

ИРИНА ШЕВЦОВА

Фриланс как образ ЖИЗНИ



Ирина Шевцова

Фриланс как образ жизни

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69305743

ISBN 9785006004542

Аннотация

Эта книга – опыт стабильного предпринимательства с рекламным бюджетом 0 рублей. Я занимаюсь психологическими услугами. И точно знаю, что успешность – это не только качество работы, но и умение продвигать и продавать. Делиться опытом для меня – это быть искренней и щедрой, не настаивать на истинности и не давать советов. Книга адресована не только коллегам. Верю, что любой сможет адаптировать все написанное под свою деятельность – что-то взять, над чем-то задуматься, а от чего-то отказаться.

Содержание

Я фрилансер – я так чувствую	5
1.Начало. Два стула	5
2. Как стать фрилансером надолго?	9
3. Взаимоотношения с государством: по любви или по совести?	13
4. Преимущества фриланса	20
5 Инновации	24
6. Планирование. Нескучное слово.	26
7. Деньги и доверие	32
8. Потеря мотивации	37
Конец ознакомительного фрагмента.	40

Фриланс как образ жизни

Ирина Шевцова

© Ирина Шевцова, 2023

ISBN 978-5-0060-0454-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Я фрилансер – я так чувствую

1. Начало. Два стула

Я приняла решение быть фрилансером в то время, когда этого слова в нашем словаре еще не было.

Профессиональная жизнь разделилась на должностные обязанности и собственные проекты. Я «ходила на службу» в будни и проводила свои тренинги по выходным. Со временем поняла, что отдаю предпочтение тренингам перед консультациями, больше им верю, да и режим тренинга мне больше подходил – 2—3 дня работы и несколько дней отдыха. О том, что тренинг невозможно совмещать с другой деятельностью, стало понятно сразу. Поэтому в понедельник и вторник я делала видимость работы или то, что не требует включенности, например, заполняла отчеты, которых в госучреждениях всегда море. А в среду у меня был приемный день. Люди имели возможность позвонить в центр, где я работала, и записаться на консультацию к любому специалисту. Бесплатно. У меня всегда запись была на несколько недель вперед и всегда «под завязку», то есть 8 консультаций в день. Вероятно, я работала неплохо, но говорить о качестве с такой нагрузкой сложно. Я мечтала, что кто-то не придет, но люди так долго ждали этой консультации, что редко от нее

отказывались. Однажды мое дежурство выпало на 3 января, с все теми же 8 консультациями.

Я ждала. Ждала, когда одна чаша весов перевесит. После выступления на Конференции, публикаций в «Психологической газете» и проведении тренинга в институте мне стали поступать предложения на выездные тренинги. Первый я провела в Туле – и получила гонорар, равный месячной зарплате. Но ощущения, что я смогу стабильно работать тренером, у меня не было. В моем окружении отсутствовал сценарий, как можно работать, не работая в учреждении. Вот я психолог в муниципальном психологическом центре, у меня есть рабочее время, обязанности, выходные, отпуск, зарплата, больничный лист и в перспективе пенсия. Это было понятно, и хотя не вызывало восторга, но и страха тоже не было. Усталость – неизбежный признак того, что работаю. А на тренинг я шла, как будто это было приключение, увлекательное, завораживающее, одна мысль о нем вызывала прилив энергии... И ещё за это мне платили деньги. «Деньги не платят за удовольствие!» – вопил кто-то внутри меня. Понадобилось около трёх лет, прежде чем я дала себе право выбрать и отказаться.

Этап двух стульев – это время на то, чтобы убедить себя. За это время накапливается критическая масса нежелания быть наёмным работником и уверенность, что работу на фрилансе можно стабилизировать. Уве-

ренность, что будут заказы, что хватит профессионализма выдержать конкуренцию, что не иссякнут идеи, что новая жизнь не надоест и не разочарует. Гарантий никто не даст. Я видела людей, которые возвращались к работодателям и рассматривали свой опыт, как ошибку. Фриланс подходит не всем. Мне он подошёл...

Работа в центре все больше напоминала мышиную возню и все меньше была для меня связана с практической психологией. На работе требовали аттестации, и я подала на высшую категорию. Получение ее гарантировало мне прибавку к зарплате, зависть коллег и все те же 8 консультаций в день. К аттестации я подготовила материал по работе с родителями, его у меня накопилось очень много, с этой темой был связан мой интерес. Но материалы тренингов для родителей, их отзывы, изменения, которые произошли с их детьми, очень сильно отличались от колонок цифр и показателей тестов. Я стояла под дверью и подслушивала разговоры комиссии. И, когда уже решение о том, чтобы отказать мне, было принято, кто-то сказал: «Она ездит по стране с тренингами и работает в институте. Скоро она станет известным тренером, а мы будем выглядеть полными дураками, которые не присвоили ей категорию». Аргумент возымел силу, мне дали «вышку». Но в покое меня не оставили, все чаще заходил разговор о диссертации. И я даже начала собирать материал – на моем рабочем столе росла стопка книг для изучения. А дома я писала «в стол» книгу про тренинги личностного роста. Пи-

салась она бойко, как только выпадала возможность. А при взгляде на стопку на рабочем столе у меня тут же исчезали все силы, я начинала зевать, читала материалы и не понимала сути.

