

18+

АЛЕКСЕЙ **ЛАПИЦКИЙ**

ФРИЛАНС

денежные стратегии
для умных

как стать успешным
фрилансером и
зарабатывать больше
без выгорания

Алексей Лапицкий
Фриланс. Денежные
стратегии для умных.
Как стать успешным
фрилансером и зарабатывать
больше без выгорания

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69188047
ISBN 9785005995063

Аннотация

Перед вами двадцатилетний опыт саморазвития фрилансера в цифровой сфере, обобщенный в уникальном авторском методе. Он научит вас эффективно зарабатывать на фрилансе, при этом не выгорая и сохраняя здоровье и интерес к жизни. Если вы уже добились некоторого успеха во фрилансе, но он дается вам слишком трудно, с потерями в других сферах жизни, или вам хочется большего, то эта книга для вас. С ней вы поймете, что вам на самом деле нужно, научитесь мыслить стратегически и постоянно развиваться.

Содержание

Вступительное слово	8
Введение	9
Структура книги	18
Метод ДРП-фриланс	19
В чем денежность метода?	20
В чем рациональность метода?	21
В чем практичность метода?	22
Основные принципы ДРП-фриланса	24
Часть 1. Основы фриланса	27
Определись с профессией	27
В чем твоя сила?	29
Нет таланта	31
Развивайся	33
Полезные привычки	34
Задание	36
Определись с целями	37
Для чего тебе фриланс?	38
Плюсы фриланса	40
99 вопросов к себе	42
Разберись с жизненными целями	43
Планирование	44
Публичность	46
Выдели время на фриланс	48

Где найти время?	50
Метод контроля времени	56
Обязательный набор фрилансера	58
Портфолио	62
Путь заказчика	63
Зарегистрируйся на биржах. Наведи порядок в социальных сетях	64
Нужно ли фрилансеру становиться бизнесменом?	66
Деньги и расчеты. Опасности и нюансы	69
Безопасные сделки на бирже фриланса	71
Виды оплат	74
Цена твоих услуг	76
Как заработать больше?	77
Метод максимальной загрузки	79
Записывай свои доходы ежедневно и ежечасно	81
Учись работать со сложными клиентами	82
Стук каблучков и производительность	84
Найди ответственного	87
Какие такие гарантии?..	88
Конец ознакомительного фрагмента.	90

Фриланс. Денежные стратегии для умных Как стать успешным фрилансером и зарабатывать больше без выгорания

Алексей Лапицкий

Литературный редактор Любовь Першакова

Редактор Людмила Коваленко

Корректор Любовь Першакова

© Алексей Лапицкий, 2023

ISBN 978-5-0059-9506-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Посвящается моему духовному учителю
Евгению Витальевичу Гильбо

Вступительное слово

Дорогой читатель!

В этой книге я собрал только практические методы на основании своего опыта, здесь нет страниц «для объема».

Почему тебе нужно купить и прочитать эту книгу?

Во-первых, чтобы понять, что такое фриланс.

Во-вторых, чтобы стать счастливее.

В-третьих, чтобы зарабатывать больше.

В-четвертых, чтобы избежать выгорания.

Я – фрилансер уже более двадцати лет, и мне это нравится.

Часто я работаю без формального отпуска и не чувствую себя уставшим или выгоревшим.

Как жить на фрилансе, зарабатывать и не уставать? Как быть фрилансером и успевать жить?

Я проанализировал свой опыт и написал эту книгу. Я очень надеюсь, что мой опыт поможет всем фрилансерам, а также тем, кто только собирается выйти на фриланс.

Введение

Меня зовут Алексей Лапицкий. Вот уже более 20 лет я работаю программистом на фрилансе. Я – участник и спикер на нескольких конференциях. Сейчас продолжаю работать, а также веду блоги про фриланс. А еще я написал эту книгу.

До этого я начинал работать в штате офиса со стандартным графиком. Успешно реализовывал себя руководителем отдела ИТ, а также проектным менеджером. Это был интересный и, конечно, во многом полезный опыт. Но как-то однажды я попробовал работу на фрилансе и вскоре сделал все, чтобы организовать таким же образом всю свою дальнейшую трудовую деятельность.

Этот режим работы без преувеличения изменил мою жизнь в лучшую сторону. Появилось больше свободного времени без потери в финансах. Я наконец-то смог перестать крутиться как белка в колесе, нашел время на развитие дополнительных компетенций, на хобби, отдых, стал ощущать больше времени проводить с семьей и друзьями. Звучит неплохо, верно?

Да, это однозначно прекрасно звучит! Однако далеко не каждый фрилансер может так же приятно отозваться о своей работе. И дело тут не в профессии. Вне зависимости от того, писатель ли ты, дизайнер, аналитик, разработчик, программист или художник, необходимо правильно подойти

к очень многим вопросам организации рабочего пространства и самоорганизации. Когда-то на пути к этому я набил немало шишек и – что куда хуже – потерял немало времени и нервов. Теперь же на базе 20-летнего опыта я разработал метод обучения работе на фрилансе и представляю его в этой книге под названием ДРП-фриланс метод.

То, кем я сейчас являюсь, – это результат моих экспериментов по саморазвитию. Книга, которую ты держишь в руках, – не просто набор советов и методов. Это мой концентрированный опыт за 20 лет работы на фрилансе.

На самом деле я проверил и применил на практике намного больше методик, чем здесь приведено. В книгу вошли только самые полезные. Нет смысла применять все известные методы, нужно брать только самые эффективные.

Часть из них ты уже знаешь, они широко известны, а про какие-то узнаешь впервые. Некоторые методики были мной изменены, так как для фрилансера они напрямую не подходили или оказались неэффективными.

Когда я начинал работу на фрилансе, даже не было такого термина, применялись слова типа «совместительство», «подработка» и т. п. В моем окружении не было фрилансеров, информации в книгах было очень мало, Интернет был недоступен. Поэтому я читал и применял на практике все, что попадалось мне под руку. Про бизнес, отношения, психологию, продуктивность, эзотерику и т. п. Все получен-

ные знания я пытался применить в своей практике. Большая часть этой литературы, конечно, оказалась бесполезной, а какая-то даже вредной. А что такое вредный совет? Это значит, что я его применил на практике, и мне стало хуже, чем было. А это – понижение заработка и даже потеря клиента. Но самая страшная из потерь – это, конечно, потеря времени, его не вернуть. Никто же не хочет 10 лет изучать что-то бесполезное!

Первые 10 лет моего фриланса пролетели в гонке на выживание и в надежде на светлое будущее. Я работал по 10—14 часов в день. Дистанционной работы не было – все на выезде. Недосыпал, неправильно питался, перерабатывал.

Если бы я в то время, на старте, получил бы эту книгу из будущего с готовым набором советов и методик, мне не пришлось бы первые 5 лет работать в режиме постоянного выгорания и перегрузок. И не пришлось бы следующие 5 лет искать методики повышения заработка и исправлять свои ошибки. А сколько было положено нервов и истрачено здоровья – это вообще невозможно подсчитать! И еще 10 лет я дорабатывал уже полученные знания.

В книге, возможно, каждая отдельная часть покажется известной и банальной, но это – как суп: все вместе – вкусно, а каждый ингредиент – прост.

Сколько нужно посвящать времени изучению фриланса и саморазвитию? Я считаю, что достаточно бежать немного

быстрее конкурентов, не нужно ставить абсолютных рекордов.

Постоянный небольшой прогресс со временем накапливается, небольшие шаги роста дают за год ощутимый эффект. Занимайся столько, сколько сможешь. Ведь даже 10 минут в день – это 3650 минут в год (60,8 часов)! Главное – регулярность.

Как невозможно стать абсолютно счастливым или абсолютно здоровым, так и невозможно достичь абсолютно правильного фриланса. Но можно достичь комфортной работы на фрилансе – с хорошим доходом, без запредельной усталости и выгорания.

Какие проблемы у опытных фрилансеров? Из рабочих проблем, не связанных с конкретной спецификой:

1. **Куда и как развиваться?** Фрилансер не знает, что может ему пригодиться, и лихорадочно изучает бизнес-литературу, статьи и все, что попадется под руку. На это уходит много времени, возникает ощущение полученной пользы, но практическую пользу невозможно оценить.

2. **С кем обсудить проблемы?** Фрилансер работает сам по себе и этим самым ограничивает круг общения. По сути, другие фрилансеры кажутся ему прямыми конкурентами, и он не готов делиться с ними секретами и идеями.

3. **Уходить или остаться на фрилансе?** Фрилансеру постоянно предлагают уйти в штатные сотрудники или стать

бизнесменом и набрать команду. И он не понимает, стоит ли дальше фрилансить или бросить и пойти в стабильность, в штат. Или действительно пора расти и открывать бизнес?

Из нерабочих проблем можно выделить такие:

1. Отсутствие поддержки и недостаток подходящего окружения. Фрилансер изо всех сил старается продвигаться в работе, но часто друзья и даже родственники совсем не поддерживают его. И это в лучшем случае. А чаще близкие даже противостоят его желанию развиваться и зарабатывать. Ему дают советы вроде «Устройся в штат» или «Стань руководителем» и т. п. Близкие считают фриланс временной занятостью и чем-то несерьезным.

2. Проблемы со здоровьем. Фрилансер сидит один дома, и никто не контролирует, как он выглядит и как себя чувствует. Все это лежит на его личной ответственности. Если есть здоровье – продуктивность выше и работа в радость, если нет – то значительная часть времени будет уходить на лечение и отдых. А заботиться о здоровье обычно начинают только тогда, когда его потеряют.

3. Проблемы личной жизни, которые в итоге отражаются на работе. Если за пределами работы ты не имеешь возможности переключиться и набраться сил, если отношения с родителями и партнерами выматывают и высасывают оставшиеся силы – это достаточно тяжелый груз, который не дает развиваться и убивает мотивацию чего-то дости-

гать.

