

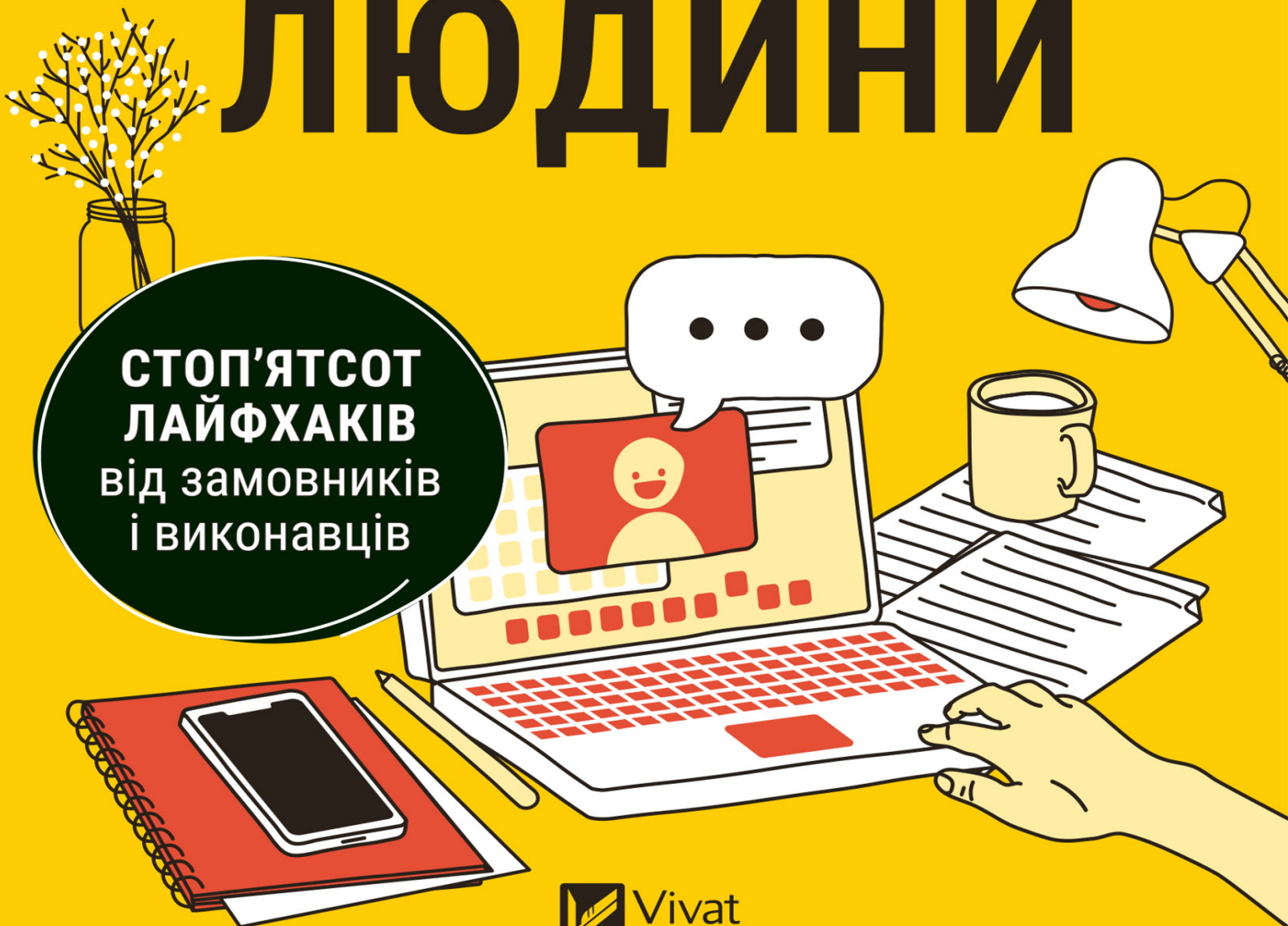
# Фриланс здорової людини

Якихось 10 років тому фрилансери вважалися «безробітними з халтурками» і трошки фриками. Зараз фриланс на своєму піку: якщо можна працювати віддалено, навіщо прив'язуватися до одного роботодавця?! Але як поррахувати прайс на свої тексти? Як не потонути в прокрастинації? Як вести переговори із замовниками й не провалювати дедлайни? Авторка цієї книжки провела два десятки інтерв'ю з досвідченими виконавцями та наймачами, щоб вивести формулу комфортного фрилансу. Вийшла добірка історій і лайфхаків для тих, хто давно мріяв звільнитися в нікуди.

ТЕТЯНА ГОНЧЕНКО

# ФРИЛАНС ЗДОРОВОЇ ЛЮДИНИ

СТОП'ЯТСОТ  
ЛАЙФХАКІВ  
ВІД ЗАМОВНИКІВ  
І ВИКОНАВЦІВ



ТЕТЯНА ГОНЧЕНКО

**ФРИЛАНС  
ЗДОРОВОЇ  
ЛЮДИНИ**



2023

ISBN 978-617-17-0205-9 (epub)

Жодну з частин даного видання  
не можна копіювати або відтворювати в будь-якій формі  
без письмового дозволу видавництва

**Електронна версія створена за виданням:**

*Серія «Бізнес»*

Дизайнер обкладинки *Вікторія Смаль*

**Гонченко Т.**

Г65 Фриланс здорової людини / Тетяна Гонченко. — Х. : Віват, 2023. — 240 с. — (Серія «Бізнес», ISBN 978-966-942-862-2).

ISBN 978-617-17-0124-3 (укр.)

Якихось 10 років тому фрилансери вважалися «безробітними з халтурками» і трошки фриками. Зараз фриланс на своєму піку: якщо можна працювати віддалено, навіщо прив'язуватися до одного роботодавця?! Але як поррахувати прайс на свої тексти? Як не потонути в прокрастинації? Як вести переговори із замовниками й не