

18+ Как успешно пройти СОБЕСЕДОВАНИЕ на визу **F-1**

Ваше полное руководство по одобрению

Освойте 3-минутное интервью,
докажите свое намерение вернуться на родину
и избежите самых распространенных
причин отказа

МЭТЬЮ МОРЛЕЙ



Мэтью Морлей

**Как успешно пройти
собеседование на визу F-1**

«Издательские решения»

Морлей М.

Как успешно пройти собеседование на визу F-1 / М. Морлей —
«Издательские решения»,

Подробное практическое руководство по собеседованию на визу F-1 от американского иммиграционного адвоката Мэтью Морлей (2026) для русскоязычных заявителей. Это тщательно структурированный, профессионально подготовленный образовательный ресурс, который может значительно повысить качество подготовки к собеседованию.

Содержание

Об авторе	7
Введение: Собеседование с высокими ставками, которое длится три минуты	8
Шокирующая статистика: почему более чем один из трех соискателей получают отказ	8
Главная задача: доказать три вещи, которые должен услышать каждый офицер	9
Как использовать это руководство с максимальной эффективностью	10
Часть 1.	11
Глава 1. Триединство одобрения: ваши три основных аргумента	11
1.1. Аргумент №1. Искренний студент. Доказательство ваших академических намерений и способностей	11
1.2. Аргумент №2. Финансово обеспеченный человек. Демонстрация того, что вы можете платить без нелегальной работы	12
1.3. Аргумент №3. Сильные связи. Убеждение офицера в том, что у вас есть все причины вернуться домой	12
Глава 2. Организация документов —	14
2.1. Обязательно иметь: паспорт, I-20, подтверждение DS-160, квитанция об оплате SEVIS и фото	14
2.2. Финансовые подтверждения. Демонстрация того, что вы можете платить без нелегальной работы	16
2.3. Академические подтверждения: транскрипты, результаты тестов и письма о зачислении	17
2.4. Доказательства связей с родиной: подтверждение причин вернуться домой	17
2.5. Золотое правило: не отдавайте всё сразу (как предъявлять документы, только когда вас просят)	18
Глава 3. Контроль деталей: ваши формы I-20 и DS-160	19
3.1. Ваш I-20 — это ваша Библия: знайте наизусть свой SEVIS ID, дату начала программы и распределение финансирования	19
3.2. Ловушка DS-160: почему любое несоответствие между вашей анкетой и сказанным — это красный флаг	22
Конец ознакомительного фрагмента.	23

Как успешно пройти собеседование на визу F-1

Мэтью Морлей

© Мэтью Морлей, 2026

ISBN 978-5-0070-5775-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Уведомление об авторских правах

Все права защищены. Никакая часть данного руководства не может быть воспроизведена или передана в любой форме или любыми средствами, электронными или механическими, включая фотокопирование, запись или любые системы хранения и поиска информации, без письменного разрешения издателя.

Отказ от ответственности

Последнее обновление: март 2026 г.

Важное уведомление: данное руководство не является юридической консультацией.

Информация, представленная в руководстве «Как успешно пройти собеседование на визу F-1: ваше полное руководство к одобрению», носит исключительно информационно-образовательный характер. Оно не является юридической консультацией и не устанавливает отношений «адвокат-клиент» между автором и читателем.

1. Без гарантий результата.

Решение о выдаче визы принимается исключительно консульскими сотрудниками США на основе индивидуальных обстоятельств каждого заявителя и действующего иммиграционного законодательства. Автор и издатель не дают никаких гарантий того, что следование данному руководству приведет к одобрению визы. Обстоятельства каждого заявителя уникальны, и результаты в прошлом не гарантируют успеха в будущем.

2. Законы и правила меняются.

Иммиграционные законы, сборы и процедуры США могут меняться в любое время. Хотя мы стремились к точности информации на март 2026 г., мы не можем гарантировать, что вся информация актуальна на момент вашего прочтения.

