

ФРИЛАНСОФИЯ



или

Правила Игры

«How to Feel Free on Free-lance Field»

(Минздрав и Здравый Смысл рекомендуют)

Основные моменты, опасные зоны и правильные позитивные установки для успешной работы Фрилансера на поле Фриланса:

1. ФРИЛАНСЕРЫ и ЗАКАЗЧИКИ – ЭТО РАВНОПРАВНЫЕ ПАРТНЕРЫ.

Фриланс – это СОТРУДНИЧЕСТВО 2-х зрелых сторон на Профессиональном и Человеческом уровнях. Фрилансеры зачастую делятся на 2 фронта. Одна часть считает, что заказчик – это царь-батюшка, который может облагодетельствовать холопов и смердов, т.е. фрилансеров. Другая половина лагеря полагает, что заказчик или кидала, который хочет использовать фрилансеров как дешёвую рабсилу (мизерная оплата, конкурсы – сбор идей и пр. мины), или «Клиент, конечно, лопух, но деньги при нём, при нём...»

И то, и другое мнение в корне неверно и уводит с главной дороги (по которой удобно и выгодно идти) в кювет или на обочину, где хорошей жизни Фрилансеру нет. Не надо бегать налево и направо, а еще хуже: бродить по пустыням, чащобам и лабиринтам. Идти нужно по прямой протоптанной тропинке – через равенство и партнерство. Самый верный и короткий путь к сердцу Заказчика.))

Фрилансеры могут и должны свободно и спокойно отстаивать свои права, условия работы, уровень оплаты и т. д., но испытывая при этом к своему Заказчику искреннее уважение и заботу. Между Фрилансером и Заказчиком должен существовать ДИАЛОГ, а не диктат с одной стороны, междометия – с другой. Однако для этого нужно ценить себя, уважать и **НУЖНО СТАВИТЬ СЕБЯ НА ОДНУ СТУПЕНЬ С ЗАКАЗЧИКОМ**. А для этого нужно иметь... См. пункт 2.

2. ДОСТОИНСТВО и СТЕРЖЕНЬ. Без этих простых, но дорогих человеческих качеств в жизни в принципе делать нечего. Разве только прозябать. Не путайте, пожалуйста, дорогое достоинство и здоровую дерзость с манией величия и дешёвой наглостью. Грань тонкая – разница огромная. Настоящих Фрилансеров отличает Уважение к себе, другим и Ответственность, которые в совокупности делают из них Профессионалов высокого полета, умеющих говорить «НЕТ» неадекватным Заказчикам и «ДА» – классным. А вот ползающих и пресмыкающихся «фрилансеров» как раз много среди бесхребетных и бесхарактерных. Разумеется, Настоящий Фрилансер – это профессионал своего дела, поэтому зри в корень, т. е. пункт 3.

3. ПРО «PRO» и ПРОФЕССИОНАЛИЗМ. Настоящий Фрилансер беспокоится в первую очередь о КАЧЕСТВЕ СВОЕЙ РАБОТЫ и стремится обеспечить Заказчика максимально качественным профессиональным продуктом. И делает даже немного больше, чем от него ожидают. Аккаунт «Pro», безусловно, помогает Фрилансеру подать свои работы в более выгодном эффектно свете, однако не может сделать нерадивого или неупорядоченного «фрилансера» профессионалом, как и превратить посредственность в талант. Качество и профессионализм не могут стоить копейки, отсюда пункт 4.

4. ЦЕНОВАЯ ПОЛИТ-ТОЧКА ЗРЕНИЯ. Согласитесь, что работать за «покушать» не станет ни один мало-мальски уважающий себя человек. Чем ниже стоимость заказа или проекта, тем больше креатив превращается в примитив. Все качественное не может быть дешёвым, иначе оно не может быть особо качественным по определению. Уровень развития имеет большое значение. Заказчики, которые хотят всего качественного и побольше, но за малые средства, практикуют психологию нищеты. Следуя их логике, выходит, что самый гениальный креатив – это бесплатный. Это нонсенс. Самый гениальный креатив – самый дорогой. Настоящий Фрилансер ПРОДАЕТ СВОЙ ТРУД, ВРЕМЯ, ТАЛАНТЫ, НО НЕ ПРОДАЕТСЯ. Тем более за 600 рэ. Добросовестный Фрилансер берет предоплату, но не берет в долг. Даёт слово, но не бросает слов на ветер. А потому не относится к пасмурным килограммам, т. е. многочисленным дешёвым ненадёжным массам.