Обо всем этом я, конечно, постарался написать в этой книге максимально, насколько позволяет объем и формат. Но, с практической точки зрения, тебе надо настроиться, что, применяя эти методы, ты не получишь мгновенного эффекта, для изменений должно пройти от двух месяцев осознанных практик.

Для кого эта книга?

Она подойдет для начинающих фрилансеров и для тех, кто думает о переходе на фриланс. Опытным фрилансерам данный курс поможет освежить знания и упорядочить опыт.

После прочтения ты:

1. Поймешь, как больше зарабатывать и меньше работать.
2. Определишься с профессией и своими целями на фрилансе.
3. Оформишь свой обязательный набор фрилансера.
4. Научишься оформлять свои профили на биржах и в соцсетях.
5. Поймешь, как привлекать новых клиентов и удерживать старых.
6. Узнаешь о способах получения оплаты для фриланса.
7. Получишь основы знаний о договорах между заказчи-

ком и фрилансером.

8. Узнаешь про типичные ошибки и опасности, которые подстерегают начинающего фрилансера.

9. Научишься откликаться на проекты на фриланс-биржах.

10. Освоишь основы планирования и продуктивности на фрилансе.

11. Узнаешь, как получать еще больше заказов.

12. Получишь главные основы софт-скилов для фрилансера.

13. Получишь знания по психологии и здоровью, чтобы быть бодрым, продуктивным и при этом не выгорать.

14. Узнаешь, как правильно организовать свой рабочий день.

15. Научишься организовывать рабочее пространство для своего удобства и продуктивности.

16. Поймешь, какие проблемы тебя могут ждать в будущем и как к ним подготовиться.

Когда я писал эту книгу, первое, что приходило мне в голову, это написать книгу-методичку для начинающих фрилансеров или для тех, кто хочет перейти на фриланс. Однако я хорошо все обдумал, посмотрел вокруг и обнаружил много подобных методичек, литературы и видеороликов. Нужна ли еще одна такая книга с банальными советами? Я решил, что нет, и надеюсь, что не ошибся.

Те, кто ищет себя на фрилансе, те, кто пробует взять свой первый заказ – эти люди нуждаются в быстром бесплатном совете. Такие советы я даю в своем блоге и коротких видео, ссылки на которые вы можете найти в начале и в конце этой книги. Я решил давать такую информацию бесплатно, потому что у фрилансера на старте не так много денег, даже чтобы потратить их на полезную книгу. Конечно, и в этой книге ты найдешь советы для новичков, но тут их минимальное количество и они приводятся только для того, чтобы ввести читателя в контекст какой-либо темы.

Эта книга в первую очередь для тех, кто уже попробовал себя на фрилансе. Ты уже не первый месяц на фрилансе, может, не первый год? Результаты есть, но хочется большего? Тогда эта книга – точно то, что тебе нужно. Я получал свой опыт, работая программистом 1С, но это неважно – информация и методы из книги пригодятся любому фрилансеру в цифровой сфере. Для новичков действительно важно, кто дает им советы. Программист лучше напишет для программиста, копирайтер – для копирайтера и т. п. А у меня получилось универсальное пособие для фрилансеров, работающих в цифровой сфере.

Подари эту книгу своим друзьям или детям – это хороший универсальный подарок. Большинству методов, приведенных в этой книге, уже более 50 лет, они прошли проверку не только мной и другими фрилансерами, но и научными и бизнес кругами.

В книге описано очень много различных методик, которые относятся к разным сферам – бизнес, продуктивность, личная жизнь, здоровье. Когда ты прочитаешь все эти советы и методы первый раз, конечно, в голове мало что отложится. Это нормально. Я советую не проглатывать книгу по-быстрому, а читать ее в медленном темпе, по мере прочитывания делать заметки и закладки на самых интересных и важных местах. Затем, когда дочитаешь, нужно вернуться к этим заметкам и освежить эти места в памяти еще раз.

Также полезно завести раздел в своей записной книжке и перепечатать туда самые важные мысли и методы, которые ты хотел бы попробовать. Именно переписать или перепечатать, так как простое копирование не дает полного эффекта. Мозг лучше запоминает, когда заново переписывает информацию.

Структура книги

Книга состоит из четырех частей. Первая часть посвящена основам фриланса. Если ты только начинаешь фрилансить или хочешь освежить знания о том, как устроен фриланс, то читай эту главу. Если же ты опытный фрилансер, то можешь ее пропустить и сразу перейти ко второй части.

Во второй части я рассказываю про основы психологии для фрилансера. Там же ты найдешь объяснение, почему я считаю эту тему важной. В третьей части говорится про здоровье фрилансера. Четвертая часть посвящена стратегиям твоего роста – различным техникам саморазвития для фрилансера. Это не просто набор методик, здесь собраны только те методы, которые я считаю наиболее эффективными. Эта глава написана для того, чтобы ты понимал, что влияет на продуктивность работы на фрилансе, как создать себе успешное будущее и как избежать типичных жизненных ошибок.

Метод ДРП-фриланс

Метод © «Денежный рациональный практический фриланс» (далее – ДРП-фриланс) задумывался мной как способ заработать на фрилансе максимально много денег, при этом оставаясь здоровым, счастливым, и не выгорая. Расшифрую подробнее название метода по частям.

Денежный подход. Принесет ли эта деятельность деньги лично тебе сейчас или в будущем?

Рациональный подход. Что значит быть рациональным? Рациональный человек опирается на факты и логику.

Практический подход. То, что ты делаешь, – это теория или практика? Кто такой практичный человек? Это человек, предпочитающий то, что дает реальные результаты.

Таким образом, мой метод фриланса предназначен для тех, кто хочет заработать больше денег, работая на фрилансе, опираясь на факты и логику, приносящие тебе конкретный результат. Если свести в одну фразу, то метод учит, как заработать реальные деньги на практике фриланса.

В чем денежность метода?

Она заключается в постоянном повышении твоей ценности как специалиста, как фрилансера. В постоянном повышении чека. Для этого я и описываю в этой книге все методы, дающие возможность постоянно расти как личность, как профессионал. Увеличение чека зависит не только от твоей конкретной специальности, по которой ты выполняешь заказы.

Например, ты – программист, и тебе платят за написание программ. Рост оплаты возможен как за счет повышения твоей квалификации и компетенции в программировании, так и за счет продвижения тебя в медиа. Чем больше о тебе знают – тем больше очередь из клиентов, тем больше у тебя заказов, тем дороже ты можешь продавать каждый следующий заказ. Повышать чек можно также за счет личностного роста и избавления от комплексов, за счет совершенствования переговорных навыков и прочих софт-скиллов.

В чем рациональность метода?

Она заключается в постоянной оценке окружающей обстановки с помощью фактов и логики. Научиться отличать чье-то мнение от факта. Например, если новый заказчик говорит, что он всегда платит вовремя, — является ли это фактом? Нет. У тебя нет фактических реальных данных и статистики по этому клиенту. Поэтому делаем вывод: доверять ему не стоит, нужна предоплата или безопасная сделка.

Далее, проверяй, есть ли логика в поведении заказчика. Если логики не видно, то надо задуматься и попытаться выяснить у него дополнительные данные, которых не хватает для построения четкой логической картины ситуации.

Пример: ты разрабатываешь сайт, заказчик говорит, что у него есть большой бюджет, и он готов работать с тобой регулярно. Но при этом не хочет заключать договор и не хочет дать необходимые тебе доступы к сайту. Если проект долгосрочный, то почему нет доступа и договора? Логика нарушена, и нужно обсудить это с заказчиком для прояснения ситуации.

В чем практичность метода?

Практичный – относящийся к области реальных потребностей. Фрилансер не должен делать то, что никому не нужно. Фрилансер не должен делать то, что теоретически кому-то когда-то может понадобиться. Ну, то есть ты можешь это делать, но это не мой метод.

Практичность заключается в том, что ты выполняешь задачи, которые оплачиваются и имеют практическую ценность. Можно сколько угодно мечтать и обсуждать разные идеи с заказчиком, но если в итоге он платит только за 1 час работы в месяц, то все эти долгие часы переписки – непрактичное занятие. Долгие теоретические рассуждения о том, что что-то в твоей работе и окружении устроено несправедливо, – также непрактичны, так как ты не можешь это изменить. Ждать, когда что-то изменится – непрактично.

Правильно – это действовать исходя из имеющихся инструментов и не ждать, когда судьба пошлет идеальные условия. «Лучше синица в руке...» – это не совсем правильный подход. Правильный практический фриланс – это использовать «синицу» в данный момент времени, но когда на горизонте появится «журавль» – надо брать.

Я часто получал заказы, от которых другие фрилансеры отказались по причине, что так задачу выполнять «не принято», «не по стандарту». Но клиент хотел заплатить имен-

но за этот нестандартный способ, который ему почему-то был нужен. Я брал такой заказ. Перед началом честно предупреждал, что этот метод – неоптимальный и нестандартный, но раз они хотят – я сделаю. Это и есть практический подход к делу.

Основные принципы ДРП-фриланса

1. Твои интересы – первоочередные. Думай о себе и своей выгоде.
2. Работай только за деньги (денежный подход).
3. Постоянно увеличивай стоимость чека (денежный).
4. Хороший клиент – тот, который платит легко и много (денежный).
5. Опирайся на факты и логику (рациональный).
6. Делай то, что важно и ценно для тебя и клиента (практический).

Если какие-то правила из этого списка кажутся тебе неправильными, то обсуди это с психотерапевтом.

Почему твои интересы – первоочередные? Разве нет интересов родственников, страны, компании, друзей? Да, в жизни может быть много чужих важных целей и интересов, но для того, чтобы достичь успеха на фрилансе, нужно отделить свои цели от чужих. Правило ДРП-фриланса: когда ты что-то начинаешь делать, остановись и подумай: чья это цель? Кто получит выгоду от результата этой работы, кто получит прибыль?