Настоятельно рекомендуется проверять данные на официальных правительственных сайтах:

- Госдепартамент США
- Служба гражданства и иммиграции США (USCIS)
- Программа SEVP

3. Консультация со специалистом.

Иммиграционное законодательство сложно. Если у вас есть судимости, предыдущие отказы в визе, сложные финансовые обстоятельства или вопросы, связанные с недопустимостью, вам необходимо обратиться к квалифицированному иммиграционному адвокату.

4. Отсутствие ответственности.

Автор, издатель и любые связанные с ними лица не несут ответственности за любые убытки, ущерб или расходы, возникшие в результате использования данного руководства. Вы используете предоставленную информацию на свой собственный риск.

5. Примеры ответов.

Любые примеры ответов и шаблоны являются исключительно иллюстративными. Они должны быть адаптированы под ваши личные обстоятельства. Предоставление ложных сведений консульскому сотруднику или в официальных формах (DS-160, I-20) квалифицируется как мошенничество и может повлечь пожизненный запрет на въезд в США в соответствии с INA §212 (a) (6) (C).

6. Принятие условий.

Используя данное руководство, вы подтверждаете, что прочитали, поняли и согласны с условиями настоящего отказа от ответственности.

Об авторе

Мэтью Морлей (Matthew Morley) — американский адвокат, проживающий и работающий в Москве более десяти лет, зарекомендовавший себя как ведущий специалист по иммиграционному законодательству США и Закону о гражданстве (U.S. Immigration and Nationality Law) для клиентов по всей России и странам СНГ.

Его глубокая практическая экспертиза неизменно признается юридическим сообществом и международными СМИ. Он является долгосрочным членом Американской ассоциации иммиграционных юристов (American Immigration Lawyers Association, AILA), а также членом Американской торговой палаты в Москве (American Chamber of Commerce in Moscow). Мэтью Морлей — регулярный автор ведущего в мире издательства по иммиграционному праву, а его анализ и комментарии публиковались такими международными медиа, как Reuters и Deutsche Welle.

Работая из своего московского офиса, Мэтью Морлей успешно решил сотни сложных визовых вопросов, добиваясь одобрений для клиентов с предыдущими отказами и преодолевая препятствия по несоответствию требованиям для въезда (inadmissibility) более чем в тридцати странах. Он обладает обширным практическим опытом по всем основным иммиграционным категориям, включая семейные петиции (family-based petitions), рабочую иммиграцию (employment-based sponsorship) и визы для инвесторов (investor visas).

Мэтью Морлей имеет лицензию на юридическую практику от Содружества Массачусетс (Commonwealth of Massachusetts) и является членом Коллегии адвокатов Массачусетса (Massachusetts Bar). Он также допущен к практике в Окружном суде США по округу Массачусетс (United States District Court for the District of Massachusetts). Он имеет степень бакалавра делового администрирования (Bachelor's Degree in Business Administration) от Гордон-колледжа (Gordon College) и степень доктора права (Juris Doctor) от Массачусеттской школы права (Massachusetts School of Law).

Введение: Собеседование с высокими ставками, которое длится три минуты

Шокирующая статистика: почему более чем один из трех соискателей получают отказ

Давайте начнем с проверки реальности. Вас приняли в американский университет. Вы оплатили сбор SEVIS. Вы заполнили длинную форму DS-160. Но самое большое препятствие все еще впереди — визовое собеседование.

Вдумайтесь в эту статистику: более чем один из трех иностранных студентов столкнется с отказом в визе на своем собеседовании F-1.

Это ошеломляющее число, и оно подчеркивает важнейшую истину: поступление в университет — это только половина дела. Задача Госдепартамента США состоит не в том, чтобы решить, достаточно ли вы умны для конкретного учебного заведения; их задача — решить, можете ли вы быть допущены в Соединенные Штаты в соответствии с иммиграционным законодательством. Это две совершенно разные вещи.