Такая интеллектуальная собственность как НЕЙМИНГ или ЛОГОТИП, которая создается персонально, индивидуально, эксклюзивно, не может стоить копейки. Они работают как минимум несколько лет, как максимум – всю жизнь. И они должны быть достойного качества. А приемлемое качество начинается от 10 000 - 15 000 руб. минимум для нормального талантливый опытный Неймера или Логомейкера. Понятно, что могут быть и заказы/проекты в 30 000 - 50 000 руб. для продвинутых креативщиков. Но сейчас речь идёт о среднестатистической работе добросовестного Фрилансера, который выдает креатив не ниже «4» по пятибалльной шкале. 3000 – 5000 руб. за лого или нейм – это расценки для начинающих креативщиков или тех, у кого хромает лошадь, пардон, качество или самооценка. А, может, все сразу. Все ниже этого – в игнор и в топку. Настоящий Фрилансер знает свой уровень и свой ценник. Конечно, можно своим постоянным, приятным и любимым Заказчикам, которые принесли

вам уже не одну сотню у. е., идти навстречу, делать скидки, что-то дарить или входить в положение. Но нельзя вестись на ложь незнакомого Заказчика, которого видишь в первый раз или входить в положение 25 раз: «я ножку сломал, друга спасал, интернет поломал, у меня начальник – зверь, рыбка заболела воспалением легких...» Следовательно, пришли к пункту 5.

5. АБВГДЕЙКА или Типология обитателей Фриланса аля «В мире животных». Во-первых, Заказчики, которые не дружат элементарно с орфографией (пишут типа «абезьяно» или «пионина», «предложил» или «предлагал» – а это примитивный школьный уровень) и позволяют себе панибратский тон, вряд ли обладают тонкой душевной организацией и высокими моральными принципами. Серьезно. Видно, в понедельник их мама родила. Таких представителей дикой фауны (за редким исключением) желательно лесом обходить километрами так за «цать». :))

Между прочим, фрилансерам тоже не к лицу что-то нагло писать или «участвовать». Это отталкивает нормальных Заказчиков.

Далее, адекватный Заказчик, который дружит с головой и совестью, заинтересован в хороших результатах и всегда старается поддерживать связь с Фрилансером в процессе работы. Исключения редки, но как всегда подтверждают правила. Форс-мажоры могут быть у всех, но нужно по возможности корректно информировать друг друга. Игра в молчанку, азбуку «морзе» и партизанов на Фрилансе – путь в никуда. Без своевременной обратной связи никак.

Нормальный порядочный Заказчик «не забывает» оплатить работу сразу же после окончания проекта/заказа/конкурса или в отдельно оговоренные сроки, предварительно написав партнеру-исполнителю самостоятельно (!), «не просыпается» спустя неделю или месяц после «тычков». И еще: нормальному Заказчику нужна качественная работа не за 3 копейки, если, конечно, у него стоящие товары/услуги/бизнес.

Адекватный Заказчик всегда спрашивает, какой способ оплаты подходит вам, а не интересуются методом расчета только у пустого места или пасмурных килограммов. Может, тогда проблема в самом «фрилансере»: портфолио не ахти, качество работ, цены, общение с самим заказчиком оставляют желать лучшего или, вообще, аватар загадочно «косит лиловым глазом»...

А что еще не "айс" для Фрилансеров, дружащим с головой и юмором?

