

СВЕТЛАНА ЛИНН

ИНСТРУКЦИЯ: КАК УЙТИ В ФРИЛАНС

ПОШАГОВЫЙ ПЛАН ДЛЯ ТЕХ,
КТО ХОЧЕТ РАБОТАТЬ НА СЕБЯ
И ЖИТЬ СВОЮ ЖИЗНЬ

СВОБОДА
 ГИБКОСТЬ
 ДОХОД
 НА СВОИХ
 УСЛОВИЯХ

freedom
flexibility
focus
balance

KINFOLK

LOEWE

A DEMOCRACY OF IMAGERY

FOCUS
PLAN
ACTION
FREEDOM

Светлана Линн

Инструкция: как уйти в фриланс

<https://litres.ru/74109516>

SelfPub; 2026

Аннотация

Руководство для тех, кто хочет уйти из офиса во фриланс, но не знает, с чего начать и как не прогореть. Никакой мотивации — только расчет: проверка готовности, финансовая подушка с четким дедлайном возврата в найм, самозанятость за 10 минут, организация рабочего дня, продажи вместо сертификатов и система поиска клиентов через Телеграм-каналы. Автор прошла этот путь из языковой школы в частное репетиторство и делится только тем, что работает на практике. Для тех, кто предпочитает цифры обещаниям.

Содержание

Глава 1. Тест на профпригодность	4
Глава 2. Финансовая система «2+1»	8
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Светлана Линн

Инструкция: как уйти в фриланс

Глава 1. Тест на профпригодность

1.1. Симптомы: вы устали от дурацких решений начальства

Я работала в языковой школе. Хорошая школа, приличные зарплаты, дружный коллектив.

Но каждый день происходило одно и то же: руководство решало, по каким учебникам мне

работать, руководство решало, в какие группы ставить учеников, руководство решало,

когда проводить собрания и какую отчетность сдавать. Я просто исполняла. Даже если

видела, что учебник устарел, даже если знала, что ученику нужен индивидуальный подход,

а не групповая галерка, даже если понимала, что собрание можно было заменить одним

письмом. Однажды я поймала себя на мысли: «Я трачу больше времени на объяснение

начальству, почему я делаю свою работу, чем на саму ра-

боту». В тот день я села и посчитала: 70% моего времени уходило на согласования, отчеты и планерки, 30% — на реальное преподавание. Я ушла не потому что ненавидела школу, а потому что ненавидела, что кто-то умнее меня знает, как мне делать мою работу. Если вы узнали себя — вы в правильном месте.

1.2. Четкий вопрос: «Мне тошнит от профессии или от офиса?»

Вот главная ловушка, в которую попадают 80% новичков. Они уходят из офиса и через три месяца понимают, что ненавидят не офис, а саму профессию. А теперь они ненавидят её дома, без зарплаты и без коллектива. Поэтому первый и самый честный вопрос: если бы вы работали из дома, в своем темпе, без начальника — вы бы с удовольствием делали то же самое? Если ответ «да, я люблю свою профессию, меня бесит только бюрократия» — отлично, уходите в ту же сферу. Ваш опыт — это актив, клиенты платят за ваш профессионализм, а не за вашу способность сидеть в офисе. Если ответ «нет, мне вообще надоело этим заниматься» — стоп, фриланс в этой про-

фессии не спасет, вы принесете

домой ту же усталость, только без больничных, вам нужно осваивать новую

специальность, это дольше и сложнее, но честнее. Если ответ «я не знаю» — возьмите

отпуск на 2 недели, работайте из дома, если через 10 дней вас не тянет к ноутбуку — ответ

«нет». Мой случай: я люблю преподавать, мне нравится видеть прогресс учеников,

подбирать материалы, объяснять сложное простыми словами, меня бесило только то, что

я не могу решать, как и кому я преподаю. Поэтому я ушла в репетиторство, в ту же

профессию, но без школы. Вывод: фриланс не лечит профессиональное выгорание, он

лечит только офисное выгорание, не путайте.

1.3. Тест-опросник из 10 вопросов

Ответьте честно (да / нет / не уверен). Это займет 5 минут, но сэкономит полгода жизни.

Блок А. Профессия: 1) Мне нравится то, чем я занимаюсь, когда никто не мешает. 2) Я могу

улучшать свои навыки без курсов и тренингов от работодателя. 3) Мои коллеги/клиенты

говорят, что я хорош в своем деле. 4) Я знаю, что моя профессия востребована на рынке

(спрос есть). Блок Б. Офис: 5) Меня раздражает не работа, а правила внутри компании. 6) Я часто думаю: «Вот бы мне никто не указывал». 7) Я трачу больше 30% времени на встречи, отчеты и согласования. 8) Мои лучшие идеи приходят вне офиса, а не на планерках. Блок В. Готовность: 9) Я готов взять на себя полную ответственность за свой доход. 10) Я готов инвестировать время и деньги в саморекламу (это не бесплатно).

Подсчет результатов: 8-10 «ДА» — зеленый свет, ваш главный враг — офис, а не профессия, уходите. 5-7 «ДА» — желтый свет, сделайте тест еще раз через месяц, пока копите подушку и наблюдайте за собой. Меньше 5 «ДА» — красный свет, фриланс вам не нужен, вам нужна смена деятельности или отпуск, увольняться сейчас — ошибка. Мой результат на момент ухода: 9 из 10 (не уверена была только в пункте 10 — и оказалось зря, самореклама важнее всего).

