

Людмила Калинина

Заметки на полях

.../...

Людмила Калинина

Заметки на полях

«Издательские решения»

Калинина Л.

Заметки на полях / Л. Калинина — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-508858-1

Это не книга. Это разговор. Разговор твой и мой. О чем? О страховании. Если оно стало твоей профессией. Если нет, тогда о жизни. О моей жизни. О твоей жизни. О вопросах, которые догоняют, обгоняют и бегут нам навстречу. Все переплетено в женском повествовании. А тем более в монологе... Поговорим?..

ISBN 978-5-00-508858-1

© Калинина Л.
© Издательские решения

Содержание

Заметки на полях	6
Глава 1	9
Глава 2	12
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Заметки на полях

Людмила Калинина

© Людмила Калинина, 2019

ISBN 978-5-0050-8858-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Заметки на полях



Людмила Калинина

2013 год

Содержание:

- Начало.
- Глава 1. Не уверен, не обгоняй.
- Глава 2. Продать, не значит обмануть, или как правильно понять предназначение профессии.
- Глава 3. Мнение чужих людей. Мнение чужих. Мнение.
- Глава 4. «...И по речи те спознали, что царевну принимали!». (А. С. Пушкин)
- Глава 5. Профессионально – тренировочная среда.
- Глава 6. Наивность. Или ошибки молодости.
- Глава 7. «Служить бы рад...»
- Глава 8. Что в сумочке тебе моей?..

- Глава 9. Аксессуары в нашей жизни.
- Глава 10. Твоя харизма. Помощь или вред?
- Глава 11. Вторая семья
- Глава 12. «Я женщина, и этим я права...»
- Глава 13. Не нам с тобой ждать счастливого шанса...
- Глава 14. Важное для всех внимание
- Глава 15. Неудача? Провал? Опыт!
- Глава 16. Мы еще повоюем.
- Глава 17. «Садитесь на телефон, коллега, и звоните, звоните!» (м/ф «Следствие ведут колобки»)
- Глава 18. Правильно оформленная бумажка – это документ.
- Глава 19. Плыть по течению, или А почему бы не я?
- Глава 20. Магия слов, или что мы слышим и говорим.
- Глава 21. В мире нет ничего более непостоянного, чем постоянство.
- Глава 22. Иногда страшно, но нужно.
- Глава 23. «А запросы ваши непомерно высоки, однако...»
- Глава 24. Не хватает времени на все.
- Окончание.

«Никто не достиг успеха
без помощи других.
Мудрый и уверенный
в себе человек принимает
эту помощь с благодарностью...»
(Альфред Норт Уайтхед)

У меня появился, с течением времени, конечно, один вопрос: только я, как загнанная лошадь, как белка в колесе, как ветер ужаса, как... (впрочем, это уже нецензурно)? Что-то я разгорячилась..

А так хотелось начать красиво...

Короче, здравствуй, моя добрая подруга. Знаешь ли ты ту сторону жизни (ту сторону, которая стоять не велит), как знаю ее я? Можешь ли ты лететь на обломанных крыльях? Нужен ли тебе трагичный конец в середине жизни? Достойна ли ты всех тех благ, что даны тебе природой? Будешь ли ты бороться с проблемами чужими, когда своих проблем выше крыши? Нужен ли тебе больничный лист от душевных ран или так помучаешься? Да, и еще могла бы я задать тебе великое множество вопросов, на которые не могу ответить сама, а ответы, они, ой как нужны. Хотя бы для того, чтобы спать спокойно, употреблять пищу, чувствуя вкус еды, глотать без комка в горле, не кричать на детей, когда нас достали все (но не они же!), практиковаться езде на велосипеде, гулять по лесу и дышаааать!!!, уметь радоваться тем немногим минутам счастья, которые дает нам судьба...

