

АННА МУРАДОВА

# ФРИЛАНС

КОГДА  
САМ  
СЕБЕ  
НАЧАЛЬНИК

ЭКО

АННА МУРАДОВА

# ФРИЛАНС

*Когда сам себе начальник*

[www.skladchina.com](http://www.skladchina.com)



Москва  
2007

УДК 331.5; 331.103.242;65.013  
ББК 65.240.51; 65.292.31;88.4  
М91

Редактор Н. Величенко

**Мурадова А.**

М91      Фриланс: Когда сам себе начальник / Анна Мурадова. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 92 с. — (Серия «ЭКО»)

ISBN 978-5-9614-0564-4

Фриланс — достаточно новое для России явление. Тем не менее все больше людей уходят со штатной должности «на вольные хлеба». В немалой степени этой «миграции» способствуют развитые коммуникации, и все же нужно немало мужества, чтобы сделать первый шаг к свободе. Если страх преодолен, возникает вопрос: «С чего начать?» Вот тут-то вам на помощь и придет эта книга.

Анна Мурадова — автор книги и фрилансер «со стажем» — не только дает полезные рецепты, как организовать свой рабочий день в условиях, когда «все сам», но и раскрывает психологические аспекты взаимоотношения общества и творческой личности. Книга адресована людям творческих профессий, а также всем тем, чья работа предполагает удаленный доступ.

УДК 331.5; 331.103.242;65.013  
ББК 65.240.51; 65.292.31;88.4

*Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами без письменного разрешения владельца авторских прав.*

ISBN 978-5-9614-0622-1 (серия «ЭКО»)  
ISBN 978-5-9614-0564-4

© Мурадова А., 2007  
© ООО «Альпина Бизнес Букс», 2007

# Содержание

Вместо предисловия .....	5
--------------------------	---

## ГЛАВА 1

КТО ТАКОЙ ФРИЛАНСЕР И ЧЕМ ОН ЗАНИМАЕТСЯ .....	13
Плюсы и минусы фриланса .....	16
Человек «с душком», или Моя хата с краю .....	22
Фрилансер глазами заказчика .....	25
Заказчик глазами фрилансера .....	28
Игры, в которые играют с фрилансерами .....	30
Игры, в которые играют фрилансеры .....	36
Фрилансер и его рабочее время .....	43

## ГЛАВА 2

КАК ПРАВИЛЬНО ОБРАЩАТЬСЯ СО ВРЕМЕНЕМ .....	43
«Схема» творческого озарения .....	47
Порядок и распорядок .....	49
Попрыгунья-стрекоза или загнанная лошадь? .....	51
Как дать отдохнуть рабочей лошадке? .....	55
Шаг за шагом или творческий запой? .....	59
О заказах и сроках .....	61
Фриланс и финансы .....	63
Как начать жизнь фрилансера .....	67

## ГЛАВА 3

ВЫ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО РЕШИЛИСЬ НА ЭТО? .....	67
Без каких качеств не обойтись .....	69
Шаг первый .....	75
Купите меня! .....	79
Портфолио, или Товар лицом .....	83
Как сказать заказчику «нет» .....	86

Заключение. А что дальше? .....	91
---------------------------------	----



# Вместо предисловия

Утром ровно в восемь в нашем подъезде начинают хлопать двери — это заспанные родители отправляют своих чад в школу. Спросите отцов и матерей, зачем им и их детям эти ежеутренние мучения, и многие, не задумываясь, ответят: «А как же иначе, учиться ведь надо...» А то и добавят: «Вот окончат школу, в институт поступят, чтобы профессия была». А зачем профессия-то? Тут могут быть варианты: «чтобы заработать много денег», «чтобы стать хорошим работником, настоящим мастером своего дела» или «чтобы стать уважаемым человеком» и т. п.

Бог с ним, с уважением, остановимся на первых двух вариантах. Заработать много денег — это мечта многих взрослых, жаль только, что «много» вовсе не значит «достаточно». Хотя бы потому, что, как нам известно из сказок, достаточно денег бывает только в том случае, если стяжатель погребен под грудой золота и она вот-вот раздавит его. Да и потом, что для одного избыток, то для другого пустяк. Так что оставим эту тему. Гораздо интереснее второй вариант.

Перспектива стать настоящим профессионалом, мастером своего дела сулит выгоду и даже почет. Как часто мы внушаем детям: вот станешь хорошим специалистом (программистом, врачом, переводчиком, строителем, список можно продолжать долго), уж точно без куска хлеба не останешься. Исключение составляют, пожалуй, творческие профессии: по непонятным причинам многие родители считают, что хотя ребенок в школьные годы и обязан для общего развития заниматься в изостудии, ходить в музыкальную школу и блистать в школьных спектаклях, но поступать в театральный вуз или посвящать жизнь музыке и живописи — ни-ни! Почему-то считается, что представители этих профессий чуть ли не обязаны периодически или постоянно оставаться без куска хлеба.

Жизненный опыт, однако, подсказывает, что это не более чем предрассудки. Я не скажу, откуда они взялись, но знаю, что и врач может остаться без работы, а уж без куска хлеба, даже при наличии работы, и подавно: достаточно работать терапевтом в районной поликлинике. А художник между тем может иметь вполне приличный и стабильный заработок.

Это не единственный пагубный предрассудок (хотя и за ним тянется шлейф семейных драм и поломанных судеб несостоявшихся прирожденных музыкантов, актеров и художников, по настоянию близких отказавшихся от любимого занятия). Ничем не лучше на первый взгляд вполне здоровое, но по сути своей коварное суждение «Получишь профессию, достигнешь мастерства, и все будет хорошо: и деньги придут, и уважение». В общем, жизнь будет прекрасна, только послушайся нас. Эх, если бы этот путь и вправду был так хорош...

«Позвольте, а чем он плох? — возмутится добропорядочный гражданин. — И что тогда, по-вашему, хорошо? Воровать? Людей обманывать?»

Нет, конечно же, я не призываю становиться мошенниками. Преступника ждет тюрьма и непременно дождется. Я говорю о честных людях. И как утверждала, так и утверждаю, что быть хорошим мастером во все времена не означало — и не означает! — иметь успешное настоящее и будущее.

Для того чтобы доказать, что карьера мастера не способствует успеху, представим себе абстрактного школьника Васю, который примерно учится и мечтает об особых достижениях на каком-либо поприще. Допустим, окончив школу на четыре и пять, Вася поступает в вуз по выбранной специальности и продолжает радовать окружающих успехами. Неважно, что это будет за вуз и кем планирует стать прилежный мальчик Вася, в любом случае схема развития карьеры будет одинаковой. Но чтобы наш персонаж не получился слишком общим, а мое объяснение чересчур отвлеченным, сделаем нашего уже молодого человека журналистом и проследим его дальнейшую судьбу.

Итак, Василий успешно окончил журфак, в процессе учебы он подрабатывал и уже на старших курсах стал неплохим специалистом. Ему удалось познакомиться с нужными людьми, и вот, получив диплом, он попадает в некое печатное



издание, где успешно трудится, зарабатывая приличные деньги. Вроде бы все хорошо. Придраться при всем желании не к чему.

Но самое интересное (и, увы, не самое приятное) начинается позже, когда Вася вдоволь насладился сознанием того, что он стал профессионалом, получающим за свою работу вполне достойное (но, заметьте, — не более того!) вознаграждение. Рано или поздно наш молодой человек осознает, что находится в самом низу пирамиды власти, вдобавок держит эту самую пирамиду на своих плечах. И чем дальше, тем ему сложнее ему этот груз на себе нести.

Допустим, Вася работает в медиахолдинге, и над ним, таким образом, находится главный редактор (его непосредственный начальник), редактор группы изданий, а еще выше — управленцы всех мастей вплоть до генерального директора. С точки зрения рядового сотрудника (то есть нашего Василия), делом занимаются только он и его коллеги — корреспонденты, редакторы и верстальщики. Мысль эта выглядит вполне логичной: ведь результат работы Васиных коллег — это продукт, ради которого (так представляется Васе) пирамида и построена: штат менеджеров, рекламщиков и аппарат управленцев, поди, и нужен для того, чтобы газеты и журналы выходили в срок и материалы, которые в них помещаются, были интересны читателям. И поначалу создается впечатление, что главные в этом процессе те, кто собирает материал, подбирает иллюстрации, верстает, вычитывает текст... Без них ни журнал, ни газета не выйдут!

Разумеется, наш скромный герой смотрит на производственный процесс со своей колоколенки, тогда как для управленцев, особенно тех, что на самом верху, газеты и журналы вовсе не цель, а инструмент, который позволяет им карабкаться по иерархической лестнице, откусывать у конкурентов кусочки рынка, получать прибыль и т. д. Вася-то об этом пока не задумывается, но уже удивляется тому, как обходится начальство с его коллегами: чуть что не так — и увольняют толкового автора или художника, а то возьмут да и выставят на улицу целый коллектив.

И странно то, что такое швыряние профессионалами вроде как в порядке вещей — уволили одного, взяли другого,

словно носовой платок сменили. Для Васи-то (он ведь профи!) просто немыслима замена хорошего редактора на посредственного: издание страдает, качество материала снижается!

Вася пытается понять, в чем тут дело, изумляется, как это начальство не понимает абсолютно очевидных вещей. Он переживает, ужасается недальновидности начальства и негодует: как таких людей вообще могли поставить на руководящий пост! Беда нашего героя в том, что он все еще считает, что главный результат работы — это качественный продукт (положим, со словом «продукт», которое его поначалу ужасало своей безликостью, он уже смирился). Хотя что-то коллеги ему уже объяснили: например, то, что менеджеру-профессионалу все равно, чем руководить — птицефабрикой или драмтеатром: он владеет искусством управления и вовсе не обязан вникать в производственный процесс и разбираться в его тонкостях. Поэтому ему по большому счету безразлично, о чем и как пишут во вверенных ему журналах. Лишь бы бизнес процветал. А с содержанием твоих статей, Вася, это если и связано, то косвенно: рост продаж зависит от грамотного продвижения продукта на рынок, пора бы знать такие вещи, не маленький уже. Продать можно и прошлогодний снег, если как следует его разрекламировать.

Опустим детали и не будем перечислять все разочарования Васи, связанные с несовершенством системы управления. Отметим лишь, что пришло для нашего героя время горьких выводов: труд его практически не ценится и положение в системе наименее защищенное. Его в любой момент могут уволить, даже если он и продолжит трудиться так же хорошо и даже лучше. Если же станет работать спустя рукава или не поладит с главным редактором, то увольнение гарантировано (а вот о том, чтобы генерального директора снять, и речи быть не может, при этом качество и стиль его руководства даже не обсуждаются, отмечает про себя наш герой).

Если бы наш Вася не был лишен недостатков, он стал бы винить в таком положении дел начальство, правительство, жену, тещу или запил бы с горя, но на то он и абстрактный персонаж, чтобы быть трезвенником и примерным семьянином, к тому же конструктивно мыслящей личностью. Итак, вывод, который напрашивается сам собой: если специалиста,



мастера своего дела, в любой момент могут выгнать на улицу, то выход один: надо подняться хотя бы на одну ступеньку выше в иерархической лестнице и самому стать начальником. И вздохнуть спокойно: теперь-то меня никто не тронет!

Предположим, что после очередной кадровой перестановки Васе предлагают пост главного редактора периодического издания, где он успешно трудился до сих пор. Наш герой с удовольствием принимает это предложение и... вскоре горько сожалеет об этом. Он с удивлением отмечает, что у простого исполнителя при всех очевидных минусах его положения были и совершенно неочевидные плюсы. Во-первых, хотя на него и давила пирамида из начальников, но прессинг он ощущал только сверху. Во-вторых, Вася ни за кого не отвечал и с него ничего, кроме качественного выполнения работы, не спрашивали.

Теперь же на него, с одной стороны, насаждает непосредственный начальник, а с другой — целый коллектив подчиненных, которые вечно чем-то недовольны. Причем недовольны-то они бывают распоряжениями вышестоящих начальников, до которых им не добраться, а высказывать претензии будут ни в чем не повинному Васе. И если где-то наверху какой-нибудь Иван Иванович решит, что штат вверенного Васе журнала надо будет сократить вдвое при том же объеме работы и, как вы сами догадались, уровне зарплат (вполне обычная, между прочим, ситуация), то увольнять бывших сослуживцев (друзей, приятелей...) придется именно Васе. И как он будет потом смотреть этим людям в глаза, никого не волнует. Равно как и то, что оставшиеся будут тихо его ненавидеть.

Больше того, за все проступки и недочеты работы подчиненных будут спрашивать с Васи. Он будет кругом виноват — раз не все гладко, значит, неумело руководит.

Если прибавить к этому обычные для крупной конторы интриги и корпоративные игры, играть в которые Вася пока не научился (он ведь мечтал стать классным специалистом, а не аппаратчиком!), то получается не самая радостная картина. Но все это в общем-то ерунда по сравнению с самым большим разочарованием новоиспеченного начальника: пока он ломает голову над тем, какой материал поста-



вить и на какую полосу, обсуждает новый вариант обложки с дизайнером, получает нагоняй от начальника и пытается поладить с подчиненными, незаметно пролетает рабочий день. И времени на то, чтобы самому черкнуть хоть замечание, не остается.

И вот наш герой бредет домой, ощущая себя загнанной лошадью. Из редакции он ушел последним, скоро полночь (ведь сделать все за восемь часов просто нереально и приходится задерживаться на работе гораздо дольше, чем в бытность редактором рубрики или корреспондентом). Он с грустью смотрит на гаснущие окна домов и никак не может найти ответа на вопрос: «Как получилось, что я добился своей цели, стал-таки начальником, но при этом лишился самого главного, того, ради чего я пошел в журналистику, — ни с чем не сравнимого удовольствия от написания “сочного”, живого текста? Зачем мне все это? Для чего?»

Поставьте на его место врача, юриста, педагога, архитектора — да кого угодно, они столкнутся с той же проблемой. Одно дело — выполнять работу, приносящую вполне осязаемый результат, будь то дом, построенный по вашему проекту, или вылечившийся больной, и совсем другое — организационно-административная деятельность. Сочетать одно с другим без ущерба для каждого вида деятельности сложно, с такой задачей справляются лишь единицы. Но даже и у иных блестящих мастеров своего дела и по совместительству талантливых организаторов остается на душе тот же самый осадок: чего ради я занимаюсь нудными делами и разбираюсь с бесконечными бумагами вместо того, чтобы в охотку писать интересные тексты (читать лекции, лечить больных, строить дома, нужное подчеркнуть)? Вопрос, конечно, риторический, ответ на него давно известен: нигде и никогда подчиненный не будет получать больше начальника, нигде и никогда рядовой исполнитель (будь он хоть в тысячу раз талантливее!) не будет зарабатывать больше того, кто умеет играть в корпоративные игры и плести интриги.

И тут Васю осеняет: деньги платят не за профессионализм, не за тот результат, который можно потрогать руками, то есть за продукт (нашего героя это слово уже не раздражает, но по-прежнему особенного восторга у него не вызывает).

А за что? Ответ на этот вопрос настолько неприятен, настолько непригляден, что хочется проклясть тот день, когда принял решение добиваться высот мастерства. Невольно Вася начинает завидовать бывшим однокурсникам, которые звезд с неба не хватали и в подметки ему не годились, однако шустро потрусили вверх по карьерной лестнице и сейчас свысока на Васю посматривают да покрикивают. Да, у них есть причины задирать нос: деньги для них зарабатывают Васины коллеги по цеху, да еще и власть они имеют над этими трудягами.

Не знаю, как ты, читатель, но я сочувствую этому самому абстрактному Васе, который бредет сейчас по засыпающему городу, размышляя о своей судьбе. И я его хорошо понимаю.

Будь это сценарий кино, а не попытка проанализировать ситуацию моих коллег (и, что греха таить, и свою собственную!), я, конечно, придумала бы эффектную и жизнеутверждающую концовку. Встретил бы Вася доброго волшебника или купил в гастрономе в отделе «Живая рыба» настоящую золотую рыбку...

Но мы, люди, можем обойтись безо всяких чудес. Если прямым путем нам не попасть туда, куда нужно, мы найдем свою дорогу. Пусть быть мастером-одиночкой, свободным художником не всегда легко и приятно, а в некоторых областях деятельности и невозможно, это как минимум один из вариантов решения непростой задачи: как остаться хорошим специалистом и преуспеть в жизни. Как найти путь к росту не только творческому, но и финансовому? Как перестать зависеть от начальства и начать самому распоряжаться собственной судьбой?

Эта грустная история — опыт многих людей, перед которыми рано или поздно встает вопрос: что же делать дальше? И некоторые из них решаются променять обеспеченную жизнь работника с твердым графиком и фиксированной зарплатой на жизнь фрилансера, так называемого свободного художника, который сам себе хозяин, пиарщик, бухгалтер и исполнитель. Чем хорош и чем плох такой выбор? Почему одни боятся фриланса и не решаются пуститься в свободное плавание по бурному морю профессиональной жизни, а дру-

гие осмеливаются на риск? С какими трудностями обычно сталкивается фрилансер? Каким образом некоторым все же удается преуспеть при неравномерной нагрузке и нестабильных заработках? На эти вопросы существуют вполне конкретные ответы.



# КТО ТАКОЙ ФРИЛАНСЕР И ЧЕМ ОН ЗАНИМАЕТСЯ

Для начала определимся с терминами, которыми мы будем пользоваться. Иначе, если мы с вами без промедления не договоримся о том, что они для нас означают, возникнет путаница. Предупрежу сразу, что мои определения могут не совпадать с теми, которые вы найдете в Большой российской энциклопедии, словаре Ожегова и т. п. Это вовсе не означает, что я никогда не заглядываю в словари и справочники, просто рассматриваю данные понятия применительно к фрилансу.

Прошу набраться терпения и смириться с некоторым терминологическим занудством, без которого, увы, дальнейшие рассуждения лишены логики и смысла.

Итак, **фрилансер** — это частнопрактикующий специалист, самостоятельно производящий некий продукт или оказывающий услуги заказчику. Он также сам продает свой продукт, находит клиентов и рекламирует им свою работу.

**Фриланс** — способ организации трудовой деятельности, при котором работник не состоит в штате какой-либо организации. Работник (фрилансер) заключает гражданско-правовой договор (о выполнении работ или оказании услуг)

непосредственно с заказчиком и сам организует свою рабочую деятельность. Он не получает зарплату (денежные расчеты осуществляются по факту выполнения заказа или на любых других условиях по договоренности с заказчиком), поскольку отношения между фрилансером (исполнителем) и заказчиком не регулируются нормами трудового права. При этом фрилансер может заключить с предприятием временный трудовой договор.

Фрилансер в отличие от владельца собственного бизнеса не является юридическим лицом.

**Организатор** — человек, организующий некую деятельность, в нашем случае трудовую. Фрилансер может быть организатором, более того, он должен рационально планировать собственную деятельность, чтобы его работа приносила доход.

**Менеджер** — организатор и управленец. Под менеджером обычно понимается человек, который занимается организационной и управленческой деятельностью в организации. Однако встречается и менеджер (импресарио) при фрилансере — представителе творческой профессии, чаще всего в области искусств (см. следующий пункт глоссария). Фрилансер (в том числе творческий работник) может сам выступать собственным менеджером. Это непросто, но более выгодно, поскольку обычно менеджер неплохо зарабатывает на раскрутке своего клиента. Но в случае, если фрилансер является «сам себе менеджером», на творчество остается меньше времени.

**Импресарио.** Достаточно часто в этой роли выступает человек, который помогает творческому работнику организовать трудовой процесс. Отличие фрилансера от импресарио сводится к тому, что в тандеме «импресарио — творческий работник» первый зарабатывает деньги на продаже второго. Импресарио является «лицом» талантливого художника (писателя, артиста — список можно продолжить). Фрилансер же сам себя представляет, продает и сам получает за это деньги. Разумеется, доверить собственную раскрутку менеджеру проще, но в случае удачного продолжения творческой карьеры и деньги, и лавры достанутся одному человеку, а не двум. Причем в последнем слу-



чае еще неизвестно, кто из этих двоих получит большую часть заработанного.

