказать, что этот вид бизнеса - наиболее развивающаяся часть подобной индустрии. Присылают тебе доверительное письмо какая-

нибудь семья, рассказывающая, как она из бедных превратилась в богатую. Для этого они наладили компьютерную программу по рекламе тех или иных видов товаров и т.д.

Если вы серьезно хотите разбогатеть, посылайте деньги им, они вам вышлют подробные рекомендации, плюс видеокассеты или просто кассеты, на которых они все расскажут (это, видимо, для не умеющих читать). Следующий этап - готовы выслать сами программы, и наконец, даже компьютеры и т. д. все это будет стоить дешевле, и вы "спасете" соответственно немалую сумму денег, общаясь с ними. На самом деле на приобретение специальности телемаркетера стоит массу времени, немало опыта, а в информационном плане (что, собственно и предлагается), все это можно прочитать в любой библиотеке совершенно бесплатно. И если вы действительно увлеклись этим бизнесом, конечно, же успех придет через несколько ... лет, но не через день-два, как вам наобещают.

Инвестиционные гуру

Особый вид бизнеса, связанный с "умелым вкладыванием", т.е. инвестированием денег. Обычно это приглашение купить ту или иную книгу, но главное стать регулярным подписчиком какого-нибудь бюллетеня или ньюслеттера (нечто в виде памфлета)

Делается это так. Присылается письмо, из которого ты узнаешь, что достаточно следовать советам обещанной книги, брошюры, буклетов, журналов и т.д., как уже через час после запуска "дела", ты на пути к миллионам. Но для начала надо отправить чек на определенную сумму денег, обычно от 30 до 200 долларов, и тебе вышлют волшебную книгу (брошюру, журналы ...). Получив материалы, обнаруживаешь, что на самом деле это только для затравки, а уж если ты действительно серьезно вздумал стать миллионером, надо послать еще некоторую сумму, и тогда они вышлют подробный план действий с желанием поддержать и направить, что тебя действительно сделает миллионером. После постижения рецептов, обнаруживаешь, что 90% информации ты знаешь и без них. Главная же идея всех этих советов, которая повторяется обычно через каждую страницу, заключена в универсальной фразе - надо быть настойчивым в желании стать миллионером. Тогда, не исключено, станешь миллионером. И действительно некоторые, кто всю свою жизнь посвящает этому, становятся. Не так много, но имеет место быть.

Такого типа бизнесом занимаются, например, Поль Сарнофф (Paul Sarnoff) - редактор бюллетеня Gold Stocks Advising, издаваемым Marketing&Publishing Associates (находится в Нью Джерси, США), супруги Кэн и Дария Долан (Ken and Daria Dolan), распространяющие "волшебные" брошюры; Бари Зискин (Barry Ziskin), специализирующийся на рекомендациях по вложениям акций в биржи, связанным с бизнесом по золоту (у

последних штаб-квартира - маленький городок на границе с США в провинции Онтарио - Форт Эри) и ряд других радостей вашего благополучия. Подкупает их "бескорыстность". Например, супруги Доланы предлагают подписаться на 12 выпусков своих брошюр на год всего за 54.40 к. долл., и таким образом "спасти" 48.80 к. долл. (это если бы вы подписались по регулярной, обычной цене), а уже за 24 выпуска, т.е. на два года вы "спасаете" 97.75 к. долл., подписываясь всего лишь за 108 к. долл.

Несмотря на мою иронию, однако, для тех, кто серьезно намерен заниматься бизнесом, или кто в принципе занимается экономикой США и Канады, я бы рекомендовал все-таки наладить контакты с некоторыми аналогичными организациями-клубами. Из множества моих контактов с ними и после прочтения большого количества литературы, на меня произвели убедительное впечатление три издательства. Одно из них называется, правда, клубом. Это Highlander Club, который выпускает те же самые бюллетени, брошюры и прочее рекомендательную литературу. Чтобы напустить туман, этот Клуб весьма мистично обставляет вхождение в члены клуба всяческими секретами и таинствами, категорически не рекомендует делиться информацией с не-членами клуба, высылают особый значок клуба и т.д. Несмотря на всю эту мистификацию, материалы клуба дают подробную информацию о мировой экономике, в первую очередь США и Канады, а также технику организации бизнеса, покупки-продажи, и кроме того адреса тех, кто в районе вашего местожительства может вам помочь в налаживании бизнеса. Мне лично понравилось также и то, что, когда я решил выйти из этого клуба, они возвратили мои взносы.

Достоин упоминание имени и Дугласа Кэйзи - редактора журнала "Кризис инвестинг", в которой также дана реалистичная картина экономики Северной Америки. И другой источник информации, которую распространяет Джеймс Д. Дэвидсон, главный редактор регулярного бюллетеня "Стратеджик инвестмент". Помимо этого, в качестве бесплатного приложения оба редактора присылают небольшие книжечки по определенным экономическим темам, что существенно обогащает ваши экономические знания. Конечно, все это можно почерпнуть в библиотеках, изучив экономическую статистику и т.д. Но это кропотливый труд, который уже проделан командой тех, кто издает упомянутые бюллетени. Причем, особо хочу подчеркнуть, что их данные не распространяются широко в открытой печати. Это своего рода ДСП (материалы для служебного пользования). Опять же надо иметь в виду, что поскольку задачей этих журналов является "зацепить" вас в качестве подписчиков, они привлекают такой информацией, которую вы не везде можете раздобыть. Естественно, они хвастаются своими прогнозами экономической и политической ситуации в мире. Многие из них сбываются. Некоторые не сбываются. Так, у Дэвидсона получился "прокол" с Ельциным, которому он пророчил поражение на выборах. Обищурился он также и с Клинтоном. Он клялся в одной из своих брошюр, что Клинтон на второй срок не переизберут. Но тем не менее, в целом их прогнозы относительно

экономической ситуации, хочу повторить еще раз, сбываются. Все они расположены в Форте Эрио, и у меня такое впечатление, что и Клуб, и "Кризис инвестинг", и "Стратеджик инвестмент" - одна команда.

Имея дело с этими клубами и прочими "благодетелями", советую не торопиться с подпиской. Раз они вас взяли "на карандаш", они уже от вас долго не отстанут, какое-то время присылая свою брошюры и журналы для завлечения. Изучите их как следует, и только после этого, если их информация вам подойдет, подписывайтесь. Некоторые сразу посылают вам свои материалы-книги (иногда и с кассетами). Прочтите внимательно условия. Иногда бывает так, что они разрешают держать эти материалы 30 дней, и если вам не понравится, вы можете отослать им обратно. Но даже если вы заплатили за них, и в этом случае при отсылке назад иногда могут вернуть ваши деньги.

Вообще-то существует немало методов обратного "надёра" всех этих благодетелей, о некоторых из которых я скажу чуть ниже по другому поводу. Дело в том, что североамериканцы мыслят стандартно, и им часто в голову не приходят варианты, которые могут использовать русские по отношению к ним. Объяснение простое - русские всегда жили и живут в таких экстремальных ситуациях, которые американцам или канадцам не снились. Невообразимых ситуаций у русских значительно больше, а значит способов выкручивания из них также значительно больше. Отсюда наша непотопляемость. Мне пришлось использовать свой "скил", то бишь мастерство в заполучении одной книги. Она вместе с компьютерной программой-дискеткой стоила 160 к. долл. Я сумел получить два экземпляра, один выслал назад, сказав, что все это мне не понравилось, и мне вернули назад мои 160, плюс у меня осталась и книга и программа. Как я это сделал - "секрет фирмы", но об этой книге я расскажу чуть подробнее, поскольку она стоит этого. По крайней мере, она несколько просветит мозги начинающим бизнесменам-иммигрантам из России.

Почему мультимиллионер Бенжамин Сорэз не любит марксизм

Однажды среди всей этой туфты о том, как стать богатым, мне пришло письмо от господина Бенжамина Сорэза (не путать с Дж. Соросом), которое отличалось по форме от других аналогичных писем. Письмо написано очень тонко, со знанием психологии, доверительно и эмоционально, что действует как лекарство по Кашпировскому: только поверь, начни и пойдет само. Он, как и все, тоже предлагал стать миллионером, но не за минуту, а за возможное реальное время, приложив усилия на пути к миллионам. Сам он потратил на это 21 год и, наконец, стал мультимиллионером. В своей книге господин Сорэз в деталях расписал, с какими невероятными трудностями пришлось ему столкнуться на

пути к богатству. Сам того не подозревая, он описал реальную структуру и механизм американской системы, а не ту, которая наукообразно и схематично представлена в учебниках США. Такую книгу не рискнуло бы опубликовать ни одно известное издательство в США, почему он вынужден был издавать её на свои деньги в маленьком городке Кантоне, что находится в штате Огайо. К своему удивлению, эта книга принесла ему 10 млн. долл. и продолжает приносить, поскольку, повторяю, в этой книге реальность Америки, а не миф о ней. Книга называется "7 ступеней к свободе. Как избежать крысиной гонки в Америке"⁴⁴.

Я не собираюсь раскрывать технику одурачивания населения - а в этом суть любого бизнеса - а хотел бы изложить политэкономические взгляды американского мультимиллионера на систему, которые могут показаться, на первый взгляд, крайне странными.

Как известно, российские демократы очень не любят социализм, и соответственно марксизм (от нее все и пошло в России наискосок). Зато любят капитализм, особенно в американском исполнении. Представляю, какие глаза они закатят, если узнают, что построив капитализм по американскому образцу, они получают в результате марксизм!