В то время мне попало на глаза определение лени. Справочник практической психологии называл ленью неосознанное сопротивление бесполезной работе. Оно стало для меня лакмусовой бумажкой, которой я проверяла все, что делала.

Я ждала последней капли. Она капнула неожиданно. В обеденный перерыв я обычно уходила домой, благо, что жила на той же улице. Однажды задержалась и решила не идти, иначе бы опоздала на консультацию. Решила сходить в магазин и перекусить чем-нибудь по-быстрому. У нас была комната отдыха, с чайником и всем необходимым. Мои коллеги, напротив, никогда не уходили, обедали здесь же. И я стала свидетелем того, что они называли «психологический салат» – жуткого месива из самых разных продуктов, залитого майонезом и замешанного в тазикоподобной миске. Выскочила из комнаты с рвотными позывами и пошла домой. Мужу сказала: «Меня тошнит от работы». Он ответил: «Уходи». К концу обеденного перерыва я вернулась и написала заявление на увольнение.

2. Как стать фрилансером надолго?

Стать фрилансером легко. Об этом пишут и говорят разные эксперты.

Например, предлагают превратить хобби в бизнес.

Или делать то же самое, что на наемной работе, но дома.

Или окончить какие-нибудь курсы, где, помимо специальных знаний и навыков еще, учат это все продавать.

Буквально год назад, когда мы купили новую квартиру, я решила сама сделать дизайн-проект. И даже нашла толковую школу, уже готова была заплатить, но вспомнила про программу (не рекомендую вам покупать любое обучение без программы!). И там я увидела, что соотношение навыков и их продажи 50/50. Ну, в общем, дизайнером становиться я не планировала, так что ограничилась несколькими бесплатными видеороликами.

Стать фрилансером легко – трудно стать им надолго.

Я шла во фриланс потому, что моя любимая деятельность на тот момент была не востребована. То есть не было такой работы, где бы меня взяли в штат, не навесив при этом кроме тренингов кучу функционала. Тогда выбор был слишком мал. А сейчас он слишком велик. То есть, если вы планируете остаться фрилансером надолго, вам нужна мотивация «ой, держите меня семеро!».».

Интерес.

Первым условием всегда будет интерес. Не только к продукту своего труда, но и к процессу.

«Я буду этим заниматься даже за бесплатно!»

Готовы так сказать?

Моя основная потребность – делиться. Я не могу не отдавать, в этом случае мне перестает что-то прибывать: идеи, интересные мысли, наблюдения и выводы. Я вообще считаю, что если ты находишь дело своей жизни, то выбора уже нет. И ты этому рад...

Можно ли довериться непродолжительному интересу? Если вы замечаете в своем характере способность быстро загораться и быстро остывать, то стоит подольше тестировать огонь своего интереса. Интерес к процессу компенсирует все испытания и в начале пути и поможет стабилизироваться. Каждое утро я просыпаюсь и вспоминаю, что мне сегодня надо сделать. И это почти полностью совпадает с тем, что я хочу делать.

Навыки.

Я решила на фриланс, когда поняла, что у меня есть профессиональные навыки. Моя самооценка, погуляв по полюсам «я ничего не умею – я умею лучше всех», устаканилась где-то посередине. Я уже пережила этап доказательств себе и всем окружающим, что я хороший специалист. Я приняла это спокойно, без вызова и самоутверждения, почти так же, как погоду и сезоны.

– На улице весна, а я хороший специалист...

Я работала психологом в муниципальном центре. За зарплату. У меня был один консультативный день, на который мог записаться любой желающий. Запись ко мне была на полтора месяца вперед, а у коллег, мягко говоря, по-другому. Так я поняла, что мои навыки выросли на моих способностях, многое в работе мне дается легко и с хорошими результатами.

– Что я делаю профессионально?

Это вопрос к себе, но подтверждение вашего ответа в спросе на ваши навыки.

Дисциплина.

На одном интересе долго не уедешь. Сила воли – это умение собраться и заставить себя, когда это требуется. Да, бывает, что я просыпаюсь утром и понимаю, что сегодня надо сделать что-то очень нужное, но тяжелое. К примеру, навести порядок на сайте, сделать новую рассылку и еще какую-нибудь полезную для дела рутину.

А бывает, что просто нет настроения. Но надо. Нет – нужно! В слове «нужно» заложен другой смысл – я вижу в этом какую-то нужду, даже если мне трудно или не интересно это делать.

Самодисциплина – это принять себя самого на работу. И быть себе строгим начальником. И отчитываться перед собой, и хвалить себя, и корить себя.

Многозадачность.

Вернее – умение ставить задачи самого разного содержания и умение самому их решать. И при этом не чувствовать себя загнанной лошадью. И даже радоваться смене деятельности.

Мне это дается легко. И не только в работе, но и в жизни. Скажу честно: я думала, что у всех взрослых людей так. Но много лет наблюдаю, как «подвисает» мой муж, если я прошу его сделать несколько дел.

– Умоляю, давай по порядку!..

Порядок, конечно, должна установить я.

Многозадачность сильно связана с планированием. А планирование – то есть структурирование действий во времени, определение своевременности разных действий, – тоже может быть личностной способностью.