Большая часть наших ежедневных действий – бессознательные и автоматические, мы живем по шаблонам и привычкам. Это хорошо, мозгу так легче, и нам проще – не нуж-

но каждую секунду думать, как поставить ногу, куда смотреть и о чем грустить. Да, даже грусть и радость у нас – по шаблону, как привыкли.

Я не предлагаю думать над абсолютно каждым автоматическим действием. Но те действия, которые связаны с фрилансом, с заработком – нужно периодически анализировать и переосмысливать. Не нужно критиковать себя каждую минуту за какой-то неверный шаг, который привел к потере дохода. Критика и пересмотр шаблонного поведения должны быть дозированными и ограниченными по времени.

Например, первое время можно ругать себя по полчаса каждый вечер. Просмотреть мысленно свой день, оценить свои решения. Если какое-то решение оказалось плохим и привело к потере денег (например, ты назначил очень низкую цену за свой труд), то надо отметить это для себя и в следующий раз отстаивать перед заказчиком более высокую оплату своего труда. Лучше записать себе в блокнот фразу типа «Я ценю свой труд и буду просить за него высокую цену». Со временем ты научишься отличать свои интересы от навязанных со стороны и будешь зарабатывать больше.

Конечно, ты можешь думать и о других, принимать их цели и работать ради чужой выгоды. Но при этом ты должен это точно осознавать. Иначе ты являешься жертвой чужих манипуляций. Мы все периодически можем быть жертвами манипуляций, это особенность человеческих сообществ. Но если

регулярно тренироваться – самостоятельно или с психологом – можно научиться определять манипуляции и противостоять им. Иногда просто нет других вариантов, приходится выполнять чужие цели. Просто осознавай это, когда ты работаешь на чью-то чужую цель. Со временем таких бесплатных чужих целей будет все меньше и меньше.

Часть 1. Основы фриланса

Определись с профессией

Итак, ты решил зарабатывать на фрилансе. Кто такой фрилансер?

Фрилансер – частнопрактикующий специалист, как правило, работник творческой или ИТ-сферы.

Фриланс – это проектная занятость или выполнение конкретной задачи за согласованный период времени для разных заказчиков.

Какие основные сферы деятельности ты можешь выбрать для работы онлайн?

1. Дизайн и графика.
2. Тексты.
3. Реклама и маркетинг.
4. Веб-сайты и программирование.
5. Аудио, видео, фото.

Выбери только одно направление, в котором у тебя уже есть достаточно знаний и опыта, либо которое ты собираешься хорошо изучить в ближайшие 5—10 лет.

Почему нельзя выбрать сразу несколько? Согласно исследованиям, чтобы достичь минимальных навыков в чем-то,

требуется около 100 часов практики. Тогда ты будешь просто уметь что-то. Но этого недостаточно для нормального заработка. Чтобы стать мастером в какой-то профессии, надо не менее 10 000 часов. А это около 10 лет при неторопливом изучении!

Поэтому лучше взять что-то одно и изучать только это. С ростом мастерства ты будешь работать быстрее, делать задачи качественнее и повышать часовую ставку своей работы. А если распыляться – ты всегда будешь начинающим и не сможешь нормально заработать. Конечно, есть исключения, но лучше давай будем использовать проверенные методы.

В чем твоя сила?

Подумай, какие у тебя сильные стороны? Казалось бы, простой вопрос, но на самом деле – не простой. Как понять, что ты ошибся в выборе профессии? Признаки могут быть такие: ты уже давно пытаешься делать заказы, но клиенты не возвращаются и не рекомендуют тебя знакомым. Либо в твоей работе всегда много недоработок, и ты не понимаешь, почему. Или у тебя нет понимания среди коллег. Или заказчики и твои знакомые постоянно предлагают тебе заказы совершенно из другой области, например, вместо программирования дают задание нарисовать макет, так как видят, что у тебя это получается хорошо.

Признаков может быть много. Обычно, если хорошо проанализировать, что просят окружающие, то можно и понять, за что они готовы платить именно тебе. Но не всегда это тебя порадует. Возможно, кому-то предложат эскорт и консумацию вместо программирования, и если эти предложения регулярны, то стоит задуматься – возможно, это и есть твоя природная сила и предназначение. Человек, который рано осознал свое предназначение, добивается намного большего.

У всех нас от природы есть особенности и таланты, и опираться в жизни нужно именно на свои сильные стороны. Только в этом случае можно достигнуть успеха. Если делать ставку на развитие своих слабых сторон, на устранение недо-

статков, то это сложный путь, который не приведет к успеху.

Иногда кажется, что есть «правильная» и «неправильная» профессия. Что есть «приличная» работа и «неприличная». Мои родители считали, что правильно – это найти работу на заводе, «устроиться» и ждать пенсии. А иметь несколько работ и постоянно их менять – это неприлично и нестабильно. Кто-то считает, что продавать – это бездуховно. Кто-то считает, что спортсмены получают миллионы незаслуженно. У всех свое мнение, но надо найти свой путь, свою силу и опираться на нее.

Моральные ограничения – в каждой стране и культуре свои, всем не угодить, нет «общечеловеческих» ценностей, есть только твой личный путь. Если тебе кажется, что есть «неправильные» профессии – немедленно записывайся на прием к психотерапевту, обсуди это с ним. Если ты считаешь, что есть правильный, «приличный» путь, то знай: эта мысль приведет тебя в жизненный тупик.

Нет таланта

Талант есть у всех, и сила в чем-то есть у каждого. Возможно, ты не понимаешь, в чем твой талант. Так тоже бывает. Со временем тебе нужно в этом разобраться. Не торопи события, это вопрос непростой. Не плати большие деньги разным тестирующим и астрологам за расшифровку своей личности.

Пока ты не понимаешь, в чем твой талант – двигайся, как можешь. Есть много людей, в конце концов достигнувших успеха в тех областях, к которым у них совершенно не было предрасположенности. «Терпение и труд все перетрут» – старая пословица. Суть ее в том, чтобы все-таки не распыляться и заниматься трудом ежедневно, выбрав любое подходящее для себя направление развития.

Для молодых фрилансеров мой совет такой: если не знаешь, в чем твоя сила, займись тем, чем занимается твой друг или коллега. Главное, чтобы этот человек был готов тратить свое время на поддержку и небольшую помощь тебе. Тогда на первых порах ты сможешь погрузиться в новую профессию, будешь иметь того, с кем можно посоветоваться, а дальше уже оно само пойдет по накатанному.

Если вообще ничего подходящего нет, пробуй простую работу на фрилансе, не требующую квалификации – написание отзывов, модерация контента, создание карточек в ин-

тернет-магазинах и т. п.

Развивайся

1. Следи за трендами. Смотри, какие новые услуги хотят заказчики. К примеру, когда-то не было слова лендинг, потом первые специалисты по лендингам продавали себя дорого, а сейчас – это типовая услуга.

2. Посмотри, возможно, есть заказы, на которые мало откликов, возможно, они очень узко специализированные и требуют уникальных навыков. Если заказчики крупные, пробуй развиваться в этом направлении, если тебе это интересно.

3. Оказывай комплексные услуги. Например, вместе с лендингом можно предложить услуги продвижения в социальных сетях. Делай готовый продукт, который не требует доработок или может настраиваться. Например, если заказчик попросил скрипт для обработки замены буквы А на букву Б, сделай скрипт, заменяющий любые буквы на любые с простым интерфейсом.

Полезные привычки

В этой книге я много раз буду упоминать про полезные привычки, про их формирование. От вредных привычек надо избавляться, а полезные – приобретать. Какие могут быть полезные привычки?

Вот тебе список необходимых привычек для начинающего фрилансера:

- использовать тайм-менеджмент;
- записывать планы;
- медитировать;
- ходить в спортзал;
- записывать потребленные калории;
- записывать расходы;
- звонить близким.

Мой способ выработки полезных привычек:

1. Создание привычек – это постоянный непрерывный процесс: одну выработал – перехожу к новой. И так далее.
2. Привычка формируется до двух месяцев. Первое приятие будет уже через 3 недели, но окончательно она закрепляется примерно через 60 дней.
3. Не нужно сразу вырабатывать много привычек, это слишком большой стресс. Я тренирую одну-две привычки одновременно, не более.

4. Я ввожу привычку постепенно, без «революций». Например, отказ от сахара не сразу, а постепенно, сначала – чай и кофе без сахара, потом – творожок на сахарозаменителе и так далее.

5. Записать привычку в ежедневник, в планировщик. Тогда не нужно будет помнить о ней, и мозг не сможет ее «забыть». Поставить время выполнения, даже если нет прямой связи с конкретным временем. Например, поставить напоминание каждый день в 8 утра: «Пить два литра воды». Задача в ежедневнике должна быть повторяющейся каждый день. Удобно, если планировщик – электронный. Если планировщик бумажный, то для повторяющихся дел в нем должна быть отдельная страница. Но для лучшего эффекта больше подходят электронные напоминания в телефоне.

6. Нужно понять, что стратегически даст мне эта привычка в жизни. Должна быть некая большая цель за пределами самой привычки, иначе привычка не сформируется. Например, я снижаю потребление сахара не просто потому, что «надо», а потому, что это избавит меня от лишнего веса, снизит риск серьезных болезней, сделает меня энергичнее и улучшит внешность.

7. Если ты живешь не один, то надо договориться со своими сожителями, чтобы они не стали помехой в формировании привычки.

Задание

1. Напиши, в чем твоя сила, и 5 причин, почему ты так считаешь. Если нет силы, напиши имена тех людей, которые, по твоему мнению, могут тебе помочь советами в твоей профессии.

2. Напиши, какие 5 шагов ты предпримешь в ближайшую неделю или месяц, чтобы развиваться в выбранной профессии на фрилансе.