Почему столь многим квалифицированным и умным студентам отказывают? Редко потому, что они «не соответствуют требованиям» в традиционном смысле. Чаще всего это происходит из-за того, что они не готовы к самому собеседованию. Они приходят на трехминутный разговор с консульским сотрудником и не могут ясно и кратко доказать три конкретных вещи, которые сотрудник по закону обязан увидеть. Это руководство разработано, чтобы помочь вам обойти эту статистику.

Главная задача: доказать три вещи, которые должен услышать каждый офицер

Чтобы понять, как добиться успеха, вы должны сначала понять образ мышления офицера. У них есть всего несколько минут на вас. Они ищут повод сказать «да», но по закону они обязаны убедиться, что вы соответствуете требованиям иммиграционного законодательства США.

Каждый задаваемый вопрос направлен на оценку всего трех вещей:

1. Вы являетесь подлинным студентом.

Это означает, что вы не используете студенческую визу как прикрытие для въезда в США с другой целью. Вы должны продемонстрировать, что ваше намерение действительно академическое. Вы должны знать детали о вашей программе, почему вы выбрали именно ее и как она вписывается в ваш карьерный путь.

2. У вас достаточно финансирования.

Вы должны доказать, что можете покрыть расходы на обучение и проживание в течение всего периода учебы, не нуждаясь в нелегальной работе в Соединенных Штатах. Для этого требуются четкие, документально подтвержденные доказательства наличия средств.

3. У вас есть прочные связи с родиной.

Это самая распространенная причина отказа (в соответствии с Разделом 214 (b) Закона об иммиграции и гражданстве). Сотрудник должен быть убежден, что вы намерены вернуться домой после окончания учебы. Они ищут связи, которые тянут вас обратно — такие вещи, как семья, недвижимость, предложение о работе или четкий карьерный план, требующий наличия американской степени в вашей родной стране.

Если вы не сможете доказать что-либо из этих трех пунктов, в вашей визе, скорее всего, будет отказано. Собеседование, которое длится в среднем всего от одной до трех минут, — ваш единственный шанс доказать это.

Как использовать это руководство с максимальной эффективностью

Это руководство — не сборник магических слов и не сценарий для заучивания. На самом деле заучивание сценария — один из самых быстрых способов получить отказ. Консульские сотрудники обучены замечать ответы, которые звучат заученно, а не искренне. Готовьтесь тщательно, но стремитесь к беседе, а не к представлению.

Вместо этого данное руководство поможет вам:

- Понять «почему» за каждым вопросом, чтобы вы могли формулировать честные, уверенные и персонализированные ответы.
- Организовать ваши доказательства, чтобы вы могли предъявлять их спокойно и эффективно.
- Избежать распространенных ошибок, которые приводят к отказам, даже у хорошо подготовленных студентов.
- Подготовиться к любому исходу, включая то, что делать, если вам откажут.

Чтобы извлечь максимум пользы из этого руководства, будьте активным участником своей собственной подготовки. Прочитайте каждый раздел, затем примените его к своей собственной ситуации. Практикуйтесь произносить ответы вслух — не для того, чтобы запомнить их, а чтобы настолько хорошо освоить свою историю, что вы сможете рассказывать ее естественно, с уверенностью и ясностью.

Ваша цель — не играть роль для офицера. Ваша цель — провести краткую, честную беседу, которая не оставит у него никаких сомнений в том, что вы являетесь подлинным студентом, который вернется домой. Давайте начнем.

Часть 1.

**Основа — важная подготовка до того,
как вы войдете внутрь
Еще до того, как вы подойдете к дверям
посольства, ваша судьба во многом
предопределена подготовкой, которую вы провели
дома. Консульские сотрудники принимают решения
быстро — часто менее чем за три минуты, а это
значит, что у вас не будет времени импровизировать.
Вы должны входить уже с продуманными аргументами,
готовыми доказательствами и ясной историей в голове.
Эта часть закладывает этот фундамент.**

Глава 1. Триединство одобрения: ваши три основных аргумента

Каждый вопрос, который задаст консульский сотрудник, будет вращаться вокруг всего трех тем. Думайте о них как о трех ножках табурета: если одна слабая, вся заявка рухнет.