**Управленец** — тот, кто ничего не производит, но осуществляет профессиональную организационную деятельность на предприятии, то есть управляет работниками. Управленец — это по сути дела менеджер, разве что на старый лад. И все же различие между двумя этими словами не только в происхождении. Фрилансер может быть одновременно и собственным менеджером, а вот управленцем он быть не в состоянии (мы же не говорим «собственным управленцем!»). Управленец — это скорее отдельная профессия: такой человек профессионально руководит коллективом и получает деньги только за эту работу.

**Аппаратные (корпоративные) игры** — неотъемлемая часть крупной корпорации с большим аппаратом управления, когда в свободное время от организации трудового процесса (в худшем случае — вместо него) аппаратчики борются за власть и продвижение по карьерной лестнице. Фрилансер в подобных играх не участвует по определению, поскольку не является профессиональным управленцем. На первый взгляд это понятие не имеет никакого отношения к фрилансу, но оно пригодится нам, когда мы будем выяснять причины, по которым многие хорошие специалисты оставляют с виду благополучные должности в компаниях и пускаются в «свободное плавание».

**Бизнесмен** — владелец собственного предприятия. Если речь идет о малом предприятии, предприниматель сам может участвовать в процессе производства. Именно представителей малого бизнеса часто путают с фрилансерами, и наоборот. Это не случайно: сферы деятельности фрилансера и организатора предприятия могут совпадать, но есть принципиальное различие. Фрилансер работает один, хотя и может периодически обращаться к юристу, программисту и другим специалистам за консультацией, бизнесмен же должен иметь хотя бы минимальный штат и обязан прибегать к услугам бухгалтера, причем не столько ради того, чтобы вести счет деньгам, сколько для того, чтобы отчитываться перед государственными органами. Фрилансер обходится без бухгалтера (или, вернее, он сам ведет свою бухгалтерию). Вольно-

му работнику отчитываться гораздо проще, поскольку он либо получает гонорар после налоговых вычетов (а в налоговой отчитывается заказчик), либо подает налоговую декларацию самостоятельно. Фрилансер в отличие от бизнесмена не регистрирует свою фирму, работает единолично и связан отношениями как с собственным работодателем, так и с теми, кого он сам нанимает на временную работу.

И напоследок очертим примерный круг профессий, к которым могут принадлежать фриласеры. В подавляющем большинстве это творческие профессии, когда работники не вовлечены в производственный процесс, требующий работы в команде (например, при конвейерном производстве на заводе фриланс, естественно, невозможен). К категории потенциальных фрилансеров мы относим также архитекторов, юристов, врачей и других специалистов, которые могут заниматься частной практикой.

Все. С определениями покончено. Теперь перейдем непосредственно к изложению сути фриланса.

## ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ФРИЛАНСА

Итак, кто и почему становится фрилансером, уже понятно. Теперь попробуем представить жизнь фрилансера со всеми ее хорошими и плохими сторонами. Ибо, увы, нет такого способа организации труда, при котором удастся обойтись без неудобств и издержек. Сейчас, когда я пишу эти строки, миллионы москвичей по пути на работу толкаются в метро или стоят в пробках на дорогах (восемь тридцать — самый час пик), я же выберусь из дому не раньше двенадцати. Это несомненный плюс. Однако при этом испытываю некоторую тревогу: один из заказчиков, на которого я очень рассчитывала, не спешит отвечать на мое письмо: видимо, так и не согласовал какие-то вопросы с начальством. Так что я совершенно не представляю себе, как сложатся ближайшие две недели: мне придется либо много работать, и в результате я получу неплохой гонорар, либо отдыхать, неспешно дописывать эту книгу и экономить деньги. И такое «подвешенное» состояние — это явный минус.



Итак, поговорим подробнее о плюсах и минусах, это особенно пригодится тем, кто в данный момент решает перевоплотиться из офисного работника во фрилансера. Прежде чем принять это важное и неоднозначное решение, следует взвесить все за и против: а ну как потом окажется, что фриланс — это не для вас?

«—» Основным минусом фриланса является полное отсутствие гарантий: нет ни зарплаты, ни премиальных, ни отпускных, больше того, никто не гарантирует, что заказчик попросту не «кинет» исполнителя, и поди потом стребуй с него неустойку... Но в то же время кто гарантирует, что контора, где сегодня сотрудники получают стабильную солидную зарплату, к которой прилагается соцпакет, не развалится в один отнюдь не прекрасный момент? А вдруг грянет сокращение штата? А вдруг завтра сменится начальник, которому срочно понадобится уволить «старую гвардию», чтобы водворить на ее место свою команду? Вряд ли в наши дни можно рассчитывать на то, что, как в советские времена, вы придете на предприятие со студенческой скамьи и проработаете там до пенсии.

«+» Свободный график — это, пожалуй, самый главный плюс фриланса. Фрилансер сам выбирает, когда и с какой интенсивностью работать. Никто не заставит вас, если вы «сова», браться за дело в 10 утра и ни минутой позже. Можно спокойно спать до полудня, а потом трудиться до рассвета. А если вам почему-то не работается сегодня, можно махнуть на все рукой и уехать за город или развеяться как-нибудь иначе. Отчитывать за прогул вас никто не станет.

Обратная сторона медали: свободный график часто оборачивается ненормированным рабочим днем. Плюс это или минус — сказать сложно. Поскольку заработок «вольного стрелка» напрямую зависит от его работоспособности, нередко о восьмичасовом рабочем дне приходится забыть раз и навсегда. Особенно сложно приходится начинающему фрилансеру: он еще не зарекомендовал себя перед работодателями, поэтому берется за любую работу, даже если оплата оставляет желать лучшего. И чтобы обеспечить приемлемый уровень жизни, он трудится целыми днями, включая праздники и выходные. Отпуск, даже кратковременный, пробива-

ет в бюджете такую дыру, что порой от него тоже приходится отказываться. Тут важно суметь вовремя остановиться и передохнуть, чтобы жизнь не превратилась в сплошной трудовой подвиг, наградой за который, увы, чаще всего бывает больничная койка.

Впрочем, довольно часто и у наемных работников рабочий день не нормирован: иногда уже на стадии собеседования оговариваются «пересидки», за которые в отличие от фрилансера офисный работник, как правило, не получает дополнительного вознаграждения.

«+» Общение с семьей — вот чем привлекателен фриланс для тех, кто по роду деятельности может работать на дому. Особенно это важно для женщин, у которых есть маленькие дети. Для молодой мамы должность штатного сотрудника с полным рабочим днем, к которому в большинстве случаев прилагаются изрядные «пересидки», — настоящая пытка. Первым возникает вопрос: с кем будет весь день находиться ребенок? Не всякая бабушка сможет помочь, многие женщины, обретшие этот статус, сами работают и на пенсию уходить не торопятся. Няня — удовольствие недешевое (хотя, как правило, этот вариант намного удобнее). Но даже если ребенок «пристроен», то и дело возникают непредвиденные проблемы типа походов к врачу, родительских собраний и т. п. Не всегда начальство идет навстречу маме и отпускает ее с работы пораньше.

Маме-фрилансеру не надо ни у кого отпрашиваться. Ей не нужно дожидаться отпуска по графику: она может в любой удобный ей момент вывезти детей на море или на дачу. А если есть возможность, скажем, прожить лето в деревне, захватив с собой все необходимое для работы, — вообще замечательно!

«—» Но при этом не нужно строить иллюзий относительно того, что, работая на дому, удастся уделять достаточно времени детям. Чаще всего они будут видеть мамину спину и слышать рассеянное: «Что? Поесть? Посмотри на кухне. Видишь, мама занята?» А как иначе? Заказчику наплевать на то, что детям надо сварить кашу и вытереть нос. Более того, фрилансеру не полагается отпуск по уходу за ребенком. А уж о том, чтобы поддерживать дома идеальную чистоту и порядок, и говорить не приходится — не до того.



Именно поэтому многие женщины-фрилансеры вынуждены пользоваться услугами нянь и домработниц, что очень часто вызывает недоумение родственников: «Вот барыня! Мало того, что сама дома сидит, еще и прислугу наняла!» А «барыня» вынуждена вкалывать день и ночь, чтобы и детей одеть-накормить, и услуги няни оплатить.

## **НЕБОЛЬШОЕ ОТСТУПЛЕНИЕ ОТ ТЕМЫ**

Я специально останавливаюсь на этом моменте. Разумеется, фриланс вовсе не является прерогативой слабого пола, но, как показывает опыт, на работу со свободным графиком охотнее переходят именно женщины и именно из соображений «и работу не брошу, и дети будут под присмотром». В результате нередко получается, что женщина-работник и женщина-мама — это труднсовместимые роли, особенно если учесть, что в русской культуре женщина прежде всего мать, хозяйка. И несмотря на то что в России женщины на законном основании получили возможность работать и зарабатывать наравне с мужчинами с начала XX в. (раньше, чем во многих западноевропейских странах!), на деле представительница слабого пола до сих пор воспринимается в первую очередь как хранительница домашнего очага. Хотя сейчас дама, делающая ставку в первую очередь на карьеру, далеко не редкость, к деловым леди в нашем обществе относятся как к «недоженщинам»: дескать, у нее личная жизнь не заладилась, поэтому-то она и работает как проклятая. Как тут не вспомнить фильмы советской эпохи: директор-мымра из «Служебного романа» и несчастная женщина Катя из мелодрамы «Москва слезам не верит», сделавшая карьеру после того, как ее, ожидавшую ребенка, оставил любимый человек!

К даме-фрилансеру отношение более благожелательное, чем к бизнес-леди: первая в отличие от второй все же чаще бывает дома и вроде как этим самым домом занимается. Однако всегда найдутся «доброжелатели» из числа ближайших родственников и знакомых, которые притворно посочувствуют: «И что ж ты, бедная, так напрягаешься? Смотри, и посуда не вымыта, и дети одни во дворе гуляют... Неужели



муж настолько мало зарабатывает, что ты вынуждена вот так пахать?» Еще большее «сочувствие» вызовет разведенная женщина. Хотя желание работать, чувствовать себя значимой и ценимой чаще всего возникает не после развода, а в период семейной жизни. Многие женщины потому и расторгают брак, что в семье им зачастую не позволяют реализоваться вне дома и буквально принуждают жить исключительно интересами мужа и детей.

Но речь не о суровой женской доле: при негативном отношении общества к феминизации женщина-фрилансер все же оказывается в более выигрышном положении, чем ее коллега-мужчина. Нежелание женщины, особенно матери, работать, «как все нормальные люди», с утра до вечера в офисе более понятно окружающим, чем подобные устремления мужчины. Правда, многим кажется, что и такая нагрузка на женщину великовата.

Для чего я так подробно описываю эту ситуацию? Для того чтобы мама-фрилансер игнорировала бы эти псевдосочувственные интонации. И тем более не бросала все и не становилась домохозяйкой против собственной воли. Дети рано или поздно вырастут (если, разумеется, не пытаться насильно задержать их в детстве по принципу «от мамы ни на шаг!») и уйдут из родительского дома, чтобы создать собственную семью. Возможно, они будут жить в другом городе или стране и приезжать в гости раз в год. Что тогда спасет родителей от пустоты и одиночества, как не любимая работа? Разумеется, пока дети маленькие, им требуется много внимания. Но это вовсе не значит, что им нужно все ваше время. Вместе с тем довольно распространено мнение о том, что работающая мама лишает ребенка родительской любви, не более чем миф.

Ребенок, видя работающую маму, с ранних лет начинает понимать, как нелегко достаются деньги. И начинает ценить мамин труд. К тому же, если мама — представитель творческой профессии, мальчик или девочка, как правило, растут в очень интересной среде. Знаменитый режиссер Георгий Данелия в своих мемуарах рассказывал, что азы мастерства он постиг в детстве, когда мать брала его с собой на съемки.

Но главное, на мой взгляд, не в том, чтобы ребенок в будущем пошел по родительским стопам и стал продолжателем

«трудовой династии». Самое важное, что усваивает малыш, которого мама везде берет с собой: вокруг много интересных и умных людей, мир богат на встречи и события. И этот опыт никогда не пропадет зря. Творческая среда напитывает не только знаниями, но и эмоциями, заставляет размышлять, тонко чувствовать, быстрее взрослеть.

«+» Еще один плюс работы на дому — избавление от «лишней» деятельности. Нет необходимости ежедневно ходить на работу, или, как очень верно говорили раньше, «в присутственное место». Присутствовать только ради того, чтобы «отметиться», больше не нужно, более того, нет нужды имитировать бурную деятельность в отсутствие всякого дела, лишь бы не нагрузили дополнительной работой. Для тех, кто работает только ради денег, а не ради чинов и обретения власти, это несомненный плюс. Не знаю, как другие, а я больше всего устаю не от работы, а от вынужденного безделья. И самыми мучительными моментами офисной жизни для меня были даже не авралы, а простои, когда сотрудникам приходилось просиживать за чтением анекдотов или за виртуальной игрушкой.

«+» Разумеется, не все время приходится проводить дома: остаются встречи с заказчиками и прочими нужными людьми, но все остальные часы можно находиться в родных стенах. Ни тебе давки в общественном транспорте в час пик или дорожных пробок, ни дресс-кода — сиди за компьютером (или за мольбертом, или чем-то еще) хоть со свежeweымытой головой, хоть в пижаме или вообще голышом, хоть с трехдневной щетиной, хоть в косметической маске и бигуди.

«—» Но работать на дому означает жить на рабочем месте. А это достаточно тяжело, особенно если учесть, что многие из фрилансеров не настолько обеспечены, чтобы, подобно дореволюционной профессуре, иметь отдельный кабинет для работы. Чаще всего «рабочий кабинет» фрилансера выглядит так: кровать или тахта, а в метре от нее — компьютер. И каждое утро начинается с работы: встал, сунул ноги в тапочки, включил компьютер. Пока скачивается почта — бегом в санузел, потом — просмотреть почту, вспомнить, что надо бы позавтракать. Завтрак поедается прямо за компьютерным столом. Человек, приезжающий с работы, сразу переключа-



ется на дом, расслабляясь, забывает о сложностях на службе. А фрилансер выключает компьютер, делает шаг и ложится в кровать, по-прежнему сосредоточенный на работе. Напряжение, накопленное за целый рабочий день, никуда не уходит, и сны на производственную тему порой перерастают в кошмары. Конечно, можно взять за правило выключать компьютер за полчаса перед сном или на ночь по часу выгуливать собаку, но это требует отличной самодисциплины.

Кстати, о дисциплине. Многих привлекает во фрилансе возможность быть самому себе начальником. С одной стороны, это и вправду заманчиво: чужие распоряжения выполнять не всегда приятно, да и что греха таить — иногда требования руководства кажутся нам не очень умными, своевременными и т. д., но с другой — работать под собственным началом тоже порой не сладко, как это ни странно звучит. Есть риск впасть в крайности — от абсолютного разгильдяйства, когда твой внутренний начальник поддается на провокации типа «Ну ты посмотри, какая хорошая погода! Сейчас бы сидеть на лавочке и лимонад пить (вариант — сейчас бы на речку махнуть, пока не похолодало и т. п.)» до перфекционизма, когда ты в сотый раз переделываешь работу в поисках совершенства (в ущерб необходимому отдыху). Каждый находит свою золотую середину.

«+» Право сказать «нет». Фрилансер сам выбирает работу, тогда как заказчиком работника на предприятии является его непосредственный начальник, которому нельзя отказать. Фрилансеру никто не может приказывать, навязывать ему работу, которая не соответствует его квалификации, мало оплачивается, неинтересна и т. д.

Список плюсов и минусов можно продолжать, но и так ясно: все недостатки фриланса — это обратная сторона его преимуществ. Поэтому перейдем к еще одному непростому моменту: взаимоотношениям фрилансера и общества.

## **ЧЕЛОВЕК «С ДУШКОМ», ИЛИ МОЯ ХАТА С КРАЮ**

Первое, с чем неизбежно столкнется любой фрилансер в процессе поиска заказчиков, — это с несколько настороженным

отношением к себе. Такое отношение не случайно, более того, увы, зачастую оно оправданно.

Фрилансер, каким бы успешным он ни был, остается маргиналом. В слове «маргинал» нет ничего ужасного, оно происходит от латинского *margo*, родительный падеж — *margi-nis* и означает «край, межа, граница», позже оно приобрело еще одно значение «поля книги». То есть если ядро, костяк общества составляют люди, живущие по общепринятым правилам, то все, кто эти правила не соблюдает, находятся за пределами условных границ. Это могут быть и люди, которые по каким-то причинам не смогли вписаться в общество, в том числе нарушители законов, и те, чей образ жизни не идет вразрез с законами, но и не вписывается в общепринятую модель, не соответствует морали.

И хотя фрилансер не нарушает никаких законов, все же он живет «не как все» и так или иначе отклоняется от общепринятых норм. Я говорю о нашем с вами обществе. Есть страны, где фриланс существует давно и для представителей некоторых профессий такой способ организации труда является вполне естественным. Помню, как в Ирландии, узнав, что я журналист, собеседник сразу же уточнил: «Фрилансер, наверное?», и, услышав положительный ответ, понимающе кивнул. В России собеседнику порой приходится долго объяснять, что такое фриланс и как журналист может не числиться в штате редакции какого-либо издания и вообще заниматься не только этим видом деятельности.

Во многом это объясняется национальным менталитетом. Как мы помним из школьного курса истории, в русских деревнях люди жили общинами. Община, мир, объединяла всех ее членов. Внутри ее существовало относительное равенство. Для того чтобы жить в мире во всеми, необходимо было соблюдать традиции. Важные решения принимались всем миром, и индивидуализм не приветствовался. У такого способа существования, как и у любого другого, были свои недостатки и преимущества, но нас интересует отношение общины к тем, кто так или иначе выделялся на общем фоне. А отношение, понятное дело, было не теплым. Всякий, кто жил своим умом, представлял для общины угрозу. Ведь основным критерием жизнеспособности такого общества яв-



лялось соблюдение устоев каждым из его членов, иначе ни о каких слаженных действиях речи быть не могло. Причем, поскольку жизнеспособность понималась в буквальном смысле (мы иногда забываем, насколько тяжелыми были условия жизни и какова была смертность в не таком уж далеком прошлом, например, на рубеже XIX–XX вв.), то и угроза раз и навсегда заведенному порядку воспринималась именно как угроза жизни. В одиночку выжить и прокормить себя было практически невозможно.

Именно поэтому у тех, кто демонстрировал независимость, рано или поздно возникали серьезные неприятности. Наверное, поэтому прижились в Советской России колхозы, не просто так начали раскулачивать тех, кто в сравнении с другими казался зажиточным... Впрочем, мое дело не исследовать историю, а показать, как она влияет на положение современного гражданина.

Сейчас большинство россиян живет в городах, ни в каких общинах не состоит, но, как известно, то, что веками закреплялось в сознании и стало коллективным бессознательным, не может исчезнуть за два-три поколения. Массовый исход деревенских жителей в города пришелся на 50–70-е годы двадцатого столетия, значит, бабушки-дедушки либо прабабушки-прадедушки оставили нам в наследство свой общинный дух. И даже имея смутное представление о том, каким был деревенский уклад сто лет назад, в речи мы, современные горожане, то и дело употребляем выражения типа «в тесноте да не в обиде», «моя хата с краю». Хотя с точки зрения городского жителя многие из этих поговорок уже не актуальны. Мы не хотим жить в тесноте именно потому, что на своем и чужом опыте убеждаемся: чем теснее живут люди, тем больше между ними обид. А вот пословица «моя хата с краю, ничего не знаю» напрямую относится к фрилансерам. Фрилансер (или по деревенским меркам — единоличник) — это тот самый человек, который стоит в стороне от проблем общества, играет по своим правилам. И многим из тех, кому жить по общепринятым нормам удобно, само это желание построить хату на краю и жить в ней как хочется кажется подозрительным, несущим угрозу. Почему угрозу? Да потому, что давным-давно жилец хаты на краю, человек себе на уме,



мог действительно расшатать вековые устои и нес в себе реальную угрозу для общины. И коллективная память народа отразила этот страх в дошедших до нас идиоматических выражениях. В этом накопленном поколениями опыте на сегодняшний день нет ничего рационального. Но этот иррациональный страх — реальность, с которой приходится сталкиваться многим фрилансерам.