Именно таким страшным словом определяет общество в США мультимиллионер Бенжамин Сорэз. По его глубокому убеждению, созданный Марксом и Энгельсом утопический социализм в XX веке был внедрен в России в форме тоталитарного социализма, а европейские страны в начале века адаптировали демократический социализм, который постепенно в последующие годы внедрился и в США.

В его понимании марксизм состоит из 10 постулатов или принципов, 8 из которых действуют в США. Принципы следующие (в скобках, каким образом эти принципы реализуются): 1) отмена права владения собственностью на землю. Все виды работы на земле должны служить общественным целям (через налог на собственность); 2) высокие, прогрессивные или дифференцированные налоги на доходы (Федеральное агентство по налогам); 3) отмена всех прав наследования (налог на наследство/недвижимость); 4) конфискация собственности всех эмигрантов и бунтовщиков (федеральные законы гос. агентов); 5) централизация кредита в руках государства через национальный банк с гос. капиталом и исключительной монополией (Федеральный резервный банк); 6) сосредоточение средств связи и транспорта в руках государства; 7) увеличение количества предприятий и средств производств, принадлежащих государству, обработка пустошей и улучшение почвы в основном в соответствии с общим планом (федеральные программы по земле); 8) равная ответственность всех перед работой. Создание промышленных армий, особенно для работ в сельском хозяйстве (в США не существует); 9) соединение сельского хозяйства с промышленностью, постепенное сближение города и деревни через равномерное распределение населения по всей стране (этого, по мнению Сорэза, тоже в

США нет); 10) свободное образование для всех детей в общественных школах. Ликвидация фабрик с применением ручного труда в его нынешней форме. Соединение образования с промышленным производством и т.д. (американские общественные школы).

Все эти марксистские штучки, внедренные в США, не работают. И несмотря на это, возмущается Сорэз, "наши политики из-за того, что социализм дает так много власти правительству, пытаются сделать нашу страну еще более марксистской с каждой новой социальной реформой. Мы социализировали образование, пенсионную систему, на 50% социализировали медицину. Мы уже на грани 100% социализации медицины и идем к этому страшно быстро. Мы социализировали благотворительность, почту, банки; имеем высокий и обременительный прогрессивный налог на доходы, которые сдерживают стимулы быть богатым и заставляют жить в соответствии с Коммунистическим Манифестом "От каждого по способностям, каждому по потребностям". Политические корректировки 90-х годов говорят о том, что прожорливое правительство контролирует и манипулирует все большими и большими аспектами жизни".

Сорэз ненавидит свое "марксистское" правительство прежде всего из-за налогов, которые за последние 75 лет увеличились в 50 раз. В результате 70% доходов американской семьи уходят на налоги и проценты всех видов. (По подсчетам самого Сорэза, налоги увеличились в 50 раз с 1938 года).

Собственные исследования привели его к выводам, что львиная доля этих налогов уходит на содержание марксистского государства - США. Столкнувшись с этим правительством на всех уровнях власти, он детально расписал жизнедеятельность паразитирующего класса.

Нескрываемую ненависть Бен питает к общественным школам, которые все находятся под влиянием марксизма, поскольку они построены на системе "веры", а не творчества. Аналогичную ненависть он питает и к правительственной бюрократии, особенно к адвокатам, поскольку все они вышли из университетов, из академического мира, в которых опять же доминируют социалистические профессора. Он настоятельно советует американцам не верить им ни в чем, особенно профессорам экономики, поскольку их знания умозрительны, теоретичны и совершенно оторваны от реальности. Если бы было иначе, иронизирует мультимиллионер, они сами стали бы миллионерами, а не занимались бы такой ерундой как преподавание.

Так как на пути к своим миллионам, Сорэз постоянно вынужден был общаться с американскими судьями, он от общения с ними вынес несколько твердых убеждений. Он считает, что "слепая справедливость является величайшим мифом, когда-то внушенный американской общественности". Вся деятельность судей направлена на одну конечную цель - занять пост в Верховном суде США. Степень справедливости зависит от уровня власти и количества денег. Вся судебная система, включая деятельность

правоохранительных органов и судов, коррумпирована, причем, "чем выше ты поднимаешься, тем больше коррупции". То же самое относится к правительственным кругам.

А вот его мнение о свободе слова в Америке. Проталкивая один из своих необычных продуктов (хлеб-здоровье), Сорэз наткнулся на невидимый барьер, которым оказалась одна из крупнейших фармацевтических корпораций, одновременно доминирующей на рынке хлебобулочных изделий. По наивности Сорэз начал с ней борьбу, рассчитывая на СМИ: газеты, радио и телевидение. К своему очередному удивлению он обнаружил, что все эти СМИ контролируются той же самой компанией, против которой он ведет борьбу. В отчаянье за свои деньги он дважды опубликовал Открытое письмо к президенту (тогда был Джимми Картер) в газетах: сначала в "Вашингтон пост" (за 6 тыс. долл.), затем в "Вашингтон стар" (за 18 тыс. долл.). Поскольку никакой реакции президента на его письма не последовало, он связался с Белым домом, и какая-то секретарша информировала его, что президент в такие дела не вмешивается. Сорэз лет 10 боролся за рынок для своего хлеба-здоровья, и в конце концов проиграл. В этой связи он сделал следующее умозаключение: "Наконец, я ответил на вопрос, который всегда меня занимал. Что случится, если частный гражданин позвонит президенту с какой-нибудь проблемой? Будет ли тот отвечать группе людей из обычных граждан? И что если проблема касается его обещаний на национальных (выборных) кампаниях? Мой опыт ответил на этот вопрос оглушительным "нет"".

Его опыт также показал, что правительство США из бизнеса выводит больше компаний, чем соперничество с иностранными фирмами со всеми вместе взятыми. Налоги и сверхрегуляция наносят смертельный удар по тысячам компаний каждый год.

Другой удар наносят монополии, о которых Сорэз, будучи американцем, даже не догадывался до начала занятия бизнесом. Если бы предварительно он прочитал книги советских авторов о государственно-монополистическом капитализме на Западе, в том числе в США, он был бы более подготовлен к борьбе. Но поскольку марксизм он не любит, тем более марксистскую науку, то он все испытал на собственной шкуре, подтвердив все наши писания о ГМК. Сорэз весьма подробно описал их методы контроля и подавления всех, угрожающих их интересам (от убийств, поджогов и подкупов). Он резюмирует: "В большинстве случаев, когда малый бизнес, ставший жизнеспособным, заметно начинает вступать в сферу доходного рынка крупных корпораций, они тут же систематически выкидывают "мелкашек" из бизнеса. И здесь нет никакого почтения к общественному или национальному благосостоянию, или уважения к закону. Вся система направлена на одну вещь - вышвырнуть компанию из бизнеса навсегда" (с.А-68). Сорэз все-таки не читал Маркса. Все эти азбучные вещи, для него стали истинами только в результате собственного опыта.

Сорэз, естественно, отстаивает принцип свободного предпринимательства, так сказать, чистого, незамутненного капитализма. Он за свободу частному сектору, не субсидируемый правительством, сектор, который является "линией фронта за выживаемость в мире экономических джунглей, где выживаемость и приспособляемость являются ключевыми принципами". В этой системе, вдохновляется Сорэз, ты или добился успеха, или погиб. "Мы стоим и защищаем Свободу предпринимательства".

Сам Сорэз действительно сумел не только выжить в джунглях, но и стать мультимиллионером. Нынешняя его мечта - войти в список 500 крупнейших компаний США, фиксируемых в журнале "Форчун".

Честно говоря, стать миллионером, применяя в том числе средства, предлагаемые в книге Сорэза, не так уж и трудно. Шанс есть. Проблема в том, что надо перестраивать всю систему ценностей, приспособив их к законам джунглей, т.е. становится зверем. Это не метафора, это реальность цивилизованного капиталистического мира. Каждый день, каждую секунду идет борьба за выживаемость. Люди исчезают, появляются продавцы или покупатели. Вместо морали (совесть в русском смысле здесь вообще отсутствует) - закон, который, естественно, необходимо обойти, что облегчается отсутствием морали. В этом плане очень помогает религия. Любой грех можно отмолить (Бог, как известно, грешников любит).

Ценности такие: первоначальная цель - выжить, затем - стать миллионером. Зачем? Авторы книг "как быть богатым" иногда отвечают так: купишь дом и новую машину; сможешь отдохнуть на Гавайях или еще где-нибудь. Сам Сорэз в своем письме мне, как наверное и миллионам других, похвастался, что, став миллионером, он дал жене денег на покупку новой одежды, затем они купили дом на колесах и целый месяц провели в отпуске, разъезжая по стране. Затем купили дом и другие ценные вещи. Теперь ... блаженство.

Капиталистические правила поведения на работе

Для российских иммигрантов нелишне познакомиться с некоторыми правилами капитализма, регламентирующие взаимоотношения людей на предприятиях. Знакомство с этими правилами заодно позволят им поразмышлять на тему о том, насколько они соответствуют характеру и поведению русского человека в общении между собой, в том числе и на производстве. В качестве примера привожу Правила рабочего и служебного поведения типичной компании средней величины, принадлежащей тому же Сорэзу,

который изложил их в упомянутой книге "7 ступеней к свободе. Как избежать крысиной гонки в Америке".

Предлагаю буквальный перевод этих Правил. Итак:

Сексуальные домогательства

Определение: Нежелательные сексуальные заигрывания, принуждение к сексуальным обязательствам и другие типы словесного и физического воздействия сексуального свойства означают сексуальное домогательство, когда:

1. - подчинение подобному воздействию может прямо или косвенно отражаться на сроках и условиях индивидуальных деловых решений;
2. - подчинение или отказ от подобного воздействия на личность использовалось в целях влияния на его работу или принятие им служебных решений;
3. - подобное понуждение, как намерение или фактическое действие, беспричинно вторгается в рабочий процесс индивидуума или создает интимную, или недружественную, или требующую защиты рабочую обстановку.