Вы себя узнаете? Значит, у вас есть шанс закрепиться во фрилансе. Если не очень узнаете, но очень хочется, то тоже стоит попробовать. Так и скажите себе: «Я только попробую». Возможно, вы просто себя плохо знаете. А может и не получится. Тогда не стоит себя корить. На протяжении всей этой книги я буду говорить: фриланс не для всех. И это не про избранность, это о том, чтобы создавать себе комфортные условия для работы, учитывать свои особенности. И это очень по-взрослому.

3. Взаимоотношения с государством: по любви или по совести?

Жарким июльским днём я сидела в сквознячном коридоре и считала в столбик числа. Это была налоговая инспекция, в которую я приходила раз в квартал и отчитывалась по доходам. Бухгалтерия была сложная, а мои высшие образования – гуманитарными. У тёток-инспекторов на столах лежали калькуляторы, они перепроверяли то, что насчитали посетители. Редко кто «сдавался» с первого раза, если нашли ошибку, человека выгоняли пересчитывать за дверь. Сегодня мне повезло, в очереди лишь два мужчины, и одного выгнали сразу же за то, что посмел явиться в шортах. Остался пожилой мужичок, который делал на продажу табуретки. И я – психолог, тренер, пожелавшая законно оформить свою деятельность и платить налоги. Три месяца назад я пришла так же на приём, но оказалось, что мой инспектор в отпуске, у меня уважительная причина перенести мучительную встречу на месяц. А через месяц мне выписали штраф за несвоевременную подачу сведений. Пока наши отношения складывались болезненно. Но я понимала, что рано или поздно их надо узаконить. Я сделала это слишком рано...

Сейчас, когда у меня просят совета, я говорю: по-

пробуй. Можно за 5 минут оформить самозанятость и платить налог по приходу. Как только ты поймёшь, что твой доход стабилен и более-менее прогнозируем, тогда и оформляй ИП.

Заплатив несколько штрафов и так и не научившись правильно оформлять отчёт, я закрыла ЧП (да, это было Частное Предпринимательство). Остался тяжёлый осадок от общения с вечно раздражёнными, грубыми сотрудниками и сильная досада: я хочу как правильно, а мне не только не помогают, но и держат за дуру. Я обязана быть хорошим специалистом, продавать качественную услугу и платить налоги. А вы обязаны сделать так, чтобы оплата налогов не превращалась в психотравму. Секрет я узнала позже, когда мой муж тоже стал предпринимателем. Он без конфет вообще к налоговой не приближался.

Через несколько лет я опять пришла в налоговую. Огромный зал с множеством окошек, электронная очередь, куча народу. Хотела все оформить бесплатно, но умудрилась пропустить свою очередь (сидела в другом зале), поэтому, перейдя через дорогу, пришла в контору с услугами «Оформление ИП без очередей». За 4000 рублей мне не только все оформили, но и сделали печать, которой я пользуюсь по сей день.

Самое сложное в истории с налогами – это не заполнение деклараций, как думают многие, а определение формы

отчетности. Она должна быть обязательно. Раньше у меня была Книга учета, прошитая и опечатанная, и бланки строгой отчетности. Я вписывала в бланк фамилию, имя, адрес, телефон, название услуги, корешок отдавала клиенту, а заполненные бланки приносила в налоговую. Калькуляторы перестали быть роскошью для избранных, и расчеты делались не сложно. Но заполнение бланка на психологическую услугу многих клиентов очень смущало. Жила и работала я в небольшом городе, где невозможно дойти до конца улицы, не встретив знакомых. Кроме того, предполагалось, что инспектор может позвонить по указанному телефону и подтвердить уплаченную сумму за услугу. Вот, представляете, решились вы сходить на консультацию (в 90-х еще не знали особой разницы между психологией, психотерапией и психиатрией), а через месяц по домашнему телефону инспектор налоговой выясняет что и как. А телефон подняла свекровь. Или муж. Или соседка. Смотрят на вас вопросительно... И это после того, как я в начале каждой встречи говорю о конфиденциальности.

Потом я решила купить кассу. Вернее, меня вынудили, объяснив, что по бланкам работают только сапожники и портные, а психологу нужна касса. Мой инспектор мало понимала в том, что я продаю, вероятно, в ее воображении был кабинет с кушеткой, как в фильмах. Я же окончательно стала тренером, представила, как еду на тренинг и тащу с собой чемодан. Кассы того времени вмещались только в че-

модан. Ну, и ни разу я ее из дома не вынесла. Чеки проби- вала задним числом, более-менее честно указывала сумму. Кассу надо было поставить на учет, для этого существова- ли различные конторы. У меня был свой «учетчик», боль- шой, уса́тый дядька. Он должен был приезжать ко мне раз в квартал и подтверждать, что пломба не нарушена, а касса исправна. На деле я просто отдавала ему деньги прямо в при- хожей и прощалась до следующего раза. Но самое радостное событие ждало меня впереди... Оказалось, что ровно через год внутри кассы что-то «сгорает». И это что-то надо менять каждый год и стоит ОНО дороже, чем сама касса. В этом ме- сте я серьезно задумалась – а есть ли какая-то альтернати- ва? У меня и так доходы не очень, а еще эти кассовые рас- ходы... Я приехала в налоговую, узнала, что мой инспектор ушла на пенсию, ее место заняла девушка с умным лицом. Она сразу же спросила, удобно ли мне с кассой и пояснила, что кассой сейчас пользуются только сапожники и портные. И я поехала в банк и открыла коммерческий счет. По пра- вилам мои клиенты должны были идти в банк и оплачивать мои тренинги. Но буквально через год-полтора, появились другие, более удобные формы оплаты и это перестало быть проблемой. От кассы я, кстати, избавлялась тоже с трудом – повезла кассу в контору, там ее раскурочили зачем-то и дали мне справку, что она снята с учета. Это тоже стоило денег. Я безрезультатно пробовала ее продать, а потом просто от-правила на свалку.