Чтобы как-то объяснить свой страх перед человеком, живущим не по правилам, «правильный» представитель общества придумает множество объяснений: «Да он обычный разгильдяй, вот его ни в одной порядочной конторе и не держат!» или: «Ну она же женщина, ей с детьми надо сидеть, поэтому на нормальную работу и не идет, подрабатывает от случая к случаю», а в лучшем случае скажет так: «Ну это же творческая личность, у них все не как у людей!» Любопытно, что, читая книги по бизнесу, я пока ни разу не встретила в них раздела, посвященного фрилансу. Как будто и нет у нас такого явления, а существуют только предприниматели да офисные работники. Да просто нет в России такой социальной ниши, куда можно было вписать фрилансера! Работа должна делаться всем миром — таковы негласные законы, более действенные, чем зафиксированные на бумаге. Хотя было время, когда и конституционное законодательство не допускало возможности «свободного полета»: достаточно вспомнить советский закон о тунеядстве.

Так что, как бы ни складывалась карьера фрилансера, он останется «человеком с душком», к которому будет настороженно присматриваться каждый работодатель. Но не следует сразу обвинять нанимателя в ретроградстве. Куда полезнее понять его, попробовать поставить себя на его место.

## ФРИЛАНСЕР ГЛАЗАМИ ЗАКАЗЧИКА

Итак, работодатель нанимает фрилансера для выполнения некоей работы, не требующей постоянного присутствия в офисе, или для однократного оказания той или иной услуги (например, создание корпоративного сайта, написание рекламных буклетов и т. д.). На первый взгляд это экономически

выгодная сделка: не нужно платить работнику зарплату «за присутствие», выделять рабочее место, приобретать специально для него технику, нести расходы на аренду помещения. К тому же временное трудовое соглашение имеет ряд преимуществ перед приемом работника в штат: в первом случае наниматель не обязан оплачивать отпуска, больничные и т. д. Тем не менее многие работодатели предпочитают держать сотрудника на штатной должности, даже если специфика работы к этому не обязывает. Почему? Поначалу это кажется странным, ведь получается, что в таком случае работодатель платит деньги (и порой немалые!) исключительно за возможность наблюдать за работником. Но если вдуматься, то получается, что за эти деньги работодатель приобретает собственное спокойствие. А беспокоится заказчик вот о чем.

Во-первых, срабатывает неосознанное неприятие маргинального работника (об этом было сказано в предыдущем разделе).

Во-вторых, работодатель, проводящий ригидную политику, может просто не понимать, как это работать не с десяти до шести, а по ночам, вечерами, урывками, «под настроение» и при этом сдавать работу в срок. Поэтому он чувствует себя куда спокойнее, когда видит, что работник пришел и ушел вовремя. Логика такого начальника проста: все время, когда сотрудник сидит в офисе, он работает. Как только он покидает офис — работать перестает. Не то чтобы такой работодатель неспособен понять, что творческий процесс непрерывен и что подчиненный может обдумывать поставленную перед ним задачу, прогуливаясь по бульвару. Просто многие люди привыкли судить по себе. И если у работодателя прогулка по бульвару ассоциируется с отдыхом, а работа — с отведенными часами и помещением, он будет считать, что это единственно правильный способ организации труда. Все остальное — от лукавого. Переубедить его невозможно, да и зачем? Все равно он не станет нанимать на работу фрилансера!

В-третьих, многим заказчикам свойственна вполне естественная тревога: выполнит ли наемный работник порученное ему в срок? Не подведет ли? Такой начальник имеет привычку возникать за спиной офисного работника в тот



самый момент, когда тот дошел до точки кипения мозгов и решил на минуту отвлечься и разложить пасьянс. Такой заказчик по несколько раз на дню будет приставать к исполнителю с вопросом: «Ну как работа? В сроки укладываешься?» Разумеется, проделывать то же самое с фрилансером затруднительно: у него не встанешь за спиной (а вдруг он там не работает, а баклуши бьет?), ему не станешь названивать каждые пять минут и спрашивать, как там со сроками (а вдруг возьмет и телефон отключит?).

В-четвертых, подобное поведение может быть продиктовано не тревогой, а желанием управлять и властвовать. Многим начальникам важна даже на сама работа, а ощущение того, что они управляют и процессом, и людьми. Фрилансером управлять сложно, властвовать над ним невозможно. С ним можно только договариваться. А сама эта мысль может быть неприятна руководителю-«властителю». Для него главное — иерархия, субординация. Он воспринимает любого, кто выполняет работу за его деньги (или за деньги его предприятия), как низшего по рангу. А договариваться можно только с равным. Вот такое противоречие.

В-пятых, что самое печальное, у заказчика может быть отрицательный опыт общения с фрилансерами. Давайте не будем идеализировать коллег по фрилансерскому цеху: среди них встречаются неисполнительные, а порой и некомпетентные люди. А иные, увы, подтверждают мнение «Он работает на дому потому, что никуда больше его не берут: работать не умеет». Да и у добросовестного работника всякое может случиться: взял заказ и попал в больницу, а заказчику опять морока — искать другого исполнителя... И повторять неприятный опыт вряд ли кто захочет.

Разумеется, кроме ситуаций, описанных выше, может быть и множество других, но я не ставлю себе целью перечислить все возможные случаи. Главное, что следует запомнить фрилансеру: если заказчик подозрительно относится к вольному работнику, значит, на то имеются весомые для заказчика причины. Каждый работодатель по-своему прав, и нет смысла пытаться переубедить его.

Хуже всего, когда, несмотря на предубеждение, иной работодатель все же вынужден по экономическим или иным



соображениям прибегать к услугам фрилансера. Доверять работу сотруднику, которому не доверяешь (простите за тавтологию!), очень тяжело. Для исполнителя такая работа грозит обернуться кошмаром, который не компенсировать даже самой высокой платой. Поэтому, заметив малейшие признаки недоверия, лучше постараться разобраться в причинах подозрительности, прежде чем соглашаться на сотрудничество.

## ЗАКАЗЧИК ГЛАЗАМИ ФРИЛАНСЕРА

Теперь посмотрим на ситуацию глазами самого фрилансера. С нашей точки зрения, ситуация складывается странная: квалифицированный специалист, который по ряду причин не хочет отсиживать от восьми до двенадцати часов в день в душном помещении, тратить время на обсуждение коллег, не желает быть вовлеченным в интриги и корпоративные игры, предлагает свои услуги по выгодным для работодателя расценкам, сам заботится о приобретении «орудий труда» и при этом еще вынужден постоянно доказывать нанимателю, что умеет работать. Причем доказать это оказывается не всегда возможно. Бывают заказчики, которые при любом раскладе остаются недовольными. Почему так происходит?

Прежде всего фрилансеру при сотрудничестве с заказчиком необходимо осознать, что каждая сторона хочет прямо противоположного: фрилансер стремится затратить минимум усилий и продать результат своего труда за максимальную цену, а заказчик — получить работу хорошего качества в кратчайший срок и за минимальную плату. Помните, как пели герои старого водевиля «Ханума»?

Каждый жить желает как в раю,  
Каждый знает выгоду свою:  
Выгодно купить, выгодно продать,  
*Чтоб поменьше дать и побольше взять.*

В идеальном случае заключению сделки предшествуют переговоры, в процессе которых стороны договариваются относительно сроков и расценок. Но как бы ни сложилась ситуация, если речь идет не о фиксированных расценках на

выполнение той или иной работы, каждый участник сделки уверен, что условия могли быть более выгодными именно для него. В случае если и заказчик, и исполнитель — люди разумные, они придерживаются принципа «не давши слова крепись, а давши — держись» и выполняют принятые на себя обязательства. Но, увы, так бывает не всегда. Причем в выигрышной ситуации, как правило, оказывается заказчик: он может заплатить за работу меньше, чем оговаривалось изначально, задержать выплату гонорара, а то и вовсе отказаться от оплаты. У фрилансера в такой ситуации пока нет практически никаких рычагов давления на заказчика.

Единственный, но, увы, не всегда действенный способ получить обещанное — грамотно составленный договор, подписанный обеими сторонами. К сожалению, нередко заказчики относятся к договору легкомысленно, считая его филькиной грамотой, с помощью которой все равно ничего не докажешь. «Ну ладно, подпишу я ваш договор, все равно вы потом на меня в суд подавать не будете...» Действительно, если вас «кинули» на небольшую сумму, судебные издержки могут обойтись дороже, чем отвоеванные средства. Но если речь идет о крупном гонораре, само наличие договора заставит заказчика быть осторожным. Иногда может подействовать просто упоминание о возможности обратиться в суд «не ради денег, а из принципа».

Гораздо чаще наличие договора подстраховывает исполнителя от «забывчивости» и «рассеянности» заказчика. В смутные девяностые, когда о договорах на услуги редактора и переводчика только начинали задумываться, и то не все, отношения заказчика и работодателя часто держались на честном слове, которое то и дело нарушалось. В моей практике был случай, когда я договорилась с заказчиком о редактировании десяти страниц текста. Заказ был срочный, поэтому мы остановились на вполне приличной сумме за одну страницу текста. Сдав работу, я приехала за гонораром и с удивлением обнаружила, что мне выдали на руки сумму в десять раз меньшую той, на которую я рассчитывала. Оказалось, что заказчик записал на бумажке цифру, соответствующую расценке за одну страницу, и теперь с этим «документом» в руках доказывал мне, что именно эту сумму я запросила за весь



объем работы. Было ли это действительно недоразумение или хорошо продуманный ход, теперь уже неважно. Важно то, что я уже давно не соглашаюсь ни на какие уговоры и требую составления договора, даже если заказчик считает это пустой тратой времени. Конечно, настаивая на этом, я потеряла нескольких заказчиков, но лучше отдыхать, чем работать за просто так.

## ИГРЫ, В КОТОРЫЕ ИГРАЮТ С ФРИЛАНСЕРАМИ

Для того чтобы лучше понять, каким образом построить отношения с заказчиком, фрилансер обязан быть психологически подкованным и не удивляться тому, что люди часто говорят одно, а делают совсем другое.

Если бы и заказчики, и вольнонаемные работники поступали исключительно разумно, ситуация выглядела бы так: сторговавшись по поводу стоимости и сроков работы и подписав договор, они на время забывают друг о друге. В назначенный срок исполнитель сдает заказчику работу, тот принимает ее и при необходимости в оговоренный срок сообщает об обнаруженных недочетах. Исполнитель вносит исправления и дополнения и сдает новый вариант работы. Заказчик выплачивает ему оговоренную сумму. Если вам попадались только такие заказчики, считайте, что вам крупно повезло.

Каждый раз работа с новым заказчиком напоминает приключенческий роман, развязка которого до самого последнего момента фрилансеру неизвестна. Примут работу или не примут? Заставят переделывать все, от начала до конца, или только существенные недочеты? Объяснят, в чем заключаются недостатки работы или только скажут «все не так»? Заплатят столько, сколько обещали, или дадут меньше? А может, не станут скаречничать, но при этом дадут понять, что платят только из милости, а на самом деле работа и рубля не стоила. В общем, для получения острых ощущений фрилансеру не обязательно прыгать с парашютом или подниматься на Эверест.



С целью лучше понять, почему иногда заказчик совершает неожиданные и с виду ничем не мотивируемые поступки, необходимо хотя бы в первом приближении освоить законы, по которым строится человеческое общение. Несмотря на то что все люди разные, взаимодействия между ними обусловлены закономерностями, многие из которых описаны психологами. Особенно полезной может стать книга американского психолога Эрика Берна «Игры, в которые играют люди»\*. Пересказывать ее здесь не стану, так как ее неоднократно издавали на русском языке и многие авторы уже адаптировали ее для нашей действительности. Поэтому остановлюсь лишь на тех моментах, которые касаются отношений заказчика и исполнителя — фрилансера.

### **«ПОПАЛСЯ, НЕГОДЯЙ!»**

Как уже говорилось выше, довольно часто работодатель относится к фрилансеру с подозрением и ждет от него подвоха. Ждет, ждет, настолько измучается ожиданием, что, наконец-то обнаружив «сучок» или «задоринку», с нескрываемой радостью обрушивает накопившееся напряжение на исполнителя. У Берна это называется игрой «Ну что, попался, негодяй!». А фрилансеру зачастую такое поведение непонятно, ведь по логике вещей заказчик должен не со злорадством, а в корректной форме сообщить исполнителю, что в работе обнаружены такие-то недостатки и их следует устранить в назначенный срок. Дальше — больше: исполнитель старается исправить недочеты, но каждый раз заказчику что-то да не нравится. Как в рассказе «Муму»: какую воду ни привезет дворник Герасим, все барыне не по вкусу.

К сожалению, полностью застраховаться от такого развития событий невозможно. В качестве превентивной меры помогает внесение в договор пункта о том, что все претензии к качеству работы должны быть оформлены письменно. Например, работодатель должен выслать исполнителю электронное письмо с указанием недостатков работы, которые необходимо исправить. Для многих сформулировать претен-

---

\* Бери Эрик. Игры, в которые играют люди. — М.: Попурри, 2005.

зии по качеству «на бумаге» — большой труд, и потому перечень недочетов, изложенный в письменной форме, как правило, невелик. Еще один важный момент: не нужно пытаться всеми правдами и неправдами угодить взыскательному заказчику. Именно та собака, которая униженно виляет хвостом, чаще всего получает пинка. Ваше желание умаслить сердитого клиента, когда вы соглашаетесь на все его требования, лишь бы он от вас отстал, зачастую только распаляет его. Напротив, ваша невозмутимость: «Я исправлю недочеты, когда получу от вас письмо с их перечнем» — может погасить гнев и настроить заказчика на более конструктивный лад. И возможно, в результате вы получите менее объемный список по-настоящему справедливых замечаний.

Кроме этой игры, описанной Берном, существует множество конфликтных ситуаций, в которые оказывается втянут фрилансер. Разумеется, не в моей компетенции охватить все случаи, однако попытаюсь проанализировать те, что неоднократно повторялись в собственной практике и в работе моих коллег.

### **«СДЕЛАЙ МНЕ ТО, НЕ ЗНАЮ ЧТО»**

Довольно часто исполнитель (в данном случае необязательно фрилансер) сталкивается с тем, что работодатель не в состоянии внятно сформулировать заказ. Нередко жертвами клиента, туманно излагающего суть заказа, становятся журналисты. Вот примерный диалог.

— Напишите про нас что-нибудь эдакое, чтобы читателю было интересно, — говорит заказчик.

— А что именно написать? Что бы вы хотели видеть в статье? Какие факты желательно осветить в первую очередь?

— Ну, я не знаю, вы же профессионал... Поступайте по своему усмотрению.

Журналист пишет то, что считает нужным, после чего высылает заказчику готовый материал. Через некоторое время раздается звонок, и разъяренный заказчик мечет громы и молнии:

— Что за чушь вы написали! Я вовсе не это хотел увидеть!

— Но вы же сами сказали: на мое усмотрение.



— Да, я так сказал! Но ведь вы же профессионал, вы должны были догадаться, чего я хотел!

(Вариантов формулировки может быть много. Чаще других я сталкивалась со следующей формулировкой: «Ваша статья какая-то не такая». На вопрос «А что именно в ней не так?» заказчики, увы, не отвечали. Особенно меня позабавила фраза возмущенной дамы, у которой я накануне брала интервью: «Зачем вы здесь написали всю ту чушь, которую я вам наговорила?» Впрочем, в тот момент, когда я это услышала, мне было не до смеха: материал должен был пойти в номер, выходящий следующим утром.)

Как отклонить необоснованные обвинения? Не бойтесь показаться занудой с самого начала. Задавайте как можно больше наводящих вопросов. Старайтесь проговорить все детали с заказчиком, предложите ему сразу несколько вариантов решения интересующего его вопроса. Помните о том, что иной раз непрофессионалу действительно трудно сформулировать задачу, и помогите ему в этом. Как можно меньше оставляйте на собственное усмотрение. При этом не бойтесь отказаться от выполнения заказа, если ваш собеседник упорно не желает (или не может по определению) ясно выразить свои требования.

Если же заказчик по получении готовой работы все же предъявляет претензии в стиле «Я не знаю, как надо было сделать, но вы все сделали неправильно», действуйте по той же схеме, что и в предыдущем случае: попросите составить список претензий к вашей работе. Возможно, в процессе работы над перечнем заказчик разберется в том, что он действительно хотел от вас получить. Что ж, лучше поздно, чем никогда.

## **УГОДИ И НАШИМ И ВАШИМ**

Особенно сложна ситуация, когда человек, с которым вы непосредственно общаетесь по поводу предстоящей работы, не является заказчиком. Например, вам звонит менеджер и просит выполнить некую работу. Вы справились с заданием, менеджер его принял, а потом последовал звонок с извинением: мол, все замечательно, но вот начальство вашу работу забраковало.



Если дело ограничивается внесением поправок, это еще полбеды. Беда, если у начальника неожиданно поменялась концепция и он решил, что ваша работа ему теперь не нужна и платить за бесполезную вещь он не намерен. Менеджер, с которым вы общались, в этом случае сможет только искренне вам посочувствовать. Восстановить справедливость вам вряд ли удастся, ибо напрямую с начальником, который и принял решение, вам, скорее всего, пообщаться не дадут. К этой ситуации следует относиться философски и запастись на такие случаи поговоркой «Опыт — это то, что ты приобретаешь, когда больше получить ничего не можешь». А выполненную работу, возможно, удастся пустить в дело и продать кому-нибудь еще.

Еще один вариант, когда исполнитель оказывается меж двух огней, знаком, пожалуй, каждому журналисту, который когда-либо писал рекламные статьи.

Вкратце ситуация выглядит так: редактор журнала, назовем ее Мария Петровна, говорит корреспонденту Пете:

— Нужно поехать в офис к Ивану Ивановичу и взять у него интервью. Он расскажет об истории своей компании, чем они занимаются, о перспективах роста и обо всем прочем. Я очень на тебя надеюсь, это важный клиент, за рекламу заплатил большие деньги. Действуй!

Петя берет диктофон и едет по указанному адресу. Иван Иванович — сама любезность, он угощает Петю вкусным чаем и долго рассказывает о том, что хотел бы видеть в статье. Затем Петя прослушивает запись и делает из нее красивое интервью.

Мария Петровна читает запись беседы, говорит, что в целом ничего, но вот тут надо бы подсократить, вот здесь немного переформулировать, в общем, типичная ситуация. Петя вносит правки и отправляет текст на согласование Ивану Ивановичу. Тот читает материал, вносит свои замечания, после чего статья снова попадает на стол Марии Петровны. Та восклицает:

— Петя! Как можно? Это же ужас! То, что он написал, не лезет ни в какие ворота! Я не могу допустить, чтобы это безобразие вышло у нас в журнале.

И тут уже не важно, что именно возмутило редактора. Важно то, что Иван Иванович настаивает на внесении имен-

но его правок по принципу «я деньги заплатил, я и музыку заказываю». Интервьюер попадает в идиотскую ситуацию, когда вынужден угождать и нашим и вашим. А сроки поджимают. Можно, конечно, закосить под дурачка, сказать, что совершенно запутался, ничего не понимаешь, и предоставить редактору и рекламодателю выяснять отношения вдвоем. Правда, после такого фортеля можно навсегда испортить отношения с редактором, который будет справедливо считать, что именно Петя поставил ее в неловкую ситуацию и поссорил с богатым рекламодателем. Иногда, правда, редактор ставит рекламодателю заочный и весьма нелестный «диагноз» и не требует от корреспондента невозможного, найдя способ убедить клиента в том, что тот неправ. Тут уж как сложится.

Разумеется, это далеко не все подводные камни, которые встречает на своем пути фрилансер. Возможно, вы имели несчастье столкнуться с другими играми. Однако какой бы ни была игра, главное, что во многих ситуациях именно фрилансер оказывается в проигрыше. Им в отличие от преданного офисного работника мало кто дорожит (хотя, если уж на то пошло, довольно часто встречаются управленцы, которые вообще не ценят рядовых сотрудников, считая, что незаменимых людей нет). Фрилансера некому защищать, кроме него самого. Советую запомнить это всем, кто готов покинуть уютное кресло ради свободного полета.

