**КОПИЯ 1**

-А что с этой работой не так?

-Мой работодатель меня устраивает, но такой расклад, что задерживают зарплату.

-Часто?

-Ну, не выплатили.

-До сих пор?

- Ну, как бы, выплачивают, но до сих пор не выплатили последнюю зарплату.

-На одну зарплату?

-Ну, да.

-А так нравится?

-Ну, в целом, да.

-Коллектив... Расслабься, всё нормально, я не принимаю решение – брать тебя или нет.

-…

-Не расслабляйся, я принимаю решение, будешь ты на собеседовании или нет. Так... А чем занимаешься на работе?

-Изначально я занималась бронированием авиабилетов и их продажей…

-Это как? Ну…

-То есть, поиск клиентов. Работали мы часто с корпоративными клиентами, которые являлись и частными клиентами, связывались с ними.

-Продавали или холодные звонки?

-Ну, да.

-Звонили и продавали?

-Потом бронировали билеты, нарабатывали базу себе. Далее, наверное, не наверное, а декабря я наработала уже два тура. Потом работа в интернет, так же поиск клиентов, нарабатывание туров, работа в свите. Но с турами как-то…

-Я не посвященный. А в чем разница?

-Ну в интернете продажи как-то лучше, я бы сказала.

-Продажи…

-В том плане, что авиабилеты, особенно для персонала продавать проще, в том плане, если клиента интересует конкретный билет, то он его берет, если цена устраивает.

-А как продавали? В холодную?

-Ну, как…

-Туры, авиабилеты? Авиабилеты, это вам трафик шел, как я понимаю? Со стороны…

-Авиакомпании?

-Авиабилеты это вы просто продавали в любую страну

-Да да да.

-А туры вы продавали так. А по авиабилетам вам звонили?

-Ну, изначально мы нарабатываем базу, а потом уже наши постоянные клиенты к нам обращаются, и мы с ними работаем.

-То есть, базу ты нарабатываешь изначально?

-Ну, конечно…

-Чё так неуверенно?

-Ну, изначально мы этим занимаемся, надо так работать. А потом уже, мы, как специалисты, пошли на курсы по бронированию авиабилетов.

-Ну и как, прошли?

-Ну да, потом сдавала экзамен…

-Это важно? А цель есть?

-Ну, конечно.

-Какая?

-Работать дальше.

-Ну, не бездельничать, налог платить. А налог - это важно?

-А?

-Налог – это важно?

- Налог – это как бы минимум, я считаю, что его платить надо.

-Да? Ну ладно.

-А что, нет?

-Ну, не знаю, я не плачу.

-Но это незаконно.

-Не, ну как бы ладно, не будем поднимать законы, надо всё считать. А потом уже решать, платить его или нет. То есть ты можешь нарабатывать базу и звонить?

-Да, звонить, звонить, постоянно звонить, звонить и звонить.

-Какие цели вообще? Через три года чего достичь?

-Через три года? Честно, я бы хотела уехать.

-Куда? (5:00)

-Есть варианты. Но пока держат обстоятельства.

-Я вот в Исландию хочу.

-А я в Лондон.

-В Лондон? Ууу, «Я уеду жить в Лондон».

-А в перспективе, не знаю, как получится, может быть, Германия, может что-то ещё.

-Квартира, машина, свадьба?

-Ну, это уже заоблачно.

-Как это заоблачно? А сколько денег надо? Сколько не заоблачно?

-То, что можно достичь.

-А что нужно для того, чтоб достичь, ты не знаешь?

-Ну…

-А ты живешь с кем, с родителями?

-Нет.

-С парнем, да?

-С подругой.

-Снимаете, да?

-Да, мы вместе приехали.

-Откуда?

-Одесская область…

-Так. Ну, ага, понятно. А сколько стоит снимать квартиру?

-В смысле?

-Ну, дорого платите?

-За что?

-За квартиру.

-По-разному. За коммуналку по-разному получается.