Определись с целями

Для чего тебе фриланс? Действительно ли ты хочешь перейти на такой режим работы? Готов ли взять на себя полную ответственность за поиск клиентов и полное взаимодействие с ними – вплоть до решения серьезных конфликтов и длительного урегулирования финансовых вопросов?

В офисе так или иначе всегда выплачивается какая-то минимальная зарплата за счет окладной части. Даже если ты работаешь из рук вон плохо, работодатель выплачивает оклад. А при переходе на фриланс ты получишь оплату только за результат своей работы. Для одного это – очевидный плюс. Для другого же это может оказаться некомфортным.

Второй очень важный момент – чего ты хочешь достичь и к чему стремишься? Ведь если ты будешь фрилансать лишь время от времени, то это не приведет к постоянному потоку клиентов, не создаст тебе нужную репутацию, не даст ни психологической, ни финансовой свободы. А ведь к этому мы все и стремимся в итоге?

Поэтому логично будет занять активную позицию и написать список своих целей.

Для чего тебе фриланс?

1. Чем он привлекательней работы в офисе?
2. Какой доход ты бы хотел иметь в первое время, через год и через 5 лет?
3. Какой рабочий график тебе хочется иметь? Да, при работе на фрилансе тоже есть график работы, и ты его определяешь сам.

Обсуди эти вопросы и возможные изменения в образе жизни с членами семьи, которые живут вместе с тобой. Ради твоего же комфорта они должны знать о твоих планах. Домочадцы привыкли видеть тебя в определенном образе, привыкли к определенному распорядку в вашем общем доме или квартире. Резкая смена устоявшихся ритмов может вызвать негативную реакцию. Как показала моя личная практика и опыт моих коллег, очень трудно заниматься фрилансом дома, если близкие не до конца осознают важность твоей занятости и не поддерживают спокойную и гармоничную атмосферу.

В этом случае стоит рассмотреть работу в коворкинге или в другом подходящем месте. К слову, я знаю людей, которые успешно работают из кафе или комфортно чувствуют себя на фудкорте шумного торгового центра. Некоторые могут продуктивно работать, сидя под пальмой, а мне нужны

четыре стены моей квартиры с кофеваркой и холодильником поблизости. У каждого своя зона комфорта для работы. Со временем и ты нащупаешь свою.

Плюсы фриланса

1. Работу найти проще. Работать можно с клиентами из любых стран.
2. Ты не привязан географически к месту. Работать можно из любой точки мира, где есть Интернет.
3. Финансовое положение стабильнее. Нельзя сказать с уверенностью на 100%, что заработок фрилансера выше, но за счет того, что у фрилансера больше клиентов, его положение стабильнее: даже если один клиент уйдет, то останутся другие, и заработок потеряется не весь, а лишь какая-то его часть. При штатной офисной работе если работника уволили – он остается совсем без денег. На фрилансе – если один клиент ушел, то осталось еще много других.
4. Интересная работа. Бывает, что в твоём городе нет подходящей работы, но на фрилансе ты всегда можешь найти вакансии с возможностью дистанционного доступа.
5. Гибкий и свободный график. Ты сам решаешь, когда, как и с кем работать. Ты – не наемный сотрудник, ты – полноправный партнер тех, с кем работаешь.
6. Самореализация и творчество. Ты можешь выполнять те задачи, которые тебе нравятся. А в офисе, в штате – это не так.
7. Нет возрастных ограничений. Для клиента важно лишь твое умение решать поставленные задачи. А в штат обычно

не хотят брать сильно молодых или тех, кому за 45.

Итак, для начала тебе нужно определиться со своими целями. Для этого существуют простые и эффективные техники. Они довольно известны, кстати. Я сам постоянно ими пользуюсь.

99 вопросов к себе

Возьми чистый лист и начинай писать вопросы. Они могут быть какие угодно – от будничных бытовых до философских. Пиши любые, на которые тебе нужны ответы. Не думай, просто записывай первое, что приходит в голову. Не останавливайся, пока не сформулируешь ровно 99 вопросов. Теперь отложи этот лист до завтра.

На следующий день перечитай, отмечая для себя те вопросы, которые повторяются, схожи формулировкой и имеют одну общую мысль. Это как раз то, что тебе предстоит поставить целью на ближайшее время. К примеру, если несколько вопросов связано с проблемой нехватки времени, то следует поставить себе целью найти время.

Вопросы в начале списка обычно не имеют важного значения и пишутся для того, чтобы успокоить себя и близких и убедить окружающих в своем конформизме. В конце же списка будут те самые, всегда скрытые от тебя самого важнейшие вопросы. Запиши их отдельно и обдумай на досуге или обсуди со своим психотерапевтом.

Разберись с жизненными целями

Теперь можно разбираться с целями. Разделим их на долгосрочные и краткосрочные.

Краткосрочные цели на фрилансе ставятся на период до полугода. Возьми чистый лист, включи таймер и за 3 минуты напиши, чего ты хочешь достичь за ближайшие шесть месяцев. Важно: рука не должна останавливаться, корректировки внесешь потом. Когда 3 минуты завершатся, поставь таймер еще на 3 минуты и вычеркивай лишнее, оставив только 3 цели.

Долгосрочные цели на фрилансе ставятся на период от полугода до 5 лет.

Возьми чистый лист, включи таймер и за 3 минуты напиши, чего ты хочешь достичь через 5 лет. Важно: рука не должна останавливаться, корректировки внесешь потом. Когда 3 минуты завершатся, поставь таймер еще на 3 минуты и вычеркивай лишнее, оставь только 3 цели, которых ты хочешь достичь на фрилансе через 5 лет.

Где ты будешь? С кем? Чем будешь заниматься? Как будешь себя чувствовать? Что будешь иметь? Это лишь примерные вопросы. Запиши эти 6 целей отдельно в блокноте и периодически поглядывай на них, определяя, есть ли движение, прогресс.

Планирование

У тебя есть как минимум 6 целей. Как фриланс поможет их достигнуть?

Нужно сделать декомпозицию целей, разбить их на небольшие конкретные шаги. Грубо говоря, невозможно съесть всего слона сразу, но можно разбить его на небольшие бутерброды – и цель становится достижимой.

По каждой цели тебе надо составить перечень шагов к ее достижению. Возьми первую цель. Какие шаги тебе надо сделать, чтобы мечта стала реальностью?

Пример:

Ты хочешь через полгода зарабатывать дополнительно 1000 долларов в месяц с помощью фриланса. Сейчас ты зарабатываешь 300 долларов. Что делать?

Шаги могут быть такими:

1. Посмотреть, каких заказов сейчас больше всего на бирже, или какие задачи сейчас самые высокооплачиваемые. Тебе нужны такие заказы, за которые ты в час можешь заработать больше.
2. Если ты не можешь их выполнить, начать изучать эту тему.
3. Если ты специалист в этих вопросах, начать откликать-

ся на эти заказы.

4. Ты можешь попробовать работать на другой бирже, если на текущей нет высокооплачиваемых заказов.

5. Спросить клиентов, с которыми ты уже работал, нет ли у них дополнительных потребностей? Может, они предложат тебе другие заказы. А поскольку это не биржа, то и цена будет более привлекательной для тебя.

6. Как вариант, если ты еще начинающий, то можешь выделить себе больше времени на фриланс. Тогда даже за небольшой объем работы в месяц заработаешь больше. Например, ты по вечерам работал 1 час, остальное время смотрел сериал. Вместо сериала можно поработать еще 1 час дополнительно.

Один из способов проверить цель – метод SMART. Т. е. цель должна быть конкретной (S), измеримой (M), достижимой (A), реалистичной и значимой (R), ограниченной во времени (T). Иначе это не цель, а фантазия.

Метод «99 вопросов к себе» можно и нужно использовать регулярно. Например, раз в месяц или раз в полгода. Я пользуюсь им уже более 15 лет, каждый раз открываю для себя новые цели и новые направления развития.

Публичность

Когда ты завел себе профиль на биржах, написал имя, телефон и прикрепил фото – ты стал публичным. Эти пункты обязательны. Что еще раскрывать – решай сам. Чем больше сообщаем сведений о себе, тем заказчикам проще понять, кто перед ними, и сделать выбор в твою пользу. Но чем больше открываешь информации о себе – тем больше рисков. Поэтому сразу реши, до какой степени ты готов показывать себя, свою жизнь.

Если вообще не показывать ни имя, ни фото – это отпугивает заказчиков. Клиенты хотят общаться и работать с живым человеком. Некоторые даже хотят предварительно созвониться по телефону или скайпу. Когда бюджет большой, это вполне нормально.

Проверь все свои профили в соцсетях. Как они выглядят? Есть ли там что-то неприличное или легкомысленное? Вычисти все, что может показаться подозрительным и неприемлемым для твоих заказчиков. Ориентируйся на то, что принято в среде исполнителей, подобных тебе. Например, для программистов будет неприемлемо выкладывать фото с распитием алкоголя на лавочке в сквере или с экстремистскими лозунгами и т. п.

Подумай, что бы хотел увидеть твой заказчик, просматривая твою страницу в соцсети? Я не призываю хитрить, обма-

нывать и публиковать только красивое. Публикуй социально приемлемые тексты и фотографии. А всё, что может быть воспринято неоднозначно – пересылай друзьям только личными сообщениями и только в другом мессенджере. У каждого человека есть несколько образов и шаблонов поведения: один – для работы, другой – для личной жизни, третий – для родителей и т. п. Не нужно все это смешивать.

Например, у тебя есть профиль в ВК и ты публикуешь там разные картинки и шутки, иногда фотографии, где ты в отпуске. А если хочешь поделиться анекдотом из серии «18+», то переходи в личные сообщения или мессенджеры. О личном пиши лично!