Оценить удобство нынешних товарно-денежных отношений может лишь тот, кому есть с чем сравнивать. Оплата в несколько щелчков мышью, электронные расчёты и оплаты налогов, декларация раз в год, отправляемая через личный кабинет и подтверждаемая электронной подписью. Ребята, для вас это сложно? Ну, значит, вы не знаете жизни...))))

На днях я была в налоговой, срочно понадобилась консультация инспектора. Народу много, не все могут разобраться, какой талончик им брать и как решить свой вопрос. Фразу «Вам помочь?» я услышала много раз, пока дождалась инспектора. Быстро, оперативно, вежливо. При мне молодой человек заполнял декларацию. Инспектор стояла рядом и диктовала, куда что вписывать. Парень накосячил, что-то не правильно написал. Ему сказали: «Ничего страшного» и дали другой бланк.

Функции моего бухгалтера много лет исполняет муж. Как-то сложилось, что все оплаты и декларации на нем. Если что-то заполнено неправильно, нам звонят из налоговой и диктуют, что куда вписывать и какие суммы должны получиться.

Предприниматель не обязан нанимать бухгалтера. А ежеквартальные отчёты и декларация становятся все более удобными. В личном кабинете можно заполнить все, пользуясь подсказками. И да, в налоговую можно прийти хоть в шор-

тах, главное, чтобы денежки платили.

Совсем недавно я перешла на УСН. Надеюсь, что эта система налогообложения приживётся и станет доступной всем, а не только жителям отдельных регионов.

Её особенности и преимущества:

– Упрощённая система налогообложения подразумевает, что вы декларируете весь доход и платите государству 4—6%.

– Отдельно оплачивается социальный налог. Но если суммарно проценты от вашей прибыли не превышают его, то они засчитываются, как социалка. Но при этом важно оплачивать налоги каждый квартал.

– Социалка – это ваша пенсия и медицинский полис. Даже если у вас в год не было никакого дохода, вы обязаны ее заплатить. То есть зарегистрировать ИП «на всякий случай» не стоит.

– Вы не платите налог НДФЛ – 13%. С одной стороны это, конечно же, хорошо, но у вас нет справки НДФЛ-2, которую иногда требуют для получения визы. И еще вам не светит получить имущественный вычет при покупке недвижимости, а это приличные деньги. Так что, если есть возможность где-то все-таки пристроить свою трудовую книжку, то это надо сделать.

– Свой коммерческий счет можно привязать к любому ресурсу онлайн-оплат. Я отдаю с каждой оплаты 3%, но это удобно моим клиентам, так что приходится с этим мириться.

– Если вы захотите стать самозанятым и перейти на другую систему налогообложения, вам не обязательно закрывать ИП. Такой шаг я сделала, как только «вышла на пенсию». Да, этот статус у меня уже есть, как и небольшие гарантированные денежки раз в месяц. Уходить «на покой» я не собираюсь, как и многие мои сверстники. Не представляю себе жизнь на ту сумму, которую я заработала, имея 36 лет стажа (по мнению соцработника «очень неплохо»). Так что мой выбор сегодня – 4% налога государству. И никаких деклараций.

Все меняется!!! И очень быстро. Может быть, на момент чтения вами этой книги вышли новые законы и появились новые возможности. Вам надо с этим смириться. Взаимоотношения с государством редко выстраиваются по любви, чаще по совести.

4. Преимущества фриланса

У меня была коллега. Она долгое время работала с детьми и их родителями. И вот я встречаю рекламу её вебинара. Захожу по ссылке и вижу, что вещает она не из дома, а из студии. По сути видео на вебинаре – это говорящая голова. Без неё легко можно обойтись, для восприятия материала людям нужны слайды, а для общения – голос ведущего. При встрече спрашиваю, на самом ли деле она арендовала студию. Ответ – да. Вопрос – зачем?

– Ну как же, это же не солидно – работать из дома!

Есть фрилансеры, которые подражают фирмам и организациям. Между тем у нас совсем разные продукты, разные цены, разные клиенты. Вероятно, надо понять, в чем твои преимущества, и не делать вид, что ты – это не ты, а офис с кучей сотрудников.

Содержание.

Главное и несомненное преимущество для меня. Делать то, что я хочу, и так, как я хочу. Если это не сложилось – то есть вы не знаете, КАК и ЧТО, – то к фрилансу вы еще не готовы. Люди перестают «работать на дядю» не столько из-за денег, а чтобы быть в гармонии с содержанием, быть уверенным в его эффективности и не сталкиваться с необходимостью постоянного компромисса. «Да, я не верю, что на тре-

нингах продаж можно научить кого-то продажам, но ведь на это есть спрос...»