провалювати дедлайни? Авторка цієї книжки провела два десятки інтерв'ю з досвідченими виконавцями та замовниками, щоб вивести формулу комфортного фрилансу. Вийшла добірка історій і лайфхаків для тих, хто давно мріяв звільнитися в нікуди.

**УДК 331.5**

© Андрющенко Т. О., 2023

© ТОВ «Видавництво «Віват»», видання українською мовою, 2023



Дякую ЗСУ за можливість написати цю книжку



## РОЗДІЛ 0

# ХТО Я ВЗАГАЛІ ТАКА І ЧОМУ ПИШУ ПРО ФРИЛАНС

Звичайний робочий вівторок чи, може, середа. Близько дев'ятої ранку я йду в лабораторію здавати кров і мучуся. З одного боку, я не помираю і навіть (ймовірно) не хворію. Витратити робочий час на профілактичний чекап здоров'я здається майже шахрайством. З іншого боку — чому я, доросла людина, мушу відпрошуватися та пояснювати причину запізнення в редакцію на якусь годину?

Редактор не виказував невдоволення: усі незручності були переважно в моїй голові. Але сама необхідність, наче школярка, звітувати, як я організовую свій графік і на що витрачаю час — викликала спротив.

Десь тоді я вперше серйозно замислилася про фриланс. Це мало вигляд, з одного боку, фантастики: ніякого керівництва, вільний графік і жодного контролю. Я уявляла, що нарешті висипатимуся, ходитиму в кіно посеред дня й матиму час на читання книжок. Не в метро, стоячи в незручній позі, а от просто сяду в крісло після сніданку й годинку почитаю. А що, так можна було? З іншого — це здавалося чимось нормальним і закономірним: хіба дорослі люди не мають права розпоряджатися своїм часом?

### **Вийти із зони дискомфорту**

Класно було б написати, що тоді я повернулася до редакції, підписала заяву на звільнення та відразу пішла у фриланс. Насправді ні: ще кілька місяців вагалася, витрачала на офіс і дорогу до нього по 10—12 годин на день, не встигала нічого з особистих справ і почувалася нещасною. Але змінювати життя було страшно. Усі попередні роки я



потроху фрилансила паралельно з основною роботою. Утім зовсім не мати «робочого місця» здавалося чимось екстраординарним. Парадокс: працювати на себе здавалося «виходом із зони комфорту», хоча насправді редакція та робота в штаті були для мене справжньою «зоною дискомфорту».

А потім це сталося. Я пішла з редакції, а приставати на пропозиції інших не поспішала. Відчувала суміш ейфорії та страху. Написала редакторці, якій і раніше подекуди пописувала матеріали: чи потрібно їм більше текстів? Їм було потрібно. Написала всім знайомим редакторам: чи взяли б вони тексти від мене? Вони взяли б. Так почалася моя особиста історія фрилансу на фултаймі, яка триває від весни 2019-го й донині. Не такий уже й значний термін, щоб називатися «гуру фрилансу», але достатній, щоб стати його амбасадоркою.

Тепер я пишу здебільшого нативну рекламу для бізнесу, експертні колонки, бізнес-кейси та матеріали для блогів компаній. Трапляються також редакційні тексти, матеріали про війну, огляди, колонки про медіа — радість фрилансу в тому, що можна погоджуватися на все, що тобі імпонує. Я пишу для *AIN.UA*, «Української правди», «ЛІГА.net», *Vector*, *Hromadske*, *Evo.business*, *Retailers.ua* та кількох десятків компаній. Я створювала нативну рекламу та колонки для «Нової пошти», *Kyivstar*, *Lenovo*, *Unit.City*, *PrivatBank*, *MINI Cooper*, *Binotel*, *Procter & Gamble*, *Genesis*, *EnglishDom*, «Фармак», «Алло», *robota.ua*, банку «Південний» та інших брендів. Якось я побачила рейтинг українських IT-компаній і зрозуміла, що для двох третин з двадцятки найкращих хоч раз писала тексти: на замовлення редакцій, агенцій або компаній напямую. Я ставлюся до фрилансу як до власної справи: він дає мені свободу та водночас стабільність і впевненість.

Основна частина цієї книжки буде про людей, які пишуть різноманітні тексти, — і про людей, які їх замовляють. Бо я працюю в цій царині й глибоко занурена в її процеси. Але загалом вона може бути цікавою людям усіх креативних професій: фотографам, дизайнерам, піарникам. Увесь головний біль: де знайти замовників, як вести з ними переговори, про що домовлятися «на березі», як назвати адекватний гонорар і співпрацювати довго та щасливо — це те, що непокоїть та об'єднує всіх фрилансерів, незалежно від галузі.

## Окей, а книжку ти навіть пишеш?

Кілька років тому в мене з'явилося хобі: ходити на каву з різними людьми. Я стала писати своїм онлайн-знайомим і пропонувати поспілкуватися наживо. Таким чином у неформальній обстановці я розмовляла і з колегами-фрилансерами, і з тими, хто замовляє в нас роботу. Фрилансери скаржилися: грошей малувато, брифи не завжди адекватні, замовників важко знайти, і правки бувають такі, що хочеться застрелитися. Замовники, зі свого боку, говорили: виконавці зникають, здають погану роботу, не читають брифа, і взагалі не зрозуміло, де взяти нормального автора — вони хіба існують?

Після кількох таких розмов мені захотілося зібрати перших і других в одній кімнаті, замкнути двері на замок і не відмикати — поки не домовляться. Мені здалося очевидним: між обома сторонами бракує чесної розмови. Фрилансери й замовники просто ніколи відверто не спілкувалися одне з одним. Вони перекидаються репліками: «виконай до понеділка», «ось текст», «тримай правки» — але гадки не мають, який насправді на вигляд робочий процес з обох сторін. І ще більше не тямлять, що саме обом сторонам потрібно для комфортної праці. Це впливає на результат: адже що кращим є взаєморозуміння між фрилансером і замовником, то приємніше працювати першому і то ліпшу роботу отримує другий.

Однак немає такої кімнати, куди влізли б усі автори та замовники разом. Тому й вирішила написати книжку. Вона має стати діалогом між тими й тими. Своєрідним мостом: щоб усі почули одне одного й навчилися співпрацювати.

Я вірю, що фриланс може бути комфортною, зручною і взаємовигідною формою праці для обох сторін. Мене бісить, коли до фрилансу ставляться суто як до «тимчасового підробітку для мам у декреті за копійки». Мені болить, коли черговий замовник розчаровується в такій співпраці: наприклад, він дав завдання авторові, а той просто зник. Я мрію, щоб до фрилансерів ставились як до підприємців та експертів у своїй справі. І щоб дедалі більше людей (яким це підходить та імпонує) ішли у фриланс, добре заробляли й

були задоволені такою роботою. Сподіваюся, моя книжка в цьому допоможе.

## **Про що ви тут прочитаєте, а про що ні**

Я не пропагую: негайно кидайте роботу і йдіть усі на фриланс. Абсолютно точно переконана: він підходить не всім. Є люди, яким потрібні керівництво, команда, відчуття причетності до чогось більшого. Є ті, хто прагне рухатися кар'єрними сходинками, і ті, хто не може самоорганізуватися. А комусь важко говорити про гроші та «продавати» свої послуги знову і знову.

Тож навіщо мучити себе фрилансом, якщо це «не ваше»? Тому в першому розділі ми розберемося — **а чи треба воно вам?** Щоб вам було легше знайти рішення, розкажу про переваги й недоліки фрилансу, а також про те, які якості вам знадобляться і чого очікувати.

Припустімо, ви вирішили: так, це воно, йду. **Із чого почати?** Про це — у другому розділі книжки. Я розпитала різних фрилансерів: як вони шукали перших замовників і з якого боку підходили до цього завдання. Звільнитися в нікуди — і стрибати з головою? Чи готуватися заздалегідь і промацувати ґрунт? А якщо ви зовсім новачок або студент — чи варто відразу йти у фриланс? От про це все й поговоримо.

Добре, уявімо — замовник є: **про що домовлятися «на березі»?** Більшість фрилансерів-початківців зізнається: страшно щось питати. «А що, як я заберу час і здамся некомпетентним?» На ці граблі попервах наступаємо ми всі. Але це працює цілком навпаки: що краще ви зануритеся в тему, то більше деталей дізнаєтеся — то серйозніше вас сприйматимуть. І то менше проблем буде в обох сторін, адже найбільше конфліктів спалахує через те, що сторони неправильно зрозуміли одне одного або щось забули обговорити від початку. Наступний, третій, розділ саме про це: як і про що домовлятися та які запитання ставити замовникові до початку роботи.

Окей: ви вже маєте замовника, і тут постає важливе запитання: **скільки грошей з нього взяти?** Я переконана: на фрилансі можна добре заробляти. Із цим погоджуються мої спікери — кожен з людей, що їх я опитала, зізнавався: на фрилансі заробляє більше, ніж до

цього в штаті. Але говорити про гонорари, торгуватися та оцінювати свою роботу — це головна навичка, якої доведеться набути. Щоб нам усім було легше, я розпитала замовників: що треба зробити, аби вони підвищили гонорар? Якщо спростити, відповіді виявилися схожими: кожному платять стільки, на скільки він себе «продав». Як правильно себе «продавати» — читайте в четвертому розділі.

Тільки-но замовників з'являється більше, виникає новий челендж — самоорганізація. **Як розподілити час між проектами, щоб не провалити дедлайни? Що робити з прокрастинацією?** Як витримати баланс: сьогодні ви працюєте 24/7, а завтра сидите без діла? Тайм-менеджмент, планувальники, таймери часу: як із цим бути, щоб не з'їхати з глузду? Про це п'ятий розділ книжки.