Что-то я ушла в философию. Ну прямо, ушла!!! А что делать. Мы, как обезьянки- живем по шаблонам, которые придумали для нас другие (совсем не глупые) люди, а некоторые из них даже пытаются (тому, кто посильнее) навязать и навязывают (значит, поддались) собственное мнение и линию (стереотип) поведения. Но, может быть, стоит как-то иначе посмотреть на обстоятельства, на задачи, поставленные нам и нами (опять в слова играю. Но мне это нравится) может быть, стоит чаще останавливаться и посидеть на попе поровнее и подумать, стоят ли те энергозатраты, что мы теряем, того, что в итоге достигаем? Или не так- успевают ли пополнятся те энергоресурсы, что мы тратим в погоне за чем-то, что называется успех? (Для кого-то деньги, для кого-то власть, а для прочих, банально, накормить и одеть детей).

Не хочу я поучать тебя, дорогая, тем вещам, которые, скорей всего, очевидны для нас, но слово материально. Ни для кого не секрет, что думы наши, известные нам и озвученные нами же, часто воплощаются в жизнь. Так пусть они станут положительнее, светлее и добрее. Мне самой нужно понять эти темы, озвучить их, чтобы они стали ясны для обеспечения *моих* потребностей и желаний.

Что из моих нынешних или будущих занятий позволит мне устроиться «получше»? Что «понадежнее» обеспечит мне то, что я хочу от жизни? Меркантильно мыслю? А ты? Живешь и работаешь за идею? Ой ли?

А занимаюсь ли я тем, что мне нравится, или это то, что позволяет мне иметь все, что я хочу? Или (совсем страшно) «мне подфартило, я ненавижу свою работу, но мне здесь платят деньги» (работает любимый мужчина, устроила влиятельная соседка, не хочу сидеть дома, некуда больше пойти, и поэтому приходится, это единственное место, куда я могу выйти)? Ты в чем-то узнала себя? извини, случайно...

Такую тему затронула, что самой страшно. Хотя, волков бояться, как говорится...

Поэтому, раз взяла мою работу в руки (считаешь, громко сказано? Свое суждение выскажешь потом), терпи и читай.

Глава 1

Не уверен, не обгоняй.

Нет. Это не автомобильная тематика. Хотя, почему нет? Я обожаю водить автомобиль. Наверное, всегда любила это делать. И в то время, когда была сторонним наблюдателем, и когда сама стала осваивать зеленого коня в кузове «седан».

Помню, первый автомобиль, за руль которого меня пустил мой будущий (а сейчас уже и бывший) муж, был АУДИ-80, даже не помню какого года выпуска. На тот момент это был не просто автомобиль. Это была мечта! Мечта о чем-то несбывшемся, или сбывшемся нечаянно, непринужденно, почти не прилагая усилий.

Итак, мечта рядом. Но не со мной... чего стоило уговорить мужчину дать мне в руки руль... Но это, как ты понимаешь (я надеюсь), случалось не часто. Ведь я на тот момент была просто маленькой глупой девчонкой 18 лет. И попросить чего-то сильно настойчиво, в силу моей врожденной интеллигентности, я попросту не могла. Кстати, сейчас такой барьер (попросить у кого-то), тоже возникает. Только причина другая. Сама, говорю, могу, справлюсь. А уж там справлюсь или не справлюсь, другой вопрос. Могла я истерить, могла требовать внимания. Но. Как только вопрос заходил о ресурсах (чем-то труде, деньгах, времени), я все. Потерялась. Просить не могу.

Потом, к вопросу об автомобилях, у меня в жизни была другая мечта. Черный автомобиль ПЕЖО. Что к чему, я, конечно, не понимала. Франция или Испания, или (не важно, что), понравился он мне, одиноко стоящий в уголке автомобильного рынка, с цифрой на стекле такой, что даже в отдаленном будущем, не обещавшей стать моей цифрой. А спустя десяток (даже с хвостиком) лет, автомобиль этой марки (только цвет-металлик), стал моим автомобилем, который и радовал меня, и кровь пил, и даже однажды опрокинувший меня в гололед, помотав перед этим, в снежный овраг. (внимательней надо быть, наверное).

И пусть я не считаю себя плохим водителем, без практики-никуда! Только на практике я смогла достигнуть чего-то такого, что называется «не бояться дороги». А за ним уже «не бояться людей», «не бояться трудностей» и пр.