-Ну да, я тоже снимаю, двести наличкой платил, плюс коммуналка там прыгает нереально. А сколько ты зарабатываешь сейчас?

-Это тайна.

-Да ладно, ну какая тайна. Ну, если двести зарплата, тебя устроит?

-В неделю?

-Ну, просто я советовал директору, который ищет специалиста по туризму, чтобы он рассчитывал минимум на десять, хотя он хотел шесть.

-Ну, в нашей компании получают шесть специалисты.

-Но ты не получаешь?

-Нет.

-Ну, вот смотри. Как бы четыре - это стабильно будет. Связано это с тем, что на тебя делегируют возможности. Делегируют обязанности по продаже в какой-то структуре. То есть, сейчас совладелец этим занимается, но он разрастается. Хочет открывать направление, чтобы появилась возможность покупать туры хорошие и делегирует автобусные туры во Львов, Санкт-Петербург, в Карпаты ещё, но там, в общем, ничего сложного. Там у них оплата такая, оплату поднимаешь, если ещё есть места. Ну, там вообще такая девушка пробивная. Она в туризме уже 4-5 лет. Она со всеми договорилась, выбила себе лучшую цену, у неё бы учиться можно и учиться. Так что, если у тебя цели есть. То есть, по сути, она директор, я как пришел, так сразу силу почувствовал. И вообще она класс. Так. Ну, вообще, она рассчитывает, что человек, который будет у неё работать, в общем, выйдет на косарь не рублей. Готова к ней?

-Готова ли я работать с ней?

-Ну да, а то люди хотят, чем больше, тем лучше, а на самом деле они не понимают, куда попали.

-Я готова учиться и работать.

-Зачем?

-Ну как, зачем? Что бы чего-то добиться.

-Да? Вот это главная мотивация. Ты знала. Вот вы все такие. (10:00)

-Главное – это, конечно, распределение.

-Почему, с чем это связано? У меня два высших образования

-Ну, так вот.

-Это неважно.

-Нужно же отработать в любом случае, ну что ж.

-Наверное.

-Ну, наверное, да.

-Можно зарабатывать, конечно, и будут платить.

-Ну, есть ещё какой-то, я там слышал…

-Ну, мне этот вариант, наверное, не подходит.

-Ты не знаешь.

-Так скажите

-Ну что, никак откосить нельзя? Ты же знаешь об этом.

-Нет, никак.

-К знакомому устроиться нельзя что ли? Освободиться и тут работать

-Нет.

-Да ладно. Ну, возможности, они приобретаются. Главное – на них фокусироваться.

-Ну, на данном этапе я продумываю варианты.

-Как?

-Звонить из своей компании

-Платить налог. Так. Хорошо. Do you speak English?

-No.

-No?

-No. Ну, базовые знания совсем, ещё с первого курса в университете. Мы этому особого внимания не уделяли. Ну, там было два года, а потом ещё и диплом был. Ну, ничего такого.

-Так что, вообще никак? Maybe… Please told me some story. About yourself, maybe.

-I don’t know.

-Так. Расскажешь о себе что-нибудь?

-Серьезно?

-А что такое? Ну, продай мне билет, чего ты стесняешься. Ты можешь или нет?

-Не, ну я могу о себе рассказать.

-Ну, расскажи. Продай мне какой-то билет. Мне нужен билет куда-нибудь. Ну, представь. Я приехал вот, у другу, мне надо поехать отдохнуть куда-нибудь. Я с другом, с партнером, обсудил дела, и я хочу отдохнуть пойти.

-Поэтому я должна на немецком с вами разговаривать?

-Не, ну я спрашиваю по-немецки.

-Ох, сейчас не знаю, надо подумать немножко.

-То есть ты не знаешь? Слушай, вот давай по чесноку. Я должен быть уверен, что я подаю хорошего кандидата, как бы.

-Ну, если честно, я не скажу, что совсем не знаю.

-Ну, хоть что-нибудь, хоть фразочку. Можно загуглить. Так, ладно, хорошо. Русский, я надеюсь, свободный. Документы хорошо заполняешь?

-Да, был опыт.

-Хорошо. А по каким направлениям ты продавала туры?

-Вообще, бывала Беларусь, зарабатывала на турах в некоторые страны по Европе ну и Украина, Россия. (15:00)

-Так, здравствуйте. Посоветуйте мне тур куда-нибудь на море.

-А что именно Вас интересует? Куда Вы планируете?

-Ну, я не знаю.

-Ладно. А что у вас с документами?

-Виза есть.

-Могу посоветовать Вам Арабские Эмираты.

-А что там? Что там есть?

-Много чего. Экскурсии разные. Чего бы Вы хотели?

-Ну, я не знаю. Я восемь лет на отпуск копил. Я вот хочу поехать, чтоб так «вух».

-А какой у Вас бюджет?

-Тысячи две с половиной, три.

-В таком случае случаи, получается, Эмираты, оказывается, подходят именно для Вас. Почему вы смеетесь?

-Это важно, когда клиент смеется? Может в телефоне увидел какую-то собачку. Понимаешь, о чем я?

-Сейчас да.

-Ну, вот я сижу вот в офисе. Я же клиент? Случайно проходил. Так, а что там такого ценного в Эмиратах? Зачем ты туда людей зовешь?

-Часто из-за шоппинга.

-В Эмираты на шоппинг?

-Я серьезно. Там очень хороший шоппинг, хороший отдых.

-А что, реально продавала, в какие места туры?

-Реально продавала в Беларусь.

-Ну да, она часто посещается. Только в Беларусь продавала, да?

-По райдеру множество туров, но клиент сейчас…

-Кризис сейчас, да?

-Кризис, да.

-Ну, то есть, если в Европу продашь тур, то джекпот такой, да?

-Ну да.

-Я собеседовал девушку, ну, по другой теме, там продажи. Она занималась турами. Я спрашиваю: «Что Вы в этом понимаете?». В общем, она ничего не продавала, но столько понавыдумывала, что я купить его захотел. То есть, как бы, бояться не надо. Говори и говори.

-Возможно, но я говорю по собственному опыту, там…

-Что такое опыт?

-Навыки, приобретенные с годами.

-То есть, ты вот по собственному опыту сейчас говоришь?

-Да, сейчас да, других у меня не было.

-То есть по событиям, которые были в прошлом?

-Можно и так сказать.

-Так, хорошо. Так зачем тебе деньги, говоришь?

-На свои мечты, чтоб своих целей добиться.

-Съехать с квартиры, я так понимаю? Сколько ты там уже…

-Возможно.

-Ты с подругой живешь. И она тоже ищет работу?

-А что такое?

-Резюме увидел. Тоже один год работы? (20:00)

-Да, один в один. Мы вместе работали.

-И что, нравилось?

-Да, они и сейчас авиабилеты продают.

-И что там с авиабилетами?

-Ну, есть клиенты, есть база, есть подача. Но просто там нет никаких возможностей в дальнейшем. У нас нет сейчас начальника никакого.

-А ваша девушка «черлидерша», разъезжает постоянно по курортам или что?

-Простите?

-Ну, вначале я слышал.

-Откуда Вы знаете? Не понаслышке знаете или что?

-Да нет. Я посмотрел её контакт.

-М, ясно. Да, она у нас такая.

-То есть, на вас всё висит?

-Ну, если Вы хотите понять, мы пришли на туры, у нас не было начальника, и мы обучались как бы сами.

-Ага.

-Если с авиабилетами мы занимались, нарабатывали базу, нас обучали. То есть были какие-то курсы и в последствии всё было хорошо, то здесь просто, как пойдёт.

-А как конкретно Вы обучались с авиабилетами? Сама обучалась?

-Изначально курсы, потом у нас был начальник, который нам на примере показывал, как работать в той или иной ситуации.

-А что с начальником случилось?

-Ну, начальник поменялся тоже.

-А чё ушел?

-Не знаю.

-Любовь не заводил ни с кем?

-Нет, о Боже, у нас всё в порядке.

-Да?

-Да.

-Любовь заводил?

-Нет.

-Нет? Так, ну, хорошо. Так, ну, получишь ты за год десять миллионов. Ты съедешь с квартиры или нет?

-Нет, возможно.

-А свадьба в планах есть вообще?

-Нет.

-Нет. Почему?

-Рано.

-Рано? Тебе двадцать два. А когда надо?

-Ну… Не планирую пока.

-В двадцать восемь?

-Ну, может, не в двадцать восемь, конечно.

-В двадцать семь с половиной?

-Может и так.

-Ну, ясно. Так, а цель какая, профессионально вырасти хочешь?

-Конечно.

-А как ты представляешь себя профессионалом? Серьезная девушка такая, деловая, всё знает там, или уважением пользуется.

-Всё знать невозможно. Ой… В ближайшие перспективы пока смотрю.

-В какие ближайшие перспективы?

-Работать этот год, а дальше, возможно, переезд, как я уже говорила.

-Куда, в другую страну?

-Да.

-А сколько тебе денег надо на переезд? Ты, наверное, себе хочешь мужа найти заграницей.

-Нет.

-Ну, вот я думал, сколько стоит переезд. Я насчитал тысяч пятьдесят. Ну, это года три и ещё там где-то таксистом подрабатывать.

-Ну, у меня есть родственники там, заграницей.

-В Англии?

-Нет, не в Англии. В Англии - это уже мечты-мечты.

-Где? В Польше?

-В Германии.

-В Германии? Ага. Ну, хорошо. А почему сейчас не переедешь?

-Не могу.

-Зарабатывать надо?

-Да.

-А тебя там искать будут?

-Нет, я тоже так не могу. Меня же здесь тоже держит.

-Ну, то есть ты рассчитываешь год поработать и уехать?

-В лучших планах – да.

-Почему в худших? Германия – это плохо?

-В лучших.

-А.

-Может же по-разному быть. (25:00)

-А что там может быть? Родственники скажут «не надо»?

-А вдруг.

-А ты позвони им, спроси.

-Это долгосрочная перспектива.

-Ты знаешь, все долгосрочные перспективы, они краткосрочные. Мне один бизнес-тренер рассказывал, говорит: «Я сейчас завод построю, в каждой домохозяйке будет магнитик», - он магнитиками занимался. Ну, я : «Окей, какое твоё следующее действие?», а он: «Дальше буду тренинги проводить». Ну, я его «распесочил» там по жёсткому. Ну, он: «Пойду, позвоню». А ему, чтобы производство открывать, надо было с тестем помириться. А он с ним жёстко так поссорился. Ну, кровная вражда, более пяти лет. Ну, в общем, он понимает, что без него он производство не откроет. И вот этот звонок, на перспективу, да, я ему говорю: «Ты позвони, сейчас узнай, может, тебе другой путь нужен». Он позвони и всё, пошло. То есть, и тебе нужно сейчас узнать.

-Ну, меня там ждут сейчас.

-Так езжай.

-Я не могу.

-А сколько платить надо?

-Кому?

-Государству.

-За обучение?

-Да.

-Сорок. Ну, сорок миллионов.

-Две тысячи?

-Да.

-Если ты будешь зарабатывать тысячу, ты за три месяца скопишь две тысячи, заплатишь государству и уедешь?

-Нет, может мне понравится.

-Ааа.

**КОПИЯ 2**

-Были базы всех предприятий. Но мы сами искали по интернету.

-А почему по базе не звонили?

-Пробовали звонить по базе, но, как-то проще самим делать выбор.

-А кто принимает решение по поводу вылета сотрудников?

-В разных компаниях по-разному. Иногда это секретари, иногда…

-Секретари?

-Да.

-Кто ещё?

-Есть люди, которые непосредственно занимаются экономической деятельностью, например, и занимаются…

**КОПИЯ 3**

-Ну, смотря насколько это важно.

-Ну, просто рабочий день.

- Ну, если там точно намечена какая-то встреча, придет клиент, то естественно.

-Что?

-Нужно остаться.

-Чё?

-Имидж компании. Каждый клиент дорог.

-Это тебя где научили так? М?

-Ну... Нигде.

-А ты книги читаешь? Литературу всякую, заграничную.

-Да.

-А какие книги?

-Ну, я люблю классику. И любые детективы, честно говоря.

-Дарья Донцова?

-М?

-Дарья Донцова?

-Нет. Русские детективы – нет.

-А какие нерусские?

-Сейчас не скажу.

-Ну, хорошо. Но какие-то ведь есть названия? Не помнишь?

-Что?

-Названия детективов.

-Люблю «Шерлока Холмса». Читаю, перечитываю.

-Перечитываешь его, да?

-Да.

-А какие знаешь его произведения? Кто автор вообще?

-Автор – Конан Дойль.

-Хорошо. А какие произведения знаешь про Шерлока Холмса? Помнишь «Этюд в багровых тонах»?

-Да.

-Там этот еще был, банк грабил. Подкоп делал мужик в подвале. Ну, он работал в мастерской, за копейки, но на самом деле подкоп в банк делал, в соседнее здание. Помнишь?

-Это разве из «Этюда в багровых тонах»?

-А что, нет?

-А что, да?

-А что там было?

-Мне кажется, там не это было немножечко.

-Да?

-Да.

-А что там было?

-Мы сейчас об этом должны говорить?

-Не, ну... Может я ошибся, так, немного. Описание читала?

-Да, два раза.

-Хорошо, два раза. Ну, смотри, вот по-честному, ты готова держать удар?

-Да, конечно.

-Непонятно, зачем тебе деньги. Вот я как-то не понял.

-Что именно?

-Ну, деньги зачем?

-Зачем мне?

-Ну, да.

-Ну, как это зачем ..?

-Я себе тоже такой вопрос периодически задаю. «А зачем мне деньги?». Вот когда вырастаю очередной раз, думаю: «Зачем мне больше?». Это очень важный вопрос, на самом деле

-Ну, как. Мне нужно содержать себя, во-первых.

-А муж не может тебя содержать?

-Нет.

-Все так делают, ты что, не можешь?

-Нет.

-Почему?

-Что «почему?»?

-Почему не может одержать тебя?

-Ну, мужа, вроде, нету, это во-первых. Вот.

-Ну, ясно. Хорошо.

-То есть, тебе деньги нужны зачем-то. Я просто думаю, зачем тебе тысяча, может, тебе хватит на самом деле триста и зато две девочки. Ну, может там будет пятьсот или четыреста, но зато две девочки будет сидеть. Зачем тысяча?

-Если я её могу заработать одна, то зачем брать ещё одного сотрудника?

-Не знаю. А ты можешь?

-Могу, почему нет.

-А пятьсот можешь заработать?

-…

-Вот видишь, не знаешь. А как ты тысячу заработаешь, если не можешь пятьсот заработать?

-Ну, может и пятьсот, может и тысячу, может и больше.

-А девочка эта, Екатерина. Тебе было бы хорошо работать с ней вместе в паре? (5:00)

-Да, как с коллегой. Мы отлично общаемся.

-Ну, а если бы ты без неё смогла больше заработать?

-И?

-Ты бы согласилась на такой вариант?

-Оставить её, да, или что?

-Да.

-Но сейчас же речь не о ней.

-Сейчас уже конкретно о ней. Ну, то есть, если бы была возможность. То есть, ты можешь ей сейчас это сказать, и я могу рассмотреть двоих. Но тогда вы будете меньше зарабатывать.

-А ей предлагали вообще такой вариант?

-А тебе важно знать, что она скажет?

-Конечно. Почему нет?

-Ну, а если она ответит «нет», а на самом деле будет «да»? А если наоборот?