Как научиться распознавать подвох заранее? Со временем приходит опыт, а опыт порождает интуицию. И довольно часто уже на начальной стадии общения с заказчиком фрилансер, не успев толком проанализировать ситуацию, чувствует: что-то не так. В этом нет никакой мистики. Потом, еще раз прокрутив в голове все детали встречи, можно убедиться, что заказчик своим поведением уже не раз продемонстрировал, что не доверяет собеседнику. Зафиксировать это опытный фрилансер успел, а осознать — нет. К сожалению, опыт, как известно, сын ошибок трудных. Поэтому учиться приходится именно на них. Правда, не обязательно самому совершать ошибки, можно поучиться и на тех, которые были сделаны до вас.

Итак, насторожиться следует, если во время первой беседы заказчик, еще не познакомившись с вами, начинает вас



в чем-то подозревать: «Только вы мне дайте материал прочитать, прежде чем сдадите редактору, а то знаю я вас, журналистов, такого понапишете, что хоть стой, хоть падай!» По сути, человек прав: пишут всякое, но плохо то, что, впервые видя корреспондента, он уже отнес его к категории неблагонадежных. И не поменяет этого мнения до окончания сотрудничества. Он, возможно, не оставит от репортажа камня на камне, требуя точных формулировок.

Если же заказчик категорически не соглашается письменно зафиксировать условия достигнутой договоренности, лучше сразу отказаться от работы. Сейчас не шальные девяностые, практически везде деньги проводят через бухгалтерию, и нежелание заключить договор вряд ли обусловлено стремлением не платить налоги. В конце концов, работодатель может и не афишировать тот факт, что вы выполнили для него какую-то работу, а положить договор в стол. Это его дело и его проблемы с законом, особенно если в договоре четко прописан тот факт, что налоги с вашего гонорара платит заказчик, а не вы. В отсутствии договора наниматель может быть заинтересованным лишь в том случае, если он собирается заплатить вам меньше обещанного или вовсе не заплатить. Почему я так подробно останавливаюсь на такой, казалось бы, элементарной вещи? Да потому, что до сих приходится слышать от вполне компетентных людей: «Договор?! Я впервые слышу, чтобы автор требовал заключения договора на написание каких-то там пятнадцати страниц текста. У нас все авторы работают без соглашений, никто и не заикался ни о чем подобном».

Выполнять работу без договора можно лишь в том случае, когда вы оказываете помощь родственникам или близким друзьям. Для всех остальных, в том числе друзей родственников и родственников знакомых, действуют те же правила, что и для обычных заказчиков.

## ИГРЫ, В КОТОРЫЕ ИГРАЮТ ФРИЛАНСЕРЫ

Если рассматривать только игры, в которые вовлекают фрилансеров, взгляд получается несколько однобоким. Мол,



нам, фрилансерам, кристально честным и добросовестным, приходится иметь дело с заказчиками-самодурами. Тем не менее на счету каждого из нас есть ошибки, просчеты да и просто неудачные работы. А бывает и хуже: иногда фрилансер сам втягивает заказчика в разрушительную игру. В результате в глупой ситуации оказываются оба. Мне самой приходилось сотрудничать с фрилансерами, к тому же многие мои знакомые, работающие на предприятиях, привлекают сотрудников для удаленной работы. Разумеется, мне не известны все случаи недобросовестного отношения к работе, но даже этих примеров будет достаточно для того, чтобы сами фрилансеры смогли взглянуть со стороны на себя и своих коллег.

Такие игры я буду рассматривать более подробно, так как увидеть соломинку в глазу заказчика легко, а в этой главе нам самим придется избавляться от бревен, чтобы посмотреть на ситуацию беспристрастно.

## **НЕПРИЗНАННЫЙ ГЕНИЙ**

Порой творческий человек, искренне (и, возможно, справедливо) считая себя весьма одаренным, не обладает важным качеством — умением соответствовать ожиданиям заказчика. И, получая четко сформулированное задание, выдает результат, весьма далекий от того, что требовал заказчик. На вполне резонную просьбу сделать все-таки то, что требовалось, непризнанный гений искренне обижается: он, такой талантливый, неординарный, нашел решение в сто, нет, тысячу раз лучше, чем этот посредственный заказчик! А его не поняли! Нет, хуже, чем не поняли! Его унизили, растоптали его достоинство! В конце концов, он свободный художник! А значит, ему и только ему решать, каков должен быть результат работы. А заказчик — да что он понимает? Вообразил, раз у него есть деньги, то этим можно оправдать свое невежество? Разумеется, если высказать работодателю, который исходит из вполне здравого соображения «Мне нужно вот это и ничего, кроме этого, и именно за это я и готов платить деньги», свое мнение в такой форме, скандал обеспечен. Непризнанный гений уходит с гордо поднятой головой с мыслью

«Настоящее искусство не продается», а заказчик остается с головной болью и потерянным временем.

Отчего так происходит? Все мы относимся к своим творениям трепетно. Они как наши дети, которых мы любим, несмотря на все их недостатки. Однако, если уж фрилансер взялся выполнять работу на заказ, это уже не только его творчество. Идея принадлежит заказчику. Бывает так, что он уже видит конечную цель, готовый продукт. И неважно, нравится вам его видение или нет. Ваша задача — не решить, что именно делать, а суметь воплотить замысел заказчика. К сожалению, среди людей искусства бытует мнение, что настоящий художник (в широком смысле этого слова) вообще не должен унижаться до того, чтобы приходить к заказчику с вопросом «Чего изволите?». Что ж, это позиция достойна уважения, однако я ее не разделяю. В моем понимании таким гордым и принципиальным может быть человек, который за много лет работы достиг такого уровня, что заказчики бегают за ним толпами, или инфантильный тип, живущий за чужой счет и поэтому не нуждающийся в заработках. Причем с большей степенью вероятности так скажет именно второй индивид, ибо первому для того, чтобы подняться так высоко, наверняка пришлось достаточно долго не столько демонстрировать творческую самобытность, сколько соответствовать ожиданиям других людей.

Разумеется, любому создателю в первую очередь хочется выразить свое видение мира. Но никто не мешает делать это параллельно с работой, за которую платят деньги. Можно писать статьи на заказ, а стихи и рассказы для себя. В конце концов, вывесите собственный сайт или помещайте свое творчество в «Живом журнале»: со временем вы найдете там свою публику и, кто знает, может быть, обретете долгожданное признание.

Более щадящий вариант этой игры — обида в случае, если ваше произведение отредактировали, сократили или как-то еще видоизменили. Разумеется, я не беру такие крайние случаи, как замена смысла текста на прямо противоположный: такое бывает редко. В данном случае я веду речь об обычных правках. К примеру, редактор подобрал более удачную, на его взгляд, формулировку или обрезал «хвост», что-



бы текст уместился на полосе. Не надо спешить объявлять редактора врагом номер один, испортившим гениальный текст. Для любой работы существуют нормы, и если вы в них не укладываетесь, не стоит обижаться на тех, кто поможет вам это сделать.

На все вышесказанное мне могут возразить, и вполне резонно: «К чему вы нас тут призываете? Прогнуться под этот мир? Отказаться от собственных принципов, от... (далее следует длинный список достоинств)? Ага, интересно, была бы у нас такая блестящая литература, если бы Пушкин, Гоголь, Достоевский (и далее по списку) писали не свои бессмертные произведения, а творили на заказ? Да скольких шедевров мы бы лишились, если бы рассуждали так же, как вы!»

Здесь позвольте вернуть оппонентов с небес на землю. Все зависит от того, какова ваша цель. Если вы мните себя гением, стремитесь войти в историю и твердо уверены, что встанете в один ряд с Пушкиным и Достоевским, Моцартом, Элвисом Пресли или т. п., то эта книга не для вас. Желая посвятить свою жизнь служению искусству, помните: оно требует жертв, и серьезных. Почитайте биографии великих людей, и вы увидите, что многие из них умерли в нищете; слава пришла ко многим уже после смерти. Пушкин, кстати, происходил из состоятельной дворянской семьи и не нуждался в том, чтобы зарабатывать на жизнь, как большинство из нас. Но это так, к слову. Но если вы хотите за свое творчество получать вознаграждение, будьте готовы к тому, что только за ваше самовыражение пока никто платить не готов.

## **ЗАМУЧИЛИ ПРИДИРКАМИ!**

С виду очень похожая на предыдущую игра. Но в этом случае от работника можно ожидать другой подвох. Перед заказчиком — не непризнанный гений, а с виду послушный исполнитель: он долго и обстоятельно выясняет, что от него требуется, приступает к работе, сдает первый ее этап. Поначалу все замечательно. Но чем дальше, тем медленнее работает исполнитель, а на завершающей стадии, когда начинаются мелкие доработки и переделки, то есть самое нудное и не-

приятное для любого исполнителя занятие, работа превращается в полный кошмар для обоих.

С такой ситуацией мне пришлось столкнуться, когда я сама выступила в роли заказчика. Молодой человек вызвался сделать мне новую версию сайта. Ничто не предвещало беды, работа пошла споро, но когда дело дошло до претензий: «Вот это нужно заменить, а вот это и это вот так и эдак переделать», юноша начал вести себя странно. Он либо говорил: «Да-да, сейчас исправлю!» — и оставлял все как есть, несмотря на мои неоднократные напоминания, либо старался мне доказать, что то, чего я хочу, слишком просто, а он предлагает продвинутое решение, либо вообще игнорировал мои просьбы. Разумеется, мы распрощались и я осталась с недоделанным сайтом, пока не нашла более толкового программиста. Первое время я, как водится, засомневалась в собственной адекватности как заказчика, но вскоре узнала от знакомых, что как минимум еще у двоих произошла подобная история с этим молодым человеком. Однажды он сдал совершенно пустую страничку и наотрез отказался заполнять ее контентом (при этом не мог понять, что, собственно, от него требуют и почему заказчик так недоволен этим отказом!).

Да, мелкие доделки-переделки — это действительно самый нудный и неприятный момент творческой работы. Но именно умение доводить дело до конца и отличает мастера от мечтателя и прожектера. Иногда именно на мелочах все и держится. Представьте на минуту, что вы забираете костюм из ателье, а на нем нет пуговиц. В ответ на возмущение вам отвечают: «Вы что, смеетесь? Неужели вы считаете, что дизайнер Н., который придумал для вас этот фасон, будет заниматься такой мелочью, как пуговицы? Сами пришьете, не маленький, и вообще отстаньте от нас!»

## **ВЕЧНЫЙ НЕУДАЧНИК**

Это, пожалуй, самая мрачная игра. Вечный неудачник переходит на фриланс не потому, что работа в коллективе сдерживает его профессиональный рост, а по одной простой причине: он не способен трудиться много и регулярно. Собственно, мне бы не хотелось называть такого человека фрилансером,



скорее можно сказать, что он перебивается случайными заработками. Однако четкую грань между фрилансом и случайными заработками провести вряд ли возможно.

Типичный пример. Одной редакции потребовался переводчик. Работа не требовала постоянного присутствия, поэтому целесообразно было нанять фрилансера-надомника. Поначалу со всей работой справлялась интеллигентная пожилая дама, которая сдавала тексты всегда вовремя. Ее переводы были суховаты, но точны. Со временем объем работы увеличился и возникла необходимость нанять еще одного переводчика. В редакции появился мужчина лет сорока, взял распечатки и через несколько дней сдал перевод, которым зачитывалась все редакторы. Этот текст хоть сейчас можно было ставить в журнал без правки. К тому же всех порадовала скорость, с которой была выполнена работа. Как раз в этот момент пожилая переводчица заболела и было решено временно перекинуть всю ее работу на молодого и, видимо, более квалифицированного коллегу. А вдруг он и за двоих сможет работать? Новый переводчик успешно справился с двойным объемом работы, и ответственный секретарь стала уже подумывать о том, как деликатно донести до только что выздоровевшей пожилой женщины, что ее услуги редакции более не требуются. К счастью, огорчить переводчицу не успели. В конце месяца ее новый коллега получил причитающуюся ему плату и... исчез. Дозвониться ему удалось только дней через десять. Не помню, что он там рассказал ответственному секретарю в свое оправдание, но та ему посочувствовала. В конце концов было решено, что переводчики — народ хрупкий, оба могут заболеть, поэтому пусть уж работают вдвоем, один другого подстраховывает. Так продолжалось до конца следующего месяца, когда мужчина-переводчик получил деньги и снова исчез. На этот раз его объяснения были выслушаны скептически. После того как он получил гонорар в третий раз, ответственный секретарь задумчиво стояла у окна и размышляла о том, пропадет он на этот раз или нет. Окно выходило на улицу, и было прекрасно видно, как мужчина вышел из проходной, перешел улицу и направился прямоком к пивному ларьку. Через полчаса ответственный секретарь решила закрыть форточку

и увидела, что переводчик все еще стоит у ларька и выпивает явно не первую бутылку пива. В течение рабочего дня вся редакция бегала смотреть в окно и держала пари, сколько еще простоят переводчик у ларька, какое количество пива он выпьет и с какой амплитудой его будет шатать.

Думаю, комментарии тут излишни. Хочется отметить только одно. Каждый человек может заболеть или попасть в переделку. И если вы проработали с заказчиком не один месяц и у вас случилась беда, вас поймут, посочувствуют и пойдут вам навстречу. Но если с вами регулярно случаются несчастья, не удивляйтесь, если вам быстро укажут на дверь. Ни в коем случае не надо начинать общение с работодателем с рассказа о том, что с вами случилось непредвиденное, давно нет денег и потому вы нуждаетесь в авансе и тому подобное. Даже если вы в долгах, а дети болеют, работодателю об этом сообщать не обязательно: это не его проблема, а ваша. Он не обязан вам сочувствовать, а тем более оказывать помощь.



# ФРИЛАНСЕР И ЕГО РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ

## КАК ПРАВИЛЬНО ОБРАЩАТЬСЯ СО ВРЕМЕНЕМ

Фрилансеру как никому другому важно уметь самому планировать свое время. Никто не подскажет, во сколько начинается рабочий день и сколько за этот день надлежит сделать. В общем-то для того, чтобы организовать свое рабочее время, полезно овладеть методиками тайм-менеджмента\*, однако сложность заключается в том, что практически все они рассчитаны либо на менеджеров, либо на предпринимателей. Поэтому многие рекомендации совершенно бесполезны для фрилансера. Например, в книге Глеба Архангельского «Тайм-драйв. Как успевать жить и работать»\*\*, которая мне весьма

---

\* Тайм-менеджмент — эффективное планирование рабочего времени для достижения целей, нахождение временных ресурсов, расстановка приоритетов и контроль выполнения запланированного.

\*\* Архангельский Г. Тайм-драйв. Как успевать жить и работать. — М.: Изд-во Мани, Иванов и Фербер, 2007.

пригодилась, целая глава посвящена так называемым «поглотителям времени». Когда я решила провести хронометраж и выяснить, какие же «поглотители» пожирают мое драгоценное время, оказалось, что таковых у меня нет. Если бы они у меня были, я бы, наверное, вообще не смогла заработать ни копейки. Я не смотрю телевизор, не трачу время на болтовню в курилке (и вообще не курю) и в любой момент дня могу сказать, на что именно были потрачены эти самые пять минут. Беспольной для меня оказалась информация о том, как проводить совещания и т. д. Поэтому любую из уже существующих методик управления своим временем фрилансеру приходится адаптировать для себя.

Особенностью организации рабочего времени фрилансера является то, что все оно уходит именно на работу и на повышение квалификации. Когда я работала редактором в женском журнале, мой рабочий день составлял ровно 8 часов (я не задерживалась в редакции дольше, «потому что так принято»). Как-то любопытства ради я решила подсчитать, сколько времени я трачу собственно на работу. Оказалось, что в среднем от 3,5 до 6 часов в день. Все остальное время я должна была оставаться на рабочем месте, поскольку не имела права покинуть его раньше. При этом мне платили неплохую по тем временам зарплату. После того как журнал закрыли, я вновь стала фрилансером, и для того, чтобы сохранить доходы на прежнем уровне, мне пришлось работать уже по 10–14 часов в сутки. Это очень важный момент: штатному сотруднику платят зарплату не только за сделанную работу, но зачастую за сам факт присутствия, за соблюдение субординации и корпоративной этики, внутреннего трудового распорядка, выполнение инструкций, за неразглашение коммерческой тайны. Поэтому, уходя на надомную работу с хорошо оплачиваемой должности, следует заранее хорошенько взвесить все за и против и ответить на вопрос, насколько независимость ценна для вас. Сможете ли вы заплатить за нее такую дорогую цену? Сможете ли вы ради этого ощущения сразу лишиться многого, прежде всего стабильного заработка (а заодно и социального статуса)?

Со стороны моя ситуация выглядит несколько странной: сменила пяти-шестичасовой рабочий день на 12-часовой при



том же уровне доходов и осталась довольна. Парадокс в том, что даже при 14-часовом рабочем дне я уставала гораздо меньше, чем за пять часов работы и три часа безделья в редакции. Все дело в том, как был организован этот длинный-предлинный рабочий день.

Итак, из чего же складывается рабочее время фрилансера?

1. Выполнение заказов («видимая» творческая работа).
2. Повышение квалификации (чтение литературы по специальности, освоение новых технологий, курсы повышения квалификации, тренинги).
3. Расширение общего кругозора и развитие чувственной сферы («невидимая» творческая работа) — для того, чтобы повысить креативность и продуктивность работы.

Все три компонента необходимы фрилансеру. Если предназначение первого пункта вполне очевидно, то два остальных следует пояснить.

Тому, кого интересует профессиональный рост, повышение квалификации необходимо как воздух. И все же работник, ставящий себе цель продвинуться по карьерной лестнице, рано или поздно может столкнуться с тем, что дальше определенной «лестничной площадки» его не пропустят. Чем выше, тем уже лестница и тем больше желающих занять на ней верхние ступени. Довольно часто работник прочно застревает на каком-то «этаже». Далеко не всем удастся вырасти до уровня топ-менеджера и тем более генерального директора.

Фрилансер же поднимается по собственной лестнице и, несмотря на наличие конкурентов, часто занимает в обществе самим собой созданную нишу. Поэтому для фрилансера не существует карьерного «потолка». Соответственно, повышать квалификацию и самосовершенствоваться можно бесконечно. И не только можно, но и нужно. Ведь если уж продолжать сравнение с лестницей, фрилансер вынужден подниматься по эскалатору, ползущему вниз: заработки, которые два года назад считались приличными, сегодня обесценились; за последние несколько лет подросло новое поколение специалистов-конкурентов и т. д. Именно поэтому с самого начала

следует настраиваться на то, что процесс обучения будет непрерывным, и отводить достаточно времени на приобретение новых знаний.

Что же касается третьего пункта, то на первый взгляд эта сторона работы сродни отдыху. Любому творческому человеку необходимы впечатления, которые позже могут послужить материалом для работы. Что это означает? Любая поездка, поход на концерт, в театр или кино — не пустая трата времени, а стимулятор творческого процесса. Без ярких эмоций, без новых красок он застопорится.

Со стороны, конечно, все выглядит иначе. Фрилансер, который в самый разгар работы отправляется на концерт или на природу, выглядит откровенным разгильдеем. Причем порой и в собственных глазах. Но давайте, прежде чем клеймить себя, разберемся, для чего нам нужны впечатления.

На память приходит одна весьма показательная история: в крупном медиахолдинге руководство решило ужесточить дисциплину, поскольку авторам и редакторам не сиделось на рабочих местах. Ввели систему электронных карточек, фиксирующих время прихода и ухода сотрудников, стали вести подсчет часов, проведенных каждым работником в здании. Результаты учета времени передавались главным редакторам и вывешивались на корпоративном сайте. Меры имели временный успех: действительно, после их введения работники стали дисциплинированнее, а вот качество работы вскоре упало. Авторы попросту исписались. Увы, невозможно постоянно брать сюжеты «из головы». Для того чтобы написать текст, информацию нужно добывать извне. А журналисты, которых обрекли на постоянное сидение в редакции, в течение месяцев наблюдали лишь монитор и стену перед собой.

Творческое произведение — это продукт не столько разума, сколько сферы чувств или, выражаясь научным языком, результат не столько сознательного, сколько бессознательного процесса. В его основе лежат не столько факты, сколько переживания автора. Недаром исстари этот процесс окружен неким мистическим ореолом. Можно наблюдать, как строитель возводит здание, но как генерируется идея, создается образ, увидеть нельзя. Тем не менее в творческом процессе нет ничего таинственного. «Сырьем» для него являют-



ся впечатления. Мозг человека перерабатывает эти впечатления и заставляет их участвовать в создании творческого продукта. И чем больше накапливается впечатлений, тем больше материала оказывается в распоряжении творца.

Поэтому желательно изначально отвести время на «получение впечатлений»: скажем, выделить один вечер в неделю на поход в кино или театр, воспользоваться «мертвым сезоном», подразумевающим отсутствие заказов, для путешествий и т. п. Помните, что активный и интересный отдых тоже работает на вас! К слову, эта книга сложилась у меня в голове во время летнего отдыха на море. Теперь, осенью, мне осталось только сесть и перенести ее, что называется, на бумагу.

Еще один важный момент эмоциональной подпитки — это общение с себе подобными. Несмотря на то что творчество может быть глубоко личным процессом, зачастую самые интересные идеи рождаются в ходе общения с коллегами или просто близкими по духу людьми. Иногда, читая мемуары выдающихся личностей, диву даешься: только и разговоров о том, что, мол, зашел с друзьями в ресторан, посидели за бутылочкой вина, на завтра отправились на дачу к знакомым и т. п. Возникает резонный вопрос: а работали-то они когда? А в том числе и во время таких посиделок. И после них тоже, но это уже скучный производственный процесс, его в мемуарах обычно не описывают, чтобы не утомить читателя. Поэтому со стороны складывается впечатление вечного праздника и легкости творческой работы.

На самом деле любая мелочь, любое пророненное невзначай слово может стать катализатором творческого процесса. Но для этого необходима постоянная готовность воспринимать эти сигналы извне.

## «СХЕМА» ТВОРЧЕСКОГО ОЗАРЕНИЯ

Каким бы спонтанным ни был творческий процесс, но и его приходится планировать, потому как заказчик обычно ставит жесткие сроки. В них бывает крайне сложно уложиться по одной простой причине. Рождение идеи — процесс самопроизвольный, и довольно часто добиться нужного результата

одной методичной работой невозможно. Нередко решение творческой задачи приходит будто бы само собой, что называется, озарением. Когда-то давно люди считали, что это озарение приходит откуда-то извне и несут его сверхъестественные существа. Однако нам уповать на высшие силы, когда нужно непременно сдать работу в срок, как минимум наивно. Озарение приходит обычно к человеку, который погружен в решение какой-либо задачи и настроен на поиск необходимой информации. Тот самый момент, когда количество накопленной информации переходит в качество и между отдельными сведениями устанавливаются новые причинно-следственные связи, и можно считать моментом решения творческой задачи.

Если задача единственная и есть возможность сосредоточиться только на ней, то трудностей, как правило, не возникает. Но, увы, для нас такая ситуация так же реальна, как и существование сферического коня в вакууме\*.

Большинству фрилансеров приходится параллельно работать с несколькими заказами, а также попутно решать всяческие бытовые проблемы. И тем не менее, даже если голова занята сразу несколькими проектами, «вызвать» озарение в нужный момент пусть сложная, но вполне реальная задача. И для того чтобы озарения приходили более или менее вовремя, необходимо постоянно расширять круг знаний (неизвестно, какая информация станет необходимым звеном логической цепочки) и к тому же регулярно напоминать себе, что в ближайшее время необходимо найти решение поставленной задачи. Чем больше информации, тем больше «узелков на память», и, возможно, один из них приведет к озарению и решению задачи. Спонтанность озарений никоим образом не противоречит методичности работы.

Проблема поиска творческого решения заключается, как правило, в сложности настроить себя на работу над неинтересной задачей либо над задачей, в целесообразности решения которой вы сомневаетесь. Именно поэтому творческие люди доставляют немало хлопот руководителю: таких работников очень сложно мотивировать делать то, что от них

---

\* Символ абсурда. См. <http://absurdopedia.wikia.com/wiki>.



ожидает начальство. Запугивать, ругать можно, но это дает не всегда нужный эффект. Гораздо действеннее объяснить, для чего и почему нужен именно такой результат. Как ни странно, к этому способу прибегают редко. Возможно, многие считают разъяснения ненужной тратой времени или не могут избавиться от приказного тона. По этой причине творческим процессом чрезвычайно трудно управлять извне, по крайней мере в привычном понимании этого слова. К тому же, если речь идет о творческой работе, для получения хорошего результата многое приходится пускать на самотек. Неумелое вторжение в этот процесс может загубить самое хорошее начинание. Вспомните рассказы о том, как советское начальство пыталось «редактировать» произведения искусства в соответствии с требованиями идеологии: из фильмов вырезались удачные с художественной точки зрения сцены и т. п. Увы, сейчас ситуация не стала лучше, только место идеологии заняли соображения коммерческой выгоды. И зачастую, боясь шокировать публику чем-то новым и потерять на этом деньги, иной управленец поступает не лучше советского чиновника.

Впрочем, для фрилансера эти страхи неактуальны: он сам управляет собственным творческим процессом, а заказчику предъявляет лишь готовый результат. Дело лишь за малым: научиться договариваться с собственной персоной. Это тоже не всегда и не для всех просто.

## ПОРЯДОК И РАСПОРЯДОК

Принято считать, что творческий человек (а тем более фрилансер, не отягощенный излишними дисциплинарными требованиями) обязан-таки погрязнуть в хаосе. Это миф, причем очень и очень древний. Само греческое слово «хаос» отсылает нас к мифу о сотворении мира — ведь именно из хаоса возник космос, то есть порядок. Эту фразу я привела не ради красного словца: действительно, каждый акт творения означает всего лишь упорядочение уже имеющихся элементов. Как уже было сказано, озарение — это всего лишь установление новых причинно-следственных связей между сущест-

вующими блоками информации. Так что творчество — это наведение нового порядка, только и всего.

Однако творческий хаос не означает беспорядка в мыслях и действиях творящего. Напротив, для того, чтобы упорядочить нечто вокруг, нужно прежде всего начать с себя. Другое дело, что тот порядок, который так близок творческой личности, многим может показаться беспорядком: «Ужас, как неприбрано!» Например, разложенные на столе в определенной последовательности и раскрытые на нужной странице книги могут вызывать негативную реакцию у человека, который привык к тому, что книги нужно хранить на столе закрытыми ровной стопкой или рядом на полке.

К чему такая длинная преамбула? Увы, понятие «творческий хаос» стало синонимом обычного бытового беспорядка, происходящего от элементарного нежелания упорядочить свою деятельность. Если на моем столе грудой лежат книги, распечатки, папки и бумаги — это еще не беспорядок в том случае, если я за несколько секунд, не задумываясь, выну из этой кипы нужный мне документ. А вот если на поиски нужной мне вещи уходит более трех минут, это уже непорядок.

Как ни занудно это звучит, но порядок и самодисциплина для фрилансера значат не меньше (если не больше), чем для сотрудника на окладе. Сам факт, что человек проделал долгий путь от дома до работы, уселся за рабочий стол, уже настраивает на рабочий лад. К тому же рядом коллеги, в любой момент может нагрянуть начальство — хочешь не хочешь, а работать надо. Кроме того, в офисе у работника, как правило, четко отведенное рабочее место.

Фрилансер, работающий на дому, лишен такого переключения. И настроиться на работу дома, тем более в отсутствие надсмотрщика возможно лишь при наличии одного из двух условий: либо работать очень хочется, либо очень надо. К тому же, если уж снова затронуть тему порядка, рабочие материалы могут быть рассредоточены по всей квартире (вчера, скажем, читал журнал по специальности на кухне и оставил его там).

Поэтому фрилансер просто обязан предъявлять к себе повышенные требования. Как правило, для человека, который действительно любит свою работу и заинтересован в том, чтобы получить максимальную отдачу от вложенных усилий,



поддержание порядка на рабочем месте не составляет большого труда. Но бывает так, что вроде бы прикладываешь все усилия, чтобы ничего не забыть, ничего не потерять, и как назло именно эта мысль и вылетает из головы, именно эта вещь и теряется... Это не просто рассеянность, это повод задуматься: может быть, человек, чей номер телефона я теряю вот уже второй раз, чем-то мне неприятен? Вероятно, интуитивно я чувствую: «Он подведет, не надо ему звонить. Не связывайся с ним вообще!» Достаточно часто мы бессознательно стараемся избавиться от того, что нам неприятно или несет какую-то угрозу, которую мы еще не успели осознать. И наоборот, если что-то вызывает у нас приятные чувства, то забыть это невозможно.

Один мой коллега, очень интересный человек, дал мне свою визитную карточку. Я спешила и на ходу бросила ее в сумку. Потом дома, разобрав содержимое сумки, положила карточку на письменный стол вместо того, чтобы убрать в папку для визиток, и забыла про нее. Когда возникла необходимость написать этому человеку, я была уверена, что не смогу найти визитку и придется узнавать его электронный адрес через общих знакомых. Но нет, заветный прямоугольник оказался на самом видном месте, хотя я совершенно не задумывалась, куда именно ее положить. Теряются обычно неважные и неинтересные вещи, необходимые и приятные остаются.

Но что делать, если рассеянность переходит все мыслимые и немыслимые границы? Теряется все на свете, возникают нелепые ситуации? Тут может быть несколько вариантов: либо человек по каким-то причинам совершенно не настроен работать (заболел, устал, переживает тяжелый кризис), либо занимается не своим делом. В первом случае нужно попросту взять тайм-аут и привести себя в порядок, а во втором — подумать о смене деятельности.

## ПОПРЫГУНЬЯ-СТРЕКОЗА ИЛИ ЗАГНАННАЯ ЛОШАДЬ?

Итак, что входит в понятие «рабочее время фрилансера», более или менее понятно. Для чего нужен порядок и какой,

тоже не вызывает вопросов. На словах все просто, а в действительности...

В действительности вся жизнь фрилансера превращается в компромисс между здоровым желанием как следует поесть и выспаться и необходимостью работать, работать и еще раз работать.

Существует две крайности, которых следует избегать. Первая — это разгильдяйство (чем оно плохо, думаю, ясно и без комментария) и вторая — трудоголизм. На первый взгляд трудоголик симпатичнее лентяя. Однако и тот и другой наносят себе вред в одинаковой степени.

Работник превращается в трудоголика, когда забывает золотое правило «Мы работаем, чтобы жить, а не живем, чтобы работать». То, что у большинства активных взрослых людей работа стоит на первом месте, — это естественно: с ее помощью добываются средства к существованию, повышается самооценка и т. д. Но вот когда работа поглощает все время человека, занимает все его мысли в ущерб не только общению с друзьями, семьей, но и собственному здоровью, речь может идти о чрезмерном пристрастии к труду. Довольно часто трудоголик настолько уходит в работу, что отрывается от окружающей действительности. Говорят, что, как алкоголик или наркоман, человек, помешанный на своей работе, не столько жаждет денег, сколько желает уйти от личных проблем. Трудоголик не умеет отдыхать. Он попросту не знает, чем занять себя в доме отдыха или на морском пляже или даже в компании. Ему комфортнее никуда не выбираться, не переключаться, и он не чувствует потребности развеяться.

Слышала то ли анекдот, то ли реальный случай: однажды трудоголик все же решил выбраться на море. Поехал в Турцию, а поскольку, видимо, плохо представлял, как получить удовольствие от отдыха, то всю неделю налегал на горячительные напитки в номере, да так, что уже к обеду не стоял на ногах. Только в последний день, усталый и опухший, он выбрался на пляж, лег на топчан, заснул и проснулся вечером обгоревшим до волдырей. После этого он больше не выбирался на море: такая гадость этот отдых...

Почему и как фрилансер превращается в трудоголика? Ведь в отличие от офисного работника никто его не подго-



няет и не заставляет сидеть с утра до ночи за работой. Многие ждут от фриланса в первую очередь именно выгод, связанных со свободным графиком и возможностью работать «под настроение». И тем не менее иные, дав зарок не садиться на целый день в офисное кресло, уйдя на фриланс, жалуются на полное отсутствие свободного времени.

Соблазн стать трудоголиком у фрилансера тем более велик, что приходится вечно жить по принципу «как поработал, так и заработал». А человек устроен так, что уровень его притязаний постоянно растет. Не забывайте также об эскалаторе, ползущем вниз: в условиях инфляции даже человек со скромными запросами обязан постоянно повышать доходы только для того, чтобы сохранить прежний жизненный уровень. А наиболее очевидный способ повысить доходы — брать больше заказов. Вроде бы разумный вывод, но он приводит к тупиковой ситуации. Увы, у любого человека есть предел работоспособности. И даже если забыть об отдыхе, встречах с друзьями, общении с противоположным полом и работать по 14–18 часов ежедневно, нужный эффект, скорее всего, не будет достигнут. Накопится усталость, к тому же отсутствие поступающей извне информации и притупление чувств могут негативно повлиять на творческую составляющую работы. Первое время, возможно, удастся чуть-чуть увеличить свои доходы, но позже, вероятно, обнаружится, что из-за количества выполняемой работы страдает качество. При этом будет копиться раздражение: тружусь, тружусь как каторжный, и где награда? И жизни не вижу, и не разбогател!

Желая действительно поднять свои доходы и удержать их на одном уровне, необходимо не увеличивать количество работы, а постоянно выходить на качественно новый уровень и соответственно уровню повышать расценки.

Например, аспирант зарабатывает на жизнь репетиторством. Казалось бы, работа неплохая, хотя и не престижная, график свободный. Если заниматься с большим количеством учеников, на заработанное можно более или менее пристойно существовать. Но больше определенного количества часов в день не проработаешь. И, защитив диссертацию, молодой специалист идет преподавать на коммерческие курсы: и мотаться по ученикам в разные концы города не надо, и рабо-

та довольно престижная, и заработки повыше при том же относительно свободном графике.

Чем выше нынешний уровень компетенции фрилансера, тем ему, естественно, труднее перейти на следующий. При этом путь от одного уровня до другого иногда бывает долг.

Порой биографии знаменитостей пестрят значимыми событиями, можно подумать, что чуть ли не ко всем слава приходит неожиданно и сразу: маститый режиссер разглядел талант актрисы, игравшей в любительском спектакле, всемирно известный продюсер случайно прослушал запись никому не известной группы и сделал из нее символ целого поколения... Конечно, и такое бывает, но крайне редко. Чаще подобное везение типа превращения из золушек в принцесс придумывается журналистами и писателями для пущего эффекта. На самом деле взлетам к вершине признания и высоким гонорарам обычно предшествуют годы, а то и десятилетия кропотливой работы. И встреч с режиссерами, продюсерами, издателями, как правило, ищут упорно, причем одной удачной встрече, которая переворачивает жизнь, предшествует как минимум десяток неудачных. Лично я не знаю ни одного человека, к которому деньги и известность пришли бы сами собой. Да если бы удача и улыбнулась человеку: тот, кто не умеет работать, не сможет удержать ее и обратить себе во благо.

Для чего я сообщаю читателю эти, казалось бы, очевидные вещи? Все мы, когда были детьми, верили в сказки. И возможно, где-то глубоко, в потаенном уголке души вера в чудо все еще живет в нас. Лежал-лежал Емеля на печке, вдруг поймал щуку и завертелось! Царским зятем стал! «А вдруг и у меня так получится?» — надеется ребенок внутри нас. И этот самый наивный человечек внутри нас популярный нынче призыв «настройся на успех» вполне может воспринять как «стоит лишь настроиться, успех тебя найдет». Но успех сам ни к кому не придет. За ним придется побегать, и возможно, не год и не два. Поэтому ваша неудовлетворенность нынешним положением вещей и даже готовность стать на голову выше прямо сейчас вовсе не означают, что достаточно лишь захотеть и тут же произойдут желанные перемены.



И все-таки именно желание постоянно повышать свой уровень, грамотная постановка целей ведут к успеху. Фрилансеру, как и работнику на окладе, могут быть не чужды амбиции. Только первому оценить свой уровень в отсутствие четкой иерархии бывает довольно сложно.

Отсутствие для вольнонаемного работника «потолка» роста отнюдь не означает, что фриланса достаточно для достижения своих целей. Бывает, что для того или иного специалиста возможности фриланса на каком-то этапе исчерпываются и перед ним возникает необходимость переквалифицироваться в предпринимателя. Это тоже нелегкий путь, но гораздо более продуктивный, чем попытка добиться увеличения заработка количеством выполняемой работы. Однако в этой книге говорится только о фрилансе.

## КАК ДАТЬ ОТДОХНУТЬ РАБОЧЕЙ ЛОШАДКЕ?

Итак, представим себе, что о переходе на новый уровень говорить рано, работы много, а превращаться в трудоголика не хочется. Как сделать так, чтобы не доводить себя до истощения, но в то же время работать много и продуктивно?

Иногда неплохо хотя бы примерно подсчитать, сколько времени в день уходит на работу. Нередко добросовестный работник предъявляет к себе слишком высокие требования. Сколько ни проработал — сделано мало, какого бы успеха ни достиг — уверен, что смог бы сделать лучше. Сама по себе позиция вечного недовольства собой очень даже хороша. Если бы не она, у свободного художника отсутствовал бы стимул самосовершенствоваться. А если такого стимула нет, то в ситуации, когда «сам себе начальник», очень легко опуститься на тот материальный уровень, когда «не до жиру, быть бы живу». Но все хорошо в меру. Поэтому ругать себя и причитать «Ах я болван, ничегошеньки не сделал, запланировал на сегодня всего-то двенадцать дел, а выполнил только шесть!» бессмысленно и даже опасно. От излишней требовательности к себе никакой пользы нет.

Одна моя весьма успешная коллега удачно сформулировала здоровое отношение к собственной работе: «Иногда кажется, что так мало всего сделано: тут чуть-чуть, там немножко, а оглядываешься — ого, сколько всего успела!» Действительно, многим фрилансерам, влюбленным в свою работу, сам процесс настолько приятен (знали бы вы, какое удовольствие я получаю от написания этой книги!), что и в голову не приходит называть это тяжелым трудом по добыванию хлеба насущного. Приятная работа утомляет меньше, чем нелюбимая, тем не менее и от нее можно устать, да еще как! А поскольку работалось в охотку, то вроде бы и непонятно — с чего так уставать-то? Так и хочется поругать себя...

Чтобы недовольство собой не выливалось в самобичевание, полезно периодически отмечать собственные достижения. Например, раз в месяц делать список выполненных заданий, достигнутых результатов и т. д. Раз в год, положим перед Новым годом, можно составить список наиболее важных достижений за последние 12 месяцев. И тогда станет ясно, что подарки от Деда Мороза вы вполне заслужили. Только следует учесть один момент: как и любой естественный процесс, развитие личности происходит скачкообразно. Допустим, в этом году вы ценой неимоверных усилий вышли на новый уровень взаимоотношений с заказчиками. Было бы наивно полагать, что и в следующем году возможен столь же мощный рывок: на достигнутом уровне вам предстоит сначала освоиться, осмотреться, воспользоваться теми возможностями, которые вам предоставлены. После резкого подъема обычно следует период более спокойной, но не менее интенсивной работы. Через какое-то время жизнь входит в новую колею и успехи становятся менее впечатляющими. А потом и вовсе может случиться застой: все возможности на этом уровне исчерпаны, возникает ощущение, что вы топчетесь на месте. Но и тут нельзя себя винить: это вполне естественно. Это всего лишь сигнал: здесь мне больше делать нечего, возможности исчерпаны, пора двигаться дальше.

Полезно также записывать в ежедневнике не только все то, что предстоит выполнить на день, но и то, что не планировалось, но было сделано. Тогда перед вами будет реальная картина вашей рабочей жизни. Причем если добавить пункты



типа «забрать ребенка из детского сада» или «заехать в авто-сервис» и потом уже поинтересоваться, было ли хоть сколько-то времени потрачено зря, то, скорее всего, обнаружится, что сделано очень много необходимого и полезного.

Итак, мы вплотную подошли к такому понятию, как «тайм-менеджмент», чрезвычайно популярному в наше время. Как рационально планировать нагрузки? Как организовать каждый свой день так, чтобы не «сгореть»? Существует много неплохих пособий по тайм-менеджменту, из которых можно почерпнуть множество здравых идей. Увы, не все эти идеи подойдут фрилансеру.

Практически любое руководство по тайм-менеджменту базируется на том, что планировать надо РАБОЧИЙ день, который так или иначе фиксирован распорядком предприятия, то есть он начинается с приходом работника в офис и заканчивается к моменту возвращения домой. Фрилансеру же для того, чтобы начать работать, зачастую вообще не обязательно выходить из дому.

Как быть? Максимально загружать себя работой, едва проснувшись? Это все равно что, рывком поднявшись с постели, толком не проснувшись, с места пуститься бежать. Нетрудно догадаться, что результат такого насилия над собой будет печальным. В отличие от работника, который должен утром по-пожарному одеться, выскочить из дома для того, чтобы вовремя прийти на работу, фрилансер может некоторое время отвести на «раскачку». Например, позавтракав, неторопливо попить чай за чтением чего-нибудь полезного или приятного. Если поблизости есть круглосуточный супермаркет, можно совместить приятное с полезным: и прогуляться, и закупить продукты, пока домохозяйки не начали создавать очереди у касс. Или, в конце концов, сделать утреннюю зарядку. Разумеется, такая «раскачка» не должна растягиваться на полдня. Полезно отметить в ежедневнике, сколько времени длится «вхождение в работу»: например, сегодня вы встали в 9 часов утра, позавтракали, почитали прессу, на это ушел час. В 10.00 приступили к работе. В результате и выспались, и приятно провели утро, и при этом приступили к работе примерно в то же время, что и офисные работники. К слову сказать, последние тоже «раскачиваются»

по утрам, только они в отличие от вас затратили около часа на пробуждение, завтрак, сборы на работу да еще час, если не больше, провели в транспорте и уже успели устать, поэтому их переход от бездействия к действию может затянуться до полудня. То есть фактически даже при неспешном и слегка «ленивом» пробуждении вы нисколько не потеряли во времени по сравнению с вашими штатными коллегами, скорее наоборот. Теперь посмотрим, как же поступать дальше, чтобы интенсивно и продуктивно проработать весь день и при этом не превратиться к вечеру в выжатый лимон.

Планировать труд, связанный с умственной нагрузкой, — задача сложная. Иной раз работается легко и споро, а порой все из рук валится. Одно из важных преимуществ фриланса — возможность строить рабочий график с учетом собственных особенностей. Прислушайтесь к себе: наверное, вы уже давно поняли, в какое время суток вы наиболее активны? Именно это время (неважно, день это или ночь) и следует отводить на выполнение самых сложных и трудоемких заданий. Точно так же, если вам легко работается в определенное время года, то лучше (если такая возможность есть), планировать на это время наиболее интенсивную загрузку.

Распределять нагрузку лучше всего, как в фитнесе, когда занятие начинается с разминки, потом нагрузка увеличивается по нарастающей, затем идут самые тяжелые силовые упражнения и, когда напряжение мускулов становится почти невыносимым, следуют упражнения на расслабление. При этом, если у вас хороший тренер, вы получаете равномерную нагрузку на все мышцы, оставаясь бодрым, и в конце тренировки у вас возникает приятное чувство усталости. Тот же принцип неплохо было бы распространить и на умственную работу. Попробуйте в течение дня решить несколько задач (возможно, в рамках одного творческого задания). Каждая задача выполняется в несколько этапов: вхождение в работу (подготовка), включение в проблему, интенсивный труд, расслабление (обед, чай, кофе, прогулка, поход в магазин, хозяйственные заботы — все время что-то полезное). После паузы — включение в следующую задачу. Но если задание трудоемкое, а вам сложно все это время работать без перерыва, можно разбить его на несколько частей (жела-



тельно логически законченных этапов, чтобы не прерываться на середине и не терять мысль).

Длительность периодов «включенности» в задачу определяется особенностями человека. Кому-то необходимо устраивать «кофе-паузы» каждые полчаса, а для кого-то переключение с работы на отдых и обратно дается с трудом, и поэтому нарушать классическую схему нормирования труда «первая половина рабочего дня — перерыв на обед — вторая половина рабочего дня» нежелательно. Вы вольны строить рабочий день, как вам угодно. Некоторым помогает дневной сон: таким образом можно разбить сутки на две части и, соответственно, медленнее утомляться.

Единственное замечание: придерживаться четкого распорядка дня по определению не получится. Либо все заказчики разом захотят вас видеть, и придется целый день ездить на переговоры, либо случится непредвиденное... Впрочем, людям, склонным следовать раз и навсегда установленному распорядку, вряд ли придет в голову становиться фрилансерами.

## ШАГ ЗА ШАГОМ ИЛИ ТВОРЧЕСКИЙ ЗАПОЙ?

Планировать нагрузки так, чтобы быстро не утомляться, — это полдела. Следует продумать, как при этом еще и укладываться в сроки, оговоренные с заказчиками.

Итак, фрилансер получил заказ. Цель — качественно и в срок выполнить его. Добиваться этой цели можно двумя основными способами: приближаться к ней шаг за шагом, методично и размеренно, либо короткими перебежками, чередуя их с периодами полного покоя, восстановления сил и обдумывания следующего шага. Иногда перебежки становятся все длиннее и фаза интенсивной работы перерастает в творческий запой, когда несколько дней подряд творческий работник полностью погружен в работу и ничего вокруг себя не замечает. И тем и другим способом можно достигнуть цели за равное время. Все зависит от того, как вам удобнее работать.

И несмотря на то что результат в обоих случаях может быть абсолютно одинаков, методичная работа обычно счи-

тается «правильным» способом достижения цели, а движение короткими перебежками или творческий запой — неверным. И не без основания: когда над решением задачи бьется команда, важно, чтобы каждый ее участник сдавал свою часть работы в определенный срок, иначе выполнение общего задания вовремя ставится под угрозу. К тому же работник, который вчера выработал столько-то и сегодня примерно столько же, в любой момент легко отчитается о результатах своей работы начальству.

Сотрудник же, который, к примеру, в понедельник получил задание на неделю и принялся за его выполнение лишь в пятницу, потому что именно в этот момент на него накатило вдохновение, вряд ли вызовет у кого-то одобрение. Хотя, возможно, всю неделю он продумывал быстрое и изящное решение задачи, и его идею можно претворить в жизнь в течение нескольких часов. Но к тому моменту, когда задание будет готово, на изящность решения никто, быть может, не обратит внимания: всю неделю начальство будет ждать от работника промежуточных результатов.

В конце концов, шефа в такой ситуации тоже можно понять: раз результатов работы сотрудника не видно, как можно быть уверенным в том, что они вообще когда-нибудь появятся? И рисковать своей головой начальник не намерен. Таким образом, многие, кто способен находить нестандартные решения, но не умеет работать методично, часто проигрывают на фоне менее даровитых и квалифицированных, но более усидчивых коллег. Именно первым удобнее работать на фрилансе, подальше от начальственных глаз. К такому-то дню нужно сдать работу — пожалуйста, только до этого числа прошу меня не беспокоить.

Идея написать эту книгу возникла у меня год назад. До прошлых выходных я не бралась за нее: только продумывала, делала наброски. И вот уже почти неделю сижу и пишу, не отрываясь от компьютера. Скоро книга будет закончена. Этот творческий запой сейчас забирает все мои силы, я едва успеваю записывать то, что сложилось у меня в голове. Если бы от меня требовали каждый день выдавать по десять страниц текста, вряд ли бы из этой затеи вышло что-то путное. Это все равно что требовать от художника



ежедневно закрашивать по десять квадратных сантиметров полотна.

К сожалению, один из минусов такой работы — не только невозможность сделать промежуточный отчет, но и сложность расчета времени. Узнать с точностью до дня, сколько именно займет период «вызревания» решения, непросто. Особенно это относится к объемным заданиям, выполнение которых растягивается на месяцы. Однако со временем можно вывести некий алгоритм: сколько примерно времени требуется на выполнение той или иной задачи. К тому же, как правило, уже само наличие срока сдачи заказа настраивает на рабочий лад и ускоряет «подготовительный период». Иногда в решении новой задачи могут пригодиться и старые наработки и уже выношенные идеи, которые по какой-то причине до сих пор не нашли применения. Если большую задачу удастся разбить на несколько этапов, планировать становится гораздо легче.

## О ЗАКАЗАХ И СРОКАХ

Итак, как бы ни работал фрилансер — методично или время от времени, в сроки укладываться необходимо. Однако если бы в жизни все было просто: выполнил один заказ, приступаю к другому! Заказчики, как автобусы, то долго не появляются на горизонте, то вдруг возникают один за другим. И хочешь не хочешь, а приходится порой работать над одним-двумя (а то и больше) заказами параллельно. Уложиться в срок при таком раскладе непросто. Приходится периодически переключаться с одной задачи на другую.

Возникает соблазн сразу сделать мелкий заказ, а крупный, срок сдачи которого еще не близок, оставить на потом. Это верный способ расплыться по мелочам и забыть о главном. Гораздо продуктивнее к каждому заказу подходить индивидуально: мелкие выполнять «творческими запоями», а между ними устраивать небольшую передышку, для того чтобы постепенно выполнять хотя бы один из этапов работы над большим заказом.

Но, увы, как бы ни старался фрилансер, как бы ни распределял нагрузку, часто непредсказуемое поведение заказ-

чика рушит даже самые четкие планы. Как-то давно в одной фирме мне предложили перевести довольно большой объем текста. Я перевела несколько глав и сдала заказчику. Довольно долго он не мог прочесть перевод (руки не доходили), потом, совершенно неожиданно для меня, перевод был одобрен. После этого наступило затишье на полгода, и я уже махнула рукой: наверное, мои услуги больше не потребуются. И в тот самый момент, когда я работала над множеством других вещей, мой старый заказчик материализовался и предложил перевести еще несколько фрагментов текста. Сказать, что в тот момент мне было некогда этим заниматься, значило ничего не сказать...

К сожалению, заказчика совершенно не интересует, есть ли у вас свои планы и график работы. Он может в любой момент пропасть и возникнуть так же неожиданно. Причем, как это ни печально, даже после заключения договора, в котором черным по белому прописаны сроки, в которые клиент обязан принять (или отклонить) вашу работу. Некоторые наниматели действуют так, будто уверены, что обязательства в принципе могут быть только у исполнителя. Причем наличие или отсутствие договора на отношение к вам практически не влияет. Причины такого поведения уже были перечислены. К тому же довольно часто, если фрилансера нанимают для выполнения одноразовой работы, а не для продолжительного сотрудничества, к исполнителю относятся как к пластиковому стаканчику, который после использования попадет в мусорную корзину и вспоминать о котором никто не будет. И зачем перед одноразовой посудой расшаркиваться?

Разумеется, вышесказанное не относится к тем заказчикам, которые постоянно привлекают для работы внештатных работников и при этом заботятся о своей профессиональной репутации. Ведь круг специалистов-фрилансеров узок и даже если коллеги общаются между собой нечасто, нет-нет да и просачиваются слухи о том, с каким клиентом работать спокойно, а с каким лучше не связываться. И у каждого фрилансера со временем образуется свой «черный список», которым он не против поделиться с товарищем по работе.

Но каким бы добросовестным ни был работодатель, к штатному работнику он относится намного бережнее: слу-



чись что, тот может повернуться и уйти, и тогда придется ломать голову — где взять толкового сотрудника на его место? А наймит уйдет... А ну и пусть идет, все равно его никто держать возле себя не собирался.

Таким образом, получается, что от непредсказуемости заказчиков застраховаться невозможно. Единственный выход — это постепенный набор собственной постоянной клиентуры. Постоянный заказчик, как правило, дорожит хорошим специалистом и сам заинтересован в поддержании постоянного контакта.

## ФРИЛАНС И ФИНАНСЫ

Деньги для фрилансера — все равно что дичь для хищника, которого ноги кормят. Никогда не угадаешь, когда деньги окажутся у тебя на руках и в каком количестве. Но все же удастся примерно прикинуть, когда их будет больше, когда — меньше, особенно если количество заказов зависит от времени года.

Как правило, фрилансеру очень сложно копить деньги (ведь никогда не знаешь, сколько и когда ты сможешь отложить). Но какими бы ни были условия, необходимо накопить некий неприкосновенный запас, обращаться к которому придется во время кризисов. Размер «зачатки» в идеале должен быть равен двум-трем среднемесячным заработкам для того, чтобы можно было без особых потерь пережить пару «пустых» месяцев. Из неприкосновенного запаса можно периодически брать деньги, как бы занимая их у собственной персоны, но непременно возвращать. И как бы драматично ни складывались обстоятельства (а как известно, неприятность приключается в самый неподходящий момент), всегда можно будет как-то протянуть до следующего гонорара. Со временем вырабатывается привычка копить «зачатку» на то время, когда поток заказов временно иссякнет. Причем временное затишье в таком случае воспринимается не как катастрофа, а как повод выспаться и отдохнуть или подготовить материал для новых наработок.

Гораздо хуже, когда затишье возникает неожиданно и длится долго: вроде бы «горячий» сезон наступил, а заказ-

чики никак себя не проявляют. Уже и вся заначка истрачена, и непонятно, что делать дальше... К сожалению, ни один фрилансер не застрахован от таких ситуаций, равно как и от неожиданно возникающих проблем со здоровьем, расходов на лечение и т. д. Это, пожалуй, наиболее серьезный из всех рисков фриланса. Более или менее защищены те, у кого есть супруг или супруга со стабильным доходом — можно какое-то время повисеть у него (или у нее) на шее, главное, чтобы этот неприятный период не затянулся. На крупные кредиты человеку с нестабильными заработками также рассчитывать сложно, поэтому у многих возникают проблемы с приобретением квартиры или машины.

Некоторых фрилансеров выручает небольшая, но стабильная зарплата в госучреждении, где не обязательно ежедневное присутствие. Практически всех моих коллег по научно-исследовательской работе можно смело отнести к фрилансерам. Работа в НИИ, как правило, требует двух-трех присутственных дней в неделю, за это научный сотрудник получает мизерную, но регулярно выплачиваемую зарплату, а все остальное время посвящает иной, на порядок выше оплачиваемой работе. Если эта работа как-то связана с научной деятельностью фрилансера — это повод увеличить стоимость заказов, поскольку в заказной работе могут быть использованы уникальные наработки. А если выполнение заказов еще и позволяет набрать материал для дальнейших исследований, то вообще чудесно. Некоторые фрилансеры по тем же причинам предпочитают преподавать в вузах за половину или четверть ставки.

Можно, конечно, посетовать на невозможность все время уделять науке и необходимость подрабатывать, но оставим эту тему в стороне. В данном случае нас эта ситуация интересует только применительно к фрилансу. Итак, работа в госучреждении, не требующая постоянного присутствия, дает возможность не только получать небольшую, но стабильную зарплату, но и иметь трудовую книжку. Это тоже весьма важно, поскольку если вы сидите на договорах, то трудовой книжки у вас нет вообще либо она лежит дома. И для государства как работник вы не существуете. И если когда-нибудь вам надоеет фрилансерствовать и возникнет желание и не-



обходимость устроиться в штат какого-либо предприятия, кадровик как минимум удивится отсутствию у вас трудовой книжки. К тому же сложно предугадать, как изменится ситуация в нашей стране и каким будет законодательство в тот момент, когда вы достигнете пенсионного возраста. А вдруг понадобится доказывать, что вы вообще где-то работали? Так что документ, характеризующий вашу трудовую деятельность, вам не помешает.

[www.skladchina.com](http://www.skladchina.com)



# КАК НАЧАТЬ ЖИЗНЬ ФРИЛАНСЕРА

Учитателя может возникнуть вопрос, почему эту главу я поместила в конец книги. Объяснение этому простое: решение стать фрилансером лучше принимать, уже имея представление о том, что это такое. И только узнав о специфике жизни на вольных хлебах, есть смысл начинать думать о том, как к этой жизни приступить.

## ВЫ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО РЕШИЛИСЬ НА ЭТО?

Итак, вы прочитали предыдущие главы и примерно представляете себе, из чего складывается жизнь фрилансера. И если вас действительно не страшит завтрашний день в обстановке неясности и в отсутствие гарантий, самое время задуматься о том, как построить новую жизнь. Именно построить, поскольку для фрилансера неприемлемо выражение «жизнь сложилась». Само ничего не сложится. Жизнь только предоставляет нам возможности, часть которых мы используем себе во благо, а часть по разным причинам упускаем. И наша успешность обусловлена умением воспользоваться

именно тем шансом, который открывает прямую дорогу к цели, и отказаться от бесперспективных предложений.

На словах, как всегда, все предельно просто. На деле же такая жизнь означает постоянное принятие решений, каждое из которых в любой момент может стать судьбоносным. Сама по себе подобная ответственность за собственную судьбу — груз, который готовы нести немногие. Большинству людей удобнее двигаться по накатанной колее и соблюдать общепринятые правила. Кому-то проще пустить жизнь на самотек, чтобы потом свалить вину за собственные неудачи на обстоятельства. Фрилансеру приходится прокладывать собственную тропу. Кстати, это еще одна причина, по которой фриланс есть и, видимо, всегда будет неудобным и даже неприемлемым для большинства людей способом организации не только труда, но и образа жизни.

Сколько людей работает от звонка до звонка, клянет свою работу, предполагающую полную занятость и подчинение, и тем не менее никуда с такой работы не уходит! На самом деле, возможно, им просто удобно выполнять задания руководства, которое и будет всегда отвечать за конечный результат. Фрилансер — сам себе начальник и сам отвечает за последствия своих решений. Он понимает, что свои неудачи и промахи ни на кого и ни на что не спишешь, и со временем начинает философски относиться к неудачам. И прежде чем сказать себе «я уйду на фриланс», подумайте, а сможете ли вы взять на себя ответственность за принятие решений, которые, возможно, не все будут правильными. Готовы ли вы лично расплачиваться за собственные ошибки, от которых, как известно, никто не застрахован? И готовы ли вы, как уже говорилось ранее, быть самому себе администратором?

Очень часто на начальном этапе фрилансеру приходится заниматься исключительно самопродвижением, то есть фактически не творческой, а административной работой. Не раз мне доводилось слышать от «свободных художников», дела которых начинали идти в гору: «Я чувствую себя не специалистом Петром Ивановым, а менеджером этого самого Петра. И порой даже забываю, что тот самый дядя Петя — это я». Так что кроме знания своего ремесла вам



понадобится много других навыков, а также элементарная деловая хватка. Но это лишь малая доля того, что необходимо фрилансеру.

## БЕЗ КАКИХ КАЧЕСТВ НЕ ОБОЙТИСЬ

Итак, кроме желания и умения нести бремя ответственности за свою жизнь, фрилансеру для успешной работы необходимы следующие качества.

**Умение оценивать себя.** Для некоторых смысл работы заключается в продвижении по карьерной лестнице, и им как воздух необходим коллектив с жесткой иерархией. Они видят себя частью целого, и им комфортно от сознания того, что они занимают какую-то ячейку в организации. Такие люди оценивают себя сообразно достигнутому положению. Фрилансер существует вне такой жесткой структуры. Ему порой сложно сопоставить собственный уровень с уровнем специалиста компании в той же области.

Но без оценки собственной деятельности работать невозможно. И потому судить о своей профпригодности фрилансеру придется самому, полагаясь лишь на собственные ощущения. Тем более что сторонние оценки скорее мешают понять, хорошо или плохо вы работаете.

Внешняя оценка может быть априори негативной именно из-за того, что фрилансер как бы не от мира сего: «Все люди как люди, а этот и работает урывками, и деньги получает не два раза в месяц, а как придется. Что это за работа такая?» или: «Ну со мной-то все понятно, у меня сто человек в подчинении, а этот чем занимается? Сам себя кормит и этим доволен?!» Так как же узнать, насколько ваша деятельность на этом поприще целесообразна?

Если работа интересная и позволяет заработать не только на насущные потребности, то можно поставить себе хорошую оценку. Если же денег постоянно не хватает либо для того, чтобы удержаться на желаемом материальном уровне, приходится браться за неинтересные заказы да еще с каждым разом набирать их все больше, значит, пора делать работу над ошибками.

**Иметь собственную систему ценностей.** Для того чтобы оценить собственные достижения, нужно обладать сформированными духовными принципами и приоритетами. Брать готовую шкалу ценностей и подгонять себя под нее — это верный способ лишиться душевного покоя на всю жизнь. Нельзя идти своей дорогой к чужим целям. Если, к примеру, ваши родители считают, что вам необходимо к тридцати годам иметь машину, квартиру, двоих детей и стабильную работу, про которую не стыдно будет рассказать окружающим, то либо они будут недовольны тем, что их чадо не сделало карьеры (пусть даже став успешным, состоятельным и известным), либо вы сами всю жизнь будете заниматься самоедством и переживать из-за отсутствия хотя бы одного из пунктов «джентльменского набора». Разработать собственную систему ценностей — непростая задача, однако если вы изначально выбрали для себя путь мастера-одиночки, необходимо, прежде чем отправляться в дорогу, ответить на простой вопрос: что я хочу заработать собственным трудом? Иначе начинание не будет иметь смысла.

**Оставлять за собой право на ошибку.** Принятие решений автоматически подразумевает возможность ошибки. Но, как известно, не ошибается лишь тот, кто ничего не делает. Поэтому придется изначально принять как данность то, что не все ваши решения окажутся верными. Как бы тщательно вы ни продумывали каждый шаг, на пути могут возникнуть обстоятельства, предусмотреть которые сложно, а то и невозможно. Списать ответственность за собственные промахи в отсутствие «своенравных» начальников или «тупых» подчиненных будет не на кого. И тут фрилансера подстерегает ловушка.

Как правило, добросовестный человек тяжело переживает собственные промахи. Тем более что любая ошибка больно бьет в первую очередь по нему самому. Однако в таком отношении к работе есть несомненный плюс. Разумный фрилансер быстро вычислит «тип» ошибки: неверно рассчитал свои силы и время — обеспечил себе пару бессонных рабочих ночей; выбрал не того заказчика — третий раз приходится переделывать работу, и неизвестно, получишь ли деньги, и т. д. И если фрилансера явно заносит «не в ту степь», он достаточно скоро почувствует это на своей шкуре.



Но вернемся к внутреннему ощущению. Если относиться к каждому промаху как к катастрофе, то довольно быстро можно дойти до самобичевания: «Только я такой неумелый!» А дальше — больше: «Раз уж у меня ничего не получается, стоило ли вообще начинать?» Лучше раз и навсегда понять и принять простое утверждение: ошибки допускают все. Другое дело, что некоторые на своих ошибках учатся и в результате приобретают ценные знания, а иные только переживают попусту и снова наступают на старые грабли. И если вы видите перед собой более успешного коллегу, это вовсе не значит, что перед вами святой, который ни разу в жизни не допустил оплошность. Кто знает, может быть, он когда-то совершал глупости почище ваших? Может, он потому и стал успешным, что поступал вопреки здравому смыслу?

**Гибкость.** Всегда находиться в поиске — кредо фрилансеров. Однако иногда не грех остановиться и свериться с маршрутом, выбранным в самом начале «свободного плавания». Туда ли я плыву, куда собирался? Не отклонился ли от намеченного пути? А если и так, то хорошо это или плохо? Может быть, сейчас передо мной открылись такие перспективы, о которых в самом начале и мечтать-то не мог?

Для фрилансера нет такого пути, с которого нельзя было бы свернуть. В любой момент каждый из нас может оказаться на перепутье дорог и тропинок, веером расходящихся и теряющихся в неразличимой дали. И совершенно не обязательно шагать вперед по самой прямой из них. Иногда кратчайшим путем к цели становится неприметная извилистая тропинка. Именно поэтому фрилансер обязан быть гибким и уметь при необходимости пересматривать свои цели, приобретать новые знания, на ходу менять методы работы. Творческая профессия предполагает прежде всего креативный подход к собственной жизни. Звучит красиво, однако на деле это означает постоянную и довольно сложную работу над собой.

**Умение находиться наедине с собой.** Еще одно важное качество фрилансера — это умение работать в одиночку. Для кого-то это естественное состояние, такому человеку мешает сосредоточиться присутствие коллеги за соседним столом, шум, пусть даже незначительный. А другому важно, чтобы во

время работы рядом кипела жизнь, ему, напротив, необходимо присутствие коллег, совместное обсуждение идей и т. д. Фрилансер получает удовольствие от самого рабочего процесса, от осознания того, что каждый раз он создает нечто новое. Если же вы не готовы несколько дней подряд просидеть взаперти, выбираясь только в магазин за продуктами, то вам стоит отказаться от идеи профессиональной самостоятельности.

Сказанное вовсе не означает, что фрилансер — эдакая «вещь в себе», улитка, которая никогда не вылезает из раковины. В том-то и парадокс, что фрилансер просто обязан быть общительным: как иначе он будет строить отношения с заказчиками? Как будет рекламировать себя? Для этого нужна и коммуникабельность, и умение себя подать, словом, фрилансер обязан быть чуточку актером. Здесь есть небольшое противоречие: как правило, умение и желание демонстрировать свои таланты сопряжено с потребностью постоянно быть на людях: что за актер без зрителей? А фрилансер, получив заказ, остается один на один с собой, и никто не будет любоваться на его трудовой подвиг.

Многие любят свою работу за возможность пообщаться с людьми со схожими интересами. Фрилансер тоже, разумеется, контактирует в процессе работы с другими людьми. Но как это происходит? Как мы уже видели, отношения заказчик–исполнитель содержат в себе семена конфликта, которым только дай упасть на благодатную почву. С коллегами по цеху фрилансер пересекается от случая к случаю.

Поэтому для фрилансера важно иметь свой круг общения вне работы. Правда, возможно, это неформальное общение будет несколько «рваным»: засел за заказ на пару недель и выпал из жизни, потом вынырнул, пообщался с друзьями и опять за работу. К счастью, современные электронные средства общения помогают поддерживать связь с друзьями во время «творческих запоев».

**Умение себя подать и выгодно продать.** От умения подать себя в выгодном свете напрямую зависит успех в переговорах с заказчиками и, как следствие, количество заказов и уровень доходов.

Помните, что у заказчика зачастую нет времени на то, чтобы детально ознакомиться с вашим портфолио или вни-



мательно просмотреть ваш сайт. Поэтому впечатление о вас может складываться исключительно по результатам предварительной переписки и личной встречи. И тут, каким бы нестандартным человеком вы ни были, придется отказаться от экстравагантного внешнего вида. Излишняя эксцентричность может напугать нанимателя. Почему — он, наверное, и сам объяснить не сможет. Но мы-то знаем, что заказчик привык ценить в работниках исполнительность и предсказуемость. И даже от творческого человека он ожидает «стандартного» внешнего вида и общепринятого поведения. С точки зрения многих творческих работников, это полный абсурд, поскольку манера одеваться и качество работы напрямую никак не связаны. Но для большинства окружающих поговорка «По одежке встречают», более чем верна.

Есть такая восточная притча. На свадьбу созвали гостей. Среди нарядных приглашенных был один бедно одетый человек. Посадили его в конец стола, и никто не обратил на него внимания. На второй день торжества этот человек пришел в богатой одежде. Усадили его за стол на почетное место. А он сунул рукава в тарелку и приговаривает: «Ешь, ешь, ешь!» И спросили его: «Почему ты так делаешь?» На что человек ответил: «Вчера я пришел в бедной одежде, вы меня даже не заметили. А сегодня пришел в богатом платье — меня на лучшее место посадили. Стало быть, угощаете вы не меня, а мою одежду».

Так что не поленитесь лишний раз обновить гардероб в магазине стильной одежды. Работодатель заплатит гонорар не только вам, но и вашему наряду. Впрочем, для полного успеха к хорошей одежде должна прилагаться ваша уверенность в себе, грамотная четкая речь и многое другое, что входит в понятие «умение общаться». Тот образ, который вы хотите создать у вашего работодателя, должен быть продуман заранее, чтобы вы чувствовали себя в нем спокойно и естественно.

**Владение несколькими профессиями.** Рынок труда постоянно меняется, и та профессия, что была востребована пять лет назад, сегодня может не пользоваться широким спросом, и наоборот. К тому же стремительно развиваются технологии. Например, сейчас даже странно вспоминать, что относительно недавно мы не пользовались Интернетом и мо-

бильными телефонами, без которых сейчас невозможно представить жизнь современного делового человека.

Так что вполне может оказаться, что ваша специальность, сегодня востребованная и хорошо оплачиваемая, завтра окажется ненужной и платить за нее будут копейки. На моих глазах обесценилась профессия переводчика. В советское время иностранными языками владели немногие (конечно, школьных знаний было недостаточно, если не говорить о «языковых» спецшколах). Вузы, где уделяли большое внимание иностранным языкам, считались престижными. Переводчики, специалисты, выезжавшие за границу, — все это были представители уважаемых и подчас высокооплачиваемых профессий. Но настоящий рай для переводчиков наступил в начале девяностых, когда в России произошел бум на совместные предприятия. Среди бизнесменов было немного людей, свободно владевших иностранными языками, и толмач стал незаменимым лицом. К тому же в советское время профессиональных переводчиков было не так уж много, а спрос на них поначалу был велик, соответственно, их услуги ценились дорого.

С тех пор ситуация изменилась: практически все предприниматели владеют английским, не редкость люди, знающие два-три иностранных языка. Выучить язык стало довольно просто: к услугам желающих и курсы, и частные преподаватели. Потребность в переводчиках постепенно уменьшилась, и соответственно, гонорары стали куда более скромными. Многие толмачи переквалифицировались, и лишь от случая к случаю работают по прежней специальности, чтобы не забыть язык. Некоторые, правда, нашли другой выход: освоили узкую специальность и переводят тексты, которые без подготовки адекватно перевести сложно, если вообще возможно. Так, десять назад я начала работать с французскими винами. За это время я узнала многое о том, как делают вино, и успела составить для себя вполне внушительный французско-русский словарь по винной тематике. Теперь я периодически работаю переводчиком в школе, где готовят специалистов в области ресторанного бизнеса, и там же преподаю французский для специалистов в области вин. То, что я могу не только перево-



дить, но и преподавать, позволяет мне меньше зависеть от спроса на специалистов по переводу. А познания в области виноделия обеспечивают конкурентоспособность.

Поэтому я считаю, что фрилансеру для подстраховки необходимо помимо основной специальности иметь также «запасную», а возможно, и не одну. И при этом желательно постоянно анализировать спрос на вашу профессию и пытаться спрогнозировать, насколько она будет востребованной через несколько лет.

*Вывод:* вам придется сочетать несочетаемое. Итак, для успешной работы фрилансеру необходимо совмещать в себе качества, которые достаточно редко встречаются у одного человека. Он должен уметь выгодно подать себя, то есть обладать навыками общения с людьми и получать от этого общения удовольствие. Одновременно фрилансер просто обязан быть скрупулезным и усидчивым для того, чтобы вести свою бухгалтерию, планировать работу, вовремя выполнять заказы и при этом не покушаться на время, предназначенное для еды, сна, общения с семьей и друзьями (ибо, как уже было сказано, погружение в работу с головой — увы, беда многих фрилансеров). И при этом оставаться достаточно неординарным для того, чтобы заинтересовать работодателей.

Как видно, фриланс предъявляет к личности весьма серьезные требования. Что же получает человек в обмен на это? Наверное, самым большим плюсом фриланса является свобода выбора и право сказать заказчику «нет», то есть отказаться от нежелательного заказа. Чтобы оценить плюсы, нужно уже изначально мыслить нестандартно, поскольку в нашем обществе ценятся в первую очередь деньги и власть. Фрилансеру же власть не нужна, ему вполне достаточно возможности распоряжаться собой и своим временем.

## ШАГ ПЕРВЫЙ

Предположим, что на каком-то этапе жизни вы все же решили, что станете фрилансером. Вы сопоставили возможные потери и доходы, соразмерили свои ожидания с реальностью. Что делать теперь?

Переход от работы под чьим-то началом к «свободному плаванию» — всегда сложное и волнительное дело, даже если по натуре вам легче бежать в одиночку, чем в упряжке.

Я прекрасно помню свои ощущения, когда, уволившись из МГИМО, фактически стала свободным творческим работником. У меня было чувство, что раньше я плыла по жизни на большом пароходе, где была членом экипажа, а теперь пересела на маленькую лодку, где я и рулевой, и капитан. А вокруг — все то же необъятное море. И ясно, что будут штормы, попутные и встречные ветра, подводные течения, не все из которых мне известны. И если начну тонуть, то сигнал SOS подавать будет некому. Зато теперь я сама решаю, куда мне плыть. Сложная палитра ощущений! И тем не менее моя лодка до сих пор на плаву.

Итак, если и вы решили обзавестись собственной лодкой и плыть на ней, куда вам захочется, нужно как следует подготовиться к путешествию и запастись всем необходимым.

Первое, о чем следует позаботиться, — это план собственной «раскрутки» и, разумеется, финансовое обеспечение начинания. Пускаться в плавание без карты и без заданного маршрута весьма рискованно. А без запасов продовольствия — тем более.

Как это ни парадоксально, начать путь фрилансера лучше с работы в крупной компании. Опыт работы в коллективе — хорошее начало для будущего послужного списка. Исключением из этого правила может стать талантливый и предприимчивый студент, за годы учебы уже определившийся с видом будущей деятельности и уже получивший предложения от заказчиков. Это большая редкость. Но в любом случае опыт работы на предприятии будет ценен: именно там, а не в институте можно по-настоящему овладеть своей профессией.

Небольшое отступление от темы. Следующий абзац предназначен для студентов и недавних выпускников вузов, так что всем остальным читать его вовсе не обязательно.

Возможно, студенты-отличники огорчатся, но красного диплома престижного вуза вовсе не достаточно для успешной карьеры. Это утверждение верно и для фриланса. Все мы, наверное, уже не раз слышали истории о двоечниках и троечниках, ставших миллионерами, и отличниках, первым и послед-



ним достижением которых стала золотая медаль или красный диплом. Разумеется, для того, чтобы хорошо работать и достойно зарабатывать, нужно хорошо учиться. Но «хорошо учиться» и «внимательно прослушать курс и сдать экзамены на пять» — это не всегда одно и то же. Хорошо учиться для чего? Для какой цели? Если только чтобы сдать экзамен на пять и получить от этого чувство глубокого удовлетворения, то надо четко осознавать, что это и будет единственной пользой от учебы. А если студент стремится получить знания, чтобы затем превратить их в капитал, то (да простят меня уважаемые преподаватели!) вовсе не обязательно сдавать все экзамены на отлично. К знаниям (именно к знаниям, а не оценкам!), полученным в учебных заведениях, необходимо добавить не только практические навыки, но и деловую хватку, психологическую грамотность (я имею в виду не вузовский курс психологии, а житейское умение разбираться в людях). И еще: не следует считать, что с получением диплома о высшем образовании процесс обучения заканчивается. Скорее наоборот. Фрилансер сколько работает, столько и учится, поскольку ничто не способно затормозить его профессиональный рост, кроме собственного нежелания и неумения. Однако никто уже не будет выставлять ему оценки в зачетку и вручать похвальные грамоты со слезами умиления. Как я уже говорила, одна из составляющих успеха фрилансера — это умение самому давать себе оценку, так как оценка заказчика не всегда будет адекватна реальному результату вашей работы (см. разделы, посвященные отношениям фрилансера и работодателя).

Именно поэтому приобретать опыт работы по специальности лучше всего в процессе наблюдения за работой более опытных коллег. К тому же уходить на вольные хлеба, не имея практического опыта, рискованно. Любой заказчик, прежде чем доверить исполнителю ту или иную работу, захочет ознакомиться с тем, что уже выполнено. И никакие дипломы не убедят нанимателя в том, что именно вы ему подходите. Другое дело, если вы предъявите ему список ваших работ, сделанных в период нахождения в штате компании N. И если вы проработали в этой компании какое-то время и потом решили работать на себя, репутация компании N какое-то время будет работать на вас.

Итак, представьте, что вы проработали какое-то время в компании N и в определенный момент почувствовали, что ничему больше здесь не научитесь и на данном этапе работа в этой компании скорее тормозит ваше развитие, чем помогает расти. Вы готовы отправиться в «свободное плавание».

Но куда вы хотите приплыть? Самое время определиться с конечным пунктом: что для вас важнее — деньги или слава? В идеале хорошо бы получить и то и другое, причем желательно побольше. Пусть так, тогда у вас есть два пути. Первый — вопреки желанию как можно скорее стать свободным мастером продолжать работать под чьей-то «вывеской». Это хороший способ составить солидное портфолио и зарабатывать неплохие деньги. Особенно оправданна эта тактика в том случае, когда бытовые обстоятельства не позволяют резко снизить доходы на неопределенное время (а это, увы, частая ситуация при переходе на фриланс). Если у вас есть маленькие дети и родственники не готовы подстраховать вас материально или вы обязаны в срок погашать задолженность по кредиту, то с переходом на вольные хлеба также лучше повременить. В этом случае будьте готовы к тому, что довольно долго вам придется оставаться «безымянным» работником. Любой продукт, выпускаемый организацией, в составе которой вы работаете, будет выходить не под вашим именем, а под маркой этого самого юридического лица. Возможно, вы когда-нибудь все-таки осуществите свою мечту и отправитесь в одиночное плавание, причем покинете компанию обеспеченным человеком. Но вот раскручивать свое имя придется фактически с нуля, и первое время спрос на продукт вашего труда может резко упасть. Однако вас уже будут неплохо знать в профессиональной среде, так что путь к известности будет не таким уж долгим.

Если же вы готовы переносить временные денежные затруднения, то для вас, возможно, больше подойдет второй путь: громко заявлять о себе и выбирать заказы не по стоимости, а по принципу саморекламы. На то, чтобы добиться известности, может уйти много лет. И все эти годы вы, возможно, будете периодически сидеть на хлебе и воде, а то и в долгах. Учтите, что в раскрутку собственного имени тоже придется вкладывать деньги. Зато с определенного момента



уже не вы будете работать на имя, а оно на вас и вы наконец-то сможете получать не только аплодисменты, но и солидную материальную отдачу.

*Маленький нюанс.* Как это ни печально, никто не может быть на все сто процентов уверен в успехе. Может быть, вы всю жизнь будете трудиться ради денег, так и не осуществив свою заветную мечту — самовыразиться в творчестве. Возможно, вы не будете жаловаться на отсутствие интересных проектов, вас будут знать не только в профессиональной среде, но и за ее пределами, но ваши доходы никогда не поднимутся выше средних. Разумеется, следует настраиваться на успех и верить в него, но для того, чтобы сделать окончательный выбор между деньгами и славой, неплохо бы рассмотреть все варианты развития событий, вплоть до самых неудачных. Ведь богатства и всемирной славы одновременно достигают единицы из десятков тысяч. И никто не гарантирует, что вы попадете именно в их число. И помните: если в двадцать лет вы можете выбрать любой вариант, то в тридцать, а тем более в сорок времени и возможностей для того, чтобы свернуть с уже частично пройденной дороги и начать все сначала, у вас гораздо меньше.

## КУПИТЕ МЕНЯ!

Готовиться к переходу на фриланс лучше задолго до того, как вы подадите заявление об уходе из организации, где вам платят постоянную зарплату. Подумайте, как и главное на что вы будете жить первое время в отсутствие постоянных заказчиков. Желательно начать откладывать деньги, чтобы без проблем прожить на них первые несколько месяцев новой деятельности.

Следующий шаг: продумайте, как вы станете продавать себя. Каким бы одаренным ни был человек, не стоит думать, что кто-то придет, откроет и заставит заблистать всеми гранями его талант да еще и поможет заработать на нем. Начинать собственную раскрутку нужно с осознания одного неприятного факта: вы с вашим творчеством, увы, никому не нужны, кроме себя самого.

Довольно часто молодые люди буквально воспринимают изречение «талант сам пробьет себе дорогу». И считают, что Божий дар — это что-то вроде волшебного помощника, что станет все делать за героя, которому в конце сказки и красная девица достанется, и полцарства в придачу. Однако в жизни все гораздо прозаичнее. Ваша оригинальность не так уж много значит. Гораздо важнее уметь убеждать людей в том, что результат вашего творчества принесет им пользу, а значит, за него стоит заплатить. Сделать это нелегко, поскольку всегда найдутся люди, которые будут склонны думать, что вы должны не продавать им продукт своего труда, а отдавать даром.