Таким длинным предисловием я тебя подвожу к теме, с которой хотела бы начать свои умозаключения. Или разговор наш с тобой. Как хочешь. Ты же прекрасно можешь возражать)). Я не прищурю, по обыкновению, глаза. Не начну тебя переубеждать. Ты сама для себя или выбираешь быть со мной несколько часов. Или быть с кем-то другим. На что ты потратишь или употребишь свое время, дело только твоего решения.

Итак, я 21-летняя мама малыша, который никак не хотел быстрее вырастать, не хотел спать, не хотел есть, не хотел дать мне просто выспаться! Но я решила попробовать и пойти все-таки, на работу, которая нашлась случайно (как, впрочем, многие вещи в моей жизни. Происходит, вроде бы, случайно, а оказывается, на всю жизнь).

Сказать тебе, кем я стала? Я стала СТРАХОВЫМ АГЕНТОМ. Не тем страховым агентом, которого я хочу сделать из тебя (то есть, сначала много, много теории, а уже потом, в процессе обучения, практика), а просто: дали полиса (документы для заполнения, в моем понимании тогда), показали поле (страховое, конечно), и – вперед!!! Смешно, наверное, сейчас представить себе мой ужас на тот момент! А он (ужас) обволакивал меня всю, начиная с головы, которая, к тому же, любила красивую прическу (а денег не было, отсюда-неуверенность в себе, неуверенность в завтрашнем дне, в неправильной одежде и косом макияже и правильности выбора), и заканчивая кончиками пальцев ног.

Сначала было просто страшно. Хотелось удрать в лес густой (почему в лес? Там страшно? Нет. Для меня в лесу комфортно, там красиво, там нет людей, там не нужно никому ничего

объяснять, оправдываться, доказывать... опять отошла от темы. Но, дорогая моя, лес я обожаю. Спасибо моему папе, который научил меня видеть и замечать многие вещи, мимо которых большинство людей просто проходят мимо) или залезть под одеяло. Но нужно было «взяться за гуж», и – **ВПЕРЕД!!!! Я ЖЕ ПОШЛА НА РАБОТУ**. Не научили меня отступать перед трудностями, не научили прятаться. Соответственно, я стала работать. Конечно, это снова громко сказано. Тыкалась, как слепой котенок, набивая шишки, учась на своих ошибках, осваивая «поля».

А как можно работать, даже отдаленно не представляя, что делать?!!!!

Мой наставник, принявшая меня на работу, даже не представляла той прыти, что проявила я, начинающий страховой агент, не умеющий работать, не рисовавшей даже во сне себе жизни людской, а к ним (к людям) нужно было идти (страшно!), нужно было не просто рассказать о чем-то, а результативно, нужно было **ПРОДАТЬ! ПРОДАААААТЬ** (снова страшно!!!!)

В то время, а это было ровно пятнадцать лет назад, слово **ПРОДАЖИ** совсем не являлось ключевым словом. Его просто не замечали. Но ты, моя универсальная подруга, нынче на это с виду простое, ничем не примечательное слово, должна обратить внимание! (подчеркиваю значимость этого слова!!!! Продажи! продажи! продажи!!! ты, будущий продавец! Не колбасы и хлеба, а чего-то более значимого, полезного, перспективного... вот завелась). Можно было не заострять твоего внимания на этой разнице во взгляде на жизнь и на работу страхового представителя, но, я считаю, и думаю, ты со мной согласишься, это важно.

