

也谈在加就业 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文 https://www.100test.com/kao_ti2020/212/2021_2022__E4_B9_9F_E8_B0_88_E5_9C_A8_E5_c107_212351.htm 在加拿大找工作还有一个常常被认为是新移民所无法逾越的障碍，那就是“没有加拿大工作经验”。要某个领域里，你在中国可能已经干了10年了。但他们认为，中国和加拿大是两回事。除非是太需要人，又别无选择（如电脑软件人才），否则他们在众人的申请者中一定要挑那些在加拿大干过的人。这样无形中形成一个怪圈，没加拿大工作经验就老找不着工作，找不到工作就没有加拿大工作经验，那么有没有办法突破这个“怪圈”呢？有几个方法：一是“走后门”，如果有人引荐，“加拿大工作经验”似乎就不那么重要了。另一方法是从义工干起。加拿大，当义工就是不拿报酬的义务工作，是很常见的。做义工的人，有的是退了休但还想“发挥余热”的，有的是家里很有钱，本人想做些“善举”的，但更多的是那些想通过干义工，得到些“加拿大工作经验”，为今后找个好工作而铺路的人。有一个小伙子来自广州，原本在一家银行做事，月薪3000元人民币，很风光了，但来加拿大后找工作一再碰壁，连中国银行驻多伦多办事处也不要他，对他打击很大。后来他去蒙特利尔银行做义工，表现出他的才智，三个月后就有个机会，银行把他转正了。但也不是各行各业都需要义工。有的大公司如，IBM、北方电讯，就从来不招义工，认为只要为他干活，就付你工资，否则是剥削你。下面我们看看那些专业不好的人士，如文科专业等，出路何在呢？他们蹭很多选择回学校，接受“再教育”。而他们中绝大多数不约而同地选择了去学电脑，具体说就是软件编程。原因

很清楚，一是最好找工作，二是见效快，几个月，最多两年就成，三是收入好，一入门年薪就是3万，三年后就有望达到5万。以至于现在多伦多的几所主要电脑学校里，中国学员“人满为患”。我并不赞成大家都盲目地去学电脑。在作出改行学电脑的决定之前应该先问问自己两个问题：一是你对电脑到底有多大兴趣？二是你有否基础，也就是说你是不是‘那块料’。我曾亲眼见到一些人走了弯路，如一个小伙子花了1年半时间学电脑，毕业后找了年薪4万的工作，但干了几个月就辞职了。另人都说他神经病，但他跟我说：“朱先生，烦死我了，每天8小时坐在那儿，就那么几个字符。你看，我都憋出红头发来了。再干下去非少活几年。”他就是那种典型的不适合电脑工作的人。第二个问题也很重要，如果你从未接触过电脑，高等数学又没基础，比如说一辈子搞蒙古语研究，突然转行当电脑编程，未来两年够你苦的，你要付出比别人多几倍的心血去赶上他们。在就业方面，我通常建议夫妻之间应该有个协调。挑出一个条件较好的求发展，另一个要“舍车保帅”，先干一些低档次易找的活。好处是可以把全家的基础生活稳住，使银行存款直线下降的趋势稳在一个水平上（老那么下降谁也受不了）。这样，另一位可以安心地或提高英语，或找个好工作而无后顾之忧。一旦他找到一份较正式的工作，那全家就稳定了。再回过头来，把那一位从“水深火热”中解救出来，或提高英语，或“再回炉”，以便将来也找份正式工作。通过这种协调，双方能在较短的时间内各自进入角色，而家庭生活也不会受影响。双方都去认真读书学习而不去挣钱是不可能的，时间长了生活费从哪儿来呀？反之，我也不赞成两人都一脑袋扎进餐馆里