Выдели время на фриланс

Самые выгодные заказчики – постоянные. Они будут приносить тебе больше всего денег. И это станет твоим регулярным доходом! Цена за час твоей работы будет выше именно при работе с постоянными клиентами. А постоянному клиенту нужен постоянный фрилансер. Если ты появляешься на связи на полчаса раз в неделю – ты не постоянный фрилансер. Поэтому клиенты, которые могли бы быть твоими, будут искать другие варианты с другими, более надежными и ответственными людьми. Тебе же достанутся разовые низкобюджетные заказы и не особо приятные заказчики.

Будет дополнительным плюсом, если ты в течение дня тоже сможешь посвящать этому некоторое время. Например, отвечать на сообщения заказчиков или откликаться на заявки на бирже. Заказчикам нравится, когда фрилансер на связи и отвечает оперативно. Представь сам себя на месте заказчика. Например, ты опубликовал заказ, задал вопрос фрилансеру, а он не отвечает 2, 3, 4 часа? Что ты будешь при этом чувствовать?

Вообще, я бы рекомендовал начать смотреть на заказчика как на партнера по бизнесу. Вы одинаково нуждаетесь в услугах друг друга. И одинаково друг друга оцениваете. Это помогает взглянуть на себя с точки зрения клиента и отметить то, что нужно более качественно в себе проработать. Ты бы

сам отдал бы себе заказ, будучи на месте своего партнера?

Где найти время?

Если нет возможности ежедневно выделять на фриланс 3 часа, то не стоит и начинать. Звучит жестко. Возможно, не так вдохновляюще, как в десятках пабликов. Но я ставлю перед собой задачу не вдохновить тебя, а показать реальную сторону этой работы.

Посмотри, где можно найти время. Кажется, что его нет, но если поставить цель, то всегда можно что-то оптимизировать. Проведи хронометраж своего дня: несколько дней подряд записывай с утра до вечера, чем именно ты занят. Фиксируй, чем ты занимался каждые 15 минут – пока без осуждения и анализа. Не ругай себя и не думай, полезно ты провел эти 15 минут или нет. Когда 5 дней хронометража закончатся, надо критически взглянуть на список, можно сделать это вместе с хорошим другом. Но не показывай этот список зависимым от тебя людям, иначе есть очень большая вероятность, что они тебя осудят.

Если ты действительно хочешь начать фрилансить, придется от чего-то отказаться. Посмотри, что у тебя занимает много времени? Перфекционизм в текущей работе или учебе? Уборка квартиры? Чтение полезных книг? Шоппинг в Интернете? Сериалы? Встречи с друзьями? А может, затягивающий скроллинг в социальных сетях?

Посмотри критически на свой список текущих дел и вы-

черкни часть из них на ближайшие полгода. Ничего страшного не случится. Любые проблемы с нехваткой времени можно решить, об этом тебе легко расскажут ведущие топ-менеджеры. Поверь, у них намного больше дел и обязательств, чем у тебя, тем не менее они успевают расти и делать больше тебя. Если у них с их плотным графиком получается работать и развиваться, значит, у тебя тем более получится.

Есть три типа поглотителей времени.

1. **Общение.** Если ты привык и любишь много общаться, посмотри, сколько времени это занимает. Проанализируй, с кем ты больше всего общаешься и для чего. Если это неприятные, токсичные люди – вычеркивай и блокируй, или общайся раз в неделю, если это крайне необходимо.

Если это близкие, приятные люди, которые тебя поддерживают и заряжают – поговори с ними. Объясни, почему тебе важен фриланс. Они тебя поймут и будут меньше беспокоить по пустякам. Договорись о «периоде молчания в эфире» с ними – пусть знают, что, например, с 15.00 до 19.00 ты занят своим фрилансом. Если они действительно тебя уважают – то без критической необходимости они не будут тебе мешать.

Если ты общаешься «просто так» со всеми подряд – подумай, зачем тебе это? Как это помогает тебе стать лучше и зарабатывать больше? Возможно, тебе надо выбрать профессию, где ты будешь много общаться, и тебе за это будут

платить – тоже вариант фриланса.

2. Работа. Кажется, что ее никогда не переделать. Кажется, что без тебя все остановится, и работа в фирме «встанет». Кажется, что если не задержаться вечером, то начальник будет недоволен тобой и уволит. Кажется, что все видят, когда ты работаешь не на 100%. Кажется, что если что-то не сделать в срок, то сразу уволят. Все это – иллюзии.

Попробуй посмотреть, как живут другие сотрудники, может, они не столь напряжены, но их все еще не уволили? Кто самый передовой сотрудник? Ты? Если так, может, стоит перестать им быть хотя бы на какое-то время? И в это время заняться фрилансом. Подумай, какие есть варианты, спроси в профильных чатах или поговори с психологом.

3. Получение удовольствий. Сериалы, булочки, книги, фантазии, шоппинг и прочее – все это вызывает выброс приятных гормонов, и мозг продолжает эту безумную гонку за очередной порцией удовлетворения. Тема «дофаминовой ловушки» и т. п. – важная. Тебе надо понять, откуда возникает желание постоянно получать очередную дозу удовольствия. И понять, что от этого не сбежать, и это не вылечить. Можно только понять и простить себя за это. И поставить под сознательный контроль.

Сложно отказаться от вкусняшек. Сложно не смотреть новую серию любимого сериала, когда там «новая развязка» и эмоции. Сложно не покупать «нужные» вещи. Это все – источники внешних навязанных удовольствий. На них мозг

подсаживается, когда в жизни мало настоящего удовлетворения. Но про это поговорим в конце курса, как делать «дофаминовый детокс», и как постепенно переходить к осознанному потреблению, и чем заменить сиюминутный выброс дофамина.

Каждый будний день у тебя должно быть 3 часа времени на твой новый проект под названием фриланс. Тебе надо найти 100 часов времени для освоения новой профессии. 3 часа в день – это примерно 60 часов в месяц, если заниматься 20 дней по будням. То есть через полтора месяца ты сможешь уже более-менее разбираться в твоей новой профессии, будешь знать самые азы. Написать простой скрипт, или небольшую статью, например. Такими темпами через год уже возможно выполнять работу с приемлемым качеством.

Как набрать 10 000 часов опыта? Если работать по 60 часов в месяц, то надо 13 лет, чтобы стать мастером. Многовато? Но не забывай, что с каждым месяцем ты будешь все больше работать по твоей новой профессии и меньше – по старой работе. И в какой-то момент ты сможешь совсем бросить старую работу и полностью посвятить себя фрилансу. То есть через 5—8 лет ты станешь мастером и сможешь выполнять любые проекты.

Теперь тебе понятно, почему надо сосредоточиться на одной специализации, на одной профессии? По мере роста трезво оценивай свой профессиональный уровень, не бери

слишком сложные задачи. Но и не зацкливайся на слишком простых – иначе ты не будешь расти. Основную массу (около 80%) заказов должны составлять типовые задачи твоего уровня. И 20% задач бери более экспериментальные – уровнем повыше и поинтереснее.

Когда я говорю, что надо выбрать одну профессию для развития на фрилансе, я имею в виду, что это подходит для большинства людей. Есть небольшое исключение – это люди, склонные к карьере, к управлению другими людьми. Ты поймешь, есть ли такая склонность у тебя лично, по мере своего развития. Например, через год ты увидишь, что у тебя появился помощник, а потом – еще один. И вот ты уже распределяешь полученные на фрилансе задачи между ними, а сам контролируешь сроки и качество. Нельзя сказать, что управлением можно заработать намного больше, тут все зависит от твоей склонности, от того, как тебе нравится жить. Если нравится делать самому – делай, если нравится делегировать и контролировать – набирай команду и создавай свой бизнес. На мой взгляд, главное – найти себя, получать удовлетворение от жизни и профессии. Работа руководителя кажется простой и высокооплачиваемой, но она не всем подходит. Бывает даже так, что подчиненные сотрудники зарабатывают больше.

В начале карьеры не гонись за большой прибылью, сосредоточься на повышении своей квалификации и создании по-

ложительного имиджа. Но и не работай бесплатно! Результаты бесплатного труда никто никогда не ценит.

Метод контроля времени

Все типы «поглотителей времени» можно вылечить, но постепенно.

Метод «Помидорного таймера» я рекомендую тебе как самый удобный. Этот метод проверен мной и многими другими людьми. Название возникло из-за того, что первые эксперименты проводились с кухонным механическим таймером в виде помидора. Этот метод я часто буду упоминать в курсе, поэтому внимательно прочитай, как он работает, и начинай применять уже сегодня.

Итак:

1. Выбираешь задачу, над которой будешь работать. Если нет задачи, то просто «смотрим картинки в Интернете» – и так тоже подойдет на первое время.
2. Включай таймер на телефоне. Таймер должен быть со звуковым уведомлением. Время – 25 минут. Выключи другие уведомления на телефоне или переведи его в авиарежим.
3. Начинай работу над выбранной задачей, не переключаясь и не отвлекаясь.
4. Как только прозвенит таймер, прерви работу над задачей.
5. Поставь таймер на 5 минут.

6. Отойди от рабочего места и займись на эти 5 минут чем-то, не связанным с работой. Например, разминкой, или мытьем посуды, или посмотри в окно.

7. Как только прозвенит таймер, переходи обратно к п. 1. И так до тех пор, пока не закончишь задачу, или пока не закончится рабочий день. Когда задача выполнена – выбирай новую. Не забывай про перерыв на обед.

«Помидорный» таймер сильно увеличит твою продуктивность! Когда что-то делаешь – всегда включай его. Иногда кажется, что можно обойтись без него. Ты говоришь себе: «Я на 2 минуты почту посмотрю». Но внезапно на почте оказывается что-то критически важное: звонок поступил, или почта не работает. И вот – вместо 2 минут получаем 20. А таких проблем в течение дня может быть много.

Если постоянно мониторить время, то никогда не будет такого состояния, как «день прошел, а чем занимался – непонятно».