Здесь снова придется вернуться к особенностям русского менталитета. Многих из нас с детства приучали к тому, что творчество и торговля несовместимы: искусство должно принадлежать народу. Талант, а тем более гениальность — признак возвышенности мышления, а деньги — отражение материального, «низменного» мира, и только жлобы могут все время думать о них. А уж подлинный талант вообще должен быть бескорыстным. В результате мы имеем то, что логически вытекает из этого убеждения: с одной стороны, в нашей стране много самобытных людей, а с другой — тех, кто может на своих способностях хорошо зарабатывать, не говоря о том, чтобы разбогатеть, очень мало. Более того, многие талантливые личности прозябают в неизвестности. А мы жалуемся на то, что по телевизору показывают одну безвкусицу, в книжных магазинах полно низкопробного чтива и т. п.

Можно сколько угодно ругать правительство, предпринимателей, которые не спешат тратить свои деньги на поддержку талантов, но это будет пустое сотрясание воздуха. Гораздо полезнее задуматься: а зачем ждать милостей от правительства, меценатов, небесной канцелярии и прочих недостижимых инстанций? Почему не взяться за дело самому?

Увы, такая самостоятельность еще не вошла в русский менталитет. Даже эквивалента словосочетанию *self-made man* или *self-made woman*\* в русском языке пока не существует. Хотя человек, сделавший себя сам, — не такая уж редкость. И тем не менее, если вы решили стать фрилансером, вам предстоит

---

\* Общее значение: человек, добившийся успеха собственными силами.



научиться «делать себя самому». Возможно, при этом от вас будут ждать скромности, бескорыстия и непритязательности, которая якобы от природы присуща по-настоящему талантливому человеку. И придется постоянно это мнение опровергать и наталкиваться на непонимание и обиды.

И неплохо бы задуматься, почему миф, что искусство или, шире, творчество — это сфера, не имеющая отношения к презренным деньгам, так живуч.

В незапамятные времена люди верили в то, что любой акт творчества не обходится без потусторонних сил. В мысли о подобном «соавторстве» есть некоторая логика: ведь созидание — это не всегда осознаваемый процесс. Однако сейчас мы не верим в сверхъестественную природу вдохновения и считаем, что тот, кто создал произведение, и является его автором. Но частично это поверье продолжает жить в умах людей: мало того, что процесс решения творческой задачи по-прежнему окутан ореолом таинственности, так еще и результат интеллектуального труда по-прежнему не всегда связывается с именем его автора и фактически не считается его собственностью. Всем известно, как пренебрежительно у нас относятся к авторским правам. Украсть у кого-то кошелек — это преступление, а перепечатать без спроса чей-то текст, позаимствовать архитектурный проект — это вроде как норма. Причем интеллектуальные воришки иногда искренне недоумевают, отчего к ним предъявляют претензии. Коллеги рассказывали, что иногда, пытаясь разобраться с «пиратами», получали от них убийственный по своей нелепости аргумент: «А почему вы так сердитесь? Вы же уже получили за свою работу деньги. Что вы еще от нас хотите?» При этом вовсе не учитывается, что, во-первых, заказчик заплатил за уникальную работу и вовсе не обрадуется тому, что она всплывет где-то еще, и, во-вторых, автор первым попадет под удар: если несколько человек будут торговать продуктом его творчества, то у заказчиков возникнут сомнения: кто у кого украл идею? Я уже не говорю о том, что кому бы ни был перепродан результат интеллектуального труда, автор должен получать деньги за свою оригинальную идею. Но в нашей стране, увы, интеллектуальный труд порой вообще за таковой не считают.

Для чего потребовалось вдаваться в такое длинное рассуждение? Всего лишь для того, чтобы было понятно, кому именно выгодно, чтобы творческие люди были бескорыстны. Тут нужно сказать, что это не только российская проблема: во всем мире, как правило, одни люди создают нечто оригинальное и совсем другие делают на их идеях большие деньги. Но даже принимать во внимание общемировую тенденцию, помноженную на нашу российскую специфику, вовсе не значит, что именно вам за вашу работу не должны заплатить ни гроша.

Согласна с тем, что поначалу вам придется работать преимущественно для того, чтобы о вас узнала широкая публика, не заботясь о гонорарах. Зато со временем, когда в вашем портфолио накопится много ярких и интересных работ, можно будет справедливо требовать более высокой оплаты труда.

Работодатели, разумеется, знают, что практически любому начинающему специалисту требуется раскрутка. Тех, кто делает ставку на известность, а потом уже на деньги, немало. Заказчикам это только на руку: порой студент или молодой специалист может выполнить работу вполне качественно, а заплатить ему можно немного, а то и вовсе убедить, что такая работа — сама по себе награда. И потому не удивляйтесь, если от вас подчас будут ожидать бурной радости только потому, что вашу работу приняли. В этом есть логика: пока о вас еще не заговорили и вы не стали востребованным специалистом, возможно, частично работу придется делать не за деньги, а за то, чтобы ваше имя где-то появилось, замелькало, причем желательно в хорошем окружении. Но такая тактика выгодна в студенческие годы или до выхода в «свободное плавание», пока вы еще сотрудник какой-либо организации с регулярной зарплатой. После вы уже вряд ли сможете позволить себе подобную роскошь.

Но и на том этапе, когда вы еще не претендуете на широкую известность, но уже имеете опыт работы, вас все равно будут пытаться склонить к тому, чтобы поработать бесплатно или за бесценок. А то еще и доплатить, лишь бы ваша работа увидела свет.

*Небольшое отступление от темы.* Как это ни странно, до сих пор часто срабатывает старый и уже давно известный



издательский трюк. Автор предлагает издателю рукопись. Тот вначале ею восторгается, но затем сокрушенно говорит: «Я бы рад издать вашу замечательную книгу, но у издательства нет на это денег! Вот если бы вы профинансировали ее выход, возможно, этот гениальный труд смог бы увидеть свет!» Казалось бы, вполне оправданная реакция — развернуться и уйти в более благополучное издательство, которое не испытывает финансовых трудностей, но нет. Автор либо принимает эту игру за чистую монету, либо настолько неуверен в себе, что считает, что его рукопись нигде больше не примут. В одном московском издательстве мне предложили не только изыскать средства для того, чтобы моя книга была издана, но и самой сверстать ее. В ответ на мой отказ (я уже сверстала одну книгу в студенческие годы и прекрасно представляю себе, что это такое) ответили: «Зря вы так, у нас многие авторы верстают сами».

В других сферах деятельности, возможно, не доходит до столь гротескных ситуаций: как известно, тяга к сочинительству довольно часто сочетается с тщеславием, на котором умело играют издатели. И все же нередко начинающий «свободный художник» слышит слова: «Скажите спасибо, что мы вообще обратили на вас внимание». Обижаться на это не стоит, поскольку в любом деле поначалу сталкиваешься со скептическим отношением к своему труду. Увы, доказывать, что ваше произведение не только заслуживает обнародования, но и должно быть продано за достойное вознаграждение, придется в течение многих лет.

## ПОРТФОЛИО, ИЛИ ТОВАР ЛИЦОМ

Итак, как доказать, что вы не подмастерье, а мастер и что ваш заказчик должен не только облагодетельствовать вас вниманием, но и заплатить адекватный гонорар? Верный способ убедить его в этом — продемонстрировать ваши готовые работы, одобренные другими заказчиками.

Удобнее всего обзавестись собственным сайтом и открыть на нем раздел, посвященный вашим произведениям. Сайт — это одновременно и портфолио, и расширенная визитная

карточка, где вы помещаете автобиографию, контактную информацию, отзывы заказчиков и т. п. Как правило, само наличие у фрилансера собственного сайта (причем желательно зарегистрированного на его имя домена, а не странички на narod.ru или подобных ресурсах) свидетельствует о серьезном подходе к работе. Если человек не пожалел денег и времени на регистрацию доменного имени, на оплату хостинга и труда дизайнера и программиста, значит, он считает, что его расходы окупятся. К тому же наличие виртуального портфолио позволит заказчику более обстоятельно ознакомиться с вашим стилем работы и точнее сформулировать заказ еще до встречи с вами.

Желательно завести на сайте почтовый ящик. Если вы использовали в качестве доменного имени свою фамилию или сокращение от нее, то уже по вашему электронному адресу можно будет догадаться, что у вас есть сайт. Мелочь, казалось бы, но и такой пустяк будет работать на вас. Хорошо бы при этом иметь еще один электронный адрес для подстраховки: мало ли что случится... Разумеется, на сайте должна находиться полная контактная информация: все ваши телефоны, адреса электронной почты, номер факса (если имеется). Удобно иметь на домашнем телефоне автоответчик.

Один из обязательных разделов на вашем сайте — автобиография. Причем иногда полезно написать ее в двух вариантах. Первый менее формальный: «Здравствуйте, меня зовут так-то, занимаюсь я тем-то». Второй фактически станет вашим послужным списком: родился, окончил такие-то учебные заведения, с такого-то года работал там-то». Если у вас (или о вас) есть серия публикаций в СМИ, хорошо бы вывесить на сайте список публикаций и отсылки к электронным версиям упомянутых изданий.

Забудьте о том, что талант украшает скромность. Заявляйте о себе, иначе вас не заметят. Участвуйте в выставках, конференциях и прочих профессиональных встречах для начала хотя бы как зритель и слушатель. Это неплохая возможность познакомиться с более известными коллегами и поучиться на их опыте. Не забывайте брать с собой визитные карточки: вполне возможно, что вы встретите не только коллег, но и потенциальных работодателей и кого-то из них заинтересуете.



Вращение в профессиональной среде — одно из наиболее действенных средств раскрутки. Чаще всего на работу (даже если речь идет о временном сотрудничестве) берут по знакомству или по рекомендации. Не надо путать это с так называемым блатом, когда кто-то протаскивает на теплое местечко бестолкового родственника или друга знакомых. Если вас рекомендует человек, с которым вы познакомились на профессиональной «тусовке», то он фактически отвечает за вас перед работодателем, ведь тот может быть его другом или коллегой. Работодателю удобнее заручиться рекомендацией человека, которому он доверяет как профессионалу, нежели брать человека «с улицы».

Именно поэтому следует потратить время на то, чтобы внедриться в профессиональную среду, завязать нужные и интересные знакомства. Приготовьтесь к тому, что поначалу вас там никто не ждет и, более того, к вам и вашим творениям большинство может отнестись скептически. Не следует обижаться, наоборот, такое «возвращение с небес на землю» может быть очень полезным.

К примеру, вы хотите стать дизайнером одежды. В вашем портфолио уже имеются смелые и интересные работы, однако вас небрежно похлопывают по плечу и говорят: «Молодой человек, все ваши эксперименты прекрасны, но, увы, для этой одежды вы не найдете рынка сбыта. Сделайте что-нибудь попроще».

Конечно, это чудовищно обидно: стоило столько учиться, трудиться, выдумывать что-то интересное и необычное для того, чтобы потом снизиться до уровня «попроще». Увы, подавляющее большинство людей относится к одежде либо прагматично: «Это я смогу надеть на работу, а в этом мне появиться негде», либо гонится скорее за именем, а не за качеством и неповторимостью стиля. А это значит, что молодому дизайнеру прежде всего придется долго работать над «носибельной» одеждой, и только тогда, когда люди будут готовы покупать что угодно из-за одного его имени, он сможет начать воплощать любые свои замыслы. Причем, что бы он ни сделал, это будет уже априори считаться выдающимся произведением.

Каждый из нас, взяв кисть и две краски — черную и белую, вполне сможет изобразить на белом фоне черный квадрат.

Но именно работа Малевича стала шедевром. И когда при мне начинают возмущаться, почему люди носятся с этим квадратом, как с платьем голого короля, я про себя думаю: «Дело не в квадрате, а в том, что Малевич смог сделать себе такое имя, что даже квадрат без фона или фон без квадрата был бы в его исполнении признанным шедевром». Кстати, до того как создать это произведение, Казимир Малевич долго учился и написал немало замечательных картин. Поэтому ваша задача — стремиться дорасти до такого уровня, когда вы сможете выгодно продавать даже черные квадраты на белом фоне.

## КАК СКАЗАТЬ ЗАКАЗЧИКУ «НЕТ»

После того как вы долго и упорно работали над тем, чтобы собрать приличное портфолио, или хватались практически за любую работу ради заработков, бывает тяжело отказать заказчику.

И все-таки сделать это по многим причинам нужно, например:

1. Заказ невыполним в принципе. От вас требуют сделать большой объем работы за абсурдно короткий срок и при этом ожидают высокого качества.
2. Заказчик не в состоянии сформулировать, что именно он желает от вас получить.
3. Клиент хочет получить работу хорошего качества по заниженным расценкам или расценкам, не соответствующим вашему уровню.
4. По вашему мнению, заказчик собирается сыграть с вами в одну из деструктивных игр (смотри раздел «Игры, в которые играют с фрилансерами»).

Вы можете добавить к этому перечню еще несколько пунктов по вашему усмотрению, ведь братья или не братья за выполнение той или иной работы, решаете только вы. Осталось, казалось бы, не самое сложное: просто сказать «нет». Вы знаете, что принуждать вас не станут. Однако бывают случаи, когда работодатель начинает вас уговаривать. Как ни приятно



бывает сознавать, что вы доросли до такого уровня, что вас уже упрашивают, подумайте: а почему заказчик поступает именно так? Может быть, он считает, что вы уступчивый человек, попроси, надави — и все сделает? А дальше что будет? Может быть, вас сочтут настолько мягким, что будут упрашивать сделать еще немного, а потом еще чуть-чуть, все за ту же цену? Или будут уговаривать подождать гонорара, ссылаясь на финансовые трудности? В таком случае лучше всего, сказав «нет» один раз, своего решения не пересматривать. Особенно следует насторожиться, если заказчик с ходу начинает вам льстить: «Только такой специалист, как вы, может выполнить этот заказ, я на вас так надеюсь!» Даже если вы владеете довольно редкой специальностью, это не значит, что вы незаменимы. Кто знает, может быть, заказчик хочет польстить вашему самолюбию из-за того, что уже несколько других исполнителей отказались от выполнения работы по вполне веским причинам?

Для того чтобы иметь возможность сказать «нет» в случае, когда уже после выполнения заказа работодатель требует сделать дополнительную работу без ее оплаты, необходимо в самом начале переговоров с заказчиком четко определить, где «кончается» ваша работа и какие исправления вы будете вносить, а какие будут расценены вами как дополнительная услуга с соответствующей оплатой. И в случае необоснованных претензий или желания заказчика замаскировать под внесение исправлений и доделки принципиально новые задачи следует также отказаться и обосновать свой отказ. Немаловажно также определить, до какого срока к вам можно обращаться по поводу доделок и внесения изменений. И тогда ваше «нет» будет изначально четко аргументировано. Немного циничный анекдот на тему:

Дизайнер сдает работу заказчику. Тот удовлетворенно кивает и добавляет:

— Надеюсь, если потом нужно будет внести исправления, я смогу обратиться к вам? Разумеется, я не скажу «Давайте все переделаем»!

— Не вопрос. Кстати, маленький нюанс. Можно и мне потом, если у меня кончатся деньги или возникнут проблемы, обратиться к вам с просьбой немного мне доплатить?

— ???

— Да вы не переживайте! Я же не скажу вам: заплатите мне еще раз!

Иногда, правда, решение об отказе возникает не сразу. Не всегда можно сразу понять, возможно или нет сделать тут или иную работу в срок, выполним ли заказ в принципе, соответствует ли сложность заказа оплате, которую предлагает работодатель. И к тому моменту, когда вы уже точно решили отказаться, заказчик уже настроится на ваше согласие. Как ни странно, многие люди воспринимают фразу «Я подумаю» как «Я согласен» и бывают удивлены, когда оказывается, что она в действительности означала желание подумать. В такой ситуации, как и во многих других случаях, помогает наличие договора. Пока нет письменно зафиксированной договоренности между вами и заказчиком, формально вы не взялись за работу и не обязаны ее выполнять. А уж как там интерпретировал заказчик ваши слова, вас не касается.

Еще один момент, с которым сталкиваются многие фрилансеры, уже достигшие определенного профессионального уровня: желание заказчика получить от вас работу по расценкам начинающего специалиста.

Как правило, фрилансер повышает расценки только тогда, когда у него появляется заказов больше, чем он физически может осилить, и возникает естественная необходимость отсортировать клиентов. Повышение расценок, разумеется, весьма болезненно воспринимается заказчиками (поэтому иногда для постоянных клиентов, которых вы не хотели бы потерять, лучше все же оставлять старые ставки, но желательно при этом оговорить, что делаете это в виде исключения). И довольно часто, услышав, сколько стоит выполнение той или иной работы, заказчик пытается сбить цену, аргументируя это тем, что ваши коллеги так много за ту же самую работу не берут. Возможно, это действительно так — ваши «собратья» еще не решились поднять расценки. Вероятно, вы действительно несколько завысили планку и в вашей области такие расценки вообще не приняты. Но в данном случае, как это ни странно, все это совершенно не важно. Как



говорил киношный пират Джек Воробей: «Главное — это что ты можешь и чего ты не можешь». Если вы можете найти достаточное для вас количество клиентов, которые будут согласны на ваши высокие расценки, — смело настаивайте на своем. Другие просят меньше? Ну и хорошо! В конце концов, почему бы заказчику не обратиться к ним?

Эффективны фразы типа: «Да, я знаю, что мои услуги дороги. За дешевой работой вы можете обратиться к студентам — они вам вообще за полцены сделают!» Как правило, заказчик понимает, что студенты потому и просят за свою работу недорого, что у них пока что нет того, чем обладаете вы, — опыта. Еще один вариант ответа: «Да, мои коллеги действительно запросили бы за такую работу меньше. Так что вам, наверное, и вправду стоит обратиться к кому-нибудь из них. Я даже могу посоветовать вам толкового специалиста». Как ни странно, таким способом можно еще больше расположить к себе заказчика: во-первых, вы демонстрируете уверенность в себе (не боитесь конкуренции и уважаете своих коллег), а во-вторых, даете понять, что у вас нет отбоя от клиентов, желающих платить вам больше. А если заказчик и вправду обратится к вашему коллеге да еще сообщит, что это вы его порекомендовали, то в следующий раз — кто знает? — коллега посоветует вас кому-то из своих клиентов, заказ которого по какой-то причине не может или не успевает выполнить. К слову сказать, с коллегами-фрилансерами очень полезно общаться не как с конкурентами, а как с партнерами: каждый из нас настолько индивидуален и у каждого свой «профессиональный почерк», поэтому нет смысла драться за клиентов. Полезнее распределить между собой определенные сегменты в профессиональной отрасли.

[www.skladchina.com](http://www.skladchina.com)



# Заключение.

## А что дальше?

Говоря о фрилансе, я вовсе не хочу представить его как наилучший способ организовать свою работу. И тем более не считаю, что фрилансер — это амплуа на всю жизнь. В какой-то момент для многих недостатки «свободного плавания» перевешивают положительные стороны. Не секрет, что рано или поздно устаешь от свободы, обратной стороной которой является жизнь в подвешенном состоянии. И очень часто после многих лет профессиональной независимости люди устраиваются на хорошо оплачиваемые должности под восхищенно-завистливое: «Это ж надо! Тут годами горбатишься, чтобы дорасти до этой должности, а он сразу пришел на такую зарплату!» Но это не случайное везение. Разумный работодатель знает: фрилансер, который смог удержаться на плаву в течение нескольких лет и преуспел, — работник не только опытный, но и стойкий. Правда, управлять им не просто, зато и отдача от него будет максимальной, ведь он привык на работе лишь работать.

Бывает и по-другому. Со временем фрилансер обрастает таким количеством заказов, что физически не способен справиться со всеми самостоятельно. Ему требуются помощники, наемные работники для выполнения простых операций. Например, модельер не может собственноручно сшить всю коллекцию одежды и нанимает портних, которые выполняют его указания, открывает собственное ателье. Так фрилансер превращается в предпринимателя. И это тоже вполне логичное продолжение творческой карьеры!

Анна Мурадова

# ФРИЛАНС

## Когда сам себе начальник

Технический редактор *Н. Лисицына*

Корректор *О. Ильинская*

Верстальщик *А. Фоминов*

Дизайн обложки *Ю. Гулитов*

Подписано в печать 21.05.2007. Формат 84×108/32.

Бумага офсетная № 1. Печать офсетная.

Объем 3 печ. л. Тираж 5000 экз. Заказ №

Альпина Бизнес Букс  
123060, Москва, а/я 28  
Тел. (495) 105-77-16  
[www.alpina.ru](http://www.alpina.ru)  
e-mail: [info@alpina.ru](mailto:info@alpina.ru)