Глава 2. Финансовая система «2+1»

2.1. Страх №1: «А вдруг не будет денег?»

Этот страх сидит в голове у каждого, кто хоть раз думал об уходе из офиса. Он парализует

сильнее, чем страх неудачи, сильнее, чем страх осуждения родственников, потому что

деньги — это базовая потребность, тут не поспоришь. В офисе ты знаешь: числа упали на

карту дважды в месяц, в одно и то же время, даже если ты сегодня ничего не сделал, даже

если ты пришел с температурой и просто сидел в чате. Это называется предсказуемость, и

мозг ее обожает. Во фрилансе предсказуемости нет, есть только ты и пустота, которую

нужно заполнить заказами. И первый вопрос, который задает новичок: «А что, если я

проработаю месяц, а денег ноль?». Отвечаю честно: такое возможно, особенно в первые

недели, пока вы не настроили рекламу, пока не отловили первых клиентов, пока

сарафанное радио не раскрутилось. Но это не катастрофа, если у вас есть план.

Финансовая система «2+1» — это и есть тот самый план, который превращает хаос в

алгоритм и снимает 90% страха еще до старта.

2.2. Правило трех месяцев: как посчитать свою сумму X

Подушка безопасности во фрилансе — это не прихоть, это ваш единственный страховой

полис. В найме за вас страхует государство и работодатель, во фрилансе страхуете себя

вы. Поэтому сумма, которую вы откладываете до ухода, должна покрывать ваши базовые

расходы на три месяца жизни без единого клиента. Считать нужно жестко и честно, без

кокетства «я буду экономить на кофе». Берете лист бумаги или гугл-таблицу и выписываете

все обязательные траты за месяц: аренда жилья, коммунальные платежи, интернет и

связь, проезд (если работаете офлайн), продукты питания, лекарства и бытовая химия,

минимальная одежда, если что-то изнашивалось. Это ваш базовый набор выживания.

Суммируете и умножаете на три. Например, если вы тратите 50 тысяч рублей в месяц на

обязательное, то подушка — 150 тысяч. Если тратите 30 тысяч — 90 тысяч. Никаких

кредитов в этой сумме не учитывайте, кредиты вы должны закрыть до ухода, иначе

проценты съедят вашу подушку за два месяца. Еще один

важный нюанс: не пытайтесь

сделать подушку на полгода или год, это перестраховка, которая отодвигает ваш старт на

годы, потому что накопить полгода жизни при офисной зарплате практически невозможно.

Три месяца — это оптимальный срок, достаточный, чтобы проверить гипотезу, но не такой

большой, чтобы вы боялись начать.

2.3. Правило «Красной черты»

Три месяца подушки — это не срок, чтобы сидеть и ждать клиентов. Это срок с жестким

дедлайном. Я предлагаю разделить ваши три месяца на две фазы: фаза активных действий

и фаза спокойного отступления. И вот здесь начинается самое важное — правило

«Красной черты», которое я вывела на собственном опыте и которое спасает от

финансового дна. Вы даете себе два месяца интенсивной работы: вы ищете клиентов,

даете рекламу, проводите пробные уроки или консультации, договариваетесь, продаете.

Два месяца вы работаете как никогда в жизни, потому что теперь вы сами себе начальник

и ответственность за доход лежит только на вас. Если по истечении двух месяцев

активных действий у вас нет стабильного дохода, который покрывает хотя бы 70% ваших обязательных трат, или вообще ноль — вы принимаете решение вернуться в найм. Это не поражение, это стратегия, потому что третий месяц подушки остается нетронутым, и вы тратите его не на панику и депрессию, а на спокойный поиск работы: просматриваете вакансии, ходите на собеседования, выбираете лучшее предложение. Вы возвращаетесь в найм не из-под палки, а с запасом денег и с ясной головой, и это принципиально меняет ваше психологическое состояние: вы не беженец, вы человек, который провел эксперимент, получил данные и сделал выводы. Моя подруга, которая тоже ушла в репетиторство, нарушила это правило: она сидела четыре месяца без денег, израсходовала всю подушку, влезла в долги и возвращалась в школу уже с чувством полного провала. Она до сих пор жалеет, что не остановилась вовремя. Правило «Красной черты» — это не слабость, это расчет, и именно расчет отличает профессионального фрилансера от авантюриста.

2.4. Отдельный кошелек «Больничный»

Самое страшное во фрилансе — не отсутствие заказов, а невозможность работать, когда ты болеешь. В найме вы приносите больничный лист, и вам платят, пусть не 100%, но платят, во фрилансе вы просто не работаете и не зарабатываете. Поэтому больничный фонд — это обязательная статья вашего финансового планирования, которую многие игнорируют, а потом плачут в подушку, когда температура под сорок и нужно проводить уроки. Правило простое: с каждого платежа от клиента вы откладываете 5-10% в отдельный кошелек (можно в наличные, можно на отдельную карту, можно в конверт). Этот кошелек вы не трогаете никогда, кроме случаев реальной болезни, когда вы физически не можете работать. За год у вас накопится сумма, эквивалентная 2-3 неделям вашего среднего дохода, и этого достаточно, чтобы перекрыть больничный без паники. Если вы не

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.