

Дедлайн



[Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа](#)



«Год кажется бесконечно долгим... но стоит ему закончиться — и будто бы все пролетело в одно мгновение».

Это чувство знакомо каждому, особенно под конец декабря. Но с тех пор как Окада Сюити перешел работать в страховую компанию, ощущение быстротечности времени превратилось для него из абстракции в гнетущий, пробирающий до костей страх. С каждым новым месяцем он чувствовал его все острее — словно само время давит на него с такой силой, что еще немного, и он окажется полностью расплюсчен его тяжестью.

В индустрии страхования есть компании, где сотрудникам платят фиксированную зарплату, но компания Сюити к таким не относилась. Он трудился по системе *full commission* — то есть целиком

на сдельной основе. Тот, кто сталкивался с такой системой, понимает, насколько пугающим может быть отсутствие гарантированной оплаты. За каждый новый контракт по страхованию жизни Сюити на протяжении года получал часть страховых взносов в качестве зарплаты. Размер этой доли варьировался в зависимости от компании, и, пожалуй, условия в его фирме еще можно было назвать щадящими. Однако по истечении первого года процент резко падал.

Таковы были правила компании, в которой работал Сюити. Зарплату, грубо говоря, можно было получать только на протяжении первых двенадцати месяцев после заключения страхового контракта. А на тринадцатый месяц выплаты становились настолько ничтожными, что их едва ли стоило принимать в расчет. Иными словами, прежде чем истечет этот срок, нужно обязательно заключить новый контракт. Иначе — конец. Просто не на что будет жить.

Пока он думал: «У меня еще полгода», — тревога почти не давала о себе знать. Но стоило этой мысли смениться на: «Осталось всего два месяца», — как все внутри скручивало. Исчезал аппетит, еда не шла в горло, ночами он долго не мог уснуть. Беспокойство сковывало тело так, будто кто-то незримо стягивал его тугими веревками.

Сюити окончил частный университет в Токио, который едва ли можно было назвать престижным. Как и следовало ожидать, устроиться на работу после выпуска оказалось непросто. Долгое время

он метался в поисках и в конце концов нашел компанию, готовую взять его к себе. Так началась трудовая жизнь Сюити, и с тех пор он сменил еще несколько мест, прежде чем оказался в нынешней страховой фирме. До этого он работал в продажах, занимался поддержанными автомобилями. Переход из автоторговли в страхование на первый взгляд может показаться странным, но на самом деле это довольно частое явление. Несмотря на разницу в документах, терминах и процедурах, у этих сфер есть кое-что общее: близкий, порой почти интимный контакт с клиентом. Ты знаешь, сколько детей у него в семье, как их зовут, сколько им лет. А если ты в курсе, какую машину и на каких условиях он купил, то можешь предположить, какой у него доход, образ жизни и приоритеты. А такая информация в страховом бизнесе — настоящее оружие.

Поводом сменить работу стали рассказы одного из сэмпаяв*, ушедшего из автомобильной компании немногим раньше. При каждой встрече он без устали ругал прежнее место работы и расписывал прелести своей новой жизни. В их бывшей фирме действительно хватало абсурда и несправедливости, и мечта «при первой же возможности уйти куда-нибудь, где получше» объединяла почти всех сотрудников. Так что Сюити легко поддался на уговоры сэмпая, который снова и снова уверял:

* Сэмпай (яп. 先輩) — в японской культуре человек, имеющий большой опыт, стаж или старшинство в учебе или работе.

— Да хоть весь день ничего не делай — главное, чтобы был контракт. Тогда деньги сами каплют. Тут все зависит только от тебя. Чем больше стараешься, тем больше зарабатываешь. Вот это настоящий кайф.

Убедившись, что тот говорит серьезно, Сюити перешел в ту же страховую компанию. Но тот, кто так настойчиво звал его за собой, вскоре бесследно исчез.