没日没夜地打工。我们来加拿大就为了那么几个钱吗？也太容易满足了！在加拿大做生意前面谈到，很多专业不好的人士到加拿大后往往不知何去何从，他们中一些人毅然决然“弃书经商”。在这里经商有两种形式，一是做家庭式小生意，二是做中加贸易。先谈谈小生意。所谓小生意，就是指家庭式的小本经营方式。具体说可以是餐馆、杂货店、酒吧、咖啡馆、洗衣房、照相馆、诊所等等。这类小生意不需要很多投资，一般来说3万至7万加元就足够了。另外，小生意经营起来比较容易，不需要什么专业培训，很容易上手。因此，很多中国移民到加拿大后，几个月找不到工作，就开始考虑买个生意做做。小生意做好了，一样可以赚钱。一般来说，这么一小店养一家人一点问题也没有，靠它买房子也是完全有可能的。各种小生意中，人们最多做的是杂货店，通常座落在居民区的一个街角上。由于各类货品齐全，很方便附近居民的生活，所以也叫“便利店”，英文叫Convenience Store。杂货店经营起来很简单，通常是男的负责开车进货，女的负责站柜台，不需要什么英语，只要能听懂价钱就行了。至于货物，客人都是进来自己拿。这看起来挺清闲，但它最大的问题是工作时间长，早上要早早开门，晚上一直至深夜。而且是一年365天，没有周末，没有节假日。很多人受不了这个，往往开它3-5年，把钱赚够了就卖掉。买这类生意很有技巧，地点是最重要的。如果地点好的话，白手起家建一间更划算。一位姓陈的朋友就在一个繁华地区租了个小屋，开了个杂货店，由他夫人经营，轻轻松松。她的收入已足够养一家人了。他的收入就是纯粹属“净赚”很多新移民对小生意跃跃欲试，但他们应先问自己两个问题“你放得下架子

吗？”，“你吃得了苦吗？”。如果回答是肯定的，那么做小生意也不妨是个致富的途径。另一类生意就是做贸易，具体说是做进出口，做项目，搞融资等等。每个从中国去的新移民都可以说在国内有很多“路子”，如果能恰当地利用这些关系，做点中加两国之间的贸易，是完全有可能的。实际情况也是如此，很多人在这方面确实干得很出色，多伦多已经出了很多这类的“大款”，或叫成功人士吧。有一位姓张的先生，原是中国社科院搞历史的，到加拿大后由于专业不好，外语又不行，找工作无望，就做起进口生意，主要是把中国的小商品，如长毛绒玩具，挂在墙上的大扇子、老人手里揉的大铁球等等，弄到加拿大去卖。他本人性格内向、不善言谈，谁也想不到他能做生意。但他偏偏做得很成功。公司由小到大，在多伦多、蒙特利尔都有大库房，居然还聘了老外，弥补他的语言不足。用他的话说，头几年最难过，要一点点地打开市场。现在做起来就轻松了，有了固定的客源。他根本不需要再出去推销，而是那些大公司主动上门来订货。所以，我常建议那些想去加拿大的朋友，出国之前尽量设法多建立些贸易渠道，说不准这就是你将来发展的方向呢！

出国留学移民教育考试出国,留学,移民,澳洲,澳大利亚,加拿大,英国,美国,法国,日本,新西兰 在加拿大找工作还有一个常常被认为是新移民所无法逾越的障碍，那就是“没有加拿大工作经验”。要某个领域里，你在中国可能已经干了10年了。但他们认为，中国和加拿大是两回事。除非是太需要人，又别无选择（如电脑软件人才），否则他们在众人的申请者中一定要挑那些在加拿大干过的人。这样无形中形成一个怪圈，没加拿大工作经验就老找不着工作，找不到工作就没有加

拿大工作经验，那么有没有办法突破这个“怪圈”呢？有几个方法：一是“走后门”，如果有人引荐，“加拿大工作经验”似乎就不那么重要了。另一方法是从义工干起。加拿大，当义工就是不拿报酬的义务工作，是很常见的。做义工的人，有的是退了休但还想“发挥余热”的，有的是家里很有钱，本人想做些“善举”的，但更多的是那些想通过干义工，得到些“加拿大工作经验”，为今后找个好工作而铺路的人。有一个小伙子来自广州，原本在一家银行做事，月薪3000元人民币，很风光了，但来加拿大后找工作一再碰壁，连中国银行驻多伦多办事处也不要他，对他打击很大。后来他去蒙特利尔银行做义工，表现出他的才智，三个月后就有个机会，银行把他转正了。但也不是各行各业都需要义工。有的大公司如，IBM、北方电讯，就从来不招义工，认为只要为他干活，就付你工资，否则是剥削你。下面我们看看那些专业不好的人士，如文科专业等，出路何在呢？他们蹭很多选择回学校，接受“再教育”。而他们中绝大多数不约而同地选择了去学电脑，具体说就是软件编程。原因很清楚，一是最好找工作，二是见效快，几个月，最多两年就成，三是收入好，一入门年薪就是3万，三年后就有望达到5万。以至于现在多伦多的几所主要电脑学校里，中国学员“人满为患”。我并不赞成大家都盲目地去学电脑。在作出改行学电脑的决定之前应该先问问自己两个问题：一是你对电脑到底有多大兴趣？二是你有否基础，也就是说你是不是‘那块料’。我曾亲眼见到一些人走了弯路，如一个小伙子花了1年半时间学电脑，毕业后找了年薪4万的工作，但干了几个月就辞职了。另人都说他神经病，但他跟我说：“朱先生，烦死