Я делаю то, во что верю!

Цена.

Основное и нерушимое преимущество! У нас отсутствуют многие затраты, без которых не обойтись организации. Та же студия звукозаписи, к примеру. А ещё аренда помещений, сотрудники, рекламные расходы... Поэтому не надо в ценообразовании ориентироваться на этих ребят, и будет вам счастье.

Когда-то я вела свои тренинги в институте. Там трехдневник стоил где-то около 8000—10000 руб. Но люди узнавали о тренинге из ежеквартального календаря, который присылался по почте (настоящей), переписывались с менеджерами, их встречали на ресепшен и по окончании выдавали сертификат с печатью института. На этом разница с этим же тренингом, но который я организовала сама, заканчивалась. То есть все содержание было тем же, но вдвое дешевле.

Как поступали люди, когда узнавали, что у меня есть своя Школа тренинга? Да, они находили информацию в Интернете и принимали решение, часто в пользу более дешёвого варианта.

Так же меня находили организации, которым было важно качество, но цена 25000 руб. за участника их не устраивала.

Однажды я работала с группой в шикарном отеле, все участники жили в одноместных номерах и ещё в вечернее

время были оплачены спа-процедуры. На мой вопрос организатору: «У вас очень богатая фирма?» Последовал ответ: «Нет, просто мы смогли сэкономить на гонораре тренеру и позволить себе все это».

Гибкость.

Это про изменения во внешних условиях. А изменения эти, как вы понимаете, часты и неизбежны. Фрилансеры пережили многие кризисы, падения рубля, пандемию в то время, когда на дно уходили фирмы, центры, институты. И все потому, что гибкость организации все же ограничена.

Уже через 2 недели после объявления карантина, я запустила первый онлайн-курс. И потом, в течение года, ещё 7. Да, конечно, мои коллеги, работающие в организациях, тоже перешли в онлайн, но не с такой скоростью. Теперь представьте себе: сотрудники работают из дома, но что происходит с арендой тех офисов и залов, в которых они работали? Правильно, она продолжает оплачиваться. И оплата аренды «прикручена» к стоимости онлайн-продукта. Онлайн стер разницу в условиях, исчезли кофе-брейки и просторные залы с красивыми видами из окна. И потребитель стал все чаще выбирать фрилансера.

Ещё один пример:

Мне поступает заявка на выездной тренинг тренеров в Ханты-Мансийск. Это серьёзная 10-дневная программа. Я оставляю под неё окно в месяц, чтобы было время подготовиться «до» и отдохнуть «после». И вот, когда до тренинга

пара недель, мне звонит организатор и говорит, что они вынуждены отказаться, группа не набирается, они не выходят на рентабельность. Я обижаюсь несколько минут, а потом вступаю в переговоры. «Группа не набирается» – это означает, что люди есть, но их меньше, чем задумывалось. А их оплата должна покрыть мою дорогу, проживание, гонорар и ещё аренду помещения и расходники. Мы договариваемся сократить продолжительность с 10 дней до 7. И это сокращает все расходы. Тренинг состоялся!

Если у вас есть клиент, который готов купить, но его что-то не устраивает, вы всегда можете договориться. Не идти на условия, которые вам не выгодны, а именно договориться. Но всегда есть рамки, которые удерживают вас от того, чтобы чувствовать себя жертвой. И мстить своему клиенту.

Например, я не соглашаюсь работать в тесном и неудобном помещении, не беру больше 18 человек на методический и больше 12 на личностный тренинг. Однажды организатор решил продать мою программу под чужим именем. На мой вопрос пояснил, что «в наших кругах вас не знают, а этого тренера знают». И, конечно, это уже за пределами моей гибкости.

5 Инновации

Все решает скорость! В наше время это так. И нежелание фрилансера брать себе новые инструменты можно объяснить только ленью или страхом. Иногда, конечно, ценой.

Когда-то я хотела «прикрутить» к своему сайту вебинар-комнату. Но стоило это как-то не по-божески, и я решила все-таки снимать. Через несколько лет этих платформ стало очень много, и цены упали. Так что я не прогадала. А вот вебинары я начала вести сразу, как услышала слово «вебинар». У меня нашёлся приятель, который уже протестировал и остался доволен. Одна встреча на пару часов, неделя на то, чтобы разобраться с технической стороной (да, там было все непросто), ещё неделя для подготовки материала и рекламы. Все. С тех пор вебинары есть на моей витрине постоянно.

Похожая история со словом «подкаст» – новым значком-«колокольчиком», который однажды появился ВКонтакте. Переход по ссылке... Через месяц в моей группе было 20 подкастов.

Вероятно, мне могут возразить, что в организациях на любую инновацию могут взять человека в штат или обучить сотрудников. Могут. Но делают не так быстро, сталкиваются с сопротивлением – людям не нужны инновации, у них есть стабильность и они за нее держатся. Только резвые фрилансеры, усвоившие, что «вол-

ка ноги кормят», приобретают привычку к отзывчивости на все новенькое.

Да, есть еще, конечно, преимущества, которые «на поверхности»: график, нагрузка, пижама вместо костюма.

6. Планирование. Нескучное слово.