Нельзя потакать неадекватам, шаркать перед ними ножкой и отвешивать реверансы. Нужно их спокойно определять (включите мозг и интуицию – всегда есть негативные сигналы от сомнительных персонажей) и весело проходить мимо, а всех лезущих в ваш огород – нежно посылать в сад. К соседу. :)) «Фрилансеры», готовые «целовать песок», по которому ходит Заказчик, вряд ли могут рассчитывать на серьезные успехи на Фрилансе. Равно как недобросовестные и посредственные исполнители. Такие «фрилансеры» долго не держатся на ресурсе или так и перебиваются копейками. А жаль. Могли бы быть Человеками и летать высоко.

Оценивайте себя и других, но не переоценивайте ни себя, ни других. Не стоит носить розовые или черные очки по жизни. Не надо смотреть свысока или подозрительно на коллег и Заказчиков. Коллеги вам не конкуренты, ибо каждый зарабатывает по своему уровню, а Заказчик – не кошелек на ножках, который нужно ограбить любой ценой. Заказчик – «тоже человек», и с ним надо работать по-человечески, предоставив максимально качественное решение поставленной им задачи. Нельзя подставлять партнера и исчезать с деньгами. Очень полезно ставить себя на место клиента, честно оценивая свою работу: «А купил бы я у себя ЭТО за эти деньги?» Плодотворное сотрудничество возможно только при взаимном уважении.

Никакой наивности и паранойи. Здоровая ирония поможет сохранить много времени и нервных клеток. И не надо уповать на администрацию, как на мать Терезу. Стыдно быть слабым (а главное – скучно и невыгодно), а сильным няньки не нужны. Взрослые зрелые люди сами заботятся о своих интересах. Хотите иметь дело с честными, приятными и платежеспособными Заказчиками? Будьте таким же Фрилансером. БУДЬТЕ НА УРОВНЕ. Подобное к подобному.

Наконец, наглядный классический пример. Или классика жанра?

Редкий представитель пасмурной фауны прогрессирует в течение фриланс-жизни. Большинство как раз наоборот. Наверное, потому что вирус социума-стада живуч и страшен как никакой другой. «Волки и Овцы» – это определение-разделение стаду-социуму дали еще классики (Островский, если автору сего опуса не изменяет память). Волки – это те, кто используют других, обманывают и всякими правдами и неправдами эксплуатируют. Овцы – те, кто наивно

позволяют себя использовать и употреблять на обед. Волки не умеют говорить «да», а Овцы не умеют говорить «нет». Волки щелкают зубами, а Овцы блеют в ответ. Игра эта продолжается уже тысячелетия, но не приносит реальной пользы ни тем, ни другим. Овцу либо используют-съедают, либо она сбегает, и тогда Волк остается голодным и злым. Минусы при любом раскладе, пока Волк не перестанет быть Волком, а Овца не перестанет быть Овцой. До тех пор пока кто-то из них или они оба не станут Человеками, игра будет продолжаться. А Человек в такие игры не играет. Он никого не использует, не обманывает и сам не позволяет другим манипулировать собой. Он смотрит на мир без розовых/черных очков, посему видит истину, находится на шаг впереди и на голову выше социума. Умеет обращаться и с Волками, и с Овцами. Умеет говорить и «да», и «нет» в зависимости от обстоятельств. Человек занят Любимым Делом, которое интересно ему и нужно другим. Так что, глупо это «Волков бояться – на Фриланс не ходить». И из дома не выходить. Вообще, зачем тогда жить? :))

ИТОГО. Волки и Овцы встречаются на Фрилансе как среди клиентов, так и исполнителей. И между ними есть небольшая прослойка Заказчиков и Фрилансеров «с человеческим лицом» и профессиональными этическими принципами сотрудничества, которые рады, что нашли друг друга. Что делать? А лучше вообще не связываться со стадом, неважно, в чьей они шкуре и на какой стороне. Лучше идти своей дорогой. Клиент не всегда прав, как и фрилансер. ПРАВ ТОТ, С КЕМ И ЗА КЕМ ПРАВДА. Ну, вот и дотопали до пункта 6.