我了，每天8小时坐在那儿，就那么几个字符。你看，我都憋出红头发来了。再干下去非少活几年。”他就是那种典型的不适合电脑工作的人。第二个问题也很重要，如果你从未接触过电脑，高等数学又没基础，比如说一辈子搞蒙古语研究，突然转行当电脑编程，未来两年够你苦的，你要付出比别人多几倍的心血去赶上他们。在就业方面，我通常建议夫妻之间应该有个协调。挑出一个条件较好的求发展，另一个要“舍车保帅”，先干一些低档次易找的活。好处是可以把全家的基础生活稳住，使银行存款直线下降的趋势稳在一个水平上（老那么下降谁也受不了）。这样，另一位可以安心地或提高英语，或找个好工作而无后顾之忧。一旦他找到一份较正式的工作，那全家就稳定了。再回过头来，把那一位从“水深火热”中解救出来，或提高英语，或“再回炉”，以便将来也找份正式工作。通过这种协调，双方能在较短的时间内各自进入角色，而家庭生活也不会受影响。双方都去认真读书学习而不去挣钱是不可能的，时间长了生活费从哪儿来呀？反之，我也不赞成两人都一脑袋扎进餐馆里没日没夜地打工。我们来加拿大就为了那么几个钱吗？也太容易满足了！在加拿大做生意前面谈到，很多专业不好的人士到加拿大后往往不知何去何从，他们中一些人毅然决然“弃书经商”。在这里经商有两种形式，一是做家庭式小生意，二是做中加贸易。先谈谈小生意。所谓小生意，就是指家庭式的小本经营方式。具体说可以是餐馆、杂货店、酒吧、咖啡馆、洗衣房、照相馆、诊所等等。这类小生意不需要很多投资，一般来说3万至7万加元就足够了。另外，小生意经营起来比较容易，不需要什么专业培训，很容易上手。因此，很多中

国移民到加拿大后，几个月找不到工作，就开始考虑买个小生意做做。小生意做好了，一样可以赚钱。一般来说，这么一小店养一家人一点问题也没有，靠它买房子也是完全有可能的。各种小生意中，人们最多做的是杂货店，通常座落在居民区的一个街角上。由于各类货品齐全，很方便附近居民的生活，所以也叫“便利店”，英文叫Convenience Store。杂货店经营起来很简单，通常是男的负责开车进货，女的负责站柜台，不需要什么英语，只要能听懂价钱就行了。至于货物，客人都是进来自己拿。这看起来挺清闲，但它最大的问题是工作时间长，早上要早早开门，晚上一直至深夜。而且是一年365天，没有周末，没有节假日。很多人受不了这个，往往开它3-5年，把钱赚够了就卖掉。买这类生意很有技巧，地点是最重要的。如果地点好的话，白手起家建一间更划算。一位姓陈的朋友就在一个繁华地区租了个小屋，开了个杂货店，由他夫人经营，轻轻松松。她的收入已足够养一家人了。他的收入就是纯粹属“净赚”很多新移民对小生意跃跃欲试，但他们应先问自己两个问题“你放得下架子吗？”，“你吃得了苦吗？”。如果回答是肯定的，那么做小生意也不妨是个致富的途径。另一类生意就是做贸易，具体说是做进出口，做项目，搞融资等等。每个从中国去的新移民都可以说在国内有很多“路子”，如果能恰当地利用这些关系，做点中加两国之间的贸易，是完全有可能的。实际情况也是如此，很多人在这方面确实干得很出色，多伦多已经出了很多这类的“大款”，或叫成功人士吧。有一位姓张的先生，原是中国社科院搞历史的，到加拿大后由于专业不好，外语又不行，找工作无望，就做起进口生意，主要是把中国的小

商品，如长毛绒玩具，挂在墙上的大扇子、老人手里揉的大铁球等等，弄到加拿大去卖。他本人性格内向、不善言谈，谁也想不到他能做生意。但他偏偏做得很成功。公司由小到大，在多伦多、蒙特利尔都有大库房，居然还聘了老外，弥补他的语言不足。用他的话说，头几年最难过，要一点点地打开市场。现在做起来就轻松了，有了固定的客源。他根本不需要再出去推销，而是那些大公司主动上门来订货。所以，我常建议那些想去加拿大的朋友，出国之前尽量设法多建立些贸易渠道，说不准这就是你将来发展的方向呢！100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com