Обязательный набор фрилансера

1. Быстрый стабильный Интернет. На сколько быстрый – зависит от твоих задач. Бывало, что мне хватало и 1 Мегабит/сек на мобильном Интернете с плохим пингом. Я скачивал проект себе на компьютер локально, выполнял его, затем закидывал работу на удаленный сервер заказчика. Но бывают проекты, когда нужен более стабильный и быстрый Интернет и пинг – тут все зависит от твоей работы и твоих клиентов.

2. Компьютер или ноутбук. Когда отходишь от рабочего места или ложишься спать – всегда блокируй компьютер. Желательно иметь отдельный рабочий компьютер, только для твоей работы, чтобы никто другой им не пользовался. Если нет такой возможности – настрой себе личный профиль, чтобы другие члены семьи не имели доступа к твоей работе. Настрой резервное копирование – это спасет твои проекты в случае каких-то проблем, например, кражи или поломки компьютера. Резервное копирование лучше делать в «облако» – если нет секретной информации, либо же на флешку.

3. Мобильный телефон. Заведи себе отдельный рабочий номер телефона, иначе, когда будет много заказов и клиентов, сложно будет разделять рабочее время и отдых, личные и бизнес-сообщения. И вообще, заведи отдельный скрытый для всех номер телефона для получения СМС от банка, при-

вязки к почте и доступа к личным кабинетам. Так вероятность взлома уменьшается – если никто не знает номер, который привязан, то и ломать не будут.

4. Электронная почта. Заведи себе два отдельных рабочих ящика для приватности и надежности. Название почты должно быть легко читаемым, приличным и выглядеть поделовому. Почта типа «fuflo@gmail.com» – это не деловой стиль. Включи усиленную защиту почты через СМС или другим способом. В поле «Отправитель» пиши свое имя (обязательно) и фамилию (желательно).

5. Заведи аккаунты во всех доступных мессенджерах – неизвестно, какой основной будет у твоего нового клиента.

6. Заведи программу для хранения логинов и паролей. Там можно хранить свои логины от мессенджеров, а также все пароли доступов, которые ты будешь получать от клиентов, к их сайтам и прочим ресурсам.

7. Заведи онлайн-диск для хранения файлов в облаке и обмена между разными своими компьютерами. Для начала будет достаточно бесплатного тарифа Гугл-drive.

8. Банковская карта, электронный кошелек – понадобятся для приема платежей.

9. Система учета задач клиентов.

10. Программа для учета рабочего времени. Можно совместить с системой учета задач.

11. Программа для учета платежей и авансов клиентов. Лучше совместить с учетом задач клиентов и учетом рабо-

чего времени.

12. ИП, ООО или статус самозанятого. Эти статусы понадобятся, когда у тебя уже будет достаточно большой доход. Тогда ты откроешь расчетный счет в банке для получения платежей. Личный кабинет привязывай к рабочему номеру телефона.

Если ты подберешь себе простую CRM систему, то это повысит твою продуктивность – там будет и учет задач клиентов, и учет рабочего времени, и учет денежных расчетов. Удобно – все в одном месте. Для начала можно подобрать простую онлайн CRM типа «Мегаплан» и т. п. Можно найти и бесплатные CRM для небольших задач. Не торопись покупать платную систему учета, пока у тебя нет достаточного дохода. Покупка CRM не сделает тебя эффективнее, когда у тебя нет проектов, и не сделает тебя успешным. Я долгое время пользовался обычным документом с таблицей в Microsoft Excel, а задачи записывал на бумажных стикерах – удобно. Стикеры можно тасовать между собой даже в дороге, даже без Интернета. Даже спустя 20 лет с начала работы на фрилансе у меня нет платной CRM. Я написал для себя простейшую систему учета на 1С, но в ней нет учета задач, их я по-прежнему веду либо на стикерах, либо в бесплатном онлайн-планировщике «Todo». Не покупай то, что тебе не нужно критически.

Компьютер тоже не нужно брать самый современный

и удобный – начинай работать на том, который есть. Пусть он тормозит, скрипит. Откладывая на новый уже с прибылью от заказов – это дополнительно мотивирует и упорядочивает твои финансы. Иначе можно купить самый удобный и мощный ноутбук, а в итоге, возможно, полученные заказы на фрилансе его не окупят.

Портфолио

На бирже фриланса твоё лицо – это портфолио. Для каждой профессии оно выглядит по-разному. Например, для дизайнера – это визуальные образцы, для копирайтеров – это тексты, для программистов – кейсы, образцы выполненных заданий.

Как создать идеальное портфолио? Ты уже знаешь, по какой специальности будешь работать, поэтому проще всего зайти на биржу фриланса как заказчик и отсортировать твоих конкурентов по рейтингу. Тогда вверху будут самые популярные, самые лучшие специалисты. С их аккаунтов и можно вдохновляться при оформлении идеального портфолио. Оно не всегда у топовых исполнителей будет самое лучшее, но отталкиваться можно именно от них, постепенно улучшая своё.

Путь заказчика

Чтобы быть успешным фрилансером, ты должен понимать, как заказчик ищет для себя исполнителя. Заказчик может просто разместить проект и ждать предложений. А может искать по каталогу исполнителей. На этот случай в портфолио надо иметь свежие проекты, которые сегодня в тренде, популярны именно сейчас. А также добавляй в портфолио те работы, которые тебе особенно хорошо удались. Например, ты сделал лендинг для ювелирного магазина – помести его в портфолио и напиши в описании, что это лендинг для ювелирного, сувенирного, подарочного или магазина ремней. Ассортимент и бизнес-процессы там типовые. А заказчик с помощью поиска может выйти на твое портфолио по ключевым словам.

Задание: попробуй зарегистрироваться на бирже фриланса как заказчик, который ищет похожего на тебя фрилансера. Создай заказ, получи отклики от фрилансеров. Так ты лучше поймешь своего заказчика, и таким образом станешь лучше как фрилансер.

Зарегистрируйся на биржах. Наведи порядок в социальных сетях

Для начала нужно зарегистрироваться на всех основных биржах фриланса. Биржи фриланса будут твоим основным источником заказов и клиентов в первое время – год-два, пока ты не заработаешь положительную репутацию.

Основная биржа по количеству заказов сейчас – это <https://www.fl.ru>. Она годится для всех цифровых профессий.

Для тех, кто пишет тексты, – это <https://text.ru>.

Дополнительно для программистов есть биржа на Хабре: <https://freelance.habr.com>.

Для 1С-программистов – <https://1clancer.ru>.

Также есть старые проверенные биржи:

- <https://kwork.ru/>
- <https://uslugi.yandex.ru/registration/>
- <https://freelance.ru/>
- <https://www.workle.ru/>
- <https://www.behance.net/>
- <https://profi.ru/>
- <https://youdo.com/>

Зарубежная: <https://www.upwork.com>.

Но не стоит ограничивать себя только ими. Поищите для себя и зарегистрируйтесь на дополнительных сайтах, где

МОЖНО ОТКЛИКАТЬСЯ НА ЗАКАЗЫ.

Нужно ли фрилансеру становиться бизнесменом?

Наступает осень, понемногу холодает, и ветер уже не освежает, а, скорее, бодрит. Я перелистываю старые фото. Вот они, мы, 10 лет назад – я, Вася и Олег. Я знаком с Василием – он вырос из программиста и стал владельцем интернет-портала. И еще я знаю Олега – он теперь управляет небольшой ИТ-фирмой. И он тоже когда-то был программистом. И потом «вырос». На самом деле ни Василий, ни Олег никогда не были классными программистами. Они просто так начинали. Потом почувствовали свою слабость в кодировании и силу в управлении, в организации. Или кто-то их просто назначил на их первую руководящую должность.

Меня часто назначали на какую-то условно руководящую должность, что-то такое промежуточное, где ты просто контролер, диспетчер, координатор. Это все из-за моей ответственности. Вроде как, если сам ответственный – то с тебя и спросим за весь коллектив. Обычно никаких рычагов воздействия у такой должности нет – ни влияния на зарплату подчиненных, ни права уволить, ни права повысить и т. п. И, кстати, от первой своей должности я «отбивался руками и ногами» – это староста в ВУЗе. Да-да, такая странная должность, где добавили ответственности, и всё это бес-

платно!

Далее я развивался уже как программист и даже успел поруководить небольшим ИТ-отделом. Подчиненных было от 7 до 15 человек. В итоге мне это дико надоело – нагрузки больше, начальство напрягает сверху, а старые друзья-колеги стали ненавидеть.

Это все можно было бы терпеть, если бы я хотя бы получал какие-то положительные эмоции. А этого не было. То есть было пару месяцев, когда похвастался знакомым и раздал визитки. Потом и это прошло, и стало вообще неприятно. Так я понял, что мне, помимо должности, надо еще что-то – хотя бы служебную машину, секретаря и прибавку к зарплате. Но этого никто не предлагал, поэтому я ушел снова обычным программистом, чем был очень доволен. А потом перескочил на фриланс.

По ходу моей жизненной пьесы я пробовал что-то затеять, типа интернет-продаж или производства. Но как только я погружался в самое начало этой деятельности, сразу становилось скучно. Да, денег в перспективе маячило сильно больше. Но делать приходилось совсем не то, что мне нравится. Вот написать кусок кода или программку, показать заказчику, увидеть его восторг – это дает мне невероятный заряд энергии и желание продолжать. Разобраться, почему какой-то код не работает, и наладить – вот это мой восторг и победа.

А бизнес для меня выглядит скучно и серо. Поиски со-

трудников, контроль, мотивация, офис, кассовые разрывы, конкуренты, поиск помещений или доменных имен, почему грязно в уборной, настройка воронки продаж – скука, скука, скука.