Итак, слово **ПРОДАЖИ** в моей жизни не было. Были другие, не менее важные слова, особенно для меня, не имевшей никакого представления о страховании, даже не имевшей опыта общения со страховыми агентами. (Кроме судебного разбирательства, когда умер мой отец... там да. Там было море негатива к нам, клиентам, обывателям, со стороны представителей страховой компании, только потому, что мы заявили, согласно правил, на получение денег, так как папа умер, был застрахован. Как и положено, мы хотели получить страховое обеспечение. Тогда представители страховщика бились за эти деньги, как за свои собственные! Но по существу сказать не могли ничего. Страховой агент тогда показалась мне просто (заранее извините за выражение) непонятной глупой теткой (хотя на тот момент она не была старой, не умела она себя подать, а я попробую научить тебя). Она даже общую терминологию страхования не могла понять, или волновалась сильно, или и не знала ее. Но такого невнятного бормотания, думаю, даже суд не ожидал услышать. Суд тогда они проиграли, но не в этом дело. Дело в том, что тогда я сделала для себя один из выводов в жизни: **СТЫДНО И ГАДКО ДЛЯ СЕБЯ И ДЛЯ ДРУГИХ БЫТЬ НЕПРОФЕССИОНАЛОМ В РАБОТЕ, КОТОРУЮ ТЫ ДЕЛАЕШЬ!** (короче, не уверен, не обгоняй! Не хочешь учиться, самосовершенствоваться, тебе неинтересно, смени работу! Значит, это не твое! Уйди, может быть, где-то в другом месте ты будешь более полезна) не знаю, как продавала тот страховой агент, которая вызвала во мне столь негативные эмоции, но что можно продать с таким лицом. Лицом, которое выдает весь страшный внутренний мир своей хозяйки. И тут же новый опыт, и новые впечатления дают второй вывод: **УЛЫБАЙСЯ!!! УЛЫБАЙСЯ МИРУ, УЛЫБАЙСЯ ЛЮДЯМ, УЛЫБАЙСЯ ИСКРЕННО!** (все вытекающее из этого придет потом, я расскажу на примере, как. Хотя для меня проблем с этим не было. Улыбалась я с детства. Все время. Как дурочка. Хотя за этой моей улыбкой, как я понимаю это сейчас, скрывалось столько всего, что самой становится не по себе: это и радость, и грусть, и неуверенность в себе, и стыд за поступки, не одобренные окружающими, и нелепо сказанная фраза, в общем, столько всего!!! Наверное, окружающим было не по себе от общения со мной, но меня это не особо и волновало. Волновало меня только мощное задеваемое другими самолюбие, с которым борюсь до сих пор. Но, слава науке, осознанно.)

Итак, в первой главе мы сделали с тобой 2 вывода, необходимые для нашей с тобой работы (конечно, можно поспорить, можно поменять их местами, делай, как хочешь, я уве-

рена, тебе без этого никуда. Меняй или не меняй их местами, ты не сможешь не улыбаться и не сможешь работать, будучи непрофессионалом, а если и сможешь, то не долго!)

БУДЬ ПРОФЕССИОНАЛОМ ИЛИ НЕ РАБОТАЙ!

УЛЫБАЙСЯ!

Глава 2

Продать, не значит обмануть, или как правильно понять предназначение профессии.

Итак, мы с тобой, точнее, ты, дорогая, ступили на тропу неизведанного бизнеса – страхования. От того, что мы туда ступили, ни в жизни нашей, ни в жизни миллионов людей, ничего не изменилось, ровным счетом НИЧЕГО. А значит, надо сделать так, чтобы эти перемены произошли!

С чего начнем? А начнем мы с тобой с того, что мне было не дано, а на ошибках учатся, так что. Попробуем!

Ты, наверняка, кроме названия профессии, представления о ней (о профессии страхового агента) не имеешь. А если и имеешь, то самое отдаленное. Мы воспитаны на стереотипах! Все! Всегда! Так уж получилось. Что мы представляем перед собой?

Это, в первую очередь, конечно, Юрий Деточкин из кинофильма Эльдара Рязанова «Берегись автомобиля» – скромный и застенчивый страховой агент, в прошлом шофер, а ныне еще и актер самодеятельного театра, который оказался непримиримым борцом за справедливость. На скользкий путь угонщика Юрия Деточкина подтолкнула его новая профессия – страховой агент. По роду деятельности ему часто приходится бывать в домах обеспеченных людей. Видя, что его клиенты живут не по средствам, Деточкин пытается восстановить справедливость так, как он ее понимает. У тех людей, которых он считает нечестными, он угоняет автомобили, а потом перепродает их, а деньги переводит детским домам. (Почему я остановилась так подробно на пересказе содержания фильма? Потому что для меня это прекрасный фильм, а также это мой стереотип страхового агента.) Наверное, также он является таким отрицательным примером для меня. Пример, конечно, в кавычках. Тот агент, которого я вижу в этом персонаже, в современных условиях место быть не имеет по определению. Тяжело ему будет в бою. Тяжело в общении с людьми. А для меня, так человек он не плохой, но, как говорится, не орел. А в нынешних условиях профессии работать страховому агенту такого плана – мука страшная. Хоть и найдется на каждого агента свои клиенты, но не скажу, что будет их слишком уж достаточно.

