

Константин Иванов

УЛЬТИМАТУМ

УЙТИ НА ФРИЛАНС И НЕ ВЕРНУТЬСЯ



Константин Иванов

**Ультиматум. Уйти на
фриланс и не вернуться**

«Автор»

2026

Иванов К.

Ультиматум. Уйти на фриланс и не вернуться / К. Иванов —
«Автор», 2026

Книга для тех, кто думает о фрилансе и хочет работать на себя, но боится прыгнуть в никуда. Или для тех, кто уже там, но хочет стабильности и понятного завтра. Без одной волшебной кнопки — система, которая работает независимо от мотивации. 33 главы с заданиями — как спокойно уйти из найма, найти клиентов, выстроить свой день и не сгореть. Внутри — Каркас дня, главный инструмент книги, и приложение к нему.

© Иванов К., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Предисловие	7
Чего ожидать в книге	8
Коротко обо мне	9
Часть I. Зачем тебе фриланс?	10
Глава 1. Фриланс — это хорошо (возможно)	10
Ключевые вопросы фриланса	10
Что тебе вообще (не) надо	10
Важное 1	12
Задание 1	13
Глава 2. Привычки × Мотивация × Дисциплина	14
Начинаем с 29 февраля	14
Дисциплина против мотивации	15
Строим мост к цели	16
На 20% полон или на 80% пуст?	17
Важное 2	17
Задание 2	17
Глава 3. Боишься? Я — да	18
Критиковать нельзя бояться	18
Всемирная паутина (не)безразличных	19
Программируем	19
Твоя стая	20
Важное 3	21
Задание 3	21
Глава 4. Голодные, но не бедные	22
Мосты и подушки	22
Цифры и сроки на фрилансе	23
Устойчивость	23
Важное 4	24
Задание 4	24
Глава 5. Ловушки на пути	25
Сказ про успех и удачу	26
Крутое пике лени	26
Дофамин: премиум и эконом	27
Прорыв зоны комфорта	28
Как собрать все ошибки, но не ошибиться ни разу	29
Важное 5	29
Задание 5	30
Часть II. Учимся и умеем	31
Глава 6. Где деньги сегодня и завтра?	31
За минуту до киберпанка	31
Какие еще тренды нам важны	31
Про специализации	32
B2C — работа с конечными потребителями	32
B2B — работа с бизнесом	33
Направления фриланса	33
Алгоритм подбора направлений	35

Важное 6	35
Задание 6	35
Глава 7. Кем станешь, когда вырастешь?	36
Навыки богатого фрилансера	36
Узкий специалист	36
В поисках дела жизни	37
«Сделай хобби работой и не работай ни одного дня»	38
Так как же найти свой путь?	38
Алгоритм выбора направления	38
Важное 7	38
Задание 7	39
Глава 8. Учимся быстрее: сквозь воду и ветер	40
Выберем адекватное обучение	41
Оценка стоимости обучения	42
Важное 8	43
Задание 8	43
Глава 9. Изобретая велосипед	44
Календарный задачник	44
Простые списки дел	45
Отвлечения и переключения	45
Простота и развитие	46
Эмоции	46
Настройка восприятия	46
Неизбежный результат	46
Все равно едим слона по кусочкам	46
Черновик вместо идеальной фантазии	46
Итоговое решение — Каркас дня	46
Важное 9	47
Задание 9	47
Глава 10. Твой Каркас дня	48
Составляем Каркас дня	48
Дело ≠ задача	49
Первый элемент — название: «Заполнение КД»	49
Второй элемент — минимум: «(раз)» или «(20 мин)»	49
Третий элемент — процент дела: «20%»	49
Правила Каркаса дня	50
Правило 1: Минимум дает максимум.	50
Правило 2: Идея.	50
Конец ознакомительного фрагмента.	51

Константин Иванов Ультиматум. Уйти на фриланс и не вернуться

Константин Иванов

Ультиматум. Уйти на фриланс и не вернуться

© 2026 Константин Иванов. Все права защищены.

Предисловие

Фриланс — самая свободная форма занятости. Вместе со свободой в комплекте идут как новые возможности, так и дополнительная ответственность. Тут тебе и требования к себе, и постоянные сложности с мотивацией.

Ключ к решению всех сложностей фриланса в личностном росте, а он — следствие глубоких внутренних изменений. Значит, не обойдется без провалов, сомнений и тревог. Поэтому Ультиматум о том, как снизить риски на своем пути за счет крепкой базы ежедневного продвижения вперед. Неважно, какие инструменты продаж и маркетинга я дам, если не изменятся базовые шаблоны поведения. Так что мы сначала углубимся в саморазвитие: от основ до конкретных хаков и задач.

Теория не меняет жизнь. Знания не меняют. Навыки могут лежать без дела. Мотивация подводит, а привычки требуют намного больших усилий, чем принято считать. Бессмысленно ожидать серьезных изменений, если цель — просто прочитать книгу, эту или любую другую. Впрочем, хуже тоже не станет.

Если ты уговоришь себя не просто прочитать, но и выполнить задания, тебя точно ждут изменения: в картине мира, в зоне комфорта, в рутине и привычках. А в идеале ты построишь единую систему фриланса под себя.

Не буду обещать, что через 30, 60 или 365 дней ты найдешь себе 10 клиентов на миллион долларов заработка. Что ты узнаешь то самое секретное действие, которое изменит все. Сэкономлю твое время: если ты ищешь такое решение — его нет. Моя цель — не открыть глаза на секреты мироздания, а поделиться своим опытом, который ты можешь повторить. И тем опытом, что повторять не стоит. В книге около сотни идей, концепций и действий, простых и сложных, применимых на фрилансе и не только.

Большая идея книги — это счастье через свободу. Раз свобода — ключевая возможность фриланса, то счастье — причина, почему ты уйдешь на фриланс и не вернешься.

Начни с простого — поставь себе ультиматум:

«Я попробую идеи из книги на себе и после сделаю выводы».

Поможет отключение мгновенных реакций «это не работает» или «это очевидно». В конце концов, что ты теряешь? Критическое мышление, кстати, отключать не нужно.

Чего ожидать в книге

Я не сторонник ставить все на zero или менять жизнь с понедельника: лучше начать прямо сейчас и по чуть-чуть, чем накачаться мотивацией и слиться на третий день.

В Ультиматуме я буду с тобой на «ты» — лишнее расстояние ни к чему. В книге собраны идеи, инструменты и способы достижения свободы на фрилансе — придуманные мной лично и те, что я нашел у других авторов и попробовал. Получилась одна цельная система с моими наработками в основе.

Я добавил в книгу базисы, чтобы мы с тобой были на одной волне: это простейшие идеи, основа нашего взаимопонимания. Например:

Базис 0. Умная мысль, даже сто раз повторенная, хуже не становится.

Само по себе знание «как надо» — еще одна куча наваленных букв. Можно ходить мимо них вечно, а можно остановиться и попробовать. Со своей стороны я постарался пропустить каждую идею через призму практики, приземляя мысли на повседневность.

Надеюсь, что не растянул одну мысль на километры — но и не пересушил до полного недоумения. Принципиально отношусь к тебе как к мыслящему читателю, которому не нужно все разжевывать до состояния пюре. Если что-то непонятно в тексте — уверен, ты сможешь найти, где запросить незнакомый термин.

Инструмент номер один в книге — планировщик Каркас дня с дополнениями. Сегодня это уже не просто таблица или свод правил, а удобное приложение с реализацией основных идей книги в одном месте. Я использую и развиваю Каркас с 2021 года, он работает просто и надежно — по формуле побед:

Регулярность × Маленькие действия.

Повторение ключевых действий тащит нас к росту. Лучше, если это происходит без лишних размышлений, откладывания на завтра и геройств. Необходимость целей — моя большая идея при написании этой книги. Одно удачное действие неважно в общей картине: цели выполняются благодаря маленьким победам.

«Уйти и не вернуться» получится, если фундамент для твоих достижений настолько крепок, что работает, даже когда совсем тяжело. А тяжело будет, и не раз — мы не роботы, и эмоциональную часть невозможно игнорировать. Самый прекрасный план действий ломается о действительность, но мы будем успевать адаптироваться, а не начинать с нуля каждый раз.

Коротко обо мне

Я — Константин Иванов, и у меня 10 лет опыта в продажах B2B и B2C, более 8 лет — в маркетинге малого бизнеса и экспертов. Лично продвигал 85 проектов. Больше 2500 часов продвижения в социальных сетях. На фрилансе 7+ лет: с командой и в одиночку. Все это время улучшал инструменты продуктивности: проверил на практике идеи из 80 книг по саморазвитию, психологии и маркетингу.

Запрошу кредит доверия: я не профессиональный писатель (даже не на полставки), а фрилансер и написал книгу параллельно с ведением клиентских проектов и своими проектами. Скажу честно, по объему напряженной работы это уложит на лопатки любую другую мою активность в жизни. А в остальном: у самурая нет цели — только путь, и все такое. Приступаем.

Часть I. Зачем тебе фриланс?

Глава 1. Фриланс — это хорошо (возможно)

Ключевые вопросы фриланса

Фриланс существовал всегда, а настоящего расцвета он достиг вместе с развитием интернета и неограниченным доступом к информации. К тому же глобальная экономика усложняется — профессий все больше. Как итог, ты можешь заниматься сотнями видов деятельности из любой точки земного шара. Барьеров все меньше, а возможностей — наоборот, больше.

Фриланс — не что-то временное, трендовое и модное: эта форма работы интересна и заказчикам, и исполнителям. Ты не зависишь от одного источника заработка и можешь работать с тем, с кем хочешь, и не работать с остальными. Ты сам формируешь результат, и тебе выгодно повышать эффективность своей работы.

Бонусы высокой продуктивности для фрилансера: больше свободного времени, возможность работать откуда угодно, путешествовать, уделять внимание семье, близким, здоровью. Находить время на спорт, хобби, творчество. Писать книги, передавать знания.

Фриланс — это заработок. Даже опытный профессионал будет сидеть на мели без клиентов. Денежный вопрос не решается без продаж и продвижения — им посвящена почти половина книги. А еще для выживания фрилансеру нужны упорство и инициативность: какая разница, насколько хороши твои навыки продаж и поиска клиентов, если ты ничего не делаешь?

Кажется, что главный вопрос — с чего начать, если возможностей и направлений десятки, а критерии выбора неочевидны. Оказывается, что это второстепенно: если стартовать любое направление и долго идти, то успех неизбежен. Банально? Так и задумано.

Раньше я считал, что знания, которые я уже встречал, неинтересны и скучны. Сейчас я думаю, что идеи требуют внимания как минимум до тех пор, пока не попробуешь сам и не получишь свои выводы. Теперь я рад встретить одни и те же идеи у разных авторов. Если это еще и соответствует моему опыту — значит, мы все вместе подошли к чему-то действительно важному. Если простое или понятное будет занимать до 80% объема книги, а 20% будет новым, вероятно, это победа.

Но как идти достаточно долго, чтобы дойти? В бизнесе, как ни странно, с этим бывает чуть проще: от тебя зависят другие люди, выше ответственность и риски, необходимо двигаться — иначе никак. Ты должен. Одиночкам сложнее, особенно когда многие вещи приходится делать без результата в течение долгих месяцев. Мало кто справится с этим, тем более без опыта самоорганизации. С непривычки вместо свободы наступает хаос — как собраться делать хоть что-то при таких вводных?

Что тебе вообще (не) надо

Возьми одну позитивную идею и выкрути ее в бесконечность: «Что, если я буду делать X, но не два дня, а пять лет?» Посмотри на результат и натяни его на себя сегодня — нравится? А если тебе ближе идти через дискомфорт, разверни идею: «Я не делаю X — что со мной будет через три года? Чего я лишусь?» Покрути регулятор дальше-ближе: что насчет 10 лет? А всего через пару лет?

Куриль и пить вредно — это избитый шаблон. Все, что было сказано и услышано миллионы раз, не вызовет реакции. Но представь себя после 15 лет ежедневного употребления

пачки сигарет и трех порций алкоголя. Лучше, конечно, в 3D, под взглядами родных и близких. С запахами, снимками и анализами от врачей. Другая картинка. Когда итог выбора далек и призрачен, игнорировать можно что угодно. В бездну легко спускаться мелкими шажками. Перевернем: пойдем из бездны шаг за шагом. Это тоже не так сложно.

День за днем отдельные действия образуют картину хорошего самочувствия и здоровья, успехов, побед, результатов и удовлетворенности жизнью. Не без проблем, ошибок и провалов — но и они выглядят совсем по-другому, если смотреть на дистанции. Посмотри снова на 15 лет вперед — видишь, какая между «хочу» и «сделаю» колоссальная пропасть?

Эта пропасть рождается из «Начну завтра», «С понедельника похудею», «Пойду на мотивационный тренинг». Только повторяй регулярно одну из этих мантр. А еще сбрасывай ответственность на кого-то или жалуйся все время. Не получится остаться теоретиком и получить результат.

У нас в языке как будто нет толкового слова для того, что сделаешь наверняка, но пока еще не сделал: «намерение» — слабовато. Как сказать, что я в лепешку расшибусь ради этого — вот настолько это важно? «Обет»? «Клятва»? «Вызов»? А, точно — ультиматум.

Всегда страшно что-то менять и слишком легко остановиться на первой попытке: «Я же попробовал, мне хватило». Можно даже поверить в это, но настоящий путь обычно ждет после десятка попыток. Хочешь получить новый уровень комфорта — придется пройти через дискомфорт. Такова цена движения в сторону своей мечты, а начинается оно с решения. Нужно ли спешить с решением?

У нас не особо много времени. Вычти сон, гигиену, питание — хорошо, если останется 12–14 часов в день. С учетом перемещений и домашних дел — на пару часов меньше. Если на это наложить режим с 9 до 6 без большой любви к работе и умножить на годы активной жизни — сколько там останется?

Что-то не хочется продолжать с математикой. Но как доказать, что выбора нет, если не математически? Цифры упрямы — не поспоришь.

Когда сам управляешь своим временем, можешь задать любой график. Ограничить рабочее время. Выбрать гибкую неделю, работать спринтами или проектами. Даже если на первых этапах работа с клиентами будет занимать все время, постепенно отдача на каждый час вырастет. Бонусы от эффективности ты будешь забирать себе, а не отдавать работодателю.