Ваша задача — не просто отвечать на вопросы. Ваша задача — активно доказывать эти три вещи каждым своим ответом.

1.1. Аргумент №1. Искренний студент. Доказательство ваших академических намерений и способностей

Первая забота офицера проста: настоящий ли вы студент или используете визу F-1 как черный ход для въезда в Соединенные Штаты с другой целью?

Чтобы доказать, что вы искренний студент, вы должны продемонстрировать две вещи.

Во-первых, вы подходите для этой конкретной программы. Это означает знание о вашем университете больше, чем просто его название и рейтинг. Почему именно этот вуз? Почему этот город? Что привлекло вас в этой конкретной учебной программе? Упоминание конкретных профессоров, чьи исследования вас интересуют, уникального лабораторного оборудования, специализированных курсов или даже определенного компонента стажировки показывает офицеру, что вы сделали осознанный выбор, а не случайный отбор из списка рейтингов.

Во-вторых, вы академически подготовлены к успешному обучению. Ваше письмо о зачислении — это доказательство того, что университет верит в вас, но офицер все равно может задавать вопросы. Будьте готовы обсудить ваше образование, как оно связано с выбранной областью обучения и почему вы готовы к программе, которую выбрали. Если в вашей академической истории есть пробелы — например, перерыв между дипломами или смена специальности — подготовьте краткое, честное объяснение.

Ключевые вопросы, которые вы можете услышать:

- Почему вы выбрали именно этот университет?
- Почему именно эта программа?
- В скольких университетах вы подавали заявки?
- Что вы будете изучать в первом семестре?

1.2. Аргумент №2. Финансово обеспеченный человек. Демонстрация того, что вы можете платить без нелегальной работы

Иммиграционное законодательство США строго в этом вопросе: студентам F-1 не разрешается работать за пределами кампуса (за очень редкими исключениями) и они не должны становиться «государственным обременением». Офицер должен быть убежден, что вы можете покрыть расходы на обучение, сборы и проживание в течение всего периода учебы, не нуждаясь в нелегальной работе.

Этот аргумент выигрывается или проигрывается на документах. Ваши слова значат меньше, чем бумаги в ваших руках.

Что вам нужно доказать:

- **Общая стоимость:** вы точно знаете, сколько будет стоить ваше обучение каждый год. Эта информация есть в вашей форме I-20.
- **Источник средств:** вы можете четко объяснить, откуда берутся деньги — личные сбережения, поддержка семьи, стипендии или спонсоры.
- **Доступность средств:** деньги ликвидны и доступны. Выписки из банка, сертификаты о срочных вкладах и письма об одобрении кредита являются более вескими доказательствами, чем документы на недвижимость или владение бизнесом (хотя они могут дополнить ваше дело).

Если у вас есть спонсор, офицер может спросить о его родстве с вами, роде занятий и способности финансировать вашу учебу. Вы должны знать эти детали так же хорошо, как и свои собственные.

Ключевые вопросы, которые вы можете услышать:

- Кто финансирует ваше образование?
- Кем работает ваш отец?
- У вас есть выписки из банка, подтверждающие эти средства?
- Какова общая стоимость обучения за первый год?

1.3. Аргумент №3. Сильные связи. Убеждение офицера в том, что у вас есть все причины вернуться домой

Это самый важный и самый неправильно понимаемый из трех аргументов. Это также самая распространенная причина отказа в соответствии с Разделом 214 (b) Закона об иммиграции и гражданстве.

Офицеру не нужно верить, что вы никогда не захотите остаться в США. Им нужно верить, что у вас есть веские причины вернуться домой после учебы. Они ищут связи, которые тянут вас обратно в вашу страну проживания.