Всего лишь пункты с указанием времени – а сколько чувств!

Я человек, планирующий с детства. Помню, как готовилась к поступлению в институт. Мне, как «краснодипломнице», надо было сдать только русский, литературу устно на «5». К остальным экзаменам я даже не готовилась. То есть, если не пятёрка, то дальше я не иду.

И вот, открыв список произведений с 5 класса, я понимаю, что в моей сельской школе половины этого просто не было, а вторая половина хоть и проходила, но не на уровне поступления в институт с конкурсом 8 человек на место.

И я весь список распределила не только по дням, но и по часам. С точностью курьерского поезда «проехала» два летних месяца без сбоев. Мне еще и 18 лет не было.

О чем я?

О том, что планирование – это черта характера. И она очень пригождается фрилансеру.

Но проблемы есть как у людей без планов, так и у таких, как я. Нарушение плана по каким-либо причинам вызывало у меня растерянность, сравнимую со ступором. И я училась быть гибкой.

Пережила несколько этапов отношений с планированием.

Начинала с долгосрочных бизнес-планов и ведения ежедневников.

У меня был излюбленный тип блокнотов – те, у которых помесечный разворот. И нормальным считалось заполнить всё на 9 месяцев вперёд. Я тогда много ездила по стране, выездные тренинги приносили деньги и были самыми выгодными потому, что группу набирала не я. Между поездками были интервалы, когда я работала дома. Старалась не жадничать, чтобы достаточно времени побыть с семьёй. Но когда организаторы сообщали, что тренинга не будет, у меня образовывалось огромное окно. И оно расстраивало меня не меньше, чем большая загруженность. В это время слова «бизнес-план» были синонимом «профессионализм». Люди проходили семинары по тайм-менеджменту, скупали правильные ежедневники и ничего не начинали без подробно расписанного плана действий. Я тоже старалась соответствовать, но «как надо» для меня никогда не было руководством к действию. Первым под сомнение попало планирование на день.

План на несколько месяцев вперёд остался. Но я перестала вообще записывать, что мне делать в ближайшие дни. Мне хватало того, что, предположим, если у меня на ноябрь запланирован тренинг, значит, в начале сентября надо написать на эту тему первый пост, потом, в середине месяца, выложить статью на сайте, в конце провести бесплатный вебинар, в октябре написать серию промо-постов, ещё хорошо бы

эфир на радио... Таким образом, к началу ноября уже сделано много чего, и группа набрана или почти набрана. Мне не надо это записывать, я и так все помню. Кроме того, за годы работы сложился ритм разных тем и форматов. В сентябре – старт Мастерской, в октябре – пролонгированная группа по сторителлингу, в ноябре – тренинг «Обуздание драконов», в декабре – тренинг про семью... Ну, и так далее. Люди привыкли к такому постоянству, и, такие же, как я, любители плана могли заранее рассчитывать своё время.

Сейчас план, у меня, конечно есть. Но я научилась жить с учётом обстоятельств. Очень много не зависит от меня! В 2020 году выпускной Лаборатории состоялся на месяц позже, а подготовленный полностью Фестиваль вообще был отменен. Этот год научил нас всех многому. Кажется, это называется «обстоятельствами непреодолимой силы». Планирование осталось, но оно теперь всегда с возможностью перепланирования.

У меня появилось состояние «сейчас лучшее время для...» Это еще называют жизнью в потоке. Я просыпаюсь по утрам и даю себе время почувствовать, чего мне хочется. К примеру, решение записать подкаст приходит спонтанно, на прогулке с собакой я его проговариваю, потом прихожу домой и сразу пишу. Если после 4—5 попыток «разогнаться» не удаётся, откладываю, значит, не время. В этом состоянии хорошо улавливаются все возможности и преимущества. Например, решение написать книгу может возникнуть,

когда вдруг находится удачное помещение для её презентации.

На сегодня планирование для меня – это сделанный сыном по моему заказу настенный календарь и карандашик, висящий рядом на верёвочке. Что-то я стираю, переношу на другие даты, что-то исчезает навсегда. Я стараюсь очень чутко относиться к своим желаниям. Отмирают одни темы и проекты, рождаются другие. Если я говорю: «Этот тренинг больше не веду», это может означать, что у меня есть онлайн-курс на эту тему. Появляются новые форматы, что-то требует чёткого планирования, например, выездные супервизии, для которых надо сильно заранее снимать дом. А что-то вообще идёт «самотоком» – промовебинары, подкасты, супервизии.

В планировании мне нужно не распланированное время – воздух в календаре. И чем дальше, тем его становится больше. Это уже про качество жизни и удовольствие от работы. Если бы я по-прежнему жила по чёткому, нерушимому плану, как много было бы упущено возможностей! За три последних года я стала преподавателем двух институтов, участвовала во многих проектах «со стороны», записала около десятка онлайн-курсов. Потому что захотелось!

Я по-прежнему не жалею на память, держу сразу несколько векторов развития и чувствую, в какое время

и что именно надо сделать.

Иногда у меня создается впечатление, что я самая свободная из всех своих знакомых. В моей жизни есть время на быт, общение, прогулки и поездки. Я крашу мебель и рисую, просматриваю премьеры сериалов и фильмов и пишу на них рецензии. Меня можно позвать в гости или кафе. Мне не надо все это вносить в свой ежедневник, у меня всегда есть время для жизни.