-Ясно, короче. Правду я не узнаю.

-А ты как сделаешь? Да ничего тут такого нет, может ей не надо. Тебе-то надо в любом случае.

-Ну, просто ей тоже нужно.

-Я бы, допустим…

-Ну, я не знаю. Что Вы бы «допустим»?

-Та можно на «ты», я молодой, кстати. Два высших пролетели незаметно. Мне 27. Вот я бы, допустим, взял бы работу и помог бы своему другу устроиться на другую, такую же высокооплачиваемую. Чтоб мы вместе получали нормально.

-Ну у нас сейчас ложна ситуация в плане, что нам она нужна очень быстро, что бы расплатиться. Ну, не очень быстро, но в кротчайшие сроки. Поэтому на данном этапе, может я бы помогла как-то ей с работой.

-А ты бы могла отдать ей своё место, что она как-то устроилась, ну, то есть…

-Вместо меня?

-Да.

-Может быть, да.

-Да или нет? Это же просто. Ты же знаешь ответ, ты его давно знала уже. У тебя все ответы есть. Ты знаешь, что жизнь интересней жать её будет.

-Ну, значит, да.

-Отдала бы?

-Да

-Хорошо. Ладно, не буду тебя мучать, а то ты уже расстраивать начала. Я обычно 15 минут провожу собеседование. Мы сообщим вам о результатах через письменное оповещение на электронной почте

-Звучит… Просто как-то ненадежно. Я бы сказала так.

-Я позвоню. Ну, или ты меня набери.

-У вас… У тебя вывод двоится.

-Серьезно?

-Как-то так получается.

-А почему? Я вот не понимаю почему.

-Я не понимаю. Я, если честно уже хотела уходить.

-А почему? Подумала, что кинули?

-Да.

-Так уже было?

-Нет.

-А чего ты так подумала?

-Ну, всё бывает в первый раз. Думаю: «Ну, вот так вот». Я приехала заранее, где-то минут за 10, наверное.

-Я по камера посмотрю.

-Без проблем. Позвонила два раза. Как только приехала и уже, наверное, около шести. И думала уже уходить. Там ещё переговорила и собиралась как раз.

-А с кем переговорила? С подругой по телефону?

-Нет

-А с кем? Здесь с кем-то?

-Нет, со знакомым. Ну, это давняя история

-Парень?

-Нет.

-У вас девушек это большая разница.

-Кстати, да.

-Хотя от мужчин тоже зависит. Девушка или знакомая. Ну, у меня, вообще… Я однолюб. Я такой разницы не чувствую. Но вообще есть парни, у которых знакомых там много, но… (10:00)

-Ну да.

-И что он сказал, что кидалово?

-Нет, мы просто с ним поговорили и всё.

-С ней, ты говоришь?

-С ним, знакомый. И я уже думала уезжать, честно говоря.

-Осадок такой горький был, да?

-Ну, немножко неприятно. Думаю: «Всё». Куда идти не знаю.

-Почему?

-Ну, я первый раз здесь.

-А я думал, куда на работу идти не знаешь.

-Я знаю.

-У нас место хорошее, на самом деле.

-Возможно.

-Мне уже названивают всякие неадекватные личности.

-Серьезно?

-Да. У которых вообще, ни опыта, ничего нет. Меня убеждают, продают себя, что они сделают всё, как надо.

-Может так и будет?

-Да вряд ли.

-Один рассказывал, что он там с министром руки жал, что все вопросы порешает, которые надо. 20 минут о себе рассказывал. Я там другими делами занимался, но телефон слушал, мне было интересно. Но я в таких людей не верю. Они много говорят. Так, ладно, всё, не буду тебя мучать.

-Хорошо, отлично, жду звонка.

-Хорошо.

-Я в таких случаях звоню обязательно. Наверное. Я обычно говорю, что позвоню в какой-то день, например, в понедельник, а если не позвонил, то не ждите.

-Классно.

-Но я позвоню.

-Хорошо. Всего доброго.