6. ФАКТОР «Че» или ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР. Честность и Человечность в отношениях с Коллегами и Заказчиками никто не отменял. НИКАКОГО ПЛАГИАТА. Плагиат – это присвоение себе чужих идей, работ и выдача их за свои собственные (а не использование похожих принципов, элементов и приёмов – не нужно впадать в крайности). НИКАКОГО ОБМАНА Заказчиков и возврат денег в случае невыполненной в срок или по качеству работы. Разные могут быть обстоятельства, в том числе и форс-мажорные. Можно лгать себе, но обманывать других... ЭТО НЕДОПУСТИМО с этиЧЕской, ЧЕловеЧЕской и профессиональной тоЧЕк зрения. Честность перед собой – это ваше личное дело. Честность перед Заказчиками и Коллегами – профессиональная необходимость. Будьте Че². Честным Человеком. Будьте Чем-то большим, чем просто существом мужского или женского пола. Ну, что еще у нас с буквой «че»? См. пункт 7.

7. УЧИТЬСЯ, УЧИТЬСЯ и РАЗВИВАТЬСЯ. Постоянно повышать свой Профессиональный и Человеческий уровень. Учиться у того, кто выше, лучше, талантливее, но не подражать, а вырабатывать свой индивидуальный стиль. Дружить с равными и сотрудничать с ними, помогать и поддерживать достойных. «Один в поле не воин». Зато девиз «Один за всех и все за одного», как бы наивно не звучал в наше циничное время, все-таки работает, как и 100 лет назад. У Человеков всё работает. Наконец, пункт 8.

8. РАБОТАТЬ, РАБОТАТЬ и еще раз РАБОТАТЬ. Играючи, танцуя, напевая. Т. е. с удовольствием, с душой, со вкусом и со смаком. С размахом. Творчество, Свободу и Удовольствие от Любимого Дела не заменит ничто. Нужно работать так, как будто в сутках 25 часов, а в неделе 8 дней. Между прочим, если цифру «8» повернуть на 90 градусов, то она превратится в знак бесконечности. Знак Бесконечного Креатива – безграничного полета творческой фантазии и неиссякаемого источника рекламных идей. Фонтан Таланта и Успеха, работающий круглосуточно 428 дней в году. Поэтому...

Фантазируйте. Фонтанируйте. Фрилансируйте. Помните, что:

Дело Мастера боится, а Успех к нему стремится.

P/S/1 Наверное, уважаемые коллеги недоумевают по поводу сказочной радужной, даже детской картинке к работе? К сожалению, автор не может дать ссылку на американский креативный сайт, где находился чудесный ролик к этой картинке, рекламирующий совсем недетский всемирно известный успешный японский бренд. Ураган Сэнди повредил сервер, и сайт не работает. Зато волшебным образом работал ролик, в котором зеленый слоник (на картинке – комочек в центре вместе со своей розовой слонихой) серую пасмурную атмосферу вокруг раскрашивал яркими живыми красками, создавая свой собственный радужный и радостный мир. Параллель в том, что каждый Фрилансер, кто хочет жить красивой здоровой успешной жизнерадостной жизнью и летать высоко, может свои пасмурные будни превратить в яркую сказку собственным трудом.

Каждый выбирает своё место под солнцем.

P/S/2 Автор сего опуса ни в коем случае не стремится стать очередным гуру, который ведет за собой в светлое будущее. Это не в природе автора – учить, умничать и давать ценные указания. ФРИЛАНСОФИЯ была написана скорее как памятка для себя, чтобы не заблудиться и не скатиться в овраг самой. Но, возможно, кому-то эти излитые на бумагу «мысли вслух» по поводу того, что происходит вокруг, покажутся занятыми или окажутся полезными. Или всё сразу. Решать вам – рассматривать эти соображения как развлекательное чтение, информацию к размышлению или руководство к действию. Как говорится, последнее слово за читателем. А для всех интересующихся: продолжение следует в Постскриптуме P/S/.

Ну и бессовестно пользуясь слоганом ролика (благо сервер поломан):

Inspire the Next

или по-нашему:

Передай другому!