Сексуальным домогательством может рассматриваться вовлечение лиц противоположного или одного пола, которое не основано на взаимном доверии или действиях и не является желательным.

Категории поведения сексуального домогательства: (Последующее приводится только для наглядности и может включать другие типы поведения).

1. Физические: насильственный секс, поцелуи, хватания, касания интимных частей тела (т.е. колен, ягодиц, паха, груди), касание волос, одежды, обнимания, ласки, вторжение в личное пространство, блокирование движений.

2. Словесные: требования в сексуальной благосклонности с косвенной или открытой угрозой или "обещанием" работы или других служебных привилегий; унижающие, оскорбляющие, или враждебные личные или основанные на половой принадлежности замечания; требования свиданий; дискриминация или сексуально направленные замечания.

3. Наглядные: плакаты, рисунки, картинки или другие визуальные средства, которые:

а) представляют половые органы в грубо оскорбительной или завуалированной и неприемлемой форме;

б) вызывают чувство унижения на основе сексуальной принадлежности в грубой или завуалированной неприемлемой форме;

в) Недопустимы и неуместны "сверление" глазами груди, ягодиц; так называемое "раздевание глазами".

В целом

Коллеги должны работать без опасения сексуальных домогательств. Если сотрудник испытывает на себе домогательства своего коллеги, то он должен незамедлительно связаться со своим начальством. Такое поведение не может быть оставлено без внимания и должно быть расследовано немедленно. Доказанное сексуальное домогательство может быть причиной немедленного увольнения.

Правила Корпорации

Официальные и этические стандарты

Здесь представлены основные Правила Корпорации со всеми законами управления внутренних и внешних операций Компании. В реализации этих принципов должны выполняться следующие правила:

1. *Использование активов.* Использование корпорационных или соподчиненных ей фондов, или поддержка любых незаконных целей строго запрещена.

2. *Отчетность.* Никаких скрытых или необъявленных фондов или активов Корпорации или любых ее филиалов не должно иметь место ни при каких условиях.

Ни при каких обстоятельствах не допускается фальсификация или преднамеренное изменение в отчетных книгах или любых записях Корпорации или ее филиалов.

Никакие платежи от лица Корпорации или ее филиалов не могут быть одобрены или исполнены сознательно, если любая часть такого платежа направляется на иные цели, чем те, о которых ведутся записи в документации, сопровождающих оплату.

3. *Вклады.* Запрещено использование средств Корпорации или ее вкладов в поддержку политических кандидатов, бюрократов или политических партий, кроме узаконенных случаев или тогда, когда это может быть сделано исключительно с письменного одобрения Президента или Вице-Президента "Сорез Корпорейшн". Однако, члены Корпорации по своей собственной инициативе могут вносить свои личные вклады в поддержку политических деятелей.

4. *Конфликты.* Никто из членов Корпорации не может заниматься деятельностью, которая ведет к конфликтам или противоречиям с главными интересами Корпорации или ее филиалов.

5. *Прием подарков.* Никто не может рассчитывать или ожидать подарка или любой выгоды, которые могли бы повлиять на суждение коллег в исполнении его или ее обязанностей в главных интересах Корпорации или ее филиалов.

6. *Незаконные вознаграждения.* Взятки, скрытая оплата за утайки (приписки) или денежные вознаграждения правительственным чиновникам, поддержка или любые другие финансовые нарушения строго запрещены.

Таковы главные деловые предписания "Сорез Корпорейшн" во всех местных и зарубежных филиалах.

Главный Консультант должен нести ответственность за полную координацию и соответствие действий Управления. Он/она должны ежегодно знакомить всех членов Корпорации с Настоящими Правилами, одновременно осуществляя разъяснительную работу по ним в доходчивой форме. В ответ требуется постоянное подтверждение согласия партнеров с Настоящими Правилами (с. 5-27)".

Реклама

Реклама по телевидению - дело серьезное и дорогое. Надувать надо миллионы, т.е. вбить им в голову, что без такого-то товара вам - миллионам - не обойтись. Американец, в меньшей степени канадец, в принципе без рекламы чего-то: будь-то шампунь, книга, кино и т.д. ничего покупать не будет. Знаменитый наш художник Михаил Шемякин в интервью одному из журналов рассказывал, как благодаря рекламе продавали за тысячи долларов банку Манцони (художник-модернист) с дерьмом. Корреспондент в шоке: "Я думала, что этот анекдот". Шемякин: "Нет, вполне серьезно. И была борьба за эту банку. Продали ее за 80 тысяч долларов. Вышла книга - целая монография. На обложке эти банки. Просто написано: "Мое дерьмо номер 1", "...номер 2". И так далее. И сфотографирован художник в туалете с этой банкой около унитаза"⁴⁵.

Я как-то получил толстую брошюру от Ассоциации потребителей Канады, где вычитал, что чуть ли не 99%, так называемых, новых товаров, рекламируемых по телевидению, не являются новыми. Они по качеству (ингредиентам) почти на 100% повторяют старые товары. Изменены только названия. Особенно, кстати, касается это шампуней.

Не стоит верить и в чудеса превращения лысых в гривастых. Рассчитано на идиотов.

Хочу подчеркнуть: средний американец или канадец крайне манипулируем через ТВ. В мозгах у него то, что вбил этот ящик. Старайтесь не поддаваться на него, иначе тоже начнете покупать дерьмо, как они.

Другие клубы

Не удивляйтесь. Не успеете вы приехать, как вас завалят своими предложениями всяческие клубы - Video Club, Music Club, Book Club. К их предложениям надо подходить очень осторожно. На первый взгляд, они готовы вам продать все по дешевке, иногда за 1 цент несколько штук видеокассет или просто кассет (дисков), плюс столько-то по регулярной цене. В контракте оговаривается, что в течение года (иногда двух-трех) вы должны выкупить еще столько-то по клубной цене, что, дескать, дешевле, чем если бы вы это покупали в магазине. Плюс они обещают регулярно, обычно 17 раз в год, направлять вам свои бюллетени с информацией-предложением своего продукта. Вам кажется, что вы выгадываете. На самом деле, если подсчитать ваши марки, оплату почты и всю сумму, которую вы выплатили во исполнение договора, ничего вы не выигрываете, а может быть даже проигрываете, потому что те же самые товары вы можете купить у себя в городе где-нибудь на распродаже дешевле. Как минимум, вы не тратитесь на почтовые отправления.

Но если вы все-таки "клюнули", старайтесь контракт далее не продлять. А через некоторое время начать новый контракт, т.е. вступать с ними в контакт как новичок с причитающимся новичкам первоначальным скидкам, тем самым за цент - штуку. Проблема только в том, что они от вас не отстанут после окончания контракта. И даже если вы не подписываете следующий, они продолжают высылать свою продукцию с требованием ее оплатить (в данном случае без скидок). Обычно люди поначалу отправляют назад или не берут эту продукцию на почте. Но некоторые не выдерживают и начинают оплачивать не заказанную продукцию. На это и была рассчитана их психологическая атака. От некоторых клубов продукция приходит запакованная так, что вы обязаны вскрыть посылку, а не приклеенное к ней письмо с сообщением о содержимом. На это и рассчитан эффект. Раз вскрыли, значит платите. Однако, это нарушение прав покупателя, и это нужно знать. В таком случае, т.е. если какой-то клуб продолжает вам высылать свою продукцию, которую вы не заказывали, и не имеющую указания на содержимое вне присланной коробки, просто берите и пользуйтесь ими и плюйте на всех их письма с угрозой. Ничего они сделать вам уже не могут. Вы ничего не подписывали. А они расплачиваются за свою агрессию. Не вздумайте, как моя жена одно время делала, писать им письма с объяснениями, что вы, дескать, ничего не заказывали и т.д. Вы просто теряете деньги на марках. Никто ваших писем читать там не будет. Точнее читают ... автоматы в одном месте, а посылают ... автоматы в другом, никакой связи между ними нет. Я сам несколько раз посылал книжные клубы подальше и по-русски и по-английски, но мне, как ни в чем ни бывало, вновь приходили вежливые предложения купить еще что-то.

В какой-то степени с выгодой вы с ними общаетесь только в том случае, когда подписываетесь всегда как бы в первый раз. После получения, допустим, книг в соответствии с контрактом за 4 доллара, которые вкуче стоили бы долларов 120, забудьте об этом клубе на какое-то время. И хотя они о вас не забудут, вы на них не реагируйте. Но

через некоторое время вы опять можете подписать контракт на покупку книг за несколько долларов вместо сотен. И опять забудьте про них. Таким образом, я за 20 долларов купил прекрасные энциклопедии английской литературы, учебники по мировой истории и ряд других роскошно изданных нужных мне книг, каждая из которых стоила по 50-60 долларов. И это абсолютно законно по условиям первоначального контракта.

И последнее. Обычно все иммигранты удивляются, откуда клубы, тотализаторы, организаторы лотерей знают вас и ваш адрес? А это тоже целый бизнес. На выяснении новых лиц с адресами специализируются немалая часть брокеров, продающих адреса. Бывают просто адреса, бывают адреса с указанием количества членов семьи, бывают с указанием профессий, возраста и т.д. Разные "адресные" листы стоят по-разному, и продают они их тем самым организациям, от которых мы и получаем массу всяких предложений, как стать миллионером, или на худой конец, просто богатым.

В общем возможности есть, главное не теряйтесь...