Сразу после перехода сэмпай активировал все свои прежние связи и начал заключать один контракт за другим. Уже в первый год его месячный доход достиг шестисот тысяч иен. Однако как бы удачно ни начался путь, рано или поздно наступает тринадцатый месяц, а вместе с ним и резкое падение доходов. Не прошло и полугода с тех пор, как Сюити пошел по стопам сэмпая, как тот сменил пластинку: жалобы на старую работу уступили место жалобам на новую. А когда выплаты практически сошли на нет, он просто исчез, будто растворился в воздухе, не оставив и следа. Сложно сказать, существует ли на этот счет точная статистика, но среди работников страховой индустрии бытует мнение: «Меньше трех процентов сотрудников остаются в этом бизнесе дольше десяти лет». До того, как устроиться в страховую компанию, Сюити и не задумывался, почему так. Но теперь он слишком хорошо знал эту сферу и понимал, насколько тяжело удержаться в профессии надолго.

— Доброе утро.

Сюити только открыл рот, чтобы поздороваться, как воздух сотряс властный голос — словно его поджидали у входа.

— Окада!

Это был директор компании — Такэси Вакия.

Вакия всегда щеголял в безупречно сидящих, идеально выглаженных костюмах. Даже в такую духоту он не расставался с пиджаком. Вакия был одержим внешним видом: регулярно посещал спортзал после работы, следил за фигурой, каждый день аккуратно укладывал волосы. На носу у него неизменно красовались стильные очки, и было неясно, носит ли он их для зрения или просто как дополнение образа.

Он был примерно ровесником Сюити. Открыв компанию в тридцать лет, Вакия шаг за шагом, год за годом — вот уже восемнадцать лет — последовательно развивал свое дело. Конечно, до корпорации было далеко, но построить устойчивый бизнес с нуля — это достижение, достойное уважения. Фактически успех всей компании держался на одном человеке — на ее основателе. Достаточно сказать, что Вакия — единственный в фирме, кто десять лет подряд входил в состав MDRT. Эта международная ассоциация объединяет лучших специалистов в области страхования жизни и финансовых услуг. Чтобы попасть туда, нужно заключать контракты на по-настоящему внушительные суммы. Делать это из года в год казалось Сюити абсолютно недостижимым. Он бы и одного года не выдержал.

— Да? — удивленно откликнулся он и подошел к столу Вакии.

Директор смотрел на него из-под стекол очков — холодно, пристально. Сюити уже знал этот взгляд. Так было, когда одна из компаний, с которой он заключил договор, внезапно отказалась от страховки.

По спине пробежал холодок. Он прокашлялся и, стараясь сохранять спокойствие, повторил:

— Да?..

Вакия с легким раздражением швырнул на стол бумаги. Затем снял очки, сжал пальцами переносицу, словно пытаясь унять напряжение, и, снова надев их, произнес:

— Ты знаешь «Сэйдо Земинар»?

— Знаю... — выдохнул Сюити. Голос у него дрожал.

— Они расторгли контракт.

Сюити не мог пошевелиться.

Это был один из его самых удачных договоров. Заключен он был десять месяцев назад, когда Сюити почти наугад зашел в учебный центр. Тогда ему невероятно повезло: директор филиала, Юто Асакура, сразу же проявил интерес к его предложению и почти без колебаний дал согласие. Позже Сюити узнал, что Асакура только недавно женился, а его жена ждала ребенка. Именно по этой причине он как раз и начал задумываться о страховании жизни, и визит Сюити пришелся как нельзя кстати.

В том учебном центре, полном молодых сотрудников, на тот момент не был застрахован даже сам директор Асакура. Когда он почти мимоходом

бросил остальным преподавателям: «Вам бы тоже не помешало оформить страховку, на всякий случай», — это стало толчком. Отовсюду тут же послышалось: «Я тоже хочу. И мне оформите!»