Эти связи могут принимать различные формы:

- **Семейные связи:** родители, братья и сестры, супруг (а) или дети, которые остаются в вашей родной стране. (Примечание: отсутствие супруга или статус единственного ребенка не

является фатальной слабостью, но это означает, что вы должны больше полагаться на другие связи.)

- Профессиональные связи: гарантированная работа, ждущая вас после окончания учебы, семейный бизнес, в который вы должны вступить, или четкий карьерный путь, требующий именно вашей американской степени в вашей родной стране.

- Финансовые связи: недвижимость, которой вы владеете, инвестиции или другие активы, которые привязывают вас к родине.

- Будущие планы: конкретный правдоподобный план вашей карьеры после окончания учебы. «Я хочу вернуться и работать» — это слабо. «Я планирую вернуться в семейный текстильный бизнес, где буду модернизировать цепочку поставок, используя степень по управлению логистикой, которую я получаю» — это сильно.

Офицер ищет не обещание, что вы вернетесь. Он ищет доказательства того, что вернуться домой — в ваших рациональных интересах.

Ключевые вопросы, которые вы можете услышать:

- Каковы ваши планы после окончания учебы?
- У вас есть семья, живущая в вашей родной стране?
- У вас есть какая-либо недвижимость?
- На какую работу вы вернетесь?
- Что вы будете делать, если не сможете найти работу сразу после возвращения?

Выстраивайте свое дело, один аргумент за раз.

Эти три аргумента взаимосвязаны. Ваш выбор университета (аргумент №1) должен логически сочетаться с вашими карьерными планами на родине (аргумент №3). Ваше финансирование (аргумент №2) должно быть достаточно стабильным, чтобы вам никогда не понадобилась несанкционированная работа, которая могла бы соблазнить вас остаться.

В следующих главах мы перейдем от понимания этих аргументов к сбору доказательств, которые их подтверждают. А пока найдите время, чтобы поразмышлять о своей собственной ситуации. Запишите своими словами, как бы вы доказали каждую из этих трех вещей. Это размышление — первый шаг к уверенному, искреннему собеседованию.

Глава 2. Организация документов — ваша папка с доказательствами

Если три основных аргумента являются фундаментом вашего дела, то ваши документы — это доказательства, которые его подтверждают. Уверенный ответ, подкрепленный хорошо организованным документом, убедителен. Уверенный ответ, за которым ничего не стоит, — это просто история.

Собеседование проходит быстро. У вас не будет времени рыться в неорганизованной стопке бумаг в поисках нужного листа. Спокойная, организованная презентация сигнализирует о готовности и уважении к процессу. Лихорадочные поиски сигнализируют об обратном.

Эта глава проведет вас через то, что именно нужно взять с собой и как это организовать. Хотя названия конкретных документов могут незначительно отличаться в зависимости от учебного заведения, требования ниже отражают стандартные ожидания правительства США для всех соискателей визы F-1.

2.1. Обязательно иметь: паспорт, I-20, подтверждение DS-160, квитанция об оплате SEVIS и фото

Это документы, не подлежащие обсуждению. Без них вас не пропустят на собеседование. Держите их вместе в отдельной легкодоступной папке или обложке для паспорта, чтобы вы могли предъявить их немедленно по первому требованию.

Документ	Ключевые детали для проверки
Паспорт	Действителен как минимум в течение шести месяцев после предполагаемого периода пребывания в Соединенных Штатах.
Форма I-20	Это форма, сгенерированная в SEVIS и предоставленная вашим университетом. Вы должны поставить на ней свою подпись. Убедитесь, что вся информация верна.
Страница подтверждения DS-160	Содержит штрих-код, который отсканирует офицер. Распечатайте чистую, не помятую копию страницы подтверждения.
Квитанция об оплате сбора SEVIS I-901	Подтверждение оплаты сбора Системы информации для студентов и посетителей по обмену (SEVIS).

Документ	Ключевые детали для проверки
Фотография	Одна (1) фотография 2х2 дюйма, соответствующая требуемому формату. Даже если вы загрузили фото с формой DS-160, возьмите с собой физическую копию, соответствующую спецификациям Госдепартамента.
Квитанция об оплате визового сбора	Подтверждение оплаты сбора за обработку заявления на визу.

Совет профессионала: сделайте фотокопии всего в этом разделе. Храните копии отдельно от оригиналов. Если оригинал будет потерян или возникнут вопросы, у вас будет дубликат.

2.2. Финансовые подтверждения. Демонстрация того, что вы можете платить без нелегальной работы

Этот раздел доказывает Аргумент №2: что вы можете оплатить свое образование без нелегальной работы. Офицер хочет видеть, что деньги существуют, доступны и принадлежат вам или вашему спонсору. Финансовые доказательства должны показывать, что у вас или ваших спонсоров достаточно средств для покрытия расходов на обучение и проживание в течение всего предполагаемого периода учебы.

Что включить:

- Банковские выписки и сберкнижки: оригиналы банковских сберкнижек и/или выписок, показывающие остаток, который соответствует сумме, указанной в вашей I-20 или превышает её. Обычно достаточно данных за последние 3—6 месяцев. Если баланс колебался, будьте готовы объяснить крупные поступления.
- Налоговые документы: если вы или ваш спонсор являетесь наемным работником, принесите налоговые документы вместе с банковскими выписками.
- Документы о бизнесе: если вы или ваш спонсор владеете бизнесом, принесите свидетельства о регистрации бизнеса, лицензии, налоговые документы и оригиналы банковских сберкнижек и/или выписок.
- Спонсорское письмо: если кто-то другой финансирует ваше образование, они должны предоставить подписанное письмо с указанием их родства с вами, их обязательства покрыть ваши расходы и средства для этого. Приложите их банковские выписки, налоговые документы и подтверждение дохода.

- Письма о стипендии: официальные письма от вашего университета или другой организации о присуждении вам финансирования. В письме должны быть указаны сумма и срок действия стипендии.

- Подтверждения образовательного кредита: если вы взяли кредит, включите одобренное письмо из банка с указанием одобренной суммы и условий.

Совет по организации: создайте сводный лист с указанием общей стоимости обучения и всех источников финансирования. Поместите этот лист в начало данного раздела, чтобы офицер мог быстро увидеть полную картину.

2.3. Академические подтверждения: транскрипты, результаты тестов и письма о зачислении

Этот раздел доказывает Аргумент №1: что вы являетесь искренним студентом с академической базой, необходимой для успешного обучения. Хотя ваша I-20 и письмо о зачислении являются основными документами, наличие организованной истории вашего образования укрепляет доверие к вам.

Что включить:

- Официальное письмо о зачислении: Официальное письмо из вашего университета с предложением о зачислении. Оно должно быть подписано деканом или соответствующим должностным лицом.

- Предыдущие дипломы и транскрипты: официальные или заверенные копии ваших школьных и/или университетских транскриптов и дипломов. Если они не на английском, приложите заверенные переводы.

- Результаты стандартизированных тестов: SAT, ACT, GRE, GMAT, LSAT, MCAT, TOEFL, IELTS или другие требуемые экзамены. Возьмите официальные отчеты о результатах, если они у вас есть.

- Текущее резюме/CV: если у вас есть опыт работы или стажировки, имеющий отношение к области вашего обучения, может быть полезно одностраничное резюме.

2.4. Доказательства связей с родиной: подтверждение причин вернуться домой

Этот раздел доказывает Аргумент №3: что у вас есть веские причины вернуться домой. Эти доказательства часто упускаются из виду заявителями, хотя они касаются самой распространенной причины отказа в соответствии с Разделом 214 (b).

Что включить:

- Семейные документы: Карточка регистрации семьи, свидетельства о рождении ближайших родственников, остающихся в вашей родной стране, или свидетельства о браке (если применимо). Это демонстрирует семейные связи.

- Владение недвижимостью: Документы о праве собственности, регистрации земли или подтверждение владения любой недвижимостью на ваше имя или имя вашей семьи. Если недвижимость находится в совместной собственности, объясните условия.

- Письма от работодателей: письмо от будущего работодателя в вашей родной стране с указанием, что работа ждет вас после завершения обучения. Это веское доказательство, но оно должно быть правдоподобным и конкретным.

- Документы семейного бизнеса: если вашей семье принадлежит бизнес, в который вы планируете вступить, принесите регистрационные документы бизнеса, фотографии и письмо с объяснением вашей будущей роли.

- Подтверждения инвестиций: акции, облигации или другие инвестиции, которые связывают вас с родиной.

Важное примечание: от вас не ожидается, что у вас есть недвижимость или работа. Это просто примеры сильных связей. Если вы недавний выпускник без недвижимости и предложения о работе, вы будете больше полагаться на семейные связи и четко сформулированный карьерный план. Раздел доказательств связей может быть тоньше, но ваши ответы о будущих планах должны быть соответственно сильнее.

2.5. Золотое правило: не отдавайте всё сразу (как предъявлять документы, только когда вас просят)

Это одна из самых распространенных ошибок, которые совершают заявители. Нервничая и желая доказать свою правоту, они просовывают всю папку с документами через окошко при первом же вопросе. Это перегружает офицера и заставляет вас выглядеть рассеянным.

Золотое правило: давайте офицеру только то, о чем он просит, и только тогда, когда он просит.

Как эффективно предъявлять документы:

- Организуйте по разделам: используйте разделители с вкладками, чтобы распределить документы по вышеуказанным категориям: «Обязательно иметь», «Финансы», «Академические», «Связи».

- Ждите вопроса: внимательно слушайте, о чем спрашивает офицер. Если он спрашивает: «Кто финансирует ваше обучение?», это ваш сигнал открыть раздел «Финансы».

- Предлагайте, а не всовывайте. Скажите: «У меня есть банковские выписки и спонсорское письмо. Хотите взглянуть?» Затем передайте только соответствующие документы.

- Знайте, что у вас есть. Если офицер задаст уточняющий вопрос: «Кем работает ваш спонсор?», вы должны быть в состоянии ответить немедленно, не глядя в бумагу. Документ — это доказательство, ваш уверенный ответ — это первая линия защиты.

- Сохраняйте спокойствие, если не спрашивают. Если офицер не просит показать ваши финансовые документы, не паникуйте. Это может означать, что ваших устных ответов было достаточно или офицер удовлетворен информацией, уже имеющейся в вашем заявлении.

Хорошо организованная папка — это не щит, которым вы размахиваете перед офицером. Это ресурс, к которому вы можете спокойно и точно обращаться, демонстрируя, что вы подготовлены, честны и уверены в своем деле.

В следующей главе мы перейдем от того, что вы приносите, к тому, что вы знаете, а именно, как освоить детали ваших форм I-20 и DS-160, чтобы ваши ответы идеально соответствовали вашим документам.

Глава 3. Контроль деталей: ваши формы I-20 и DS-160

Ваши документы организованы. Ваша папка с доказательствами готова. Но самая важная подготовка происходит не в ваших руках — она происходит в вашей голове.

У консульского сотрудника во время разговора с вами на экране будут ваши заявочные материалы. Он видит вашу I-20. Он видит вашу DS-160. Он сравнивает ваши устные ответы с информацией, которая уже перед ним. Любое несоответствие — даже незначительное — вызывает подозрения. Если офицер не может доверять тому, что вы говорите, он не может доверять и вашему намерению вернуться домой.

Эта глава гарантирует, что то, что вы знаете, соответствует тому, что указано в ваших формах.

3.1. Ваш I-20 — это ваша Библия: знайте наизусть свой SEVIS ID, дату начала программы и распределение финансирования

Форма I-20 — самый важный документ в вашем заявлении. Это не просто лист бумаги; это ваша официальная запись в Системе информации для студентов и посетителей по обмену (SEVIS). У консульского сотрудника эта информация будет на экране. Вы должны знать ее так же хорошо, как и он.

Ключевые детали, которые вы должны запомнить:

Поле	Почему это важно
Номер SEVIS ID	Это ваш уникальный идентификатор в системе. Он начинается с N00 и находится в верхнем левом углу вашей I-20. Знание его показывает, что вы понимаете серьезность вашего студенческого статуса.
Даты начала и окончания программы	Офицер может спросить, когда вы начинаете занятия или как долго длится ваша программа. Нерешительный ответ говорит о том, что вы не искренне заинтересованы в учебе.
Программа обучения	Знайте точное название вашей специальности или области, как оно указано в I-20. Если ваша степень – "MS in Computer Science" (Магистр наук в области компьютерных наук), не говорите "Магистр в CS" или "Магистр компьютеров". Используйте точную формулировку.

Поле	Почему это важно
Распределение финансирования	Страница 1 вашей I-20 показывает предполагаемые расходы и источники средств. Запомните общую сумму и того, кто платит. Если в I-20 указаны "Семейные средства" в размере 30 000 долларов и офицер спрашивает, сколько зарабатывает ваш отец, ваш ответ должен соответствовать возможности предоставить эти 30 000 долларов.
Название и местоположение вуза	Знайте полное официальное название вашего университета, а также город и штат, где он находится.

Как усвоить эту информацию:

- Создайте одностраничный сводный лист со всеми ключевыми деталями из I-20. Просматривайте его ежедневно за неделю до собеседования.
- Практикуйтесь произносить каждую деталь вслух, пока это не станет звучать естественно. «Я буду учиться в [Название университета] в [Город, Штат] на программе [Точное название программы], начиная с [Дата]».

• Свяжите финансирование, указанное в вашей I-20, с фактическими документами в вашей папке. Если в вашей I-20 указан ваш отец как спонсор, знайте его профессию и примерный годовой доход, не заглядывая в бумаги.

Примечание о подписи на I-20: ваша форма I-20 должна быть подписана вами (и вашим родителем или опекуном, если вам меньше восемнадцати лет) до собеседования. Неподписанная I-20 может задержать выдачу визы или стать причиной отказа. Проверьте это перед выходом из дома.

3.2. Ловушка DS-160: почему любое несоответствие между вашей анкетой и сказанным — это красный флаг

DS-160 — это онлайн-заявление на неиммиграционную визу, которое вы заполнили перед собеседованием. Оно содержит десятки точек данных о вашей биографии, семье, образовании и истории поездок. Консульский сотрудник видит каждый ваш ответ.

Ловушка: заявители часто забывают, что они написали. Они заучивают ответы для собеседования, но не пересматривают свою DS-160. Затем, под давлением, они дают ответ, который противоречит тому, что на экране.

Распространенные несоответствия, вызывающие подозрения:

- История поездок: в DS-160 вы указали поездку в Таиланд в 2019 году, но говорите офицеру, что никогда не выезжали за границу.
- Даты трудоустройства: в вашей DS-160 указано, что вы работали в компании X с 2020 по 2022 год, но на собеседовании вы говорите, что ушли в 2021 году.
- Информация о семье: вы указали в анкете, что ваша мать — домохозяйка, но говорите офицеру, что она управляет бизнесом. (И то и другое может быть правдой, но вы должны быть в состоянии объяснить разницу.)
- Предыдущие отказы в визе — самое серьезное несоответствие. Если вам когда-либо отказывали в визе США, это отражено в DS-160. Ложь об этом или «забывчивость» являются основанием для немедленного отказа и возможного пожизненного запрета на въезд из-за предоставления ложных сведений или мошенничества.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.