Во-вторых, (я про стереотипы) но это уже не из киношной, а из нашей жизни, страховой агент – это пожилая, замученная жизнью женщина, без макияжа на лице, с большой сумкой (хотя, сумки и сейчас остались), и без радости в глазах. А ты, если помнишь, наше правило, УЛЫБАЙСЯ! То есть эта женщина, по нашей теории работы, не соответствует норме. Неформат. Может, ты вспомнишь еще несколько примеров агента госстраха. (не хочу сказать ничего плохого об этой страховой компании, просто наши стереотипы, как и основы российского страхования, возникли на примерах агентов этой организации). Так вот, они, примеры эти, на данном этапе жизни стараются, и происходит это все чаще, соответствовать тому формату, который требуется в современном обществе. Это все более грамотные, имеющие тонкий подход к клиенту, профессионалы своего дела. То есть, люди не только ответственные, но и грамотные (читать писать – умею – уже не годится)

Самый главный стереотип, сформировавшийся в умах наших людей, это, конечно, тот, что касается обмана страховых компаний. Страхуй не страхуй, все равно не выплатят. Кто-то где-то сказал, что «все равно не дали»! А того, кто получил денег в страховой компании, вроде бы и нет. Но несмотря на эту несправедливую ложь (все равно не дадут), народонаселение не перестает пользоваться услугами нашего бизнеса, значит все-таки «где-то кому-то дали», только он об этом предпочитает «скромно» умолчать. Ну, или из каких-то своих убеждений, суеверий и прочего.

Жизнь продолжается, происходят перемены и в жизни, и в умах. (Столыпин отдыхает). А значит, и профессия страхового агента претерпевает свои, одной ей понятные, перемены. А что влекут за собой эти перемены? Что —то символичное?

Для чего же я работаю? Для чего будешь работать ты, моя дорогая? Вот это и предстоит нам выяснить. Что дает нам эта работа? А что дает она людям? В чем же предназначение нашей с тобой работы?

(Стоп. Если ты считаешь, что работать страховым агентом нужно только ради денег, не используя прочие ресурсы, кроме ресурса корысти, закрой книжку и иди! Нам не по пути с тобой!

Ага! Осталась, дорогая моя! Значит, больше не возвращаемся к этой теме. Я сама вернусь к ней, когда посчитаю, что ты сможешь понять правильно)

Как же не хватало мне, при поступлении на работу в маленькую региональную страховую компанию, этого понимания. Перед глазами была работа, что я смогла получить, успевая приготовить еду и поиграть с сыном. Перед глазами были деньги, что я должна была, хотела, заработать. Перед глазами был тупик, в который я все-таки (а иначе и быть не могло) попала. Легкие клиенты (родственники, питающие к начинающей **агенту** (это я сейчас тихо и с иронией) симпатию, друзья, немногочисленные в то время) закончились. Да и то недоверие, даже скепсис, который я читала в их глазах, не способствовали моим продажам. А куда идти дальше, я не знала. Приходилось лезть напролом, питаться отходами того, что никому не нужно (неперспективные, с точки зрения моего наставника, клиенты), но результата, к моему большому огорчению, перераставшему часто в отчаяние, не было. Не было и зарплаты, которая снилась во сне, которая должна была доказать моему мужу, что я тоже чего-то стою, что я уже большая (и в прямом и в переносном смысле, весу моего было тогда 47 кг, а рост и сейчас не увеличился). Не было огромного количества клиентов, которые дружными рядами переходят из компании-конкурента, которые выстраиваются в очередь к такой «принцессе» страхового бизнеса, как я. Не было времени (мне на тот момент так казалось) у людей, которых я хотела бы видеть своими клиентами и людей, приносящих мне доход, чтобы пообщаться со мной, хорошей (впору заплакать, что я не забывала делать).

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.