ГЛАВА 6. КАНАДА

Социально-экономический обзор

- *Иммиграционная политика Канады*
- *Квоты, категории и виды иммиграции*
- *Условия рассмотрения документов*

Социально-экономический обзор

Часто можно слышать: "Канада - самая лучшая страна в мире" (Жан Кретьен). Многие же канадцы считают, что страна "испытывает глубокие и серьезные проблемы". Довольно известный экономист определяет ситуацию в Канаде еще более жестко: "Канада находится на грани банкротства, она уже банкрот". Кто же прав и что же эта за страна в принципе?

Действительно, в соответствии с индексом человеческого развития, используемым ООН, Канада считается "наиболее желательным" местом для проживания. По оценке Мирового банка, Канада в 1995 г. занимала 2-е место в мире после Австралии по такому важному показателю как индекс "человеческого развития", который включает в себя массу параметров, отражающих условия жизни населения. Не случайно в Канаду тянется нескончаемый поток иммигрантов, в результате которого в стране оседает более 200 тыс. человек ежегодно.

Макроэкономические показатели Канады выглядят следующим образом.

При населении около 31 млн. человек (на начало 1997 г.) валовой внутренний продукт был равен 633,2 млрд. ам. долл. (1996 г.), т.е. на душу населения он составлял около 21 тыс. долл. (Для сравнения: ВВП России в 1996 ф. г. составлял 457 млрд. долл.; на душу населения - около 3000 долл.).

Канадская экономика, как и любая капиталистическая экономика, развивается неравномерно, хотя в 90-е годы для нее характерен умеренный ежегодный рост темпами в 2-4%. Темпы инфляции в эти же годы существенно упали и составили, например, в 1996 г. всего лишь 0,3%. Небесполезной будут и цифры о структуре канадской экономики, которые необходимо запомнить. В сфере услуг занято 75% трудоспособного населения Канады, на предприятиях работает около 14%, в сельском хозяйстве - 4%, в строительстве - 3%, в других сферах - 4%.

Канада - торговая страна. Ее экспорт превышает 200 млрд. долл., а импорт перевалил за 150 млрд., что в несколько раз выше экспортно-импортной активности России. Правда, надо иметь в виду, что около 70-80% канадской торговли падает на США, остальная часть на страны Западной Европы и Азии, где особые позиции занимают Япония и КНР.

Продолжительность жизни - один из важнейших индикаторов состояния общества - в среднем был равен 78.29 годам, для мужчин - 74.93, для женщин - 81.81 год (на июнь 1995 г.). Эта весьма высокие показатели, позволяющие Канаде занимать четвертое место в мире после Японии, Исландии и Швейцарии, обгоняя США в среднем на 1.2 года. Многие объясняет это бесплатным медицинским обслуживанием (за исключением лечения зубов и медицинский косметики), чем не могут похвастаться Соединенные Штаты.

Канада - довольно безопасное место для проживания (безопаснее только, по нашему мнению, Япония и Сингапур), хотя преступность существует. Статистика показывает уменьшение одних видов преступности и увеличение других, но в целом она возрастает, о чем свидетельствует такой факт: количество заключенных возросло на 21% с 1984 г. по 1995 г. В целом же на 100 тыс. чел. приходится 113 заключенных, что меньше в три раза, чем в США (там 363 человека на 100 тыс.).

Спецификой Канады является ее многонациональность, хотя официальными языками являются английский и французский. Одно время ядро Канады составляли выходцы из Англии и Франции. За последние 20 лет ситуация изменилась кардинально. Еще в 1971 г. доля "англичан" и "французов" была равна соответственно 44 и 29% (6% - из Германии, 3% - из Италии и т.д.). В 1991 г. на первые две категории населения падало уже по 21 и 23% (по 3% - на "немцев" и "итальянцев"), а на выходцев из Азии - 52%, Гонконга - 16%, Европы - 15%, США - 2%, "другую Америку" (Латинскую Америку) - 8%, Африку - 6%, Австралию - 1%. Эта статистка подсказывает будущим иммигрантам, что знание, например, китайского (на данный момент в основном его кантонийского диалекта) языка очень не повредит в Канаде.

В Канаде фактически 100-процентная грамотность. Кроме того, она занимает первое место в мире по количеству граждан (относительно всего населения), имеющих дипломы колледжа и выше (т.е. университетов).

Все эти цифры характеризуют страну с "хорошей стороны". Но есть и другая сторона, которая была охарактеризована министром финансов Полем Мартином 6 марта 1996 г в парламенте следующими словами: "Редко в нашей истории так много людей испытывают такую напряженность. Канадцы чувствуют, что наш способ жизни оказался на грани риска".

Есть смысл подробнее остановиться на смысле этой фразы.

Проблема №1 - федеральный долг в 550 млрд. канадских долларов (далее: все доллары канадские /Cnd\$1=US\$0.75/ за исключением специально оговоренных). Если добавить долг провинций, он составит сумму в 700 млрд. долл. Если распределить этот долг на каждого жителя страны, он окажется выше, чем у США (US\$4,6 триллионов). В 1993-94 ф. г. 25% расходов правительственного бюджета уходило на покрытие процентов за долги; эта сумма возрастет до 29% в 1996-97 ф. г.

Бюджетный дефицит Канады в 1993-94 ф. г. составлял 42 млрд. долл.; у США "всего" 203 млрд. в 1994 ф. г., т.е. опять же меньше, чем у Канады, имея в виду цифры на душу населения.

Известно, что борьба с дефицитом может вестись двумя способами: или повышением налогов, или сокращением социальных льгот для населения. И то, и другое бьет по среднему канадцу, не говоря уже о "несредних".

Статистические данные сообщают: За последние несколько лет в Канаде ускорился процесс обнищания достаточно широких слоев населения. Их количество в 1993 г. приблизилось к 4.8 млн. человек, увеличившись на 17,4% по сравнению с 1992 г. В докладе Национального совета по социальной безопасности указывается, что 60% одиноких женщин живут ниже черты бедности, т.е. на 8 566 долларов в год. Уровень детской бедности подпрыгнул на 20,8% в 1993 г., составив 1,4 млн. человек, уровень бедности пожилых людей также скакнул на 20,5% (их количество составило 636 тыс. человек) Самые последние вести: правительство намерено срезать 1,6 млрд. долл. из 13,7 млрд. предназначенных для выплаты пособий по безработице. Аналогичные меры рассматриваются и в отношении пенсий. Без этих мер, как было сказано, невозможно решить проблему дефицита, который действительно сократился до 32,7 млрд. долл. в 1995/96 ф. г.

На фоне не очень благополучной ситуации во всей стране, положение в Квебеке выглядит еще хуже. В одной из книг приводятся такие цифры: начиная с 1926 г. разница в доходах на душу населения между квебекцами и канадцами составляло около 15%. Уровень безработицы в провинции был на 25% выше канадского уровня. Налоги в

Квебеке превосходили среднеканадский уровень на 10-15%. Эти данные были приведены из книги за 1978 г. (A. Bernard, What Does Quebec Want? Toronto, 1978, p.48)

Но в последующие годы все эти показатели ухудшились. Самый высокий процент бедных (по данным на 1993 г.) оказался опять же в Квебеке -- около 21% от всего населения⁴⁶.

В 1994 г. чистый доход на семью (за вычетом налогов) в целом по Канаде был равен 30 493 долл., в то же время в Квебеке - 27 532, в Онтарио - 34 526, в Бритиш Коламбия - 30 600. Безработица по всей Канаде - 11.2% в 1993, в Квебеке - 13.1%. Накопленный долг провинции правительству к 1993 г. составил 43 млрд. долл., чуть менее по абсолютным показателям, чем в Онтарио, но больше по относительным, если считать на душу населения.

Во всей Канаде в 1993 г. произошло 12 527 банкротств в бизнесе, из них в Квебеке 4632 - больше, чем в других провинциях.

Наконец, неожиданной для многих оказалась следующая цифра: только 26 из 165 компаний с продажной стоимостью от 10 млн. долл. и выше принадлежат франкоязычным квебекцам. К вопросу о Квебеке мы еще вернемся, а пока несколько слов о других проблемах.

Проблема № 2 - безработица. За последние годы ее уровень колебался в пределах 9-11% от трудоспособного населения. В первую очередь она бьет по женщинам и молодежи. Согласно официальным данным (Статистика Канады), в марте 1996 г. безработных насчитывалось 1,41 млн. человек, т.е. 9,3% от рабочей силы. Причем на 4/5 падение уровня безработицы происходило за счет молодежи, в основном окончившей университеты. Надо иметь также в виду, что уровень безработицы варьируется от провинции к провинции (самый высокий уровень в Ньюфаундленде - 19,1%, самый низкий в Манитобе - 7,3%).

В некогда тихой, спокойной стране не прекращаются забастовки и демонстрации рабочих. В конце февраля 1996 г. Профсоюз общественных работников провинции Онтарио организовал 54-тысячную забастовку в Торонто с требованием отменить правительственный план сокращения рабочих мест. Перед этим прошли массовые демонстрации с участием 100 тыс. человек в Гамильтоне (пров. Онтарио) с протестом против изменения закона о труде и сокращения правительственных расходов на социальные нужды. Забастовки возобновились в октябре 1996 г.. На этот раз они охватили более 300 различных мест провинции Онтарио, и в которых в общей сложности проучаствовало около 300 тыс. человек. Помимо рабочих автопредприятий, принадлежащих США, в них участвовали учителя, пожарные, служащие, работники медучреждений. Требования были те же самые. Таким образом миф о бесклассовом капитализме рушится на глазах.