Многие работают владельцами бизнеса потому, что ничего другого не умеют, кроме вот управления людьми. Найти хороших исполнителей и 24/7 мотивировать их и волноваться за бизнес, как за вторую семью – вот их талант. Кто-то работает бизнесменом ради денег – набрал кредитов, обязательств, и теперь надо отрабатывать, как будто сзади кто-то подпирает. У них свое удовольствие (если оно есть), или своя карма, своя боль.

Деньги меня не сильно мотивируют на бизнес. Я иногда в своем фрилансе зарабатывал больше, чем директора магазинов и мелких бизнесов. Ну, и вообще, в ИТ сфере можно устроиться неплохо даже в штате. А еще как-то услышал такую фразу: «Бизнес – это война». Задумался, а ведь и правда! Это уже как минимум – борьба в высшей лиге.

К тому же меня что-то не отпускает с фриланса, возможно, что я должен осуществить некую миссию по передаче накопленных за 20 лет на фрилансе знаний. Вот когда оформлю все знания в статьи или курсы, или не знаю пока, во что – вот тогда высшие силы мне скажут: «Ок, а теперь хватит уже фрилансить!»

Деньги и расчеты.

Опасности и нюансы

Работая на фрилансе, можно стать жертвой мошенников. Есть разные способы обмана. Опишу основные.

1. Если клиенты тебя просят что-то предварительно оплатить. Например, купить обучающий курс, и тогда якобы тебя возьмут работать. Все варианты, когда ты платишь клиенту – обман. Ты – фрилансер, исполнитель, платить должны тебе.

2. Клиент совсем недавно зарегистрирован на бирже. Может, он хороший человек, а может, нет. Лучше работать с клиентами, которые давно на бирже, у них открытый профиль и информация, у них много завершенных сделок на бирже с хорошими отзывами от фрилансеров. Старайся работать с такими заказчиками. Работать ли с новичками или странными заказчиками – твой выбор. Может быть, они заплатят. Но рисков с недавно зарегистрированными больше.

3. Тебя просят сделать тестовое задание бесплатно. На биржах так не принято, если сам фрилансер не попросит об этом напрямую по какой-то причине. Например, в отклике начинающий фрилансер может указать, что готов работать бесплатно, но за положительный отзыв. Такое тоже возможно, но заказчику все равно нужна эта работа, и он готов за это заплатить. Если ты сделаешь ее хорошо, то он все рав-

но оставит позитивный отзыв о тебе.

4. Тебя просят что-то сделать и выслать это по почте, а оплату обещают потом. Это обман.

5. Если клиент просит выполнить работу срочно, при этом не готов перевести аванс – тебя хотят обмануть.

6. Еще вариант обмана – фейковые конкурсы, когда заказчик собирает все решения и использует без оплаты.

Есть много других способов обмана. Все они похожи тем, что тебе обещают неадекватную оплату или слишком заманчивые условия, сулят «золотые горы». В жизни так не бывает. Не ищи халяву, ищи адекватные предложения.

Если встречаешь мошенников – пиши жалобу в службу поддержки на сайте.

Безопасные сделки на бирже фриланса

На биржах фриланса есть сервисы, которые обеспечивают удобные расчеты между заказчиком и фрилансером. Называются эти сервисы на разных биржах по-разному, но суть одна – безопасность и честность сделки между заказчиком и фрилансером. Происходит все примерно так:

1. Вы договариваетесь с заказчиком о цене работы и сроках выполнения.
2. Заказчик резервирует деньги на бирже: пополняет счет, после чего деньги блокируются до момента, когда ты выполнишь работу.
3. Когда ты выполнил работу, и заказчик доволен – деньги переводятся тебе.
4. Если заказчик недоволен – он обращается в службу поддержки, и внутренний арбитраж биржи решает, перевести деньги фрилансеру или вернуть заказчику. Если ты все сделал хорошо – арбитраж решит вопрос в твою пользу. Если ты не выполнил заказ – деньги вернутся заказчику.
5. Если заказчик не выходит на связь, арбитраж принимает решение в пользу фрилансера.

Если работаешь с клиентом первый раз – всегда используй безопасную сделку. Минус таких сделок – высокий про-

цент комиссии самой биржи за посредничество, обычно это от 10 до 20% от суммы заказа.

Когда я выступаю в качестве заказчика на бирже, я всегда использую безопасную сделку, если работаю с фрилансером впервые. Когда я в роли фрилансера – тоже. Если вы сработаетесь друг с другом – можно уже переходить к прямым расчетам. Пока присматриваетесь и привыкаете – используйте безопасные сделки.

Если клиент не вызывает доверия – всегда работай через безопасную сделку.

Что делать, если нет возможности работать через безопасную сделку? Предоставляй заказчику результат работы в измененном виде. Например, если ты делаешь сайт – показывай доработку на своем сайте и переноси клиенту только после оплаты. Если пишешь текст – можно выслать его в защищенном виде. Если рисуешь – высылай результат в низком разрешении.

Если клиент новый, выполняй его задачи небольшими этапами. Оговорите часть работы на 1—2 дня, по окончании клиент принимает работу и оплачивает. И так вы двигаетесь дальше.

Для меня есть граница, после которой я могу переходить к прямым расчетам с заказчиком. Эта граница – 10% от всех сумм, которые заказчик мне уже перечислил. Например, мы работаем с заказчиком полгода, и он перечислил мне за все время 15000 рублей. Таким образом, по «правилу 10%» я те-

перь могу работать с ним без аванса и без безопасной сделки на сумму не более, чем 1500 рублей.

Виды оплат

Я выделяю два вида оплаты:

1. Безналичная и наличная.

2. Взаимные услуги. Когда ты работаешь в обмен на что-то, а не за деньги. Этот вид еще иногда называют «бартер», хотя это и не совсем правильное выражение.

Оплату можно получать на свой личный счет в банке или на счет своей организации.

Наличных расчетов в последнее время становится все меньше, а при удаленной работе их почти не используют.

При небольших оборотах – до полумиллиона рублей в месяц – можно открыть ИП или оформить самозанятость и платить небольшие налоги, не нарушая закон и не рискуя проверками. Налоги в этих случаях для фрилансеров минимальные и вполне посильные. Если же получать платежи по оплате на личную банковскую карту, то рано или поздно могут возникнуть проблемы либо с налоговой, либо с банком. Либо, когда ты захочешь взять большой кредит, банк потребует подтвердить официальный доход, и т. д.

Оптимизацией налогов стоит заниматься, когда у тебя уже большая фирма, есть штатный юрист и налоговый консультант. Иначе вместо экономии можно попасть в неприятные истории, нарваться на мошенников и получить доначисление

налогов. Также, можно нарваться на шантаж от проверяющих или мошенников.

Работа по бартеру. Я никогда не работал таким образом и не советую. Потому что в итоге вы с заказчиком все равно должны будете оценить работу в рублях, и таким образом сопоставить паритет цен, чтобы всем было выгодно.

Работай за деньги и старайся не использовать бартер.

Исключение – взаимопиар, когда ты и заказчик рекламируете друг друга бесплатно.

Цена твоих услуг

Есть профессии на фрилансе, в которых можно более-менее стандартно определить цену. Например, для копирайтера – это цена за 1000 знаков текста. К примеру, начинающий берет 500 рублей, опытный – 1000 рублей и т. п.

Но есть профессии, где каждый проект, каждая задача требуют индивидуального подхода. Например, работа программиста. Добавить кнопку на сайт – вроде услуга понятная, что там может быть уникального? Но цена за добавление сильно зависит от движка сайта, сложности сайта, чистоты кода прошлого программиста, который делал эту кнопку, взаимосвязей в проекте, связанных с этой кнопкой, и перспектив развития проекта.

Например, можно просто добавить кнопку быстро с помощью грубого кода, но это усложнит развитие всего сайта. А можно аккуратно добавить кнопку, заранее предусмотрев все возможные зависимости и оптимизируя скорость, но это будет дольше для программиста. Поэтому такая работа – индивидуальна по цене и по качеству.

Как заработать больше?

1. Развивай личный бренд. Веди социальные сети не время от времени, а регулярно. Пиши статьи.
2. Общайся с коллегами. Общайся со смежными специалистами, например, для программиста полезно иметь знакомых системных инженеров. От коллег часто приходят новые клиенты.
3. Развивай софт-скилы. Научись общаться с заказчиками, аргументировать им цену. С помощью софт-скиллов можно поднимать цену на свои услуги и делать клиентов более лояльными.
4. Учись продавать себя и свои услуги.
5. Набирай больше клиентов. Чем больше у тебя заказов, тем выше ты можешь поставить цену. Тебе не будет страшно потерять заказ из-за конкуренции по цене – у тебя будет много других заказов.
6. Работай честно, это выгодно в долгосрочной перспективе.

Обычно цены устанавливают, ориентируясь на цену конкурентов, коллег. Или, когда у тебя уже большой опыт, можешь обосновать цену, исходя из него. Но все решает рынок, поэтому, даже если тебе хочется взять за работу много, а конкуренты предлагают в 2 раза дешевле, заказчик тебя

не выберет.

Далее уже смотри, выгодная эта цена лично для тебя или нет. Если кажется, что это для тебя недостаточно оплачиваемо, то не бери заказ, или попробуй обосновать повышение цены на этот проект.

Если у конкурентов всегда дешевле? Попробуй понять, почему. Возможно, конкурент овладел какой-то автоматизацией или что-то подобное? Но если конкуренты просто демпингуют, то тебе надо думать, как найти твоих лояльных постоянных клиентов, развивать личный бренд, чтобы не зависеть от цены конкурентов.

Конкурировать напрямую на бирже по цене – всегда плохо и невыгодно. Но пока нет клиентов – работать придется через биржу и брать заказы по небольшой цене.

Метод максимальной загрузки

Как максимально повысить цену на свои услуги? Как не оставаться без работы на период, когда один заказ завершен, а новый еще не найден?