С такой перспективой появляется мотивация выделять на прогресс хотя бы пару часов в день. Так закручивается спираль повышения отдачи, где виток за витком рабочий час стоит все больше, а результат — все лучше. Мало выкрутить отдельные идеи в бесконечность — сделаем картинку будущего четче и разберемся, зачем нам это все.

Определи, что такое «жизнь мечты». Если в голову лезут роскошества, бренды, вещи — это хорошо и нам тоже нужно, главное — на этом пути не свернуть не туда. Попробуем копнуть глубже: представим, что основные материальные потребности закрыты. Неужели остается только покупать более дорогие товары и услуги?

Качество жизни повышается тогда, когда у нас есть время, желание и силы наслаждаться своим заработком. Когда мы пашем по 80 часов в неделю, не видим семью и друзей, забываем про свои интересы, зачем нам любые деньги мира? Нужно ли становиться их рабом? А если они — инструмент, всегда ли очевидно, как его применить?

Ресурсы бесполезны без возможности их потратить, и наоборот. Свободу, впечатления, безопасность не всегда получится купить за деньги, но без денег тоже может не выйти. Такие базовые мотивы входят в целый список ценностей:

здоровье,
семья,
дружба,
любовь,

впечатления,
безопасность,
реализация,
свобода и другие.

Они значимы по-настоящему и образуют наш внутренний мир. У них нет срока действия, но их приоритет может сильно меняться с годами. Самые важные ценности иногда выпадают из фокуса внимания, особенно если требуют решений или усилий.

Я интересовался, как с ценностями у других людей. В исследованиях выяснили, что среди главных источников счастья семья, друзья и общение. Еще одно исследование говорит: радость можно купить, но чем дальше ты отходишь от условного нуля, тем меньше дают сами деньги. Зато легко остаться в парадигме «деньги — счастье». Ты можешь нанять няню своему ребенку, но она не заменит тебя. Можешь оплатить счет в больнице, но это не поправит образ жизни. Купить все для самых дорогих хобби, но это не гарантирует, что они тебя увлекут.

Успех, победы, популярность, известность содержат в себе базовые ценности из списка выше, а по духу ближе к целям. Цели — это конкретные результаты, к которым ты стремишься. Они особенно важны на среднесрочном горизонте: полгода, год, три года. Выбирать между целями и ценностями не придется — мы заберем к себе и то и это.

О целях говорят гораздо чаще, особенно в интернете. Это объяснимо: маркетологу намного легче продать идею покупки «Ламборгини», чем идею важности семьи, друзей и отдыха. «50 миллионов оборота в бизнесе» звучит понятнее, чем свобода делать то, что нравится. Да и кто вообще будет оплачивать продвижение ценностей?

С большими идеями разобрались — дальше будем все сильнее приземляться и превращать «хочу» в «сделаю». Во второй главе разберем механизмы, которые удержат нас на дороге.



Рисунок 1. Связь основных идей

Важное 1

Фриланс — возможность строить свой график согласно ценностям.

Денежный вопрос на фрилансе решают навыки продаж. Без них даже опытный профессионал сидит на мели.

Жизнь мечты начинается, когда у тебя есть время и силы ею жить. Работая по 80 часов в неделю, ты реализуешь одни ценности за счет других. Стоит ли это того?

Задание 1

Выпиши свои 5 ключевых ценностей. Напротив каждой — одну конкретную цель на ближайший год, через которую ты ее реализуешь.

Глава 2. Привычки × Мотивация × Дисциплина

Решено! Худею с 1 января. И на тренировки запишусь. Возьму абонемент, на год. Что еще? Книги начну читать, десять тысяч шагов ходить. Что сейчас мешает? Так, это, работы много, устаю, руки не доходят. Да и на абонемент деньги надо. Кроссовки новые нужны. Нет, я не знаю, сколько еще у меня «надо» и «нужно» в запасе, а что?

Начинаем с 29 февраля

Ты что-то да начинал с первого января. У меня вот было, не раз. Мы много внимания уделяем старту — новизна и интерес зажигают глаза. Идея великолепна, еще немного, и горы будут свернуты, все получится. Даже если начать удалось, есть ли в этом хоть какая-то победа?

Все интересное случается намного позже первого раза: результаты, признание, удовольствие. Стартовать — даже не полдела: что такое пара шагов, когда ты участвуешь в марафоне? Галочка в списке. Чтобы достичь цели, придется не сойти с дистанции до финиша.

Выбирать себе костюм и сноуборд интереснее, чем потом на склоне отбивать копчик раз за разом, пока не станет хоть немного получаться. Идея модного костюма и красивых фоток на фоне гор выглядит ярче для продаж, чем «пакет из 10 тренировочных заездов». И это неспроста.

«Я не знаю, как заставить себя»: задача на первый взгляд нехитрая — делай каждый день одно и то же, шаг за шагом, до появления привычки. Насколько схема простая, настолько же она и рабочая. Особенно на бумаге. Но как ее реализовать?

Поищем ответ в механизме позитивного подкрепления: делаешь, получаешь поощрение, увеличиваешь шанс на повторение в будущем. Мозгу все равно, хорошая привычка или плохая — важна обратная связь. Привычка там, где удовольствие. Когда задача слишком сложна, тебе потребуется больше времени, чтобы сделать ее частью жизни. То же самое с чем-то простым, скучным и почти без эмоций. Что-то станет привычкой за три раза, что-то потребует месяцев.

Активность легче станет привычкой, если есть бонус. Например, когда с тобой друзья или ты попадаешь в классный коллектив. Если тебе понравился тренер — мышечная боль отойдет на второй план, а спорт будет ассоциироваться с приятными эмоциями. Потом придут первые изменения в теле, нагрузка станет желанной. Со временем подкреплений добавится — и вот ты уже не уговариваешь себя, а продолжаешь. Даже если тренер давно уволился, а друзья перестали ходить.

Обратное тоже верно. Твою мотивацию действовать легко загубят внешние факторы: не та группа, конфликт, недопонимание.

Группа задает движение к цели и становится опорой для привычки — фрилансер же стартует из худшего положения. Ему нужно больше причин, чтобы не слететь с рельсов по пути к результату. Особенно если начало сумбурное и позитивного подкрепления нет (что обычно и происходит). А что делать, если привычка не появится?

Надежда на то, что будет и приятно, и легко, и только в удовольствие, хорошо звучит при продаже мечты, но она нереалистична. Как приятное дополнение — да. Всерьез рассчитывать на привычку записывать контент для блога, писать потенциальным клиентам или вести аналитику своей работы не стоит.

Что нам останется, если отбросить привычки? Не так уж и мало: есть еще как минимум две причины действовать.

Дисциплина против мотивации

Я собирал главные сложности продвижения у блогеров, фрилансеров и владельцев бизнеса — три сотни консультаций, тысячи постов и комментариев, вопросы для прямых эфиров. Оказалось, что самым важным было не то, как нажимать на кнопки, а то, как заставить себя делать что-то регулярно.

То есть ключевое действие бывает очевидным, но как не слиться по дороге, все еще неясно. «Я не могу заставить себя» — и все пропало, раз привычка не появилась сама собой. Но люди, которые легко и на автомате добавляют себе новую сложную рутину, встречаются не так часто, если вообще встречаются. Те, у кого получается, находят больше причин действовать, чем другие.

Стать блогером — самый простой способ ощутить себя в шкуре фрилансера или бизнесмена: ты ровно так же месяцами и годами можешь делать что-то без желаемой отдачи. Выживают те блоги, где какая-то отдача есть. Необязательно деньги: позитивный отклик, единомышленники, общение, удовольствие от хобби — результаты бывают разные.

По моей практике, не больше 10% блогов остаются активными после первого года. Заработка добивается еще меньший процент из них. В первый год моего блога я собрал группу единомышленников: около 30 человек помогали друг другу и поддерживали. Спустя два года активными остались двое. Для меня блог стал основным источником клиентов, но для первых результатов понадобилось больше 300 часов. Спустя полторы тысячи часов я уверен: не сдать у меня получилось только благодаря коктейлю из дисциплины и удовольствия от процесса.

Если мы не надеемся на привычку в регулярных действиях, то заменим ее мотивацией или дисциплиной.

Мотивация — побуждение сделать что-то ради поощрения, ожидание, что твои усилия будут вознаграждены. Пример: премия на работе помогла сделать 120% плана.

Мотивация ставит вопросы при каждом действии: это важно? Хороша ли награда? Точно ли стоит это делать?

Дисциплина — безусловное действие. Она исходит из глубинного убеждения «мне надо». Награда не всегда очевидна и может быть отсрочена, но это не мешает действию. Пример: чистка зубов дважды в день.

Дисциплина действует с позиции: что будет за невыполнение? А потяну ли я? У меня хватит воли? У меня есть контроль над ситуацией?

Отличие в том, что мотивация подразумевает скорую отдачу от процесса: «Я делаю А — получаю Б». Внутри дисциплины — ценности и долгосрочные цели: «Я делаю А, потому что считаю это правильным».

Акцент смещается с задачи и поощрения на саму личность человека. То, зачем все это нужно, переходит в режим «Важно по умолчанию».

Дефект мотивации похож на основную проблему привычки — ресурс ограничен и держится на краткосрочных эмоциях. Когда награда отсрочена, тело выбирает более приятное прямо сейчас. Мотивация пытается опираться на логику, но это не всегда помогает: разница между «решил» и «сделал» мозгу несущественна. Поэтому так ярко загораются глаза от идеи начать с понедельника: ты виртуально уже поменял свою жизнь. Большой молодец. В день, когда «пора», наступает расплата — и ничего не происходит: эмоции вверх уже отыграны, остается путь вниз.

Удовольствие от процесса, результата, внутренних изменений возможно. Но до этого обычно еще нужно дожить — поэтому и требуется хороший план действий. А сверху как можно

больше страховочных веревок, планов Б, В, Г, Д. Какие еще карты мы можем выложить на стол, чтобы достичь цели?

Строим мост к цели

Представь: ты — на одном берегу бурной реки, твоя цель — на другом. Нужна переправа. Ты строишь мост к своей цели: пока у него всего одна опора, он слаб. Долго ли такой мост продержится?

Если внешняя мотивация — твоя единственная опора, то очень легко зарядиться чужим позитивом и начать что-то строить сегодня, чтобы уже завтра бросить это. Причем чем ярче первые эмоции, тем сильнее бывает откат — даже при лучшем в мире наставнике. У него своя жизнь, и его максимум — предложить временные леса для строительства твоих опор. Твой мост должен стоять сам.

Мое мнение насчет «встань и иди»: не просто так «Тони Роббинсы» популярны — получить мотивационный пинок приятно. Ты, конечно же, справишься, но почему-то постоянные слушатели коучей останавливаются на привычке посещать мотивационные тренинги.

Но одной опоры мало, даже если речь про сильную внутреннюю мотивацию. Хочешь рассчитывать на результат — придется укреплять свой мост.

Внутренние подпорки	Внешние подпорки
Большая нужда, «я так больше не могу»	Обещание близкому человеку
Яркий пример, чужой результат	Спор
Конкретная материальная цель	Публичное заявление
Ценности и убеждения, высшая цель	Сообщество, единомышленники
Визуализация, аффирмации	Соревнование, конкуренция
Желание помочь, альтруизм	Симпатия
Дисциплина, системность	Дедлайн
Удовольствие от процесса	
Ритуалы	

Список можно дополнить, но и этого хватит с запасом. Пройдись по нему и посмотри, что ты можешь использовать для достижения своей цели. Когда опор достаточно, твой мост устоит даже в шторм.

В первый год на фрилансе моя мотивация была максимальна. Процесс ежедневного поглощения знаний вызывал радость. Мне бы хватило духу (почти) на что угодно — и я все равно решил начать вести блог с публичного вызова «100 постов на 100 дней». В итоге тратил три-четыре часа в день на контент и активность в соцсети. Уверен, что без этого вызова я бы сделал не больше 30 постов. Возможно, я бы бросил все это уже на второй неделе — отдача началась только на третьем месяце.

Подпорки будут ежедневно помогать с вопросом «зачем все это», но тебе все равно может не хватать времени на реализацию всех задумок. Чтобы хватало, отфильтруем то, что делать не стоит. Начнем с классики — принципа Парето.

На 20% полон или на 80% пуст?

Принцип Парето гласит, что 80% результатов достигаются за счет 20% усилий. Как бы часто ни дергали этот принцип, он работает во многих ситуациях. Правда, даже в оригинале цифры условны, да и мы тут не ради статистики. Для наших целей это может быть и 95% результата за 5% усилий, и 90 за 10. И даже что-то экзотичное, например «Парето в кубе», когда меньше 1% усилий дает 51% результата.

Пример. Подставим любую сферу — рынок труда переполнен, а вакансий меньше не становится. Бизнес просит: «Дайте нам толковых людей». Толковые — те самые 20%: они эффективны и профессиональны. За ними охотятся бизнес и клиенты. Остальные 80% — присутствуют.

Как быть эффективным? Делать то, что нужно, и не делать то, что не нужно. С вас 1000 долларов.

Другой пример. Процентом десять задач по продвижению и продажам приносят клиентов, деньги и результат на фрилансе — ты будешь обеспечен, если не забудешь про них. При этом такие задачи не кажутся жизненно важными и легко ускользают из внимания.

Как применять соотношения на практике, как выстроить фильтр и работать с фокусом — вот ключевые вопросы, и в следующих главах мы разберем их подробно. Но сначала — про страхи на фрилансе.

Важное 2

Зажечь глаза в первый понедельник легко. Главное — не сойти с дистанции.

Привычка появляется, когда есть подкрепление.

Не строй фриланс в расчете на то, что все будет получаться само.

Мотивация хороша на короткой дистанции, дисциплина — на длинной.

Одной подпорки у моста к цели недостаточно. Больше — лучше.

Принцип Парето — выделяй 20% важных действий. Отсекай остальное.

Задание 2

Возьми одну цель из задания главы 1 и выпиши все подпорки, которые ее держат: подкрепления, окружение, ритуалы, дедлайн. Пока подпорок меньше трех — мост ненадежен.

Глава 3. Боишься? Я — да

Ну и придумали, хреньланс какой-то. На работу нормальную когда устроишься? Стыдно же перед соседями. Ха, да что у тебя там за деньги. Вот у тети твоей сын — строитель, а ты когда уже за голову возьмешься? Что значит ничего не понимаю, ты-то много понимаешь, конечно, сидишь в своем компьютере целый день, света белого не видишь!

Критиковать нельзя бояться

Человек — существо социальное. Нормально бояться сделать что-то не то или не так, не хотеть ударить в грязь лицом, получить отказ или жесткую реакцию. От сомнений полностью не избавиться — хоть ты сто раз самый уверенный и независимый. Мало приятного, если тебя заклюют, засмеют и не одобряют. Фриланс, особенно в новых профессиях, понятен не каждому. Наше окружение, вместо того чтобы добавить сил и мотивации, может только увеличить тревоги и страхи.

Жаль, наши страхи не решит фразой «Боишься? Не бойся!». Но это не безнадежная ситуация и не бетонный барьер на пути к мечте. Необязательно с ней бороться. Иногда лучше игнорировать проблему или сбежать от нее.

Непонимание может превратиться в известное ведро с крабами по принципу «мы не вылезаем, и ты не вылазь». «Крабы» защищают свой уютный мир, где все просто и легко. Да, стать одиночкой и изгоем раньше — тысяч десять лет назад — было смертным приговором, но времена немного изменились. Сегодня «я хочу как лучше для тебя» — это скорее «я хочу как лучше для меня».

Базис 1. Каждый думает сначала о себе.

В мире, где каждый думает о себе, негатив других людей про тебя в основном не про тебя. Бытовая критика почти не бывает полезна, а вот укунить может больно. Все, что провоцирует сомнения, опасно, даже если происходит в сотый раз по кругу. Особенно бьют вопросы: «Где там твои миллионы?», «Ну и как там твое блогерство?», «На работу когда вернешься?»

Иногда проблема в недопонимании и разном опыте. Порой хватает разговора по душам. Диалог может строиться по шаблону: «Мне это важно. Я хочу заниматься этим, и на это есть причины. Ты близкий мне человек, и мне бы хотелось видеть твою поддержку. Если тебе сложно принять меня и мои желания, я бы очень хотел, чтобы ты не мешал, спасибо». Для людей не из ближнего круга: «Спасибо, совета не просил».

Если разговор не помогает, лучше вложить силы не в борьбу, а в изменение себя и поиск более адекватной среды, например:

- Уменьшить контакты с «крабами».
- Не участвовать в словесных битвах.
- Найти тех, кто мыслит сходно и может поддержать.
- Мечтать о большом, но приземлять свои ближайшие цели. Идти своим темпом.
- Не ждать эмоционального подъема и идеального дня.
- Писать, снимать и создавать «в стол», но регулярно.

Не вся критика — зло: изредка встречается та, что несет ценность. Но даже хорошие советы не дадут ничего, если мы их не просили и не были к ним готовы.

Даже если вокруг адекватные люди или тебе удалось нейтрализовать негатив, твои успехи могут привлекать советчиков и равнодушных: чем ты заметнее и ярче, тем больше чужих мнений, советов со всех сторон.

Всемирная паутина (не)безразличных

Твоя задача на фрилансе — продавать. Делать людей настолько небезразличными к твоей идее, что они готовы расстаться со своими деньгами. Чем больше ты влияешь на мир, тем больше будет тех, кто захочет тебя клюнуть просто так, выразить свой негатив от чистого сердца. Ненависть бывает направлена на твой продукт, на твои идеи и мнения. Но больше всего бьют по тебе лично — как по автору.

Базис 2. Твои результаты — твоя забота, и не будет никого, кому это важнее.

Когда результат — твоя ответственность, хочется контролировать каждый элемент процесса, от и до. Не только свои усилия, но и то, как это воспринимают другие люди. Но контролировать все вокруг невозможно: многое останется вне наших сил, и проще это игнорировать. Меньше информации — легче побороть страх, вызванный чужими реакциями, неприятием и критикой. А выходя в соцсети, можно столкнуться с таким потоком негатива, что захочет убежать и слиться даже самый стойкий человек.

Насчет критиков считаю так: отвечай и реагируй как нравится. Думай сначала о себе и своем состоянии. Сначала маску на себя, потом на всех остальных. Если к тебе лезут и хочется кричать, топтать, блокировать, быть токсичным в ответ — пожалуйста. Хейтеры о твоём состоянии думают в последнюю очередь.

Интернет — токсичное пространство, а отдельные площадки превращаются в клубы ненависти. От культуры к культуре, от ниши к нише разница есть, но негатив встречается везде. Чужие страхи, комплексы, неуверенность приобретают форму ругани, а анонимность только усиливает это. Многие зависят от случая — ты встал не с той ноги, мимо проходящий советчик — тоже, и начинается.

Полезно понять, откуда берется негатив и почему люди говорят и пишут то, что мы видим. Никто не рождается злым. И даже хейтерами не рождаются. Обычные люди творят ужасы — и находят оправдания, даже совершая самые гнусные поступки. Большие по теме зла в книге «Эффект Люцифера» Филипа Зимбардо — рекомендую.

Как бы там ни было, мы не сможем поменять настроение миллиардов людей на хорошее. Но нам под силу поработать над своим отношением: обращать внимание или нет. Реагировать или пройти мимо.

Базис 3. Хейтеры не равно антипокупатели. Деньги они у тебя не заберут. Заберут только нервы, и то если разрешишь.

Бренд с миллионной аудиторией можно отменить — и его продажи упадут. А фрилансеру проще: пока тебя мало кто знает, негатив только увеличит популярность и аудиторию. Даже если от тебя отвернутся 7 миллиардов человек, оставшегося миллиарда должно хватить. А то и всего нескольких тысяч. Можешь импровизировать, экспериментировать — и ничего тебе за это не будет.

Лучше, конечно, не участвовать в соревновании на титул самой большой мерзости интернета.

Одних советов в борьбе со страхами мало — чтобы вернуть контроль над своими реакциями, придется набрать опыт. Начинаем ругаться со всеми? Думаю, это необязательно. Начни с мысленных экспериментов и ролевых игр — наработай начальную практику. Программируй себя.

Программируем

Пусть критика редко ценна, но это не значит, что наш путь — игнорировать вообще все. Обратная связь особенно нужна на этапе обучения — но только от ограниченного круга людей.

В критический момент ты действуешь не наилучшим образом, а как подготовился. Проработаем программы на разные случаи.

Тренировка тем важнее, чем чаще приходится принимать решения в моменте. Когда нельзя взять перерыв, чтобы подумать или успокоиться. Поэтому в продажах так распространены тренинги в виде диалогов и игровых сценок. У тебя нет минуты на каждый ответ клиенту.

В процессе мысленных экспериментов ты будешь проходить по цепочке событий: «Событие А — как поступлю в этом случае». Так ты сможешь улучшить свою реакцию, если что-то похожее в итоге произойдет. Тогда тебя не так сильно выбьет из колеи, и ты быстрее вернешь свою эффективность.

«Где деньги?»

→ «Я строю систему. Результаты будут в срок Х. Если хочешь поддержать — окей, если нет — поговорим о чем-то другом».

«Вернись на нормальную работу»

→ «Спасибо. Я выбрал это. Обсуждать не буду».

«У тебя акцент», «криво», «стыдно»

→ «Хорошо, что тебе все дается с первой секунды, а я только учусь. Со временем станет лучше».

Аналогично работает программа поведения «Как добиться результата?» — раздели цель на части, иди маленькими шагами, ставь галочки каждый день.

Программу можно быстро накидать на бумажке, а еще собрать несколько сценариев и проработать их с близким человеком, специалистом или нейросетью в игровом режиме.

С программами в голове, особенно с проработанными негативными вариантами («не ответят», «нагрубят», «начнут задавать глупые вопросы» и т. д.), мы заранее готовы к разному развитию событий. О чем волноваться, если все плохое уже просчитано? Ничего неожиданного не случится: мы исполняем программу, говорим «окей» и идем дальше. Проработка негатива — один из простых способов видеть мир в более приятных тонах. Благодаря подготовке у тебя будет больше времени на жизнь и твои планы.

Твоя стая

Кроме тренировок, поищи поддержку, отклик, единомышленников. Если получится окружить себя активными и позитивными людьми, многие сложности исчезнут сами собой.

Что делать, если вокруг нет подходящих людей, окружение вызывает тоску, а лучшее, что тебе говорят, — «Повезет в следующий раз», но чаще — «Нечего и пытаться»?

Начинай фильтровать людей вокруг себя и искать своих героев — бизнесменов, других фрилансеров, знаменитостей и тех, кто тебя вдохновляет. Те, кто прошел подобный путь, могут поделиться своими эмоциями и опытом.

Необязательно быть знакомыми лично. Находи своих героев среди развивающихся блогеров, авторов книг, людей из твоей сферы. Пиши личным сообщением, проси что-то подсказать, пробуй общаться. Это срабатывает чаще, чем ты думаешь. Те, кто уже что-то знает и умеет, часто не против получить дополнительное признание своих заслуг.

Еще один слой правильного окружения — такие же, как ты. Те, кто только пытается, старается и кому нужна поддержка. Утопающие спасаются самостоятельно, но необязательно поодиночке. Обычно в городах есть сообщества, бизнес-завтраки и мероприятия для деловых людей — поищи и попробуй, вдруг понравится.

Мы разобрались с тем, что мешает нам начать: страхами, критикой, токсичными людьми. Теперь можно спокойно поговорить о деньгах: подушке безопасности и устойчивости на фрилансе.

Важное 3

- Базис 1. Каждый думает сначала о себе. Негатив других людей про тебя в основном не про тебя.
- Базис 2. Твои результаты — твоя забота, и не будет никого, кому это важнее.
- Окружение либо двигает тебя, либо тащит обратно.
- Это твоя жизнь, ты хочешь улучшить себя, заниматься чем-то важным для себя, найти новые смыслы. Это повод для гордости, а не стыда.
- Если поддержки близких нет, поставь границы и объясни четко, чем занимаешься, как это работает и почему это важно.
- Если это не помогло, то игнорируй. Мы не обязаны доказывать каждому в этом мире, что достойны. Может, это бесконечная петля «я думал, ты сделаешь больше».
- Ты не обязан слушать кого-либо, если не просишь совета.
- Смотри на опыт и слушай советы тех, кто чего-то достиг, необязательно в твоей нише.
- Используй силу мысленного эксперимента и программируй свое поведение, начиная с главных болевых точек и страхов. Это работает.

Базис 3. Хейтеры не равно антипокупатели. Деньги они у тебя не заберут. Заберут только нервы, и то если разрешишь.

Программа поведения важнее эмоций в моменте. Заготовки ответов на типичные вопросы «где деньги» сэкономят силы на объяснениях.

Задание 3

Выпиши 3 самых неприятных вопроса/реплики, которые ты слышал или слышишь про свой фриланс. К каждому — короткий программный ответ в одну фразу. Запомни. Это твой щит: не дай застать себя врасплох.

Глава 4. Голодные, но не бедные

Почему ты ешь лапшу на стриме, ты же дизайнер? Так просмотров больше, на курсе по рилсам так сказали, понял, да. А сколько это тебе приносит денег? Нисколько? Хм, а у тебя много клиентов? Уже два месяца не было новых, интересно. Аааа, твой любимый блогер сказал, что нужно легко расставаться с деньгами и тогда они легко будут приходить, ага, понял. У тебя уже в кошельке ничего, поэтому ты ешь лапшу. Не, я не парюсь, не, в легкости, конечно, хорошо-хорошо, успехов, нет, не займу.

Соцсети рисуют красивую картинку денег на фрилансе, и это неизбежно влияет на нас. Кто-то транслирует идею «деньги в легкости», не забывая продавать свои курсы, кто-то ревет на камеру, собирая лайки. А кто-то рвет на себе волосы и не понимает, как все это вообще должно работать. Несложно найти тех, кто потратил все первые заработанные деньги на сумку или выжал стартап досуха ради автомобиля. Тренды проходят, появляются новые, у каждого своя правда — но что останется, если отсечь лишнее?

Базис 4. Без денег нет фриланса.

Фриланс без заработка — это волонтерство, хобби, творчество. Фриланс, как и бизнес, рождается в момент продажи. Преимуществ перед бизнесом два: меньше затрат и намного выше шанс пережить первые годы.

Старт на фрилансе для одних — вопрос выживания, для других — нет. Если есть тот, кто закроет жилье, еду и другие нужды, легче относиться к заработку как к хобби. Когда соломка подстелена, удобнее рассказывать красивые истории или становиться фриком. Но в соцсетях редко кто скажет, что его фриланс — это увлечение и красивая картинка с отрицательным доходом.

Я не против хобби, но в этой книге я рассказываю про фриланс как основной источник заработка. Тот, из которого не хочется вернуться.

Когда жизнь зависит от заработка, нужен стабильный и надежный путь: важно закрыть потребности, начиная с базовых. Выбираешь меньший риск ради неотвратимого результата.

Мосты и подушки

Как обеспечить мягкий переход из найма в суровый фриланс? Два условия: запас денег и план Б — что ты будешь делать, если не выйдешь на желаемый заработок за первые месяцы. Я переходил на фриланс плавно, и моя история будет хорошим примером.

Шаг 0. Пять лет опыта в продажах в Новосибирске, затем переезд в Москву и переход в продажи B2B.

Шаг 1. С 2018 года начал обучаться маркетингу. В 2019-м стал штатным маркетологом в той же компании.

Шаг 2. В 2019 году мой заработок позволил сформировать подушку безопасности на несколько месяцев.

Шаг 3. На начало 2020 года у меня уже полгода как был первый клиент на продвижении.

Шаг 4. В январе 2020 года появился второй клиент, и я принял решение переходить на фриланс: подошел к директору и предложил работать и дальше, но на новых условиях. Мы придумали спецпроект без необходимости моего пребывания в офисе. Даже с учетом всего этого я просел в зарплате. В первый год я учился и набирал опыт в режиме «семь дней в неделю».

Не всегда возможно перейти на фриланс, не сжигая мосты, но если мягкий вариант перехода существует, его стоит попробовать. И, конечно, никаких прыжков из самолета без парашюта: накопления обязательны.

Минимальная подушка — 3 месяца обычной жизни, идеальная — 6 месяцев (или 12 месяцев экономной). Этого должно хватать для выхода на заработок. Меньше — растут риск и давление; больше — падает мотивация, некуда торопиться.

Цифры и сроки на фрилансе

Первые деньги — обычно самые тяжелые. Это могут быть 500 рублей, а могут и 50 тысяч.

Базис 5. Каждый следующий рубль зарабатывается легче предыдущего.

Вместе с заработком растут и траты — причем нелинейно. Прибавить одну тысячу к 30 тысячам заметнее, чем 10 тысяч к 300 тысячам — такая математика эмоций. Если контроля расходов нет, то денег на рост, продвижение и пополнение подушки может и не появиться.

Я за реалистичные ожидания — разберем несколько важных точек на пути фрилансера. Цифры устаревают и сильно зависят от рынка и местности, но масштаб должен быть понятен.

1–30 тысяч рублей — точка, где понимаешь, что своими руками и головой превратил ничто в деньги. Озарение, восторг. Видишь, как далеко еще идти до нужных цифр — прожить на эти деньги вряд ли получится.

75–125 тысяч рублей — базовая стабильность, когда можно скромно жить и выходить из режима смертельной битвы. На этом уровне навыки продаж и самопрезентации — это основной драйвер роста. Тебя начинают рекомендовать.

250–500 тысяч рублей — время задуматься о дополнительных источниках клиентов, запуске рекламы, чтобы поддерживать заработок на стабильном уровне. Довольно легко провалиться ниже, если клиенты разовые или крупные. Можно пробовать делегировать, запускать продукт.

1 миллион рублей и больше — уровень, где поднимать цену часа почти невозможно. Дальше расти помогут партнерства, работа за процент, ученики, запуски и массовая реклама. Наиболее логичный путь — набор команды.

Обычным будет выход на месячный заработок порядка 30–50 тысяч рублей в первые месяцы и переход за 100 тысяч на первом году. Не разово, а в среднем.

Результат зависит от активности, навыков продаж и качества твоего предложения. Зная желаемую сумму дохода, ты сможешь посчитать, сколько клиентов и на какой чек тебе нужно. После — сделать план действий, включая расходы, инвестиции, время. Откуда фрилансеру взять настоящую уверенность в своей устойчивости?

Устойчивость

Когда работа занимает 40 часов в неделю в режиме с 9 до 6, сложно найти силы и время на что-то еще. На фрилансе гибкости больше, а финансовая безопасность — ключевой вопрос. Ответ на него — в новых и постоянных клиентах, в разовых и регулярных платежах, в допродажах и расширении услуг.

Постепенно ты усиливаешь свое предложение, планируешь рост и управляешь временем все эффективнее. Системный подход помогает удерживать в фокусе несколько направлений: консультации и обучение, инвестиции, рентный доход, партнерства.

Несколько источников заработка исключают мгновенную потерю всего. Страх может останавливать перед сменой деятельности, изменениями и экспериментами. Нам страшно потерять работу — единственного клиента на максимально жестких условиях. Но когда клиентов десять, все меняется.

В этом ловушка больших проектов и чеков: они увеличивают нашу зависимость и сокращают свободу действий.

Прекрасно, если получится сохранить отношения с бывшим работодателем и уйти на фриланс. Лучше выпрыгивать из самолета с парашютом, чем без него.

Обычно без острой проблемы, без критической нужды мы не беремся что-то менять в жизни. Действовать только в вопросах жизни и смерти — экстремально рискованно. Такая стратегия наполнена стрессом и нервами. Мы любим истории преодоления: победы над страшными и ужасными обстоятельствами и соперниками. Но многие такие ситуации возникают в первую очередь из-за беспечности самих героев.

Герой боролся с налоговой, конкурентами или пытался не опоздать на самую важную встречу. А надо ли было доводить до момента, когда нужно прорубаться с боем? Если цель — не сама история победы, то однозначно нет. Безденежье тоже обычно появляется не на ровном месте. Твоему фрилансу лучше быть скучным, а не эпическим.

Что в итоге больше мотивирует работать — деньги или их отсутствие? Большой вопрос. Для мотивации и дисциплины стресс не обязателен. Деньги способны сильно снизить напряжение, давая возможность подходить к своему времени более творчески.

Важное 4

Базис 4. Без денег нет фриланса. Ультиматум не про хобби или волонтерство.

Базис 5. Каждый следующий рубль зарабатывается легче предыдущего. Самый тяжелый — первый.

Идеальная подушка — 6 месяцев обычной жизни или 12 в экономрежиме. Меньше — давит, больше — расслабляет.

Несколько источников заработка делают тебя независимым. Один-два клиента — риск.

Задание 4

Посчитай подушку — сколько денег тебе нужно на 3/6 месяцев обычной жизни.

Распиши план Б на случай, если после прыжка на фриланс не выйдешь на нужный заработок.

Глава 5. Ловушки на пути

Получи современную профессию и зарабатывай от миллиона долларов в месяц уже через пикосекунду. Прямо завтра у тебя будут клиенты, контракты. Некоторые будут готовы накормить или дать пожить у себя. Больше никаких проблем, обид и бед. Вставать с дивана, нет, не надо. Все удаленно. Переведи на карту компании Поле Чудес вот эту сумму и все. Да, астрологические прогнозы и программу тренировок тоже делаю, а как вы догадались?

В соцсетях можно встретить десяток мифических дорог к успеху, посыпанных цветами, где каждый проходящий хочет дать нам денег. «Они смогли, и ты сможешь». Все так и есть. В рекламе. В реальном мире тебя будут атаковать не только страхи, отказы и сложности. Самый главный противник еще ближе — более коварного врага, чем ты сам, скорее всего, и нет.

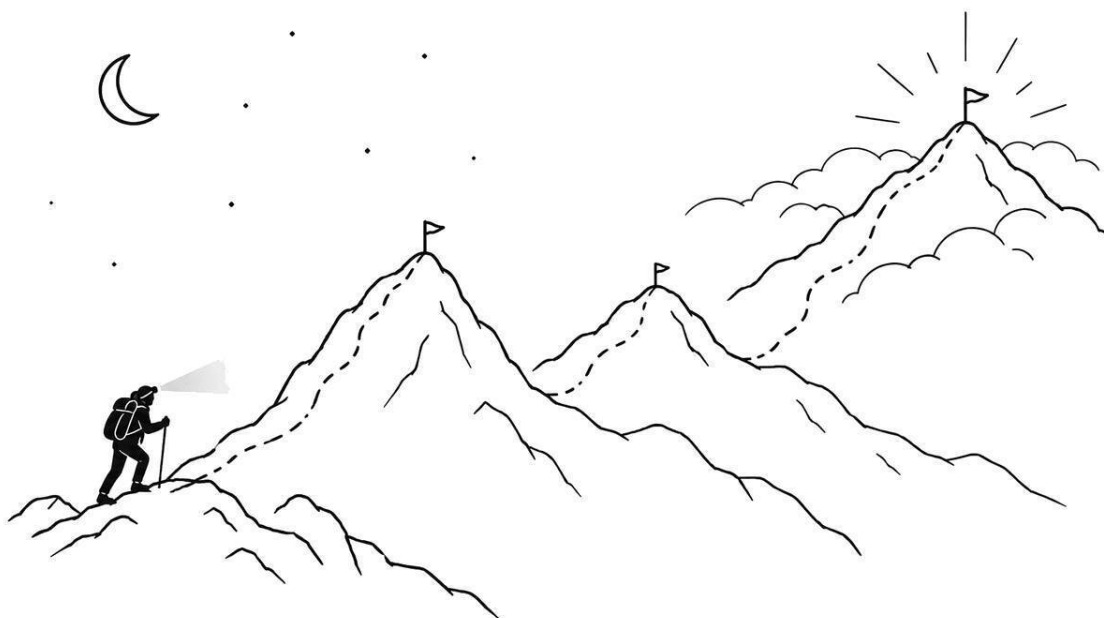


Рисунок 2. Путь всегда включает и подъемы, и спуски

А как на самом деле выглядит путь к успеху?

Как подъем в гору. Ночью. Темнота. Немного помогает фонарик. Ты веришь, что в конце — великолепный рассвет на вершине над облаками. Страшно, болят ноги, но вершина манит. Первые шаги даются невозможно тяжело, но каждый следующий шаг легче. Ты думаешь о том, что сделаешь, когда дойдешь. Первая вершина может не оправдать ожиданий. Это не столь важно. Важно то, что, забравшись на нее, ты увидишь следующую и будешь понимать намного больше, чем в начале. А еще путь дальше обычно невозможен без спуска. Но ты уже в процессе — тебя это не пугает. Иногда кажется, что так не у всех: есть люди, чей подъем больше похож на взлет ракеты. Можно ли приручить успех и удачу, чтобы быть как они, или лучше и не пытаться?

Сказ про успех и удачу

Люди, которых мы считаем удачливыми, часто выглядят как те, кто не совершал ошибок. Кажется, что все было гладко и приятно на их пути. Успешные люди пробуют чаще, ошибаются даже больше других, но в этом нет трагедии — опыт притупляет их реакцию на провалы. А рассказывают они обычно о своих успехах — о том, что их действительно зажигает.

Считаю, что лучше идти медленно и надежно. Но не ползти уж совсем. Лечь по направлению к цели — не наш выбор. Спешка без подготовки несет больше падений. Выбраться из глубокой ямы сможет не каждый — лучше туда не попадать. Но и для этого есть инструменты.

Удачу можно рассматривать как выпадение красного или черного в рулетке, а успех — как комбинацию случайностей. Давай попробуем иначе: будем считать их результатом наших действий. Если успех — признание заслуг другими, то он субъективен по определению. Кто-то гордится своей занятостью и активностью, кто-то — возможностью ничего не делать. Найдется миллиард людей, что обесценят любой чужой успех, но будут гордиться своим мелким достижением всю жизнь.

Успех не существует без удачи, а моя формула для нее будет такой:

Базис 6. Удача = Место × Время × Подготовка × N случаев

Выбери место и время, подготовься к возможным ситуациям. Повтори это много раз — и ты приручишь удачу. Чем меньше контроля и больше хаоса у вводных, тем случайнее результат. Да, ты не выбираешь, когда конкретно тебе улыбнется удача, но влияешь на ее составляющие. N в твоих руках — и это число увеличивает шансы сильнее всего. Если остальные множители не нули, то у тебя всегда есть N+1.

Ощущения удачи и успеха часто связаны с риском, хотя критическая опасность давно необязательна. Достаточно вырваться из рутины и дня сурка: уйти на фриланс, начать свое дело, попросить надбавку или сменить работу, подойти к девушке мечты или уехать жить в другое место. Вещи несмертельные. Такие решения могут определять нас. Влиять на нас больше, чем что-либо еще.

Если смотреть на удачу так, то придется выходить из своего темного угла и контактировать с миром. Удача (почему-то) сопутствует тем, кто активен, ищет возможности и не сидит на месте. Зачем полагаться на слепой случай? Поднимем активность и создадим больше удачных случаев сами.

Крутое пике лени

Почему мы такие уставшие после дня на диване с сериалом?

Если бы мы расходовали все свои ресурсы постоянно и на полную катушку, прокормить себя было бы сложно. Наши тела обзавелись внушительным списком хитростей для экономии энергии. Одно из таких ухищрений — лень, она естественна и эффективна. Желание лежать, есть, пить и не шевелиться экономит запас сил, но не убирает расход полностью.

Экономия особенно актуальна, если говорить про мозг. Этот небольшой орган весом меньше полутора кило потребляет пятую часть всей энергии тела. Как легче всего снизить нагрузку? Заменить сознание на автоматику везде, где можно. Уменьшить активность высшей нервной деятельности, включить расфокус. В результате мы отвлекаемся, развлекаемся и уходим в мир сырых эмоций и импульсов.

Все это происходит без осознания: нет ни рубильника, ни кнопки, которые бы мы нажимали. Особенно если экономишь на себе: плохо спишь, мало двигаешься, питаешься чем придется. Вначале изменения не бросаются в глаза, но накапливаются. Постоянная экономия воз-

вращает нас к разговору о ценностях и приоритетах в жизни. Жить вполсилы мало кто выберет, но скатиться можно постепенно. Небольшой перевес в сторону активности или лени задает направление движения. В итоге ты попадешь в спираль, где каждый виток усиливает следующий.

Наш энергетический баланс полон хитростей. Люди, худея, часто попадают на «плато» — когда едят ту же норму, но перестают терять вес. Адаптация проста: тело меньше и потребляет тоже меньше. Чтобы продолжить терять вес, норму придется снизить еще. Или, например, поход в зал ощущается как ого-ого потери энергии, а бургер — как небольшой перекус. На деле час в зале — 200 ккал, а средний бургер, что съедается за 5 минут, легко пробивает 600 ккал.

Разница в «режимах работы» бывает незаметна с первого взгляда, но она существенна. Концентрация, поиск нестандартных решений, внимание к деталям попадают под нож первыми. Войти в режим экономии легко и без контроля, а вернуться обычно можно только сознательно. Чтобы заметить замедление привычных процессов, придется начать с измерений.

Первый инструмент — дневники самочувствия, сна и активности с ежедневной оценкой. Второй — учет производительности: отмечай результат и потраченное на него время, можно по категориям работ (заодно пригодится в будущем для делегирования). Когда накопятся первые замеры, пробуй более строгое расписание отдыха и работы.

Дофамин: премиум и эконом

Что отличает работу от неработы? Контекст, цели, наше отношение: вещи, для нашего тела несущественные. Лежать в бездействии может быть не менее мучительно, чем бежать марафон. Отдых — это смена деятельности, отвлечение. Мы хотим быть продуктивными, хотим работать на максимум — отдыхать придется тоже как следует. Краткосрочно мы можем «брать займы» у самих себя, но у нас забег на длинную дистанцию.

Сложно назвать сменой деятельности смену вкладки в браузере с рабочей эксельки на вкладку с YouTube. Другие эмоции, но суть та же.

Не всем нравится ходить в походы или читать книги. Если у тебя нет экологических, модных и осознанных хобби, это еще не повод терять контроль над своими слабостями и утопать в простых решениях. Именно вне крайностей и есть нормальная жизнь. Есть немаленький шанс, что пять «неполезных хобби» будут лучше одного полезного, а 30 минут в соцсетях в приступе бездумного скроллинга — не приговор продуктивности. 3 часа в ленте соцсетей прямо с утра могут утомить сильнее работы. Рисуем вообще не войти в продуктивное состояние.

Скажу пару слов про «дешевый дофамин» — это ненаучный термин: быстрое удовольствие из простых и легких источников, таких как фастфуд, сладкие напитки, социальные сети, компьютерные игры и просмотр сериалов. Обычно их отличает тяжелое «послевкусие» и быстрая выработка зависимости.

Демонизация чего-либо — такое же отсутствие контроля, как и невозможность остановиться в потреблении. Сахар, соцсети, игры и короткие ролики нас не убивают, пока мы держим их под контролем. Да, это скучно, сложно — у многих не получается. Если без легких стимулов никак, составляем свою формулу: например, на одну часть «дешевого дофамина» берем четыре части «дорогостоящего, органического». Превращаем «плохое» в приз за «хорошее», но не мучаем себя полным отказом от того, что нравится. Чтобы отказаться от чего-то совсем, сначала стоит придумать замену получше.

Все есть яд, и все — лекарство. Все есть отдых, и все — работа. Суть в концентрации. Или в отношении.

Современная культура неразрывно связана с маркетингом и часто от него неотличима. Маркетинг всегда служит чьим-то интересам и не против внедрить нам мысль, как правильно

жить жизнь. Послушаем его, упростим все до одного решения — получим клетку. Глубинные ценности мало поменялись за столетия: качество жизни связано с разнообразием активности, еды, хобби, работы, контактов.

Прогулки, отдых на природе, книги, спорт, время с близкими и друзьями, новые знакомства — все это по-прежнему поможет тебе как следует отдохнуть и почувствовать себя счастливым, сколько бы новых и невероятных средств развлечения нам ни продавали. Актуальность простых вещей только растет, когда работа — 8 часов перед экраном. Но про это не снимут рекламу — это же не сумка от бренда и не автомобиль.

В чем смысл подниматься с дивана? В чем смысл учебы? Большие варианты получать удовольствие. Ощущение жизни от новых впечатлений. Одни и те же стимулы вызывают все меньший отклик с каждым разом. Вызовы, победы делают жизнь ярче. А если не это — то что вообще важно?

4 часа в день в соцсетях — это 1460 часов в год. Целая современная профессия с немалым опытом и результатами. Хватит, чтобы уместить весь свой фриланс в эти рамки. Больше, чем нужно, чтобы двигаться вперед в хорошем темпе. Возможности большие, но есть ли выбор? Может, мы рабы своих пороков? Или, наоборот, отказаться настолько легко, что это не требует обсуждения?

Чтобы совмещать приятное и полезное, придется увернуться от простого решения, попутать, сделать что-то дискомфортное. Пожужим еще один популярный шаблон — зону комфорта.

Прорыв зоны комфорта

Зона комфорта — это зона твоего энергосбережения. Мы как батарейка: заряжаемся от еды, сна, отдыха, чтобы потом тратить заряд на работу, учебу, рост, хобби.

Выход из зоны комфорта — популярная, но не совсем верная идея: наша цель не в том, чтобы мучить себя. Да, небольшой стресс полезен как активатор скрытых резервов, но это не главное. Обычно мы готовы испытывать дискомфорт ради того, чтобы получить больше комфорта после.

Есть две стратегии поведения: делать дискомфортное сегодня, ради комфорта завтра, или, наоборот, делать комфортное сегодня, платя дискомфортом завтра. Второе может ощущаться незначительным вплоть до расплаты.

Больше зона комфорта — шире пространство возможностей. Больше новых людей, событий, мест, впечатлений. Есть два варианта работы с зоной комфорта:

Расширять зону комфорта: делать то, что раньше не нравилось, не было нормальным и приятным. Писать незнакомым людям, знакомиться, предъявлять себя и свои умения миру, тратить деньги на продвижение и время на развитие, соблюдать четкий распорядок дня, вести списки.

Находить новые способы уходить от дискомфорта. За счет навыков или денег: используя сервисы, помощь, делегируя, обучаясь чему-то новому.

Например: в первом случае для продаж мы пишем 5–10 сообщений в день. Каждый повтор снижает отклик нервной системы — когда речь не про что-то приятное, это нам на руку. Поэтому с каждым разом сопротивление все ниже, а зона комфорта шире — в итоге процесс перестает вызывать негативные эмоции.

Во втором случае платим деньги, чтобы другие люди писали, звонили, продавали вместо нас. Тратим ресурсы, делегируем дискомфорт. Нет ресурсов? Берешься сам — получаешь новые навыки, понимание процессов. Потом сможешь передать эти функции уже на более серьезном уровне.

У застревания в комфорте есть плюс — ты не совершаешь лишних ошибок. На первый взгляд. Но если приглядеться, бездействие тоже ошибка. «Ничего не менять» — самая страшная из всех. Разберемся, как терять на ошибках меньше.

Как собрать все ошибки, но не ошибиться ни разу

Ошибки — важная часть личности, их вклад велик, когда мы говорим про внутреннюю силу, волю, опыт, развитие, успех. Не бывает тех, кто их не совершал, зато бывают те, кто от них в ужасе. Если тобой управляет страх, ты ошибаешься еще чаще. Или совсем перестаешь действовать. Если у кого-то получается относиться к ошибкам спокойно, значит, мы так тоже можем.

Базис 7. Не ошибаются те, кто ничего не делает.

Невозможно выбрать неправильно, если не делать выбор. Иногда и это бывает лучшим решением. Но с таким постоянным шаблоном поведения можно забыть прожить жизнь. Постоял в большой очереди с ясным концом. Зачем, почему?

На твоём пути уже было много ошибок, и ты совершишь еще больше. Может, ты стоишь на месте долгое время. Может, тебе лень что-то менять. Может, у тебя эмоциональная яма или что-то похуже. Все может навалиться в одночасье. Эта история про всех и каждого, и решения будем искать общие. Представь, что на пути будут в основном мелкие проблемы, а процентов 99 критических и страшных ты избежишь. Заберем у маркетинга алгоритм работы с провалами и попробуем на себе.

Маркетинг бизнеса состоит из постоянного тестирования идей. Каждый проект — это десятки тестов. Большинство из них заканчиваются провалом или ничем внятным. Снизить хаос в этом процессе можно только одним путем: ошибаться часто, но с минимальными потерями. И всегда держать в голове цель: «мы обязаны получить информацию в каждом тесте».

В жизни фрилансера тестов сильно меньше. Но подход мы применим тот же:

Берешь идею, оцениваешь возможный ущерб, прибыль и затраты.

Выбираешь контрольные точки: что к каждой должно быть сделано, реализовано, делегировано.

Пишешь два сценария: негативный «Лошадь сдохла — слезь» и позитивный «Повторить еще N+1 раз».

Работаешь до ближайшей контрольной точки.

Смотришь на результат и начинаешь снова с первого шага.

Ловушки и ошибки на пути неизбежны. Важно другое: какой след они оставляют в твоём опыте. Когда ты создашь систему, она будет направлять движение, а препятствия станут обычной частью маршрута.

Мне понравилась концепция антихрупкости. Суть в том, что негативные явления усиливают биологические и социальные системы. Нам нужны хаос и вызовы, но в умеренной дозе. В комфорте мы слабеем и чахнем. Рекомендую книгу Нассима Николаса Талеба «Антихрупкость. Как извлечь выгоду из хаоса».

Важное 5

Базис 6. Удача = Место × Время × Подготовка × N случаев.

Лень — режим энергосбережения, а не черта характера.

Современные стимулы не враги — пока их доза под контролем.

Спирали активности и лени работают в обе стороны — что раскручиваешь, то и получаешь.

Базис 7. Не ошибаются те, кто ничего не делает.

Цель — не выйти из зоны комфорта, а расширить ее.

Контролируемые ошибки с минимальными потерями укрепляют, а не разрушают.

4 часа в соцсетях в день — 1460 часов в год. Целая профессия.

На 1 часть легких стимулов — 4 части настоящего восстановления.

Для любой идеи ставь две точки: нижнюю — «стоп», верхнюю — «повторить».

Задание 5

Проверь формулу удачи. Возьми цель из главы 1. Ответь на четыре вопроса. Я в правильном месте? В правильное время? Я готовлюсь или жду? Сколько попыток уже сделал?

Аудит стимулов. Посчитай среднее время в день на соцсети и ролики. Умножь на 365. Посмотри на число.

Контрольные точки. Выбери одну зависшую идею. Пропиши две границы: при каком результате останавливаешься и меняешь подход — и при каком повторяешь успех.

Часть II. Учимся и умеем

Глава 6. Где деньги сегодня и завтра?

Всем срочно в юристы. Ой, в дизайнеры. Ой, в трафик. А нет, в сммики. Простите, конечно же, в блогеры. Уже пора в инфобизнес. Или крипту. Наставник наставников? Наступила эпоха нейросетей: промпт-инженер — профессия будущего!

За минуту до киберпанка

Фриланс все актуальнее как форма занятости, а число фрилансеров будет расти и дальше. В США каждый год прибавляется где-то по миллиону фрилансеров, по миру сильно больше. Главная причина — это выгодно и бизнесу, и специалистам: одни избегают найма в штат и лишних налогов, другие получают гибкость расписания и места работы.

Разберемся подробнее с тем, что происходит. Понимаешь тренды — готов к изменениям, знаешь, где можно заработать больше или сэкономить время. Бонусом безопасность и спокойствие.

Главное в XXI веке — резкие, быстрые изменения в технологиях, что тащат все остальные сферы за собой. Интернет, смартфон, нейросети сильно изменили быт, в любой момент появится что-то еще. Быть полностью готовым ко всему не получится, но можно успевать запрыгивать в новые поезда. Может помочь взгляд предпринимателя — способность находить в несовершенствах и проблемах возможности заработка.

Во время написания книги совершенно неясно, насколько сильно ИИ поменяет нашу обычную жизнь в течение десятилетия. Убежден, сильнее, чем мы думаем. Мои прогнозы насчет «завтра» воплощаются с пугающей скоростью — намного быстрее, чем я закладывал.

Даже если главный тренд сегодня — нейросети, это не значит, что нужно идти искать заработок в самих нейросетях. Но значит, что можно построить фриланс вокруг этого или применять их в своей нише.

Во время золотой лихорадки не копаем, а продаем лопаты.

В авангарде всех трендов — новые поколения, но большая часть населения значительно старше. Пока новинки доходят до основной массы, проходят месяцы и годы. Хотя нейросети заменят многих специалистов задолго до условного 2035 года, в первую очередь они помогут заработать тем, кто освоит их раньше других и не будет останавливаться.

Специалист + нейросети > специалист.

Отстающие будут терять все больше. Даже если без работы останутся 9 из 10 специалистов, кто-то будет за всем этим следить, а кто-то — создавать полноценные проекты в одиночку или в небольших командах.

Какие еще тренды нам важны

Интернет укрупняется: отдельные сайты, СМИ, сервисы, магазины будут исчезать в пользу агрегаторов контента, услуг, товаров. На долю лидеров будет приходиться максимум трафика. Профили на сайтах услуг могут стабильно приносить клиентов, но стратегически соцсети выглядят лучше: они связывают тебя лично с аудиторией.

Ежемесячные платежи и подписки на все, что только можно. Больше сервисов и услуг, аренда вместо покупки. Когда постоянные платежи привычны потребителям, наши проекты

могут использовать это: включать абонементы, подписки и ежемесячное сопровождение. Так проще планировать доходы и расходы.

Регулирование в интернете будет все жестче, анонимность для большей части населения будет уменьшаться во всех странах. Для того, кто работает честно и вбелую, это только в плюс.

Рекламы будет больше, она будет все более персонализированной и манипулятивной. Алгоритмы будут знать нас лучше, чем кто-либо, включая нас самих. Зато мы можем перейти из позиции потребителя рекламы в позицию рекламодателя: выделять бюджет на продвижение — не такая плохая идея и на фрилансе.

Виртуальная и дополненная реальность (VR и AR) — будущее, которое никак не начнется, но на которое стоит поглядывать одним глазом. Возможно, со временем там нас ждет множество сервисов нового поколения, а с ними и деньги.

Автоматизация, роботизация и массовое производство — обыденность. Роботы скоро будут повсюду. Корпорации будут все дальше от своего потребителя. Обычное человеческое отношение и личный подход станут цениться еще больше, и мы можем это использовать.

Дальше поговорим о специализациях. Даже если твой выбор давно сделан, этот блок все равно будет полезен.

Про специализации

Число возможных направлений для специалиста-одиночки меньше, чем для бизнеса. Фриланс разнороден: есть нестареющая классика, которая с нами тысячелетия, а есть то, что появилось вчера. Кто-то работает онлайн, кто-то офлайн, а кто-то может совмещать подходы.

Вероятно, фриланс старше и найма, и бизнеса, а мы с тобой возвращаемся к истокам. Конечно, фрилансерами тогда никого не называли.

Не бывает ниш, где ничего делать не надо, а деньги так и льются. Когда что-то подобное появляется, сливки снимают самые быстрые. Это универсально: даже если легко и просто, то недолго.

Базис 8. Большие деньги там, где есть спрос и где сложно, долго, много заморочек.

Кроме обычных направлений хватает и тех, где крутятся «шальные» деньги — всевозможные спекулятивные идеи насчет акций, валют, крипты. В таких проектах люди играют друг против друга, и хорошо, если 5% участников находятся в плюсе. Остальные — нет. В долгую это казино, где выигрывает его владелец. Хватает и пирамид, сетевых схем, сект и хайп-проектов. Даже не трогаем игроманию и настоящего однорукого бандита. Все это нам не подходит.

Конечно, можно верить, что ты самый умный и победишь систему, но в этой книге мы не будем касаться сверхрисковых идей. Мы займемся тем, что приводит к стабильному результату по формуле $N+1$. Тем, что создает фундамент для заработка.

Стабильной я считаю работу по типу win-win, где мы за счет своего труда, смекалки, навыков, времени создаем ценность, и за нее готовы платить клиенты. Это выгодно обеим сторонам обмена. Там, где заработок стабилен, нет постоянной сверхприбыли, но и нет катастрофических потерь.

Существенная разница — в том, с кем мы работаем: с бизнесом (B2B) или с конечными потребителями (B2C). От этого зависят подход, продвижение, продажи и ключевые действия. Для начала стоит выбрать что-то одно.

B2C — работа с конечными потребителями

Твои потенциальные клиенты в B2C — многие миллионы потребителей, но лучше, если это «всего лишь» десятки и сотни тысяч. Услуги для населения обычно связаны с вложениями

в свой комфорт. Также могут экономить время, силы, нервы. Развитие в этом сегменте — работа с личным брендом, повышение чека, запуск обучения и передача опыта.

Можно разделить аудиторию B2C на большие группы:

Ищут экономное решение. Цена — главное (такси эконом, выполняет задачу).

Хотят сервис и готовы платить за него больше (такси комфорт, стабильный сервис).

Требуют имен и брендов, платят исходя из этого (такси бизнес или «самое дорогое»).

Приоритеты разнообразны, но первая группа легко может составлять до 95% от всех покупателей. Мы платим больше стандартного уровня тогда, когда нам это важно. С точки зрения фрилансера, продавать дорого — значит сужать свою аудиторию. Это не плохо, но для старта слабо подходит, поэтому лучше начинать с бюджетного предложения, расширять его и только после думать о бренде и премиуме.

В B2C сам покупатель принимает решение, кроме отдельных случаев, когда речь про подарки или «нужно посоветоваться с женой». Поиск тех, кто принимает решение, бывает намного сложнее при работе с бизнесом.

B2B — работа с бизнесом

Здесь основная идея — сделать для бизнеса сервис, услугу, продукт, которые позволят сэкономить или заработать. Больше эффект — выше чек. Иногда B2B про то, как снять головную боль с предпринимателя, менеджера, сотрудника.

Клиентов меньше на порядок-другой, но каждый может приносить значительно больше, чем в B2C. Не все так просто: и процесс сделки, и сама работа обычно занимают больше времени.

Когда делишь клиентов на сегменты, понимаешь, кому продаешь. Можешь сделать предложение, лучше отвечающее запросам, продать больше или дороже. Получается оптимальный под клиента продукт, который легко продвигать.

Бизнес-клиентов можно разделить по размеру компании (оборот, число сотрудников) и по сфере деятельности.

Существуют ниши B2B, похожие на B2C. Речь про задачи, что нужно закрыть. По принципу: возникла проблема — нужно решение. Потек кондиционер — вызывают мастера в офис. Нужны новые компьютеры — заказывают партию. Подробно — по запросу Jobs To Be Done, JTBD.

Чистка кондиционеров мало отличается в B2B и B2C, а вот внедрение программы учета возможно только в B2B. Внутри фриланса можно выделить разные сферы и направления — пройдемся по ним тоже.

Направления фриланса

Разделю специализации на группы: технические, смешанные и творческие. Чем более техническое направление, тем понятнее задание и критерии результата. И наоборот, для творческих направлений характерен хаос насчет результата и задания, у них сильнее завязка на коммуникации. В смешанных это больше зависит от конкретной ситуации. Общий список специализаций:

Технические	Смешанные	Творческие
Сисадмин, техник	Разработчик	Креативный дизайн
Интегратор	Трафик-менеджер	Фотограф
Автоматизация	Таргетолог	Видеограф
Верстальщик	Контекстолог	Писатель, сценарист
SEO-специалист	Маркетолог	Продюсер
Ремонт, стройка	SMM-специалист	Менеджер
Продажа товаров	Копирайтер	Консалтинг
Администратор	Хендмейд	Гид
Преподаватель	Агент, посредник	Музыкант
Тренер	Видеомонтажер	Артист
Переводчик	Дизайн, веб-дизайн	Актер
	Психология	Модель, ведущий, DJ
	Бьюти, ногти, брови	

Подробно по специализациям: Приложение 1 «Специализации».

Не все навыки одинаково полезны: одни будут быстрее и легче вести к результату, а другие — нет. Что-то вызовет дикуую скуку или даже отторжение. Мгновенная профорientация на эмоциях — рулетка, поэтому, кроме как пробовать, другого пути нет.

Рынок труда меняется — например, спрос на разработчиков рос долго. Казалось, что всем найдется местечко, сколько бы ни появлялось новых. Сейчас идет сдвиг: новичков требуется меньше, а спрос на опытных программистов даже выше, чем был раньше. Причина в новых инструментах. Такой сдвиг может начаться в любой нише.

Форс-мажоры и тренды могут раскачивать рынки: на коротком отрезке отдельных специалистов бывает переизбыток. Так, например, случилось с рекламным рынком в 2022 году после таинственного исчезновения в РФ нескольких соцсетей. Событие редкое, но катастрофичное.

Большие тенденции понятны: рост и старение населения, повышение производительности, развитие технологий. Но как понять, что делать с этим лично тебе и какие навыки важнее для фрилансера? Разберемся в следующей главе.

Алгоритм подбора направлений

Выпиши десять направлений, что выглядят для тебя интересно.

Собери максимум информации, в том числе о том, как выглядит рабочий день.

Поставь баллы по критериям: язык, гео, удаленка, риски, интерес, доступность старта.

Составь список из трех победителей. Что с ним делать дальше — разберем в следующей главе.

Важное 6

Фриланс будет расти еще долго — это выгодно и бизнесу, и специалистам.

Следить за трендами важно, чтобы вовремя усилиться и перестроиться.

Сначала ИИ заменит не людей, а людей без ИИ.

Специалист + нейросети > специалист.

Базис 8. Большие деньги там, где есть спрос и где сложно, долго, много заморочек.

B2B и B2C требуют разного подхода: отличаются клиенты, чек, скорость сделки. На старте лучше не совмещать.

Задание 6

Угрозы и возможности. Выбери три тренда из главы. Напротив каждого — два конкретных действия: как защититься и как заработать.

Пройди алгоритм подбора из главы. Изучи трех победителей подробнее — от 2 часов на каждого.

Возьми свое текущее или новое направление и сравни для себя модели B2B и B2C. Ответь на три вопроса. Где проще найти первого клиента? Где выше средний чек? Где понятнее результат? Запиши ответы — и сделай выбор на ближайшие 30 дней.

Глава 7. Кем станешь, когда вырастешь?

Есть такой навык, качаешь его — и ты в шоколаде. Можешь развиваться в нем всю жизнь и будет только лучше и лучше. Спешу расстроить: он правда есть! Навык коммуникации способен прокормить тебя в любых ситуациях и условиях. Или превратить любое направление в прибыльное. Почему это не похоже на волшебную кнопку, которую ищут люди? Тяжело.

Навыки богатого фрилансера

Знания доступны бесплатно. Дипломы и грамоты мало что говорят о специалисте. Абстрактные идеи вообще тянут вниз, а не дают преимущество. А вот значение творческого подхода и необычных решений растет. Практика и опыт выходят на первый план. Особенно — опыт провалов и того, как ты выбираешься из передрыг.

У опыта 15-летней давности, несмотря на насыщенность и нужность, есть срок годности. Новички за 2–3 года могут догнать эксперта из прошлого, особенно если он давно остановился. Что тогда сделает позицию фрилансера крепкой и устойчивой?

Если пока опустить маркетинг, на уровень заработка влияют пять составляющих: спрос, навыки, опыт, сложность задачи и конкуренция. Там, где специалистов мало, а спрос большой, даже новичок будет зарабатывать выше среднего. Как определить самые «богатые» навыки?

Ни одно направление моей деятельности не осталось без изменений за эти 8 лет. Меньше всего изменились продажи. Остальное под большим ударом: твой опыт завтра может перекрыть новый сервис за 1 доллар.

Большие деньги там, где важны «мягкие» навыки и нужен разнообразный опыт. Если учесть, что soft skills связаны с коммуникацией, управлением, ответственностью, исполнительностью и дисциплиной, набор получается не самый узкий. Разберемся, насколько широким он должен быть.

Узкий специалист

Для продвижения своих продуктов эффективнее работать в узкой нише. Чем уже специализация, тем легче подготовить точное и конкретное решение под клиента и продать его (если мы понимаем, где нам найти этого клиента).

Главный минус специализации: она может стать неактуальной буквально в один момент. Например, если что-то заблокируют, удалят, зарегулируют, заменят автоматизацией. Устойчивость в зоне риска. Остается вопрос: специализироваться или нет?

Для общего развития личности, наоборот, важно менять сферы и ниши. Такой подход позволяет быть более гибким и находить неожиданные решения в своей работе.

У универсализации тоже есть очевидный минус: чтобы учиться, практиковаться, разбираться, нужно время. А еще ресурсы на продвижение и сборку комплексных услуг. Распылить внимание так же опасно, как и застрять в одной точке из-за узкой специализации. Но на фрилансе есть риск и посерьезнее.

Базис 9. Самый большой риск — не рисковать вовсе.

Получается, чтобы быть устойчивым, нужно смотреть широко, а чтобы продвигаться — узко. Решение — набирать навыки один за другим, но готовить узкие предложения под клиентов. Суть не в том, чтобы хвататься за все сразу, а в том, чтобы распределять ресурсы и время. Например, в соотношении **60/30/10**.

60% — основное направление

30% — дополнительное

10% — эксперименты

Специализация не исключает возможность быть универсалом, и наоборот. Речь о подходе к вопросу и смещении фокуса. Выбери направление, собери список нужных навыков и знаний, запланируй обучение и практику. Загрузи все это в свою систему.

Талантливый человек талантлив во всем, потому что собрал список полезных навыков и применил их везде. Обучаемость, упорство, устойчивость к неудачам, пытливый ум входят в этот набор.

Лучшие идеи сегодня — это сплав разных сфер. Специалисты нужны и важны, но экстраординарные результаты, прорывы и открытия — следствие широкого взгляда на проблему. Больше точек зрения — больше вариантов решения задач. А от этого и предложение для клиента сильнее.

Как маркетологу мне оказываются полезны книги по копирайтингу, дизайну, продажам. Все меньше я читаю и смотрю про сам маркетинг, но охватываю больше смежных дисциплин: психологию, нейрофизиологию, социальные и поведенческие концепции, работу с информацией и продуктивностью. По теме разнообразия и специализации порекомендую пару книг: «Гении и аутсайдеры» Малкольма Гладуэлла и «Универсалы» Дэвида Эпштейна.

В поисках дела жизни

Нормально менять поле деятельности. Нормально перебирать одно, второе, третье. Нормально не знать сегодня, что ты хочешь делать завтра. Устать, засохнуть, выгореть. И в 20, и в 60. Менять стратегии, переключаться, находить нестандартные решения — все это признаки живого ума.

Все знать, уметь и быть самым умным — ненормально. Это самообман и признак ригидности психики. Подобная деревянность не дает принимать адекватные решения. Пока ты не можешь изменить взгляд на проблему, будешь действовать по шаблону. Или верить гуру по перегонке воздуха.

Я принял, что я не самый умный, не самый смелый и не самый лучший. Средний. Поэтому я готов добираться за счет старания и поиска маршрутов, где можно срезать, а где стоит, наоборот, пойти длинным путем. Но ни за одну из идей не стоит цепляться слишком сильно.

Что насчет призвания? Наверняка же существует идеально подходящее тебе занятие. Мало у кого выходит выбрать дело по душе сразу, но есть ли механизм, чтобы понять, что вот это — и есть призвание?

Есть данные, что чем раньше ты выбираешь свой путь, тем больше шансов, что ты свернешь с него. Экономист Офер Маламуд сравнил судьбы выпускников английской и шотландской систем образования: ранний выбор давал фору на старте, но приводил к тому, что многие бросали профессию — промахнулись. Те, кто не торопился, быстро догоняли. Если даже в университете выбирать рано, что говорить про школу.

— Кем хочешь быть, когда вырастешь?

— Счастливым реализованным человеком (блогером-космонавтом-ясновидящим). Сергей, 37 лет.

Проблема современных систем образования — долго, дорого, еще вчера устарело, а выпускник и минуты не поработал по специальности. С большой вероятностью — и не работает. Ресурс и время потеряны. Зачем? «Пора было определяться». Учиться «учиться» и критически мыслить — как-то сам, ладно?

Если более удачное время для поиска своего пути всегда позже, победит самый терпеливый. Строим бункер, запасаемся провизией, сидим.

Предназначение условно: вчера мы выбирали одно, а завтра можем выбрать другое. Даже тот, кто твердо определился со своим путем, может свернуть, когда встретит новые обстоятельства. Призвание и специализация — это набор из миллиона случайностей, которые мы насобирали по пути.

«Сделай хобби работой и не работай ни одного дня»

Звучит красиво. Риск превратить хобби в нелюбимую работу и заработать на бутерброд с ничем — значительно выше, чем кажется. Мы же любим свои хобби за процесс, а не за результат. С рабочим занятием — ровно наоборот. Я бы не отметал такой вариант совсем, но точно не заикливался бы на нем. Пойдем поищем стартовую точку в чем-то еще.

Так как же найти свой путь?

Пробовать до тех пор, пока не встретишь то, что зажигает, что получается и за что люди готовы отдавать хорошие деньги. Лучше перебрать десять вариантов и найти то, в чем ты можешь стать мастером, чем застрять без результата в том, что любишь.

Базис 10. Деньги в том, что получается и в чем другие люди видят ценность.

Если после пробы ты понимаешь, что это не твое, не нравится, не идет — не мучайся, иди дальше. Только без крайностей: бесконечно перебирать при первом дискомфорте смысла нет. Многие — клиенты, продажи, коммуникации — есть в любой нише.

Алгоритм выбора направления

Возьми список лучших направлений из главы 6. Проведи сессию с нейросетью.

Попробуй каждое по 8–10 часов: пара часов — теория, остальное — практика.

Оставь одно основное + одно дополнительное.

Первый кейс бесплатно. За второй получи платеж.

Запрос для нейросети {1}

Я планирую зарабатывать на фрилансе в нише X. Сейчас я делаю Y. Дай полную картину работы по специализации X. Как обычно выглядит рабочий день? В чем самые большие плюсы и минусы? Какие перспективы роста? Какой уровень заработка возможен через 3 месяца и через год? Как оптимально будет обучаться в этой нише, распиши по этапам.

Пусть сейчас ты не занят делом своей жизни, но, может, ты получаешь навыки или деньги, чтобы заняться тем делом попозже? Первые результаты дадут стабильность и свободу — с ними можно построить рабочий график мечты. Например, так, чтобы денег хватало на любимые увлечения и причуды. В том числе на проекты для души.

Хорошо зарабатывать, ненавидеть свое дело, быть счастливым — все вместе не выйдет. Выбери два из трех.

Необязательно быть новичком на фрилансе или в своей нише, чтобы тема выбора направления была актуальна. Просто резко все поменяй и начни заново. Выгори или упусти момент. Опыт — не повод откладывать другие направления. Теперь перейдем к лайфхакам обучения — разберемся, как срезать углы и учиться эффективнее.

Важное 7

Нормально не знать что-то. Поиск — это процесс, а не провал.

Хобби — не лучший выбор для заработка.

На старте важнее «получается / есть спрос / могу продавать», чем «вдохновляет».

Узкая специализация — проще продавать. Широкая — выше устойчивость.
Формула фокуса: 1 основное + 1 дополнительно + 1 эксперимент. 60/30/10.
Ригидность — «я такой, и точка» — главный тормоз роста.
Базис 9. Самый большой риск — не рисковать вовсе.
Базис 10. Деньги в том, что получается и в чем другие люди видят ценность.
8–10 часов теста — и понятно, твое или нет.

Задание 7

Тест вместо раздумий. Возьми 3 лучших направления из главы 6. По каждому потрать 10 часов за 14 дней. Если есть явный фаворит — начинай с него. Итог: мини-кейс, даже учебный, и финальный выбор — одно основное направление, одно дополнительное.

Оффер-строка. По направлению-победителю сформулируй 2 версии: «делаю X для Y, чтобы Z». Z должен быть измеримым. Оставь ту, которая звучит проще и конкретнее.

Глава 8. Учимся быстрее: сквозь воду и ветер

— Положите мне в голову всю нужную информацию, остальную — не нужно. Я просто деньги заплачу и все, ладно? А можно под общим наркозом?

— Да, мы как раз открываем курсы для камней, что хотят лежать на дне. Спешите купить «Обучение для неодушевленных предметов».

Основное, дополнительное и «попробовать» направления выбраны. Теперь цель — не застрять в яме обучения. Двухлетние курсы в различных скилбрейнсах хороши для тех, кто хочет гордо оттягивать неизбежное ради «сначала надо выучиться» или «вот у меня диплом есть». Фрилансера «ноги» кормят — результат хочется завтра, а не через 10 лет. Спать на парах некогда: за это не платят. Корочки бывают нужны. Но если они необязательны в твоей нише, то отложи их.

Базис 11. Постоянное обучение — ответ на вызовы времени и кризисы.

Обучение для фрилансера — это цикл: понял — попробовал — сделал выводы — на новый круг. Для понимания мы конспектируем и разбираем. После пробуем. Мы учимся ради роста заработка, а не удовольствия, поэтому главное — результаты, а теория вторична. Это актуально и для курсов, и для полезных книг: приступать к практике лучше ровно тогда, когда стало понятно, что вообще происходит.

Кого я выберу на вакансию: того, кто 5 лет учился (а то и «учился») и у кого (пре)красный диплом, или того, кто пару лет практиковался? Или вовсе выпускника двухлетних курсов с до небес раздутыми ожиданиями?

Обучение необязательно платное: можно составить собственный план, потратить время (деньги) на реализацию и дойти до результатов, что можно предъявить. Бесплатные кейсы — тоже возможная часть такого обучения. Но и у платных курсов свои преимущества.

Три основные причины, почему платное обучение все еще актуально:

Сервис и упаковка информации. Когда все разжевано, структурировано и представлено в удобной форме — сэкономишь время.

Личный опыт эксперта. Нарботать свой дольше (дороже), чем купить чужой. К тому же он бывает уникальным.

Обратная связь. Поддержка и разбор ошибок добавляют смысл платному обучению по любой, даже самой простой теме.

В приоритете короткие курсы, где много заданий с проверкой от профессионала в отрасли. Если выбор окажется неудачным, лучше выкинуть месяц, чем год. Да и дешевле. Результат обучения сегодня — то, что можно показать и про что рассказать у себя в блоге и портфолио.

Лайфхаки быстрого обучения для фрилансера:

Начинай с YouTube и нейросетей. Обязательно сравнивай точки зрения нескольких авторов. Аудиокнижки и ролики можно слушать вместе с другими делами.

Пойди подмастерьем к тому, кто умеет, платно или бесплатно.

Напиши каждому специалисту в этой области, спроси совета, предложи помочь. Может, удастся наладить постоянное общение.

Поговори с теми, у кого есть частая потребность в таких услугах. Если можешь, реши их задачу — даже бесплатно. Разбейся в процессе.

Устройся на работу в команду, где уже умеют. На полставки или как угодно. Желательно в фирму среднего размера. В крупной — узкий круг обязанностей, а в совсем маленькой организации во всем придется разбираться самому.

Выжми из себя все возможное упорство. Активность и позитив сократят путь к результату.

Поищи себе наставника, который в этом же деле на две головы выше. Это необязательно платно.

Делай систему из своих знаний: заметки, конспекты, выжимки. Чем удобнее и легче будет вернуться к любому моменту, тем лучше. Эта привычка приводит к шаблонам и таблицам, а они экономят время.

Чтобы войти в тему, хватит пары часов теории. Как только стало понятно, с чего начать практику, не откладывай. Теорию продолжай смотреть вторым потоком. Долгое обучение — не причина оттягивать результаты.

Не реагируй на обещания легкого заработка. За тебя никто не будет работать. Обещанных первых клиентов, скорее всего, тоже ждать не стоит.

Выберем адекватное обучение

Люди в сфере продажи курсов часто знают, за какие струны дергать и как манипулировать. Обучиться паре-тройке жестких техник продаж и запусков недолго. Все это отлично ложится на актерскую игру, безразличие и отсутствие совести. Мы никогда не знаем, не окажется ли любимый специалист лишь образом, архетипом для повышения продаж.

Самые популярные «учителя», те, кто на слуху, обычно фокусируются на 20% самого важного для их заработка — медийности и охватах. В среднем ситуация такая: когда можно не стараться над продуктом, над ним и не стараются. Пока хватает внимания — можно обещать золотые горы и набирать поток за потоком. Если продукт для них особо ни на что не влияет, то для нас он — самое важное. Поэтому медийные блогеры — не лучший выбор. Исключения встречаются, но рассчитывать на них не стоит.

Если есть выход на профессионала, обсуди прямое личное обучение. После смотри на небольшие команды, которым важно довести учеников до результата. Как раз до таких и можно дописаться и что-то обсудить напрямую. Опыт преподавания желателен, а еще важнее общая обязательность и человеческие качества.

Общий алгоритм выбора обучения: смотришь теорию, набираешь первые проценты понимания. После тщательно изучаешь учителя, его предложение и отзывы. Если срок обучения длинный или стоимость высокая, то находишь ученика и уточняешь разрыв между обещаниями и реальностью. Дальше — подробнее по алгоритму.

Даже по соцсетям обычно понятно, практикует ли учитель или ушел в блогерство и обучение. Сколько у него контента по теме, что по результатам. У хорошего специалиста знаний столько, что не должно быть страха сказать лишнее слово бесплатно. Иначе, возможно, другого продукта, кроме теории, у него нет.

С одной стороны, тренеру не обязательно быть на поле постоянно. Но с другой — откуда ему знать, каковы тренды вот этого года? Он будет понимать, где брать клиентов? А если будет, то почему сам ушел из практики? На своем опыте скажу: как только убираешь из своего поля зрения даже самую банальную рутину в работе, сразу теряешь часть понимания происходящего.

Большие школы часто объединяют худшее из дикого соцсетевого инфобизнеса с затянutosтью высшего образования. Оправдать высокую цену проще всего длительным сроком курса и объемом информации. Это полезно для продажи курсов, но для твоего фриланса — чистый яд и повод оттянуть заработка. Не так уж сложно удлинять обучение на ровном месте, поэтому проверь в открытых источниках, не была ли выбранная школа поймана на том, что пересказывает Википедию.

Легко раздавать обещания и гарантии, но прописали ли их в договоре — более важный вопрос. Поищи реакцию школы на критику или возвраты — а заодно прочитай текст мелким шрифтом: на него-то время потратить не забыли. Если все отзывы приторно сладкие, это

вызывает вопрос: а где остальные? Понятное дело, негатив никто не выкладывает, но хотя бы парочка нейтральных отзывов должна быть. Кому-то всегда что-то не нравится. Проверь тех, кто мелькал в лучших кейсах и был лицом школы. А вдруг это вообще актер (и такой цирк бывает).

Идеально, если удастся понять уровень тех, кто прошел обучение. Не дают прямых контактов учеников — почему? Если контакты дали или удалось найти их в открытых источниках, смотри на профили, кейсы и контент. Если человек научился и умеет, то что-то должно быть. Напиши ученикам с предыдущих потоков обучения: что понравилось, какие результаты, что не понравилось. Пятиминутная переписка — а сколько пользы. Это быстрее и легче, чем судиться потом.

Это все про основательное обучение в несколько месяцев, а не про мини-курсы, мастер-классы и марафоны, где требования и потери меньше. Я с удовольствием смотрю однодневные тренинги по узким вопросам. Они полезны, когда уже есть опыт. Там и экспертность спикера очевидна.

Оценка стоимости обучения

Любая цена бывает оправдана. И любые деньги бессмысленно платить за неактуальный мусор. Дороже обучение — больше времени трать на выбор. Если торопят — подожди с решением до завтра: манипуляции — плохой признак. Маркетологи в инфобизнесе используют весь спектр приемов, чтобы заставить тебя купить как можно скорее. Твоя цель другая — подойти к покупке осознанно, не торопясь и не попадаясь на уловки. Доплачивай только за важное.

Уловки и тревожные сигналы:

Гарантии дохода и сроков — «через 2 недели выйдешь на X».

Непонятный итог. Грамота не в счет. Какой проект будет на выходе?

Нет обратной связи или ее описание размыто — «проверка от кураторов».

Учеников много, но кейсы есть только у автора.

Продукт один — само обучение. Знания актуальны? Автор практикует?

Отзывы без цифр и ссылок на профили. Такие делаются за 5 минут.

Тебя торопят: «покупай только сегодня, завтра не покупай» — почему?

Широкое обещание — «учим удаленной профессии» или «стань маркетологом».

Стоит доплаты и внимательного рассмотрения:

Четкая программа практики: что на выходе — кейс, портфолио, прототип.

Разбор работ с критериями качества (не только «молодец»).

Показаны работы учеников и их путь через 1–3–6 месяцев.

Понятно, за что платишь: формат, нагрузка, контроль, дедлайны.

Есть план Б: как вернуть деньги, перейти в другую группу, сохранить доступ к материалам.

Потраченные впустую деньги — ничто по сравнению с потерями времени на плохое обучение. Все это время можно было толково учиться и уже сделать первые проекты. Молчу про затраты нервов, возвраты, конфликты и отвращение к нише, которая ни при чем. Может, если бы не обучение, то тебе бы она понравилась? Главный способ снизить риск и ускорить заработок — прийти к результатам раньше.

При обучении навыкам уникальность и авторский взгляд обычно не самое главное — за этим скорее на консультации и личные встречи или к наставникам. Наставник тут не бизнес-коуч, а тот, кто уже прошел путь, что планируешь пройти ты.

На этом со вступительными главами покончено, переходим к главному практическому инструменту: Каркасу дня и всему, что с ним связано.

Важное 8

Базис 11. Постоянное обучение — ответ на вызовы времени и кризисы.

Теория вторична: клиенту важны опыт, результаты, ответственность и активность.

Длиннее обучение — больше риск не начать.

Платное обучение оправдано, когда дает структуру + опыт + обратную связь.

Быстрый цикл: понимание → практика → выводы → новый круг.

Результат обучения = то, что можно показать (кейс/портфолио/отзыв).

Хороший наставник — тот, кто прошел твой путь и все еще в практике, а не только продает.

Первые 5%: нейросети + YouTube, чтобы не купить мусор.

Смотри не на обещания, а на практику, обратную связь и кейсы учеников.

Задание 8

Сделай общий план обучения и практики на 3 месяца по направлению, выбранному в главе 7 (5% базы → практика). Распиши путь к первым двум результатам. Используй нейросети и информацию с YouTube.

Найди «учителя»: подбери 3 кандидата и проверь, чем зарабатывают сейчас, какие кейсы, какая практика и обратная связь. Что они дадут такого сверх того, что ты сможешь получить самостоятельно?

Подготовь кейс с четкими рамками: срок, объем, критерий результата. Один большой проект или несколько маленьких — для отзыва и портфолио. Расскажи в кейсе, что привело к успеху.

Часть III

.

Каркас дня

Глава 9. Изобретая велосипед

Чего бы такого выдумать, чтобы все ахнули. Такой перпетуум-мобиле, но с перламутровыми пуговицами. Чтобы все сияло и светило. Вокруг анимация, графика, нейросети. Даааа. В этом же суть рабочего инструмента ведения дел?

Разбивать большую цель на части, куски, блоки — это понятный процесс ее достижения. Мы возвращаемся к прежней истории: знать, что делать, как делать и сделать — три разных уровня. Базовая единица движения фрилансера вперед — даже не часть задачи, а отдельный день.

Все, что мы делаем, происходит внутри дня, и каждый такой базовый промежуток содержит какую-то часть одной, другой, третьей цели. Часть активностей будет относиться не к целям, а к ценностям. Всегда будет то, что сжигает время. Наша задача — сделать свой день управляемым и за счет этого обуздать хаос и приручить рутину.

Думаю, всем знакомы рабочие планировщики, списки, системы ведения проектов и другие способы собрать процессы в один поток. К сожалению, они недостаточно хороши — и мне пришлось создать нечто новое для своего фриланса.

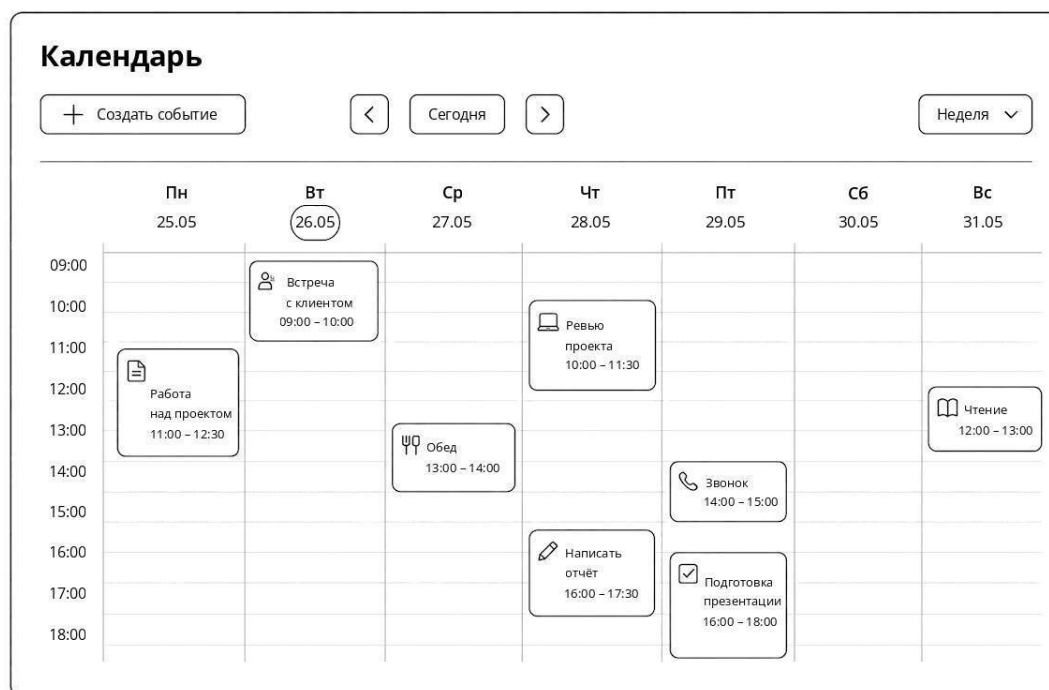


Рисунок 3. Пример календарного задачника

Календарный задачник

Ставим все свои задачи на точное время конкретных дней — получаем идеальную систему. Ну или не совсем. Календарь прекрасен для дел со строгим временем начала: встречи, переговоры, звонки. Когда мы завязаны на других людей, это необходимость. Здорово выручают напоминания, уведомления и прочие дополнения к такой схеме работы. В чем неудобство для задач фрилансера?