Еще одна проблема (№3), волнующая всех, - медицина. Как уже говорилось, она бесплатная, и на нее затрачиваются колоссальные суммы в размере около 10% от ВВП. Однако в связи с борьбой с бюджетным дефицитом происходит сокращение ассигнований и на медицину. Проблема обнаруживается и с другой стороны. Хотя заработки канадских врачей довольно высоки по стандартам Канады, все же они ниже, чем в США. Поэтому многие из них предпочитают работать у соседа, в результате чего в самой Канаде врачей стало не хватать. По данным опроса специалистов из Фрэйзеровского университета (Ванкувер), "183 тыс. граждан стоят на очереди для различного рода операций, причем время ожидания составляет один-два месяца". В Торонто - еще дольше: около шести месяцев⁴⁷.

Список проблем можно увеличивать без конца. Однако для нас показателем полной беспомощности канадского капитализма явились события конца декабря 1996 г.. В провинции Британская Колумбия было объявлено чрезвычайное положение. Жителям было рекомендовано "не выходить из дома", за исключением случаев "чрезвычайной необходимости". Нас все эти сообщения "чрезвычайно" поразили, т.к. за окном температура -2-3 по Цельсию и идет снег, превращавший городскую картину в красивый пейзаж. Но именно этот снежок и оказался причиной, как здесь говорят, катастрофы. В Ванкувере его намело на 25-35 см, в Виктории - на 40 см. И все это аж при температуре -2-3 в декабре. Это "событие" в прессе было подано как "наисильнейший зимний шторм за последние 75 лет в провинции Британская Колумбия"⁴⁸. И действительно, результат оказался таким: 8000 домов без света в восточной части Фрэйзерской долины, 200 домов в Северном Ванкувере отрезано от внешнего мира, около 250 человек попали "в затруднительное положение" на трассах. Но жители "не дрогнули". Они проявили чудеса героизма в это тяжелое время, не потеряв оптимизма⁴⁹. Моя жена, кстати, тоже проявляла "героизм", добираясь до магазина в это предрождественское время, но попала в автомобильную аварию в эти дни, поскольку власти Ванкувера оказались не в состоянии убрать снег на дорогах города, пока он сам через пару дней не растаял. Почему мы об этом пишем?

Да потому что обычное явление для россиян (снег зимой, да еще температура почти весенняя) здесь становится историческим событием, с которым не может справиться ни городская власть (расчистка снега, между прочим, ее прямая конституционная обязанность), ни частный бизнес. Последнему, впрочем, на это наплевать (нигде не записано, что ему надо чистить снег). Такая неспособность справиться с пустяковой проблемой, характерна для всех провинций в Канаде, а также в США. Ситуация, официально возведенная в разряд катастрофы, нас поразила и дала повод сделать естественный вывод: капитализм у нас на глазах продемонстрировал полнейшую несостоятельность и неподготовленность к естественным явлениям природы.

Все выше приведенные статистические данные приводились для того, чтобы у потенциальных иммигрантов не было иллюзий о безоблачной жизни в Канаде. Сами канадцы воспринимают свои проблемы крайне серьезно, а непрекращающиеся в последние годы сокращения федеральными властями расходов на здравоохранение, образование, вэлфер и прочие социальные нужды, приводят мирную жизнь к забастовкам и стачкам.

И тем не менее живут канадцы все равно лучше, чем жители многих других стран. По-прежнему Канада опережает всех по затратам на "социальную безопасность". Точно также она впереди многих, даже развитых стран, по приходящимся на душу населения количеству автомобилей, компьютеров, телевизоров, видеомагнитофонов, холодильников и прочих дорогостоящих вещей, без которых не мыслят себе жизни даже самые бедные граждане этой страны.

В реальности же наиболее серьезные трудности испытывают иммигранты не столько от экономической ситуации в этой стране, а от трудностей понять и адаптироваться к культурным ценностям Северной Америки. Именно этому и будет посвящена последующая глава, описывающая наше вживание в канадское общество. Но перед этим есть смысл остановиться на иммиграционной политике Канады.

Иммиграционная политика Канады

Канада является одной из немногих стран мира с программой, активно содействующей постоянной иммиграции. Она принимает больше иммигрантов и беженцев относительно своего населения, чем любая страна в мире. В результате в настоящее время каждый шестой канадский резидент рожден вне страны. Прямо или косвенно иммиграционная политика касается каждого канадского жителя. В целом сами канадцы считают, что такая политика превращает Канаду в процветающую и прогрессивную нацию, обогащая ее множеством культур.

Тем, кто намерен иммигрировать в Канаду, необходимо хотя бы в общих чертах знать политику этой страны в данной области. Тем более, что эта политика довольно часто менялась под воздействием как внутренних, так и внешних причин.

Первые законодательно оформленные положения об иммиграции были отражены в Иммиграционном Акте 1869 г., которые базировались на философии *laissez-fair*, т.е. невмешательства правительства в детали иммиграционного процесса. Этот период длился с 1869 по 1896 гг., когда иммиграционные агенты зазывали в Канаду в основном богатых фермеров, сельскохозяйственных работников и женщин для работы на дому, прежде всего, из Великобритании, США и Северной Европы. Правда, в связи с наплывом китайцев для

строительства трансканадской железной дороги в 1885 г. был принят специальный Акт, "ограничивающий и регулирующий" китайскую иммиграцию, причем, положения этого Акта фактически действовали до начала 1960-х годов.

Следующий этап наплыва иммигрантов был связан с именем министра внутренних дел Клиффордом Сифтоном (1896-1905 гг.), политика которого носила поощрительный характер. Количество иммигрантов при нем увеличилось с 16 835 чел. в 1896 г. до 141 464 чел. в 1905 г. В целом за 17 лет до Первой мировой войны в Канаду прибыло около 3 млн. иммигрантов.

Вместе с тем столь либеральная иммиграционная политика вызвала волну недовольства со стороны канадских англо-саксов, побуждавших правительство к более разборчивому и строгому подходу к иммигрантам, в результате чего их количество резко уменьшилось в период 1905 - 1925 гг.

В годы депрессии (1930-1938 гг.) произошло ужесточение политики, ограничившей въезд всех иммигрантов не-фермеров за исключением британцев и американцев, да и то только в тех случаях в отношении последних, если они могли обеспечить свое проживание сами, т.е. без субсидий, до получения работы. Такая суровая политика привела к скачкообразному падению потока иммигрантов с 1 166 тыс. чел. в промежутке между 1921-1931 гг. до 140 тыс. чел. в период между 1931-1941 гг. Поскольку политика ограничения нигде официально не объявлялась, многие иммигранты, в основном политические беженцы, попадали в своего рода ловушку. Известен драматический случай: пароход "Св. Луис", покинувший Европу в мае 1939 г. с 936 пассажирами, в основном евреями, рассчитывавших получить политическое убежище в "новом мире", получил от ворот-поворот вначале на Кубе, затем в США и, наконец, в Канаде. Судно было вынуждено вернуться в Европу, большая часть пассажиров которого ждала печальная судьба.

Тем не менее, некоторое количество беженцев все-таки попадали в Канаду во время Второй мировой войны, которые впоследствии натурализовались в Канаде. Только с 1947 г. в связи с намечающимся развитием канадской экономики, требовавшим большее количество рабочих рук, иммиграционная политика стала смягчаться. Приняла Канада и 40 тыс. венгров, бежавших из своей страны после известных венгерских событий 1956-1957 гг. И хотя в послевоенный период иммиграционные ограничения продолжали смягчаться, они касались в основном иммигрантов из стран "содружества", США и Европы, но практически не затрагивали иммигрантов стран "третьего мира".

Расовые ограничения были сняты только в 1962 г., когда был принят новый свод законов и правил. Они предусматривали не только спонсорство, но включали и те категории людей, которые обладали необходимым для Канады рабочими квалификациями вне зависимости от расы, цвета кожи и национальной принадлежности. В 1967 г. была

разработана, так называемая объективная "очковая" (или "бальная") система определения квалификации профессии и знания языка. Все обозначенные изменения в канадских иммиграционных правилах существенно изменили структуру иммиграционных потоков. Если в 1966 г. 87% иммигрантов были европейского происхождения, то в 1970 г. 50% прибыли из Гонконга, Индии, Филиппин, Индокитая, Западной Индии, Гайаны и Гаити.

Нынешняя иммиграционная политика определяется Актом 1976 г., ставшим законом в 1978 г., который претерпел некоторые изменения в 1993 г. Этот Акт четко определяет принципы иммиграционной политики Канады и вменяет правительству в обязанность планировать эту политику на будущее. В Акте впервые определен класс беженцев (или отказников), так называемых рефьюджи, который административно отделен от класса иммигрантов. Подписанные Канадой в 1969 г. Женевская конвенция о Статусе Беженцев (1951 г.) и ее Протокол (1967 г.) открыли путь в Канаду многим беженцам из Тибета, Уганды, Чили и Индокитая. В целом Канада приняла около 600 тыс. беженцев на период после Второй мировой войны.

Осенью 1993 г. был создан специальный Департамент гражданства и иммиграции. В функции Департамента вменяется: координация иммиграционной политики с другими структурами федеральной и региональной власти, выработка нового 5-летнего плана, определение ежегодных уровней и приоритетных категорий (классов) иммигрантов, а также формулирование 10-летней программы иммиграционной политики.

Несмотря на часто раздающуюся в стране критику деятельности этого Департамента и его тогдашнего министра Сержа Марчи, можно признать, что они со своей задачей справились и все намеченные задачи фактически выполнили.

Акт 1976 г. устанавливает три основные цели иммиграционной политики: социальные, гуманитарные и экономические. Первая связана с содействием воссоединения канадцев с членами своих семей, живущих за рубежом. Вторая - выполнением Канадой своих международных обязательств в отношении беженцев и реализацию, таким образом, своих гуманитарных традиций. Третья - нацеливает на содействие развития сильной и жизнеспособной экономики во всех регионах страны.

В Акте оговариваются также ряд защитительных мер в отношении здоровья и безопасности канадцев, запрещение въезда в Канаду потенциальных преступников, шпионов, террористов и подрывников.

В нем также установлены процедура и правила для круга лиц, не являющихся иммигрантами или беженцами, т.е. для "визитеров", студентов, временных рабочих. К примеру, в 1995 г. 41 млн. чел., прибывших в Канаду, проходили по этому списку.

Необходимо также знать, что количество и категории иммигрантов определяются ежегодно в парламенте 1 ноября, и этому уровню должно следовать правительство⁵⁰. О количестве иммигрантов в 90-е годы говорит следующая таблица (в тыс. чел.).

1990	1991	1992	1993	1994	1995
214, 230	230,781	252,842	203,764	222,081	210,974

Категории иммигрантов, условия подачи документов и пр.

Иммигранты делятся на различные классы, категории, виды и подвиды⁵¹. Среди них основными являются три класса или вида иммигрантов.

А) Семейный класс иммигрантов.

К семейному классу относятся те, которые имеют близких родственников в Канаде, обладающих статусом гражданина или постоянного резидента Канады в возрасте с 19 лет и выше, и способных взять на себя спонсорство. Последнее означает способность содержать своих родственников, т.е. обеспечивать их жильем, питанием и прочими необходимыми условиями сроком, как минимум, до 10 лет. В круг спонсируемых лиц входят: муж/жена, жених/невеста, родители, бабушка с дедушкой; братья, сестры, племянники и племянницы, внуки-сироты - последние должны быть незамужними и неженатыми в возрасте до 19 лет, а также "зависимая" дочь или "зависимый" сын (категория зависимости определяется тройким способом).

Эта категория - наиболее проходимая с точки зрения процессуальных правил (обычно на получение визы уходит около 6 месяцев). Надо в особенности иметь в виду: после приезда в Канаду на эту категорию не распространяется ни одна правительственная программа помощи для иммигрантов, поскольку предполагается, что содействие во внедрение в канадское общество на совести спонсора. Из практики, однако, известно, что спонсоры редко выполняют свои обязательства, о чем в принципе знают заранее и сами спонсируемые (лишь бы въехать). Но они также должны знать, что эта категория хуже всего устроивается на работу и вообще интегрируется в общество.

Б) Независимые иммигранты.

Это те, которые имеют в Канаде родственников, способных помочь, обычно своим "зависимым детям" (эта категория родственников называется "assisted relatives"), или могут быть необходимы для определенного типа работ, или обладают важными качествами (знаниями), нужными для Канады. Под последними имеются в виду предприниматели, квалифицированные рабочие, инвесторы и те, кто сам организует свое дело-бизнес.

Для того, чтобы получить этот статус, претендент должен набрать определенное количество очков или баллов. Последние даются за образование, опыт, специальные профессиональные знания, возраст, владение английским/или французским языком и т. д. Существует специальный перечень профессий (более 2000), которые необходимы Канаде или той или иной провинции. Этот перечень постоянно меняется, поэтому надо иметь всегда самый свежий перечень, чтобы ориентироваться в потребностях Канады.

В целом категория независимых иммигрантов приветствуется в первую очередь, поскольку они могут внести определенный вклад в развитие экономики страны. Особая благожелательность распространяется на инвесторов. По последним данным (на июль 1996 г.) требуется подтверждение личного благосостояния как минимум в 500 тыс. кан. долларов и вложение инвестиций, заранее оговоренных с правительством и той или иной провинцией. Сумма инвестиций в такие провинции как Ньюфаундленд, Новая Шотландия, Нью Брансуик, Остров Принс Эдвард, Манитоба, Саскачуан, Альберта, Юкон и Северо-западные территории должна составлять 250 тыс. долларов, а в провинции Бритиш Колумбия, Онтарио и Квебек - 350 тыс. Эти инвестиции блокируются сроком на пять лет - меры, утвержденные недавно, в основном из-за китайцев, которые после фиксации этих инвестиций, вскорости же их изымали, так и не принеся никакого экономического эффекта.

В) Особый класс - беженцы (отказники, рэфьюджи).

Лица, нуждающиеся в политической защите Канады. Предоставление статуса беженца регулируются международными положениями, которые были подтверждены Актом Канады. Обычно таковыми являются лица, опасющиеся преследования по расовым, национальным, политическим, религиозным и некоторым иным причинам, ущемляющие права (и ущемленных в правах) личности. Для определения статуса рэфьюджи существует специальное подразделение Рэфьюджи в составе более общего Департамента Иммиграции и Рэфьюджи. Хотя эта категория в количественном отношении не так велика, однако занимаются ею масса всяческих правительственных, провинциальных и иных подразделений. Россиян, правда, они почти не касаются, поскольку, по представлению канадского правительства, в России утвердилась демократия.

И тем не менее, некоторые жуликовато-хитрые россияне пытаются использовать этот канал. Обычно, попав в Канаду каким-либо образом, они подают апелляцию на статус рэфьюджи в расчете на благополучный исход. В этом случае они получают некоторые первоначальные "блага": крышу над головой и питание, но не имеют права выезжать из страны и, естественно, посещать своих родственников в России. Однако через некоторое время их все равно выселят из Канады, какие бы организации за них не заступались. При нас выселяли несколько семей из Ванкувера, проживших в таком подвешенном состоянии около 5 и лет.

Представление о структуре иммигрантских классов дает следующая таблица за 1995 г. за вычетом одной строки, которая обозначает очень редкий класс отказников-беженцев и которая потребовала бы очень длительного объяснения.

Класс	Количество иммигрантов
Квалифицированные рабочие	81,034
Бизнес-иммигранты	19,249
Близкие члены семьи	43,428
Живи-и Ухаживай (ЖУ)	35,000
Родители	32,754
Зависимые от ЖУ	1,417
Всего иммигрантов	182,097
Беженцы, опекаемые правительством	7,980
Беженцы, спонсируемые частными лицами	3,121
Беженцы, определенные в Канаде	13,460
Зависимые от беженцев	2,432
В целом беженцев	26,993
Всего	209,090

Процесс оформления документов занимает обычно не менее шести месяцев, в особо сложных случаях - до года. Естественно, за все это надо платить или самому, или спонсору (если оформляются по семейному классу). По данным на июль 1996 г., эта сумма составляла 975 к. долл. на человека старше 19 лет. Единственное утешение - в случае отказа предоставления статуса деньги возвращаются.

Чтобы не терять время и деньги, надо знать перечень тех лиц, которые заранее попадают в "черный список", т.е. явно не получают желанную визу на въезд. Многие, между прочим, зависят от субъективного фактора, в частности, от служащего консульства, которому что-то может показаться не убедительным. Это вполне является основанием для отказа. Особенно это касается обычных "визитеров". Вот некоторый (не полный) перечень "подозреваемых". Не получают визы те лица, которые:

- по представлению иммиграционного служащего, не являются настоящими "визитерами" (предполагается, что они могут остаться в Канаде);

- по представлению медицинского работника, могут нанести ущерб здоровью (канадскому обществу) или могут претендовать на медицинскую или социальную помощь;
- окажутся неспособными самообеспечить себя и тех, кто от них зависит, или не пожелают это сделать;
- осуждены за криминальные деяния, или существуют основания предполагать, что они были вовлечены в преступления;
- и т.д. в этом же духе.

В Канаде разработана довольно надежная система выявления подобного типа людей (даже после их случайного приезда, так сказать, "проскочивших"), а также система их выдворения. Как уже говорилось, мы были свидетелями, как немало наших россиянок-квaziиммигрантов выдворяли с треском из Канады.

Несколько слов о не иммигрантах, к которым причисляют, как уже говорилось "визитеров", студентов и временных рабочих. Их оформление происходит на основе соответствующих приглашений частных лиц или организаций.

На наш взгляд, для россиян может представить интерес одна страта из этой категории, о которой мало кто знает. Она реализуется по программе Живи и Ухаживай (Live-in Caregiver Program), которая в последнее время получила достаточно широкое распространение. Ее суть заключается в возможности приехать в Канаду для определенного типа работ, которые сами канадцы предпочитают избегать. Конкретно имеется в виду ухаживание за детьми, за стариками в домах престарелых, за больными (калеками) в частных домах. К таким добровольцам предъявляются определенные требования: законченное среднее образование, шестимесячная практика работы в той сфере, в которой претендент намеревается трудиться в Канаде, знание языка и ряд других требований. Привлекательность этой программы заключается в том, что ее участник имеет возможность обращаться за статусом постоянного резидента в Канаде после того, как он/она проработали полные два года в рамках названной программы.

Программа правительства на 1996/99 гг. основной упор делает на увеличение иммигрантов по классу бизнес и квалифицированных рабочих. Более суровый подход предполагается проявить в отношении класса воссоединения семей, прежде всего, с позиции ужесточения мер к спонсорам с тем, чтобы они четко следовали своим обязанностям. В ней разработана также более жесткая система контроля в деле препятствия нелегальной миграции. Правительство также намерено большую часть своих обязанностей по беженцам переложить на частное спонсорство.

Таковы вкратце общие сведения об иммиграционной политике Канады.

Вместо заключения

В конце хотелось бы сказать следующее. В данной брошюре мы пытались описать формальные реальности бытия в одной из самой лучших стран капиталистической системы - Канаде, причем, исходя из опыта проживания в одном из самых лучших городов мира с точки зрения безопасности, благосостояния и экологической чистоты - Ванкувере. В других странах, в том числе в США, ситуация намного сложнее. Капитализм заставляет людей все время жить в стрессовом состоянии, в жестокой борьбе за свои деньги, индивидуальные сбережения даже внутри одной семьи. Деньги - это суть и смысл жизни "по другим правилам", "Деньги - это ваше главное вознаграждение" - так написано в магазине "Бэй". Русским не всегда это нравится. А где же совесть, дружба, любовь, знание, - скажут они. И дело здесь не в том, что это плохо или хорошо. Просто культура россиян в широком смысле слова основана на том, что в детских сказках главный герой - честный и нравственно чистый человек (Иванушка-дурачек, побеждающий зло и коварство) или коллективный труд (Репка). Этот генетический код нации не писался "с потолка", а был результатом истории страны. Необходимо заменить свой собственный народ, зачеркнуть его культуру, его способ мышления, его нравственность, тогда иммиграция не была бы так болезненна для "первого поколения" российских граждан. Но это, к счастью, не посылно ни одному горе-реформатору. Подобрать новую идеологию, это примерно то же самое, что отменить старые сказки и сочинить новые, подходящие для другой земли, территории, климата, языка. Россиян уже пытались не раз заставить работать в капитализме на своей земле, и каждый раз эксперимент не удавался не потому, что русские дурнее других, а потому, что культурные корни народа другие, "акцент жизни" другой.

Как же может, японец, к примеру, быть китайцем? Живут они рядом, а культуру имеют кардинально разную, при этом умудряясь находится в гармонии с собой и миром. Как же японец может не быть экономным и аккуратным, когда у него нет места "разбросать" все. Японские глаза становятся вертикальными, когда они видят русские просторы, проезжая на поезде, неосвоенные пространства. Японец просто не может понять "как это"? А русский удивляется, как же у японца на 1 квадратном метре в горшках растет садик и все лежит на своих промытых местах. И как это, в японском коллективе - социализм, а государство вроде бы капиталистическое. А американец не может понять: как это японское "да" совсем и не означает "да", а просто приглашает к обсуждению, и почему русские все изобретают и ничего не делают руками "товарно". Тот же японец никогда не поймет, зачем поворачивать реки, когда можно к ним приспособиться, а китаец не поймет, почему американский "конь не выдержит двоих". Европейец упрется в отсутствие этикета и стремления к просвещению в Америке и будет кривить нос от пожирания американцами

гамбургеров. Вот тут и все корни. И если вернуться к иммиграции, то, воспитавшись на одних исторических традициях, практически невозможно чувствовать гармонию в других условиях. И если человек из себя представляет личность, а не биологическое существо, то ему очень трудно стать иммигрантом.

Так вот. Даже в Канаде русский иммигрант сталкивается с таким количеством проблем, которые он, если и преодолевает, то в течение очень длительного времени, жертвуя своим здоровьем и нервами. В конце-концов, он устраивается и становится "удобрением" для своих детей. Земля проживания, даже очень удобная, не всегда становится родиной. Дети, и особенно внуки, имеют шансы стать настоящими канадцами или американцами, перестав быть русскими. Ради чего? Стандартный ответ - ради благополучной жизни. У каждого свои жизненные ценности и бессмысленно их оспаривать. Как правило, русскому мало просто благополучия. Но каждый делает свой выбор сам. Однако, прежде чем его сделать, подумайте много раз: стоит ли покидать Россию, стоит ли превращаться в нерусского, становиться аутсайдером в другой стране.

Понятно, что нынешняя Россия - не рай. Более того, никогда она раем и не станет. Но Россия - страна людей, страна человеческих отношений. Страна, где существует категория совести в народе. Россия - это единственная страна в мире, где продавец посоветует вам, где его же товар можно купить дешевле или после того, как вы купили молоко, спросит: "Вы еще сметанки не забыли купить?"

Подумайте не раз и не два, прежде чем делать окончательный выбор. Думайте, думайте, думайте...

Сноски и примечания

¹ Нужно иметь в виду, что беспощинно в Канаду можно ввезти все свое имущество, написав заранее в 2 экземплярах бумагу с перечнем всего ввозимого по иммигрантскому статусу, вплоть до контейнера с домашними вещами, который может быть отправлен в Канаду в любое время. Эту бумагу регистрируют в аэропорту. Все ввезенное без перечня облагается налогом.

² Уже в аэропорту мы совершили первую ошибку, не взяв пакета с рекомендациями о необходимых визитах в официальные государственные ведомства и их адреса. Типичная русская черта - "мы и так все знаем". Не забудьте! Возьмите! Там много полезной информации.

³ В этой связи я вспоминаю себя и вообще русских, которые тут же соглашаются на встречи с иностранцами, откладывая все свои дела. Что значит привычка преклонения перед иностранцами.

⁴ Кстати, составить резюме и письмо - это целая наука, на которых специализируются и зарабатывают специальные консультативные конторы. Существуют очень строгие правила их составления. Важно все: и форма обращения, и расположение адреса, и употребление слов, знаков препинания и так далее вплоть до сорта бумаги. Хочу добавить, что в cover letter (сопровождает резюме к обращению на работу) я написал обо всех своих научных заслугах и публикациях. Это была большая ошибка: я становился конкурентом.

⁵ По прочитанным работам о России я сделал вывод: несмотря на огромное количество книг, здесь воспринимают Россию как схему, без такого важного показателя для России как дух, культура россиян, либо так, как хотят видеть ее. Естественно, этого недостаточно для понимания и диалога с Россией.

⁶ The Globe and Mail, January 7, 1997, p. D-3.

⁷ См: Laurie, Dennis. Yankee-Samurai. N.Y.: Harper Business, 1992, p. XVIII.

⁸ Time, November 13, 1995, p. 44.

⁹ Alexander, Benjamin. The Importance of Education in Today's America. - Vital Speeches of the Day, April 15, 1995, pp. 403-406.

¹⁰ U.S. News and World Report, May 29, 1995 (Internet).

¹¹ U.S. News and World Report, 18 November, 1996 (Internet).

¹² The Vancouver Sun, April 22, 1994.

¹³ The Vancouver Sun, Oct. 2, 1993.

¹⁴ Andrew H. Malcolm. The Canadians. Toronto: Paper Jacks Ltd., 1987, p.79. Цит. по: Новое Русское слово, 20 февраля 1996 г., с. 6.

¹⁵ The Vancouver Courier, Oct. 29, 1995.

¹⁶ The Weekend Sun, August 21, 1993, p. B-1.

¹⁷ The Weekend Sun, August 21, 1993, p. B-1, December 4, 1993, p. A-15.

¹⁸ Еврейская коммуна - одна из самых крепких в Ванкувере. Помогает людям беспроцентным займом денег, при необходимости обеспечивает бесплатной мебелью, одеждой, питанием, помогает найти работу. Имеет свои культурные центры, спортивные клубы, церкви, печатные издания.

¹⁹ Не имея своей собственной коммуны, они "присоединяются" под любыми жалостливыми предложениями к другим. В Канаде редко отказывают, если просишь. Русские изгои просят.

²⁰ Работающие люди не имеют права на бесплатное обслуживание, вэлфер или продуктовую поддержку.

²¹ Это все относится к проживанию только в Канаде

²² Ни один "средний" канадец или американец вообще никогда не пойдет за сумкой бесплатных продуктов. Наоборот, он отдаст купленные в магазине продукты и положит их в специально существующие контейнеры для продуктовых пожертвований. Вэлфером сами канадцы пользуются в исключительных случаях. Им этого не нужно, поскольку они имеют работу, и если потеряли ее, то получают пособие по временной безработице. Кроме того, вэлфер понижает кредит-рейтинг. Это значит, что банк может не дать вам просимую под проценты ссуду на то или иное дело, например, получение кредитных карт и других процентных услуг. Вэлфер говорит о том, что вы или не ищите работу, или не способны это делать по каким-то причинам. Для банка это достаточное основание не субсидировать вас. Конечно, есть разные способы получения "А" кредит-рейтинга, но это уловки не для полезных, а криминальных советов.

²³ Более того, в Канаде вышло постановление о том, что любое частное лицо, в любом месте проживания может потребовать в соответствующих департаментах отчет об оплате налогов, принадлежности любой собственности, ремонтных и др. затратах, вплоть до мелочей и т. д. То есть у любого заинтересованного лица есть прямая возможность проконтролировать вашу жизнь. Таков закон. И это то, что все американцы чтут и чем гордятся. Мы, проверяя действие закона, захотели поинтересоваться историей и принадлежностью "Дома русских канадцев". За восемь канадских долларов мы получили подробную информацию об этом Доме, налогах и материальных затратах его содержателя и т.д. Любой юрист может пойти в своем расследовании значительно глубже. Все это заняло 10 минут, поскольку Канада - компьютеризированная страна. Многие люди этого не знают, в частности "новые". Так что, только копни. Закон стоит на страже. Правда, есть закон Симпсона, Майкла Джексона, но средним "новым" с ними не тягаться. И тем не менее все это нужно иметь в виду.

²⁴ То есть не путать, к примеру, blue jeans с ударением на первое слово с blue jeans с ударением на второе, что фактически меняет смысл от виды одежды до голубых штанов; или one bedroom с ударением на первом слоге от той же one bedroom на втором, что кардинально отличает смысл - односпальная квартира и плохая одна комната.

²⁵ Почему люди на Западе ничего и никогда не советуют? Никто не возьмет на себя смелость повернуть вас в другом направлении из-за боязни, что вы, пойдя своим путем, могли бы заработать то, что сможете. Самое главное, что всю жизнь проверяется на прочность "в цивилизованном мире" - это ваша самодостаточность. Совет постороннего может сбить вас с выбранного вами пути, который мог бы оказаться удачей в жизни. Поэтому только вы сами можете нести ответственность за свою жизнь, свой выбор. "Подсказка", известная россиянам со школьных лет и является нормальным явлением, на Западе исключена. Никто в России не задумывается, что это лишает личность воли, а постепенно может и парализовать способность самому принимать решения. На Западе это совершенно невозможно даже среди школьников. Каждый получает свой тест на уроке и решает его

сам. Никому в голову не придет спросить "ответ" у соседа, поскольку "ответ" может быть неправильным и результат теста негативным. А любая дезинформация - это урон личности. Понятно, что это имеет очень далекие последствия.

²⁶ Существует даже юмористический курс, как "звучат" все национальные акценты английского. Полезно послушать, как американцы пародируют всех, кто отличается от них. Очень смешно и поучительно.

²⁷ Города разделены как бы на территории проживания, по типу бывших советских районов: Кировский р-н, Свердловский... Городские комьюнити, т.е. общины (не путайте с национальными) имеют свое районное управление, спортивную и зрелищную собственность, свои школы, курсы, детские сады и пр. Все это существует и в частном ведомстве, как конкурентная капиталистическая закономерность, а кроме того все то же самое есть при национальных объединениях. Конечно, кроме русского. Естественно, качество во всех трех видах городского самоуправления разное. Трудно сказать, в какой момент и где оно лучше. Главное, вы всегда можете сменить избранное вам место учебы, обслуживания, отдыха на "соседнее".

²⁸ Хочу отметить, что большинство проблем и вопросов можно разрешить именно в этом государственном учреждении. Именно здесь стоят на страже защиты ваших гражданских и иммиграционных прав. Частный бизнес или любое частное лицо может функционировать на договорных условиях (рынок, все-таки), государство же охраняет всегда ваши права. Идите со "своим вопросом" сначала в государственное управление, а не покупайте решение его у частного лица. "Частники", конечно же, сделают все быстрее. Но тут уж вспомните фразу "время - деньги".

²⁹ Наличие кредитных карточек бывает достаточно для управляющего.

³⁰ Государство дает им лицензию на брокерские операции с жильем.

³¹ Это делается поденно, понедельно, поквартально, по "празднично" и т.д. Все изменения выверены-высчитаны. "Счетоводы" зорко следят за постоянным повышением, а не понижением цен, иначе, какой это бизнес, это тогда - богадельня, т.е. другой бизнес, о чем читай ниже.

³² Инвалид и иждивенец - это совершенно не одно и то же в Америке. Инвалид, утверждая свою личность, работает в меру своих возможностей. Иждивенчество здесь вообще отсутствует как понятие. Личная уверенность и власть контролировать ситуацию воспитывается у детей с самого детства. Можно воспользоваться помощью только в чрезвычайной ситуации. А в обыденной жизни рассчитывайте только на себя. В такой ситуации исчезнут или не появятся обиды, что вам кто-то не помог. Он - тот мнимый - и не обязан вам помогать. Это здесь закон жизни. "Сильный выживает"... - это про Америку. Они этим гордятся. Физически слабый человек или больной, парализованный ли или с каким другим недугом никогда не даст вам понять, что он слабее вас. В банке, в магазине или в любом другом месте не оскорбляйте его тем, что уступите ему свое место. Если уж очень хотите, просто отойдите, а не подчеркивайте свою "любезность" и силу в такой ситуации. Слабые и немощные родители предпочитают уйти в дома для стариков и быть равным среди равных, чем дожидаться помощи или милости от детей.

³³ Составителям объявлений - сору right'щикам - такие агентства платят огромные деньги, чтобы набор слов в рекламе агентства не мог бы фактически быть оспорен, в случае конфликта. Каждое слово выверено в сочетании с другим, что может дать множественность толкований, на что и рассчитана уловка. Это делают юристы. Так что фирмы гарантированы от потерь больших денег в случае нанесения ущерба (время и деньги) "пациенту".

³⁴ Рекламой о снижении цен или сезонному (праздничному, недельному) снижению снабжают покупателей все крупные фирмы. Более того, при входе в Super Store прямо на стенде можно взять дополнительные талоны на ряд продуктов или товаров, так сказать, набрать "денег". Хотя эти скидки и небольшие, однако, покупая именно указанные товары (если они вам нужны), можно сэкономить немало денег. Но все эти игрушки с покупателями рассчитаны именно на то, что вы (от жадности своей) клонете на подешевевший товар, фактически вам и не нужный.

³⁵ Это относится как к Супермаркетам, так и к специализированным магазинам.

³⁶ Про упаковки стоит сказать особо. Это замечено только исследователями предложения товаров населению. Иногда в одной и той же фирменной упаковке может быть продукт меньшего веса или объема. Об этом, безусловно, написано на упаковке. Однако, покупатель берет то, к чему он уже привык и не замечает этого подвоха, а по сути так идет скрытая инфляция. Если не разрешить себя обманывать (когда еще есть выбор), то посмотрите по сторонам, сравните пару коробок. Если различия не обнаружите, то ваш товар перед вами, если есть выбор, то не разрешайте использовать вашу невнимательность. Смотрите на этикетки. Никогда нет обмана на этикетках. Это противозаконно и наказуемо. Но свобода выбора, равно как и бизнес, работает своей дорогой.

³⁷ Вот примерно такая разница в магазинах США: бекон с фирменной маркой стоит US\$3,49 за 1 фунт, без имени - US\$2,09; кэтчап - в первом случае стоит US\$1,69 за 2 фунта, во втором - US\$0,79; рис - US\$3,99 и US\$1,59. Я покупаю фотопленку (24 кадра) "без имени" за C\$1, а такая же пленка Кодак стоит около C\$4. Разницы в качестве пленки я не заметил. Этот совет распространяется абсолютно на все. Почему одни и те же компании выпускают марочные и немарочные изделия - это особая тема. Здесь нужно просто констатировать факт.

³⁸ Здесь без специального изучения политики купли-продажи не обойтись.

³⁹ Часто люди объединяются по 2-3 семьи и покупают сразу на всех, а потом делят "в домашних условиях" покупки. Грибов - ящик, огурцов - 10 банок, ветчины - 10 килограммов, экзотических фруктов - ящик и пр. - жуткие меры для одного дома, а "на троих" - нормально, хорошего качества и дешево, - это верх мастерство при покупках.

⁴⁰ Разницу в ценах вы можете определить по таким цифрам: женское пальто стоило \$430.00 до Нового года, стало стоить \$249.99 в январе, экономия в 42%; костюм женский стоил \$169.00 долл., стал стоить \$79.00, экономия 53%; мужской костюм соответственно \$395.00 и \$299.90 (24%) и т.д.

⁴¹ Чтобы было понятно, опишу мой случай. Когда приводили в порядок мои зубы, врач мне выписывал обезболивающие антибиотики. Зубы не болели, зато я долго боролся с жутчайшей изжогой, которую лечил другими лекарствами, потратив немало денег на их покупку. Правда, эти лекарства мне не помогли, и от изжоги в конце концов я избавился частично голоданием, частично каким-то средствами, приготовленными моей женой. Но это уже другая история.

⁴² В свое время мой сын купил спорткомплекс "Йорк" с рук за C\$200 (обычная цена - 550 долларов), а через некоторое время этот же комплекс я увидел в Value Village всего за 36 долларов, а спортивный велосипед там можно купить за 15 долларов, в то время как магазинная цена от 150 долларов и выше

⁴³ В данном случае речь не идет о чартерных рейсах, которые так часто организуются из США в различные города СНГ. Это происходит от случая к случаю, во-вторых, они в основном осуществляются из США, в-третьих, речь идет не только о полетах в бывшую СССР.

⁴⁴ Benjamin D. Suarez. 7 Steps to Freedom II. How to Escape the American Rat Race. The Hanford Press. Canton, Ohio, 1994.

⁴⁵ "Огонек", Октябрь 1995, с. 67.

⁴⁶ The Vancouver Sun, April 6, 1995.

⁴⁷ Time, November 20, 1995, p. 30.

⁴⁸ The Globe and Mail, December 30, 1996, p. A-1.

⁴⁹ Так описывался "дух" наших горожан в прессе. См. также The Globe and Mail, December 31, 1996, p. A-1.

⁵⁰ Провинция Квебек имеет свои иммиграционные правила по всем категориям иммигрантов, оговоренные и согласованные с федеральным правительством на основе канадско-квебекского Соглашения - соглашения, наиболее полный вариант которого был подписан в феврале 1991 г. Это Соглашение дает Квебеку полное право отбирать независимых иммигрантов и отказников за рубежом, которые ориентируются на Квебек. Это также дает право Квебеку на свои иммиграционные службы обслуживания - лингвистические, культурные и экономические для постоянных резидентов в провинции. Это означает, что потенциальные иммигранты в эту провинцию должны иметь свод правил иммиграционных служб именно этой провинции. Хотя в целом все эти правила совпадают, однако в них есть некоторые специфики, учитывающие особый статус провинции Квебек в Канаде.

⁵¹ Сразу же хотим оговорить, что мы не собираемся подробно касаться деталей видовых структур иммигрантов и в целом деталей условий для получения иммигрантского статуса или статуса беженцев. Подобная информация может быть представлена соответствующими канадскими структурами как за рубежом, так и в России (например, в Канадском консульстве в Москве). Кроме того, этим занимаются специализированные консультативные фирмы.