Началось что-то вроде цепной реакции, и вскоре эта волна докатилась даже до преподавателей из других филиалов. За каких-то два месяца Сюити удалось заключить двадцать страховых договоров. Тогда ему просто повезло. Это было настоящее спасение. Если бы не тот случай, он, скорее всего, уже не смог бы продолжать работать на этой должности. На тот момент дела у Сюити были настолько плохи, что эта неожиданная удача стала его единственной опорой.

— Кто... кто именно расторг контракт? — наконец осмелился спросить он.

В горле пересохло от волнения, и голос едва сорвался с губ.

Вакия тяжело выдохнул, покачал головой и коротко бросил:

— Все.

У Сюити потемнело в глазах.

Двадцать расторгнутых договоров, и все в течение первого года. Это означало не только, что из следующей зарплаты вычтут положенные страховые выплаты, но и что ему придется вернуть компании все, что он получил за последние десять месяцев. Даже поверхностный расчет давал понять: сумма будет ужасающей.

«Все... мне конец», — мелькнуло в голове.

На стене у стола Вакии висела цветная карточка в рамке с двумя короткими фразами. Кто их автор,

Сюити не знал, но одно было очевидно — это любимые слова директора:

«Только позитивное мышление. Живи так, чтобы смеяться громче всех!»

Вакия повторял эту фразу при каждом удобном случае, особенно во время утренних планерок: «Мыслите позитивно!» Для Сюити, по природе склонного к мрачным размышлениям, эти слова звучали как насмешка. «Если бы все было так просто — захотел и сразу стал мыслить позитивно, — никто бы и не страдал», — раздраженно думал он. Вслух, конечно же, Сюити этого не говорил. Он и в обычные-то дни с трудом справлялся с этим настроением, а уж в такой момент, когда все рушится и земля уходит из-под ног, ни о каком «позитиве» и речи быть не могло. О смехе — тем более.

Пока он стоял, потерянный, на том же месте, Вакия бросил:

— Будешь продолжать здесь торчать — ничего не изменится.

Эти слова вернули Сюити в реальность.

— Д-да... Наверное, я схожу в «Сэйдо Земинар», — пробормотал он, с трудом выдавливая из себя звук.

Все понимали: толку от этого визита не будет. Он ничего не изменит. Более того, в такой ранний час учебный центр, скорее всего, еще закрыт. Но никто не остановил Сюити.

В воздухе повисло немое предчувствие: «Вот и этот, похоже, скоро бесследно исчезнет».

Так, едва успев прийти, Сюити уже направлялся к выходу из офиса.

— Правда, мне очень неловко перед вами, — с горькой усмешкой пробормотал Асакура. — Но поймите... предложение поступило от матери одного из наших учеников. Как тут откажешь?

Пока он говорил, мимо проходили школьники, ученики подготовительных курсов. Они вежливо кланялись, приветствуя Асакуру.

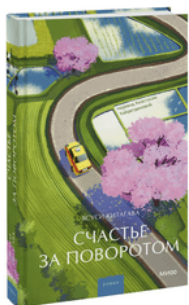
— Добрый день. Здравствуйте, — отвечал он, обращая куда больше внимания на учеников, чем на самого Сюити.

Похоже, скоро должны были начаться занятия. Преподаватели вокруг суетливо засобирались. Судя по их взглядам, они тоже были в числе тех, кто недавно разорвал контракт с Сюити, и теперь с любопытством косились в их сторону, словно надеялись, что Асакура сумеет объяснить все так, чтобы стало ясно: возврата нет.

— Я все понимаю, но если бы вы сказали заранее...

— Не было ни малейшей возможности. Вы же знаете, насколько настойчивы бывают женщины в страховых продажах.

Сюити знал. За три года в этой сфере он не раз видел, как неопытные домохозяйки с легкостью обходили его в показателях. Стоило им войти во вкус, и он уже не мог состязаться ни с их напором, ни с умением убеждать. Сюити и сам водил дочь на курсы, но даже не представлял, как подойти к преподавателю и заговорить о страховке: духу не хватало.



**Почитать описание и заказать
в МИФе**

Смотреть книгу

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

Проза:

