

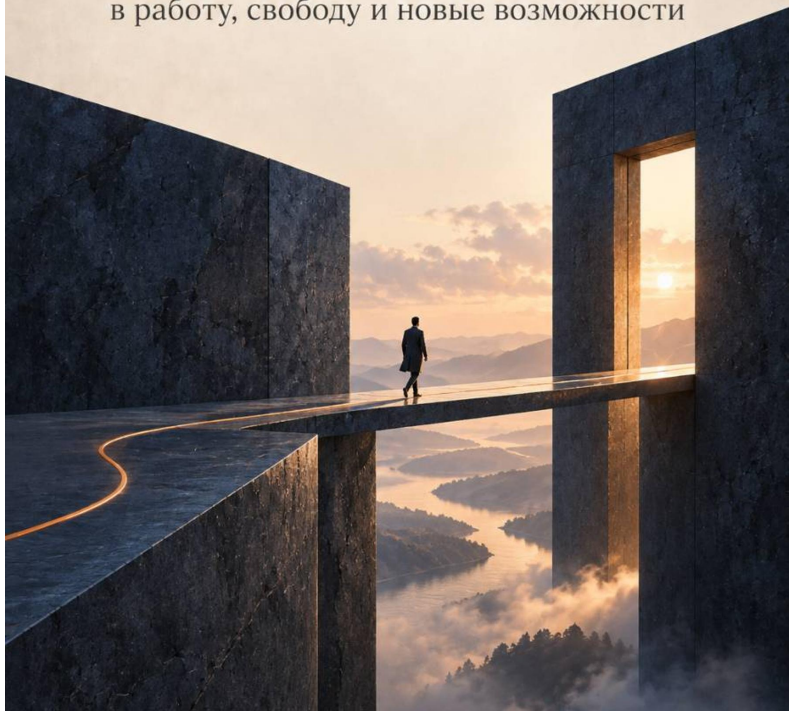
АЛЕКСЕЙ ШОКУН

СЕРИЯ «ЧУЖАЯ ЖИЗНЬ»

КНИГА 3

ЯЗЫК СТОИТ ДЕНЕГ

Как превратить иностранный язык
в работу, свободу и новые возможности



Шокун Алексей

Язык стоит денег Как превратить знание иностранного языка в работу, свободу, и новые возможности

*<https://litres.ru/74691017>
SelfPub; 2026*

Аннотация

Ты уже читаешь письма, говоришь с коллегами и решаешь повседневные задачи на иностранном языке. Почему же за этот навык тебе пока никто не платит?

Знать язык и предлагать полезную языковую услугу — не одно и то же. Алексей Шокун показывает, как находить задачи, соответствующие твоему уровню: объяснить бытовое письмо, помочь с понятной перепиской, провести разговор или подготовить текст. А затем — проверить результат, обозначить границы ответственности и найти первых заказчиков.

«Язык — это деньги» пригодится эмигрантам, билингуам и всем, кто ищет дополнительную работу с иностранным языком. Без обещаний лёгкого заработка и без опасной идеи, что бытового словарного запаса достаточно для любого перевода.

При редакционной подготовке примеры систематизировались с помощью цифровых инструментов, включая ИИ.

Возможно, первый навык, за который готовы платить, ты уже используешь каждый день — просто ещё не называешь его работой.

Содержание

От автора	5
Глава 1. Язык — это деньги	7
Глава 2. Понимаю, но молчу	20
Конец ознакомительного фрагмента.	21

Шокун Алексей

Язык стоит денег Как превратить знание иностранного языка в работу, свободу, и НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

*Серия «Из ниоткуда». Книга 3 из 8.
Шокун Алексей Владимирович*

От автора

Эта книга — о том, как связать владение чужим языком с конкретной работой: разговором, объяснением, сопровождением или текстом. Я опираюсь на свой опыт и предлагаю упражнения, которые помогают увидеть доступные задачи, проверить качество и договориться с заказчиком о понятном результате.

Начинать стоит с посильных дел, учитывая уровень языка, опыт и цену ошибки. Бытовое владение не означает готовности к профессиональному переводу. Правила работы, тре-

бования к квалификации и официальным документам нужно проверять для своей ситуации; сроки упражнений в книге служат ориентирами, а не обещанием дохода. Книга предлагает способы оценить языковые навыки и найти задачи, для которых их достаточно. Примеры не гарантируют заказов или дохода. Работа с медицинскими, юридическими и другими документами, где неточность может повлечь серьёзные последствия, требует соответствующей компетенции; профессиональные требования и применимые правила следует проверять отдельно.

Глава 1. Язык — это деньги

Ты живёшь в чужом языке не первый год. На нём ты покупаешь еду, отвечаешь на звонки, читаешь письма, объясняешь врачу, где болит, и понимаешь ответ. Язык вплетён в твой день так плотно, что его давно не замечаешь — как не замечаешь дорогу, по которой ходишь каждый день. И всё же, если честно разложить, откуда в твоём месяце берутся деньги, языка в этом списке не окажется. Деньги приносит другое: смена, руки, ночные часы, касса, разгрузка, доставка. Язык живёт рядом и работает как удобство — экономит силы, спасает от неловкости, помогает в разговорах, — но отдельного оплаченного заказа за ним пока не стоит. При этом язык уже помогает удерживать работу и разбираться в расходах; речь дальше — именно о самостоятельной услуге.

Здесь появляется вопрос, который человек задаёт себе тихо и не любит произносить вслух: если я столько лет живу в языке, почему он до сих пор не работает на меня? Формулировка звучит как упрёк, поэтому от неё отмахиваются: ещё не время, сначала надо выучить нормально, без диплома всё равно не возьмут. Но вопрос правильный, и ответ на него короче, чем ожидаешь. Дело не только в уровне языка. Важно ещё, какую задачу ты умеешь решать с его помощью и кому это нужно. Платят за функцию — за выполненную работу, для которой действительно хватает твоей подготовки.

Уровень проверяют относительно этой работы, а не отменяют как ненужную формальность.

Разберём это на примере, который ничего не стоит. Дома у тебя лежат инструменты: молоток, отвёртка, набор ключей. Само то, что они есть, дохода не приносит. Платят за починенную полку, собранный стол, закрытый вопрос. С языком устроено так же, и здесь лежит главная причина, по которой годы в среде не превратились в работу. Язык — инструмент. Товаром становится дело, которое им сделали.

Заметь, что происходит дальше с этим инструментом, пока за него не берутся. В привычных ситуациях ты продолжаешь поддерживать его практикой: пользуешься им каждый день, только внутри собственной жизни. Им ты объясняешься в аптеке, отвечаешь на вопросы, читаешь условия, ведёшь переписку. Он уже служит тебе, но сам по себе ещё не становится отдельной оплачиваемой услугой, потому что ты не предлагаешь результат другим. Всё, что язык делает для тебя, остаётся при тебе и со стороны невидимо: усталость после смены заметна, а хорошо разобранный текст — нет. Именно из-за этой невидимости человек честно считает, что языка у него «нет» или «недостаточно», хотя он работает им ежедневно.

Что значит сделать дело языком, если разложить по-человечески? Есть четыре вещи, за которые людям удобно платить, потому что сами они этих вещей сделать не могут. Первая: понять чужое — разговор, письмо, документ, длинное

объяснение, в котором тонет смысл. Вторая: объяснить так, чтобы стало ясно, — тому, кто не понимает; тому, кто приехал позже тебя; коллеге, который спрашивает в третий раз и уже стесняется спрашивать в четвёртый. Третья: договориться — позвонить, написать, уточнить, снять спор до того, как он вырос в ссору или в штраф. Четвёртая: написать — письмо, заявление, объявление, короткий текст, где важна точность формулировки. Всё это делается словами, и всё это покупается. Человек рядом перестаёт спотыкаться — вот что он на самом деле приобретает.

Посмотри, как это выглядит в живом дне, без высоких слов. Сосед по лестничной площадке получил письмо от арендодателя и не понял, о чём оно: слова знакомые, а смысл ускользает, и человек уже готов заплатить, лишь бы кто-то объяснил. Тот, кто объяснит и напишет короткий ответ, снимет с него эту тяжесть за полчаса. Другой случай: на смене человек не может задать вопрос бригадиру, потому что боится сказать не то, и работает наугад; тот, кто берётся спросить за него и пересказать ответ, экономит всем полдня переделок. Третий: знакомые собирают документы и не понимают, какая бумага откуда требуется; тот, кто разберёт список и объяснит порядок, избавит их от недели лишних ходов. Каждый из этих случаев требует достаточного для задачи уровня. Бытовое письмо может оказаться уведомлением с юридическими последствиями, вопрос бригадиру — касаться безопасности, а список документов — официальной про-

цедуры. Сначала нужно определить содержание и свои границы. Довести разговор до конца важно, но нельзя подменять понимание догадкой или обещать результат вне своей компетенции.

Особенность этих дел в том, что они проверяют уровень через конкретную работу. Одному заказчику достаточно понятного бытового объяснения, другому нужны подтверждённая квалификация и опыт; заранее считать документы и запас слов неважными нельзя. Ему важно, чтобы задача закрылась: письмо было понято, ответ пришёл, разговор закончился договорённостью, объяснение дошло с первого раза. Так устроено почти любое ремесло, и язык здесь не исключение. Ты можешь знать язык хуже соседа и при этом быть тем, к кому идут, потому что ты доводишь дело до конца, а он нет. Доведённое дело — редкая вещь, и её покупают охотно.

Отсюда неприятное следствие: «выучить язык» — цель без заказчика. Если не уточнить цель, у неё нет ни границы, ни срока. Экзамен или учебная программа дают проверяемый ориентир, но он ещё не определяет будущего заказчика. Поэтому такая цель может тянуться годами — курс, приложение, ещё один курс, ещё один уровень, — и ни разу не столкнуться с проверкой. У задачи с заказчиком всё иначе. Помочь человеку из соседней комнаты уточнить часы работы сервиса — задача с концом: сведения получены или нужно обратиться повторно. Разговор о лечении устроен сложнее и не годится для первого опыта без соответствую-

ющей подготовки. Разобрать письмо от арендодателя и написать короткий ответ — тоже. Такие задачи закрываются, закрытые повторяются, а повторённые становятся работой, за которую платят.

Теперь три мифа, которые держат язык в стороне от денег. Миф первый: сначала надо выучить язык до хорошего уровня, а уже потом искать работу, где он нужен. На практике обучение и поиск посильных задач можно сочетать. Для отдельного небольшого дела твоего уровня, возможно, хватает уже сегодня; это нужно проверить до обещания заказчику. Там, где знаний недостаточно, сначала готовятся или отказываются. Миф второй: платят только тем, у кого чистая и беглая речь. Факт: в большинстве заказов платят за результат — стало ли понятно, пришёл ли ответ, уложился ли текст в срок. Акцент сам по себе не означает плохой работы, а оговорки оценивают по тому, искажают ли они смысл. Требования к произношению и точности зависят от задачи. Мало того, есть вещи, где медленная и точная речь стоит дороже быстрой и приблизительной: там, где цену имеет каждая формулировка, лишние слова обходятся дороже пауз. Миф третий: язык — отдельная профессия, и до неё надо дорасти. Язык может быть и отдельной профессией, и инструментом другой работы. Во втором случае он встраивается во многие дела, где есть люди, разговоры и бумаги.

Про себя скажу кратко, только то, что относится к делу. Работать я начал с юных лет, и учёба всё время шла рядом с

работой — параллельно, а не после. Рассчитывать было не на кого, и этот счёт я вёл с самого начала: в нём не было строки, где кто-то придёт и всё устроит. Язык на тех подработках был рабочим инструментом, а не предметом гордости, и, наверное, поэтому он так рано перестал быть для меня чем-то отдельным, чем можно хвастаться или стесняться. Им надо было понять задание, ответить на вопрос, объяснить, что произошло, прочитав бумагу, написать короткую записку. Никто не спрашивал меня про уровень и оценки. Спрашивали, сделаю ли я то, за чем человек пришёл.

Обрати внимание на одну деталь, потому что в ней половина этой главы. Язык превращался в дело ровно в тот момент, когда за ним стояла чужая задача. Не в тот день, когда мне показалось, что уровень достаточный, — а в тот час, когда кому-то рядом потребовалось понять, объясниться или договориться. Задачи при этом были мелкие: объяснить на месте, разобрать написанное, ответить за кого-то по телефону, помочь заполнить бланк. Уровень был обычным для моего повседневного круга, а не мерой готовности к любому переводу. Но каждая такая мелочь закрывалась, и из закрытых мелочей позже собралась работа, которую коротко называют словом «язык».

Обычно здесь встаёт возражение: это же мелочи, за такие дела не платят. Платят, и вот почему. Любой заказ на языке — это чья-то неспособность сделать то же самое своими руками. Человек, который приехал позже тебя, не разберёт

письмо — он идёт к тому, кто разберёт. Тот, кто работает без остановки, не позвонит в сервис и не объяснит проблему — он ищет, кто позвонит. Дело тут не в лени и не в глупости: у одного не хватает языка, у другого времени, у третьего терпения. Так задачи и расходятся между людьми. Твоя часть работы — взять тот кусок, который по силам сегодня, и довести его до конца.

Второе возражение звучит так: за мелкое дело дадут копейки, а силы уйдут — невыгодно. Здесь важно понять, что ты покупаешь за эти силы, кроме денег. Первое — проверка: человек смог оценить твою надёжность и, возможно, вернётся. Второе — повтор: сделанное один раз становится образцом, по которому ты сделаешь то же самое в следующий раз быстрее, если задача действительно похожа и не требует новой подготовки. Третье — рекомендация: закрытое дело человек пересказывает дальше, и следующая задача может прийти от того, кому он рассказал. Обучение даёт другие необходимые вещи: знания, обратную связь и подготовку. Практический заказ добавляет к ним опыт работы с конкретным человеком, но не заменяет учёбу. Ждать, пока накопится большой заказ, а мелкие по дороге не брать, — самый долгий путь из возможных.

Масштаб при этом важен, и его легко перепутать. Начинать с большого заказа, где нужно всё сразу, опасно: слишком многое может разъехаться, а первая неудача надолго закрепит мысль, что язык не твой. Маленькое дело проверя-

ет мягко: оно даёт закончить, увидеть результат и услышать «спасибо», — а это топливо, которого не хватает больше всего. Второй заказ может прийти от того же человека или от того, кому он рассказал; так и собирается круг людей, которые знают, что ты умеешь. В своём кругу иногда можно начать без объявления. Если подходящего запроса рядом нет, потребуется поиск клиентов и проверка спроса. Нужно закрыть одно дело так, чтобы человек захотел вернуться. Один довольный человек здесь весит больше десяти объявлений: он хранит твоё имя в памяти и достаёт его в нужный момент, когда рядом кому-то снова понадобится язык.

Теперь посмотри на то, что у тебя уже есть. Язык работает у тебя каждый день, просто ты не считаешь это работой, потому что за ней не идёт отдельной строки. Первое место — быт: обмен репликами в магазине, звонок в сервис, разговор с соседом, письмо от арендодателя, объяснение в поликлинике, короткая переписка. Всё это язык в действии, и каждый день кто-то рядом спотыкается о то же самое, что ты проходишь легко. Ты просто не видишь этого, потому что тебе не приходило в голову предложить помощь там, где помощь стоит денег.

Второе место — учёба и обучение. Здесь язык работает не столько на разговорах, сколько на текстах: конспекты и заметки, инструкции и правила, пересказы и объяснения; сюда же относятся все случаи, где надо понять условие и передать его своими словами другому. Письменная часть выходит тут

вперёд устной, потому что её легко проверить и перечитать, а требования к точности здесь можно увидеть и проверить до отправки. Об этом в книге будет отдельная, шестая глава, а пока просто отметить, что этот навык у тебя уже есть.

Третье место — работа, даже если сейчас она никак не связана с языком. На любой смене есть своя речь: понять задание, доложить о проблеме, спросить, кто отвечает за участок, оставить запись для следующего. Это рабочий регистр, и он ценнее, чем кажется: он показывает, что ты умеешь говорить по делу, кратко и по существу, а не только о бытовом. Такой навык может стать основой для других задач, если отдельно освоить их словарь, порядок и требования, и именно из него часто вырастает первая подработка языком.

Теперь по каждой строке задай себе вопрос: кто мог бы за это заплатить и что он получит? Вторая половина вопроса здесь главная. Сравни две записи. «Я умею звонить в сервис» — это про тебя, из такой строки ничего не следует. «Я позвоню в сервис за человека, который не может объяснить проблему, и уточню доступные условия и передам ответ, если сервис его предоставит» — это уже задача: человек получает понятную информацию и следующий шаг; само решение сервиса от исполнителя не зависит. Строка «знаю язык» сама по себе не значит ничего, пока за ней нет дела. Зато «разберу письмо и напишу короткий ответ» уже приносит человеку понимание и следующий шаг. Так список умений превращается в список задач, а задача — это то, что можно

передать другому.

Отдельно скажу про деньги, чтобы ты не ждал от этой книги лишнего. Ставок, сумм и обещаний дохода здесь не будет, и это принципиально. Первый платёж важен не столько размером, сколько самим фактом: он превращает умение в работу. До него язык мог быть учебным или личным ресурсом, после появляется подтверждённый опыт оплаченной услуги, и эту перемену замечаешь сразу, хотя происходит она тихо. Счёт ведёшь ты сам, по своим обстоятельствам. Я даю порядок шагов и проверки, по которым видно, что дело движется, а не стоит. Сидеть сложа руки и ждать, что кто-то придёт и предложит работу сам, тоже не выход: предложение приходит к тому, кого уже видели в деле.

Практика этой главы называется «Ревизия языка». Возьми лист бумаги или записку в телефоне и выдели на неё полчаса подряд, без отвлечений. Раздели страницу на три части — быт, учёба, работа — и в каждой выпиши, что ты реально делал на языке за последний месяц. Именно делал, а не «знаешь»: разобрал письмо, объяснил соседу, как пройти, написал записку, поговорил по телефону за кого-то, перевёл разговор на смене, помог заполнить бланк. Всё, что вспомнишь: десять строк лучше пяти, тридцать лучше десяти.

Второе правило жёсткое: только конкретика. Формулировки «понимаю язык», «умею общаться», «хорошо говорю» в список не идут, по ним ничего не сделаешь. Строка должна быть такой, чтобы по ней было видно начало и конец: что

было нужно, что сделал ты, чем закончилось. Дальше напротив каждой строки поставь две короткие пометки. Первая: для кого это было важно — только для тебя или ещё для кого-то. Вторая: что человек получил на выходе — понял, успел, успокоился, перестал бояться. Пиши по три-четыре слова, без объяснений.

Третье: пройди по строкам, где «важно не только для меня», и выбери три, которые ты мог бы повторить для другого человека уже на этой неделе, если бы попросили. Речь о том, что можно сделать теперь, с тем языком, который есть, не дожидаясь лучших времён. Если таких строк не нашлось, книга не закрывается: возможно, твои дела пока касались только тебя или имеющиеся примеры ещё нельзя безопасно предлагать как услугу, и дальше мы разберём, где брать дела с другими людьми. Скорее всего, две-три подходящие строки всё же найдутся — ты просто не считал их работой из-за размера.

Закончи ревизию одним небольшим действием, чтобы она не осталась бумагой. Выбери из трёх строк самую мелкую и сделай её в ближайшие дни как заранее согласованную бесплатную пробу, с разрешения человека: разбери человеку письмо, объясни, что написано в бумаге, помоги составить короткий ответ. Денег на этом шаге не будет, и смысл тут другой: посмотри, как выглядит дело, доведённое до конца, когда за ним стоит чужой человек. Такой опыт нельзя получить из учебника. А он нужен раньше, чем первый счёт, по-

сколько именно он становится материалом, из которого потом собирается работа. Сначала назови границы помощи и спроси, нужна ли она вообще. Для пробы выбирай понятный бытовой текст без ответственных последствий. Не запрашивай чужие документы ради упражнения и не отправляй ничего от имени человека без его согласия.

И последний штрих к ревизии: держи этот список на видном месте и дописывай в него каждое новое дело, которое ты закрыл на языке, даже если оно кажется пустяком. Записывай обезличенно: для журнала достаточно типа задачи, даты и результата; личная переписка и данные другого человека в него не переносятся. Через месяц в нём будет не опись умений, а журнал работы, по которому видно, чего стало больше. Такой журнал пригодится дальше: к нему мы вернёмся, когда речь пойдёт о продаже себя и о портфолио, и вот тогда эти мелкие строки окажутся ценнее любых обещаний из резюме.

Теперь границы. Эта книга не обещает, что язык начнёт приносить деньги сам, по расписанию, и не называет сроков: я не знаю ни твоей ситуации, ни твоих обстоятельств, а обещания в таком деле стоят дороже, чем кажутся. Здесь не будет ставок, сумм и схем быстрых денег — только порядок, в котором язык превращается в работу, и проверки, по которым ты сам видишь, движется дело или стоит на месте. И ещё: то, что я пишу, — мой личный опыт работы с языком, а не юридическая и не иммиграционная консультация. Пра-

вила для твоих документов и твоего статуса смотри в официальных источниках.

Дальше начинается самое интересное, но сначала придётся разобрать помеху, которая мешает большинству сильнее всего. Язык у таких людей устроен с перекосом: понимают они много, говорят мало, и из-за этого любое дело откладывается на потом. Следующая глава — про самую частую жалобу: «понимаю, но молчу». О том, откуда берётся этот перекос и почему его не стоит сразу принимать за неизменное свойство характера и что можно проверить практикой.

Глава 2. Понимаю, но молчу

Разговор идёт своим ходом, и ты в нём полностью. Ты слышишь каждое слово, складываешь смысл, замечаешь, кто с кем согласен и где в интонации спряталась обида. Ты даже знаешь, что сказал бы, если бы говорил. А потом кто-то оборачивается к тебе с вопросом, и отвечает не то, что ты знаешь, — отвечает то, что успело собраться само: «нормально», «да, наверное», короткое «не знаю». Разговор идёт дальше, тема меняется, и вместе с ней уходит случай сказать от себя хотя бы одну законченную м

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.