Большинство людей, с которыми мне доводилось работать по поводу профессиональных проектов, ошибаются в планировании времени. Я тоже. Темп, с которым мы начинаем, нельзя брать за основу, он пойдёт на спад, это неизбежно. Мы не учитываем быт, настроение, недомогания, общение... Не учитываем ЖИЗНЬ. Все срывают поставленные сроки! Выполнить и перевыполнить – лозунг прошлого, если это случилось, то:

– Это было вранье.

– Это было плохо сделано.

– Это было сделано ценой жизни и здоровья.

Ну, мне не экономику страны планировать и даже не дом сдавать – мне реализовывать то, что сама же и захотела))) Я просто делаю понемножку, когда есть желание. И параллельно двигаю сразу несколько проектов. И отношусь снисходительно к своим планам, они подвижны... У меня есть

блокнотик, куда записываю идеи. Потом, после реализации, пишу красной пастой «сделала». Иногда через несколько месяцев, иногда через несколько лет. Есть Проекты, которым надо дозреть...

7. Деньги и доверие

Начну, пожалуй, с истории.

В середине 90-х самым удобным местом пополнения гардероба были рынки. И вот иду я по рынку и вижу изумительное пальто – цвета зрелой зелени, букле, под пояс. Понимаю, что на меня оно должно сесть, и не могу удержаться, чтобы не примерить. Я кручусь перед зеркалом, а женщина-продавец говорит комплименты, и они объективны: пальто «село». Понимаю, что надо брать, но я не сторонница спонтанных покупок, мне надо с этой идеей переспать. И я предлагаю следующее:

– Возьмите мою визитку, и, если пальто сегодня не купят, позвоните мне, пожалуйста, завтра утром, я приду за пальто.

Она изучает мою визитку (первая роскошь предпринимателей 90-х годов) и отвечает:

– А знаете что... берите пальто сейчас. Дома померяете, посоветуетесь с мужем и завтра принесёте мне деньги. Ну, или пальто.

Я обескураженно ищу подвох – не может же она отдать мне пальто без денег только потому, что прочитала у меня на визитке «психолог». Но, оказалось, что именно это было для продавщицы синонимом «приличная женщина». Пальто я купила и долго, с удовольствием, носила. И было оно для меня не только вещью, а примером доверия человеку.

Как проявляется доверие в моей нынешней профессиональной жизни?

Рассрочка.

Человек не может оплатить сейчас всю сумму и просит отдать все позже или частями. Если меня об этом просят, я задаю два вопроса:

– Сколько можешь отдать прямо сейчас?

– Когда сможешь оплатить полностью?

Ну, или назначаю сама сумму и дату.

Это случается, как правило, если участник уже платит мне – учится в пролонгированной группе. И, такое бывает, обстоятельства заставляют попросить об отсрочке.

В долг.

Человек просит заплатить всю сумму позже, после получения услуги. Если вы продаёте не то, что является жизненно необходимым, просьба дать в долг требует пояснений. Я продаю тренинги и онлайн-курсы, на них можно прийти и их можно купить позже. И должна быть очень веская причина, почему человеку понадобилось именно сейчас.

«Я планировала это обучение, но мне задержали зарплату. Можно я стартую с этой группой, а заплачу через неделю?»

«Лежу со сломанной ногой, хочу использовать это время, чтобы поучиться»

«Меня сокращают, я не смогу продолжить обучение. Можно я приду через год и завершу с другой группой?»

В последнем случае я сама предлагаю: «Заканчивай со своей

группой и скажи, когда сможешь оплатить остаток». Конечно, это связано с доверием человеку, которое уже сложилось раньше.

Я пытаюсь не попадаться «на крючок», если чувствую, что имею дело с инфантильностью: денег нет, но я хочу прямо сейчас.

К сожалению, спонтанные покупки – явление частое, поддерживаемое и провоцируемое. «Возьми кредит и слетай в отпуск!» – ребята, вы серьезно? Может лучше посоветовать найти работу и заработать на отпуск? Не хочу со своей стороны поддерживать «хотелки» Внутреннего Ребенка, чтобы потом не стать Матерью, которая увещевает, что долги надо возвращать.

Любые долги или рассрочки должны быть зафиксированы. На офлайн-мероприятиях у меня всегда есть ведомость. И там будет обозначена сумма, дата, если есть необходимость, и подпись человека. Расписки даются нам с трудом, нет опыта и привычки закреплять обязательства, специалисты смущаются попросить расписку, а вот ведомость – хорошая альтернатива.

Если продукт онлайн, то должна остаться переписка, которую, в случае чего, можно предъявить.

Что происходит, если человек не отдает деньги в назначенное время?

Напомнить. Да, все мы склонные забывать, частые неоплаты именно про это.

Продлить срок, если человек об этом просит, и вы ему верите. Такое тоже бывает.

Применить санкции. Ну, я, к примеру, могу закрыть доступ к материалам. Или не выдать документ об обучении. Или... мне жалко времени и сил, я воспринимаю этот случай, как исключительный, и просто прерываю общение. Однажды, ко мне на тренинг записалась девушка, которая несколько лет назад не оплатила. Я ответила, что возьму ее в группу, только если она погасит долг. Она предпочла исчезнуть.

Еще был случай, когда с обучения «по-английски» ушел мужчина, не оплатив две последние сессии. Потом я увидела его комментарий под рекламой знакомого тренера и не удержалась, написала коллеге: «Ты можешь его взять, но он очень необязателен в оплатах». Получила ответ: «Спасибо, что предупредила, зачем он мне такой нужен...».

Были у меня случаи, когда сильно задерживался гонорар от организаций. Как правило, услуга оказывается авансом, потом закрываются документы, а потом.... Иногда они тонут где-то в бухгалтериях, и есть необходимость напоминать. Но есть договор, и, если сроки нарушаются существенно, можно предупредить, что следующим вашим шагом будет подача заявления в суд. Мне одно издательство не оплачивало гонорар в течение 3-х лет. Нет, они не отказывались и не исчезали, просто у них были какие-то сложности. Но – «3 года, Карл!!!».

«Стрясти» законно заработанное можно оглаской – соц-сети действенный инструмент, и, если правда на вашей стороне и у вас большая аудитория, этот способ тоже годится.

Доверие можно потерять очень быстро, стоит только поступить непорядочно. Деньги часто бывают поводом. И, с нынешней возможностью информирования, двери будут закрываться перед таким человеком, то есть кара наступит...

Есть обратная сторона доверия – это предоплаты, которые люди платят вам. Напишу об этом отдельно.

8. Потеря мотивации

Уже писала о том, что главный козырь работы фрилансера – делать то, что тебе хочется. То есть изначально мотивация заключается именно в этом. Идеально, если «хочу» устойчиво до уровня «не могу этого не делать».

Но даже в этом случае иногда не хочется... Например, не хочется делать рекламу, продавать, выполнять какой-то заказ, разбираться с техническими сложностями.

Или проснулась и подумала: «Ничего не хочу сегодня делать, хочу лежать на диване и смотреть сериал». Если ты наемный работник, то без выбора – собираешься и идешь на работу. И о твоей мотивации заботятся другие, начальник, к примеру.

Если потеря мотивации – явление редкое, связанное с настроением, то позвольте себе это настроение. За ним может стоять физическое недомогание или эмоциональная доминанта, которая не про работу. Обычно это состояние длится несколько часов или день-два. Конечно, позволение тайм-аута возможно при отсутствии обязательств перед другими людьми.

У меня есть полезная привычка: я ничего не оставляю на последний момент. Мне надо, чтобы был временной зазор, как раз на подобные случаи.

Если же диван и безделье ну никак не возможны, и цена

вопроса велика, то есть способ «соберись, тряпка!». Поверьте, у нас у всех есть достаточная сила воли, чтобы преодолеть любое «не хочу».

У меня назначена онлайн супервизия, а настроение никакое. Начинаю думать о том человеке, с которым должна работать. Захожу на его страницу, листаю фотки, читаю тексты – начинаю замечать, как во мне просыпается наставник. Вспоминаю эпизоды, связанные с этим человеком... К моменту нашей встречи я уже не могу не провести эту супервизию, меня прет. Потихоньку, начиная с малого, нейтрализую свое «нехотение». Первый шаг, включить компьютер, самый сложный. Точно так же я настраиваюсь на работу с группой – я начинаю про нее думать. Интерес появляется там, куда мы направляем свое внимание. Интерес – основа взрослой мотивации.

Ну, а теперь давайте про сложное – когда мотивации нет и не предвидится.

Был период, когда я сотрудничала с институтом. И там всегда требовался компромисс. Или группа слишком большая, или участники пришли на тренинг, потому что надо, или содержание пришлось «подгонять» под условия. И вот, однажды, я поймала себя на том, что тренинговые дни я делю на сумму гонорара и мысль: «Ну вот, я и заработала... рублей» – присутствует в моей голове постоянно. Где азарт, где вдохновение, где неподдельный интерес к участникам, где творчество новых упражнений, радость открытий? Куда все

это подевалось, ведь было же?! Деньги не могут быть единственной мотивацией, долгие компромиссы приводят к уничижению всего того, чем я так дорожу. Я ушла. Отказалась от стабильности, мне не жаль заплатить этим за свободу и возврат мотивации.

Потеря мотивации там, где она была – признак, что ты в чем-то предаёшь себя. Не всегда, но может быть и так. Это симптом болезни, а разбираться, как вы понимаете, надо с причиной.

Ещё один вариант: мотивация теряется постепенно, в течение проекта. Задумка, старт проекта – здесь нужна сильная мотивация, это топливо, которое отрывает ракету от земли и устремляет её резко вверх. Если в начале я не нахожу этого состояния в себе, значит, ещё не время, надо подождать. Или рассосётся, или вырастет.

Потом наступает период постепенной стабилизации. Здесь уже включаются профессиональные автоматизмы, и мотивации удовольствия от процесса вполне достаточно.

Потом постепенное снижение. Это нормально. Проект прожил свою жизнь, он состоялся, интерес и желания падают. Иногда страшно отпустить, признать, что все заканчивается. Мы начинаем «взбадривать» себя, тянем за счет каких-то обновлений. Но рано или поздно придется признать: все, больше не хочу.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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