Рабочий способ следующий:

Пока не наберешь достаточно хороших клиентов и не поднимешь цену до максимально комфортной для тебя – не переставай искать. Даже если ты загружен заказами на месяц вперед – ищи новых клиентов. Составь свой мини-рейтинг заказчиков. С кем бы ты хотел работать? С кем тебе удобно работать? Кто больше и стабильнее всех платит? А от кого хотелось бы избавиться?

Каждый новый клиент должен быть лучше уже имеющих-ся. Каждый новый клиент должен приносить больше денег за один час твоей работы. Если клиент хуже, чем уже имеющиеся – не бери его проект в работу. Ищи дальше. Не жадничай.

Как только нашел нового супер-клиента – отказывайся от одного из старых, самых проблемных и невыгодных. Не жалея – это просто бизнес, здесь нет личных отношений (а если есть – прекращай их). Заверши текущие обязательства в рамках деловой этики и расставайся. Не бросай клиента на полпути, доделай то, что обещал, и получи окончательный расчет. Найди способ сохранить хорошие отноше-

ния после расставания – возможно, старый клиент захочет вернуться через некоторое время по новым условиям.

Внимание! Есть один тип клиентов, с которыми надо расставаться осторожно. Это такие клиенты, которые вроде платят немного, но от них идет постоянный поток «сарафана» – новые клиенты с хорошими заказами. Выдели таких «сарафанщиков» отдельно и не расставайся с ними только по финансовой причине.

Так у тебя будет постоянно расти цена за час твоих услуг, и всегда будет очередь из заказов.

Записывай свои доходы ежедневно и ежечасно

Один из способов положительной мотивации – записывать свои доходы, даже еще не полученные. Тогда ты в течение дня постоянно будешь видеть свой финансовый прогресс. Это зарядит тебя энергией, чтобы работать больше и эффективнее. Я записываю свой доход каждый рабочий час – таким образом я постоянно вижу, сколько я заработал, сколько клиент мне должен.

Учись работать со сложными клиентами

Иногда заказчик кажется невыносимым. Посмотри, есть ли у него достаточно денег, чтобы он был тебе интересен? Если нет, то нужно избавляться от него как можно быстрее. Заверши его проекты в срок и старайся больше не брать от него заказы.

Но что, если у этого «сложного» клиента есть много денег для проектов, для оплаты твоей работы? Это значит, что заказчик не сложный, он просто кажется тебе сложным. Обдумай это, обсуди со своим психологом, почему заказчик имеет большой бюджет и хочет делать заказы, но тебе он кажется сложным и неприятным? В чем на самом деле причина? Когда найдешь причину, то сможешь ее устранить и получишь хороший источник дохода там, где другие не могут.

У меня часто бывали клиенты, которых мне передавали коллеги, потому что считали их трудными и конфликтными. Но я с ними срабатывался и по довольно высокой цене.

Помни: если клиент «вредный», но денежный, это значит, что он просто хочет получить продукт высокого качества по высокой цене. Не оценивай заказчиков как личностей, оценивай их проекты.

Что делать, если заказчик хочет выговориться или общаться эмоционально? Я спокойно мог выслушивать разных

людей, если это входило в мои оплачиваемые часы. Если нет – то разворачивался и уходил. Если заказчик устраивает истерику – я иду к его руководству и мягко поясняю, что я тут не для этого, а для истерик есть психологи и т. п. Обычно это помогает.

Стук каблуков и производительность

В коридоре послышался стук каблуков. Программист Василий вздрогнул. Казалось, будто эти каблуки кто-то вбивает ему прямо в мозг тяжелой кувалдой – так, как железный костыль забивают в шпалы...

А с утра все же было хорошо. Василий приехал на работу, раскинул ноутбук, налил кофеечек и неспешно начал реализовывать интересную задачку. Техническое задание делал заезжий аналитик, но сделано оно было так прекрасно, что можно было по нему даже песню написать, но Василий не знал нот, увы. И вот раннее утро, наконец-то, тишина, и только дымок от кофе может отвлечь его от кодинга. Работа двигалась быстро, рука как будто сама писала воистину божественный код...

Но вот – этот злой стук каблуков в коридоре. Василий pokrылся мурашками – конец приятной работы был уже близок.

Начальница финансового отдела Элеонора Сергеевна приближалась к кабинету, где прятался Василий. Василий печально опустил глаза и убрал руки с клавиатуры.

Дальше был уже привычный сценарий: Элеонора Сергеевна кидала упреки в сторону Василия. Повышенный тон, эмоциональная критика. В конце истерики Элеонора Сергеевна бросила на стол бумаги и продиктовала Василию невероятно

срочную, по ее словам, задачу. Если задачу не решить, отбросив все остальные, то катастрофа точно наступит. Василий был готов бросить красивое техзадание и заняться задачей Элеоноры Сергеевны – ведь если ей так плохо, то наверняка это важно! «Damsel in distress», – как говорят англичане! Вот так стук каблуков влияет на приоритеты и на производительность. Получается, кто громче кричит, тот и главный приоритет?

Если говорить о моей фриланс-практике, то только в первый год фриланса я попадал на смену приоритетов в работе таким способом. Мне быстро стало понятно, что если делать работу в первую очередь для того, кто громче кричит, – крики-то в итоге не прекращаются. Источник криков начинает понимать, что чем громче и продолжительнее крик – тем больше внимания и ресурсов можно привлечь для своих задач.

При этом, на самом деле, в рамках всей компании есть более важные и срочные задачи. Но так как про них никто громко не кричит – их всегда откладывают на вторую очередь. Кажется, что главное – спасти истерического человека? Людям кажется, что если человек кричит и истерит – значит, ему плохо, он волнуется за свою задачу.

«Надо помогать!» – так рассуждает неопытный фрилансер. «Мама ругается», – мозг вспоминает историю из детства.

Тут я разделил ситуацию на две части.

1. Первая составляющая – а кто мне, собственно, платит? Истерический человек или кто-то другой? Если кто-то другой – я игнорировал истерики. Если платит истерик, то скоро понимает, что я и так выполняю его задачи в приоритете, и истерика прекращается. Среди непосредственных плательщиков такого вообще не встречалось.

2. Вторая составляющая – а какие реальные приоритеты? Может, приоритет в другом отделе, а «кричащая» проблема подождет до завтра? Тут тоже надо подумать, какой план правильный, игнорируя крики.

Игнорирование крика в первое время – сложная задача, но со временем привыкаешь. Истерические натуры тоже начинают понимать, что от крика ничего не зависит, быстро меняют тактику на более дружелюбную и начинают подкупать шоколадками. Но иногда все равно пытаются пробить силу воли.

Нюанс общения – надо собрать свою силу воли и настроиться на сопротивление. Оно продлится недолго, но надо этот период выдержать. Сразу вежливо поставить на место истерящего и немедленно идти к покровителю-начальнику – тому, кто платит – сообщить о ситуации. Начальник потом сам аккуратно разбирается со своими сотрудниками.

Вывод для меня был такой: в конфликтной ситуации обращаться к тому, кто непосредственно платит, и не поддаваться на эмоции. Всем от этого в итоге будет лучше.

Найди ответственного

Если ты работаешь с одним человеком, который и ставит задачу, и платит – тут простая ситуация.

Бывает более сложная ситуация, когда задачу ставит один или несколько человек, а платит и подписывает акты выполненных работ – другой. В этом случае тебе надо найти человека, от которого зависит твоя оплата и подписание актов. Если такой человек найден – значит, ты должен удовлетворять именно его. Он (она) – VIP-персона для тебя. Даже если остальные кричат, или их задачи интереснее – их задачи не в приоритете, так как, возможно, тебе за них не заплатят. Если ты будешь выполнять задачи для VIP – тебе всегда заплатят, даже если денег у заказчика немного.

Важный момент. При работе с организацией ты будешь работать с ответственным сотрудником. Но учти такой момент: он может уволиться или уйти на другую должность, и тогда про тебя никто не будет знать. Заранее собери дополнительные контакты других сотрудников и наладь с ними связь, чтобы в случае изменений ты мог обратиться к другому сотруднику. Иначе этот клиент может быть потерян для тебя.

Какие такие гарантии?..

Шел 2003 год. Добегаю до авто, падаю на сиденье, завожу. В машине пахнет свежим ноябрем и вчерашней мойкой. Мысленно ругаю себя: «Зачем я дал гарантию на ЭТО?»

Ладно, гарантия так гарантия, обещал – приеду, посмотрю, поправлю. Клиент далеко, окраина города, уже вторые сутки непрерывно идет снег. Колеса замешивают «сибирское смузи» из снега, грязи и угольной пыли.

Проходит час, я уже на месте, разбираюсь в ситуации, что-то поломалось – говорят, что в когда-то сделанной мной программе.

Смотрю дальше – а программа уже кем-то модифицирована. Спрашиваю: кто?

«Приходил Василий, обновлял 1С, но больше ничего не трогал». Ну, как же, как же. Код потерян, перезаписан и куда-то перенесен. Мысленно ругаюсь, возвращаю на место, объясняю, что я не виноват, что лучше бы следили за Василием. Пожимают плечами. Час туда, час обратно, «смузи» под колесами, денег не заработано – «гарантия».

Вернулся затемно, лег спать, обнял грелку. Утром просыпаюсь – и вдруг инсайт: «А зачем?»

Идея такая, расскажу поподробнее. Вот клиент просит гарантию. И я ее даю, чтобы показать, что я работаю качественно и отвечаю за результат. Что дальше? Я уехал, программа

осталась. И что с ней происходит? Да что угодно! И внешне по программе не всегда можно сказать, что ее кто-то поломал. Пока не заглянешь внутрь. Ну, и в любом случае – время будет потеряно. На тот момент я уже работал более года сам по себе, а до этого – 5 лет в штате. За последний год по моей вине ничего «само по себе» не ломалось. Что же делать с гарантиями? Обещать – это круто, но как надолго давать гарантию? Не давать гарантию – напрягать клиента, потерять доверие.

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.