Фрилансер — организация в одном лице. Кроме оказания услуг, всегда достаточно дел без жестких границ по времени — прежде всего задач роста. Они часто творческие, неопределенные, сложные и, что хуже, необязательные. За них никто тебя не поругает, их всегда легко подвинуть: «сделаю пост не сегодня, а завтра», «клиенту напишу в конце недели». При этом такие задачи обычно дают 80% результата.

Хорошо, поставь все свои идеи в календарь — и проблема решена. Но на практике получится что-то очень тяжелое. Когда весь день расписан поминутно, это красиво, но много ли в этом толка? Без начальника, без людей, на которых ты завязываешь свой день, значительно сложнее исполнять намеченные планы. Легко будет только тем, кто ставит одну-две задачи и на этом останавливается. Иногда это неплохая идея, но вдолгую — не наш путь.

Строгая система хрупка: стоит началу дня пойти не по плану — все рассыпается. Что делать, если первая задача сдвинулась и перекрыла следующую? Уменьшать время текущей задачи или смещать следующую? В первом случае мы будем жертвовать чем-то важным. Во втором — тратить время на перестройку расписания, возможно, по 5 раз на день. В итоге на часть задач времени всегда будет не хватать.

Сколько пробовал вести дела так — никогда не выполнял план на день, не получалось сделать все дела из списка. Зато сама идея временных рамок привела к созданию секций внутри дня, они направляют, а не ограничивают.

Получается, нам нужно держать в своем поле зрения больше пары задач и при этом сохранять гибкость. А если взять обычный список дел, такой, который пробовал вести каждый? Он более гибкий, верно? Разберемся.

Простые списки дел

Списки дел, задач, покупок — классика: удобно, просто, работает. Пока ты пишешь коротенький список или у тебя три задачи на день, все нормально. Стоит усложнить день, и ты будешь тратить слишком много времени на списки и все равно что-то упускать. Сделать загрузку оптимальной и не потерять контроль — уже серьезный вызов.

Что лучше всего сделать со списком из 20 задач? Убрать, перенести или скрыть с глаз половину. Пока задач сильно больше твоего лимита, хорошо, если ты выполнишь штук 5. Если в списке только 10 задач, ты выполнишь 8, а то и все 10.

Списки должны разгружать, но если они длинные, это только усложняет жизнь. Поэтому решение — структура из нескольких отдельных списков с разными правилами.

Из двух сложных и важных задач без дедлайна мы, вероятно, выберем что-то третье и постороннее — более легкое и приятное. Чтобы избежать этого, мы превратим себя в творческий конвейер, где дело за делом будет выполняться с полной отдачей и минимумом пауз. Блуждания мысли, заминки — потенциальные потери времени на фастфуд-контент и прочие уколы дофамина. Посмотрим, что еще нам предстоит учесть в своей системе.

Отвлечения и переключения

Отвлечение — эмоциональный импульс, переключение — сознательный выбор. Если даже десятиминутное переключение рассеивает внимание, то отвлечения много хуже. Мы не понимаем, сколько ушло на просмотр ленты соцсетей — 15 или 45 минут. Превратим отвлечения в переключения. А еще будем ставить в конвейер похожие по сложности задачи.

Простота и развитие

Чем сложнее структура целей и задач, тем более сложная система управления нам нужна. С другой стороны, проще — значит меньше скрытых опасностей и проблем. Получается, инструменты должны легко усложняться или упрощаться под ситуацию.

Эмоции

Решения без эмоций даются с огромным трудом, да и слишком много мотивации не бывает. Если мы можем добавить что-то, чтобы укрепить свою веру в результат и усилить дисциплину, — стоит это сделать. Для этого используем геймификацию, подсчет результатов и проценты выполнения на всех уровнях.

Настройка восприятия

Не забудем про когнитивные искажения: обычно мы сверхоптимистичны насчет своих идей, но критичны к чужим. Можем ошибаться в оценке результатов, излишне сильно реагировать на критику и не замечать возможности или опасности. Аналитика результатов спустя несколько часов и вне контекста снизит искажения.

Неизбежный результат

Цели и ценности — то, вокруг чего все должно вращаться. Они должны быть на виду и лежать в основе дня. Ежедневная структура для достижения целей не так впечатляет, как победа в лотерее, зато дает ощущение безопасности и спокойствия на пути к неизбежному результату.

Все равно едим слона по кусочкам

Получается у тех, кто готов сделать N+1 попытку. А не получается у тех, кто ее сделать не готов. Будем считать каждый день той самой дополнительной попыткой — не будем придавать излишнюю важность одному событию. Важна вся цепочка событий до результата, постоянство шагов, а не отдельные прыжки.

Черновик вместо идеальной фантазии

Планы порой ломаются еще на старте, цели могут ускользать, а детали меняться настолько часто, что нет смысла строить все заново каждый раз. Поэтому мы будем использовать в своей картине дня грубые мазки там, где это возможно. Иногда — только очерчивать направление движения.

Итоговое решение — Каркас дня

Моя система называется Каркас дня. Это неожиданный салат из списков задач и целей вместе с осколком BSC (Balanced Scorecard), приправленный шаблонами и структурами. Книжки по саморазвитию и работа над рукописью добавили в систему около сотни разных элементов. Минимальная структура проста и не должна напугать.

Первая реализация Каркаса дня получилась тогда, когда я перестал пытаться совмещать все в одном месте. Большие четырех лет я вел свою структуру в записках, таблицах и отдельном рабочем софте для работы с клиентами. У меня было более пятнадцати раз-

личных шаблонов только в заметках. В целом привыкаешь ко всему, но очевидно было, что это не лучший вариант.

Дальше мы пройдемся по основным элементам Каркаса дня и по тем принципам и возможностям, что можно навесить сверху, чтобы собрать систему под себя.

Я настоящий мастер с большим опытом откладывания. Будь все иначе — зачем мне все эти инструменты и хаки?

Важное 9

Фрилансер — бизнес в одном лице: обычный календарь и туду-список не держат картину роста.

Главная проблема не в нехватке приложений, а в хаосе и перегрузе. Из списка в 20 дел сделаешь 5, а из списка в 10 — 8 или больше.

Структура дня важнее длины списка: несколько ключевых дел в нужном порядке выигрывают у попытки охватить все.

Поэтапный подход: простая база → постепенное усложнение.

N+1 попытка и маленькие шаги каждый день побеждают разовые рывки.

Отвлечения импульсивны, переключения сознательны. Планируешь отвлечения — превращаешь их в переключения.

Задание 9

Выпиши все инструменты, которыми сейчас пользуешься для задач и планирования. Напротив каждого — одна строка: что работает, что нет.

Раздели жесткое и гибкое. Возьми список задач на ближайшие 3 дня и распредели его по двум столбцам: жесткое время (встречи, звонки, дедлайны) и гибкое (задачи роста, обучение, работа над собой).

Сократи список вдвое. Возьми любой свой список задач на день. Оставь ту половину, что двигает к результату. Проведи день по этому списку и сравни с обычным днем.

Глава 10. Твой Каркас дня

Тебе не обойтись без искусственного интеллекта Джарвиса внутри твоих очков дополненной реальности. Он будет думать за тебя 95% времени. Конечно, мы никуда без красивой визуализации всех твоих заметок за 10 лет.

Выживает наиболее приспособленный, а в случае постоянных изменений среды — тот, кто адаптируется быстрее всех. Человеческий мир даже хуже природного: непрерывно усложняется, добавляет смыслы и слои. Чтобы управлять хоть чем-то в этом хаосе, система должна быть гибкой, живой, адаптивной.

Структура рутины должна быть рассчитана на марафон в течение месяцев и лет. С учетом «белых» и «черных» полос, колебаний настроения, возможных взлетов и падений, отпусков, выходных. Как ответ на эти запросы и появился Каркас дня.

Каркас дня (КД) — планировщик активности. Его основу составляют шаблоны дней, которые завязаны на твои цели и ценности.

Считаю, что нет одного решения под всех и каждого, нет наилучшего рецепта продуктивности. Особенно в комплекте с наполненной жизнью. Но такое решение можно собрать под себя, свои нужды и цели. Каркас дня — фундамент и несущая часть всего этого. Даже если ты возьмешь только базовые элементы КД, это уже будет работать.

Система, которую ты строишь, должна подталкивать тебя делать больше. Не ценой лишений, а с удовольствием от процесса. Когда не откладываешь жизнь на потом, подпорки действуют многократно сильнее. А значит, ты долетишь, дойдешь, доползешь до своей цели.

Наилучшая скорость движения к целям — не та, на которой ты словишь выгорание и отторжение. Лучше выбрать темп, который сможешь держать месяцами, чем делать рывки до отказа. Начать вести Каркас можно хоть с 5 минут в день. Увеличишь нагрузку завтра. И откажишься послезавтра, если нужно.

Я не всегда на 100% эффективности. Более того, диапазон колебаний моего состояния до сих пор удивляет меня. Главное — процесс идет. И не один, а несколько, у каждого свой приоритет и своя скорость. Я прошел с Каркасом и белые, и черные полосы.

Составляем Каркас дня

Сделаем это в таблице — нужны всего три строчки для простейшего примера.

Каркас дня	Сегодня (дата)	Завтра (дата)
Заполнение КД (раз) 100%	1	
Итого	100%	

В столбиках справа проставляем даты. Каждый день мы ставим единичку тогда, когда заполнили остальные строчки КД и подсчитали общий процент выполнения по дню. Во вторую и третью строчки чуть позже мы запишем другие важные дела. Разберем сущность дела в Каркасе дня.

Дело ≠ задача

Дела подобны задачам, но шире по смыслу и могут означать всего лишь общую идею или направление. Внутри КД мы будем задавать более общие или, наоборот, специфичные дела исходя из целей. Левая часть таблицы может не меняться месяцами. Допустим, наша первая цель — получить знания и опыт. Добавим в Каркас еще строки:

Каркас дня	Сегодня (дата)	Завтра (дата)
Заполнение КД (раз) 20%	1	1
Читаю книгу (20 мин) 40%	30	10
Обучение (20 мин) 40%	40	20
Итого по дню	100%	60%

У каждой строки три элемента.

Первый элемент — название: «Заполнение КД»

Оно может быть конкретным («Заполнение КД»), общим («Читаю книгу») или совсем размытым («Обучение»).

Второй элемент — минимум: «(раз)» или «(20 мин)»

Выбираем для дела минимальный объем выполнения. Разы, штуки, минуты, часы.

Третий элемент — процент дела: «20%»

Назначаем делу долю от 100% за день. Процент задается по важности и сложности.

Дела превращаются в задачи внутри дня очевидным образом. Сегодня и завтра дело «Обучение» станет просмотром ролика на YouTube, а послезавтра — походом на лекцию по теме. Если дело слишком сложное или расплывчатое и поэтому не выполняется — сужай, конкретизируй, разбивай одно дело на несколько.

Процент выполнения засчитывается тогда, когда мы выполнили обозначенный минимум. Если перевыполнили — заносим итог в таблицу, но сверх стандартного процента мы не получим: сумма всех дел не больше 100% по каждому дню. Разберем остальные правила ведения Каркаса дня — то, что делает его инструментом.

Правила Каркаса дня

Правило 1: Минимум дает максимум.

Определи минимум и делай его ежедневно. Пусть тебе будет легко. Твой первый список целиком может занимать 30 минут. Важно направление, а не объемы. Увеличить минимум ты успеешь. Главное — проставляй цифры, сделай Каркас обычной частью своего дня.

Твоя цель — 100% каждый день. Для этого в каждом деле нужно выполнить свой минимум. Превышения — бонус, они помогают достигать цели быстрее, но могут и мешать другим делам, поэтому необязательны. Чтобы одно дело не заменяло другое, мы и ведем подсчет внутри дня. Если одни дела перетянут все внимание, Каркас на высокий процент не выполнить.

Как только 90–100% будут даваться легко, постепенно повышай минимальные нормы или добавляй еще дела. Когда какое-то дело не дается первый-второй-третий день, уменьшай его объем или разбивай на части. Если тяжело что-то делать 15 минут, ставь 10. Все еще тяжело — ставь 5. Каждый день по 5 минут — это уже 1000+ минут за год, даже при пятидневке. Но на самом деле больше, поскольку верхней границы нет. Не получается готовить контент ежедневно? Делай хоть по 300 символов, но регулярно — и с каждым разом сопротивление будет все меньше.

Даже если твой день полностью свободен, все дела КД с запасом на перерывы, отдых и нерабочую активность не должны занимать больше 10 часов.

Правило 2: Идея.

Идеи — основа всего, они формируют твой Каркас. Каждое дело должно вести к твоим целям или соответствовать ценностям — и требовать усилия или внимания. Может, твоя идея спорная и туманная, но как проверить ее, не попробовав?

Например, если дело — заняться спортом, то конкретной цели и результата может не быть, проверять тоже некому: начальника нет и не будет. Ценности при этом понятны: здоровье, привлекательность. Чтобы контролировать себя, подводим итоги — и мы уже на полпути к управлению ситуацией.

У меня дело на 60+ минут может стать съемкой видео, написанием текстов или созданием графики. Замысел — получать запросы от клиентов из соцсетей и иметь площадку для самовыражения. Дальше я выбираю конкретные задачи с наибольшей пользой при меньших усилиях.

Когда увлекаешься процессом, перестаешь делать перерывы в работе. Без отдыха падает продуктивность, значит, «отдых» — отличное дело для КД. Ничего неделание, спорт, разминка и другие переключения отлично ложатся в структуру Каркаса. Любой недостаток контроля станет строчкой в КД и будет закрыт на твоих условиях.

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.