Утім своєчасно здати роботу — це ще не все. Усі люди, з якими я говорила про фриланс, погоджуються: для комфортної та тривалої роботи має існувати приємна **комунікація між замовником і виконавцем**. Інколи ви готові погодитися на менші гроші, аби тільки не їли мозок. І навпаки: замовники готові платити більше, коли з фрилансером по-людськи приємно спілкуватися, коли він учитується в завдання й пропонує найкращі варіанти. Якою має бути комунікація здорової людини — про це в окремому (одному з найважливіших) розділі.

А ще я переконана: половина успіху роботи на фрилансі — у сильному особистому бренді. Якщо про тебе знають — до тебе йдуть, тобі вірять і від тебе хочуть роботу. Людина з іменем може підіймати цінник, перебирати проектами й досягати висот. **Як створити собі ім'я**, як себе позиціонувати, чи потрібно створювати портфоліо, що треба перевірити у своїх соцмережах — у сьомому розділі книжки.

Розділ про те, **де брати замовників**, зумисно винесла ближче до кінця. Мій досвід (і досвід моїх співрозмовників) свідчить: навчись добре виконувати свою роботу, віддавай її вчасно та комунікуй якісно — і проблем із замовниками не буде. На ринку дуже багато роботи й дуже мало виконавців, з якими хочеться працювати. Станьте таким виконавцем — і все буде. Для тих, кому цей процес треба трохи прискорити: я розпитала в замовників, де вони беруть підрядників (тобто де вам треба перебувати, щоб вони вас помітили). Склався

такий собі список «рибних місць», де водяться замовники, якщо у вас їх бракує.

А ще є **біржі фрилансу**. Це окрема планета, з власними правилами й особливостями. Я ніколи не працювала на біржах, тому розпитала людей, котрі набули такого досвіду. Склалася невеличка інструкція про те, чи варто взагалі зв'язуватися з біржами фрилансу і як там вижити. Про це — у дев'ятому розділі книжки.

Лишаються **дрібниці**: охайно оформити текст і не забути сказати «привіт». Часто ними нехтують, але кожна дрібниця також має значення. Якщо ви хоч раз отримували від когось текст без заголовка та розділів, з різними шрифтами й купою одруківок — ви зрозумієте, про що йдеться. Оформити свою роботу так само важливо, як добре її виконати. Про які дрібниці йдеться — у передостанньому розділі.

І ось ваш фриланс склався: від замовників доводиться відбиватися, роботи море, грошей достатньо, але рутинна приїлася. Через кілька років фрилансу в декого (не в усіх) постає запитання: **куди йти далі?** Досвід у моїх спікерів різноманітний: хтось започатковує власний бізнес, хтось пише книжку, хтось повертається в штат, а хтось залюбки роками виконує ту саму роботу, задоволений і щасливий. Про те, як розвиватися на фрилансі, — кінцевий розділ.

А от чого в цій книжці немає: я не хочу й не буду вчити вас якісно писати тексти, структурувати їх, проводити інтерв'ю та створювати логічні зв'язки між розділами. Про це — інші професійні книжки й море копірайтерських, журналістських і сторітелінгових курсів. Візьмімо за аксіому: ви вже цього навчилися (або вчитеся, або маєте намір навчитися згодом). Проте якість роботи — це лише частина успіху (можливо, навіть не половина). Фриланс — це трошечки підприємництво. І от із цією, «бізнесовою», частиною фрилансу я вас і познайомлю.

## **На чий досвід я спираюся**

Писати цілу книжку на основі власних спостережень було б нечесно. Мої історії, правила, помилки — це лише маленький шматок особистого досвіду однієї людини. Тому я провела два десятки

інтерв'ю та записала майже 50 годин розмов, щоб зібрати найкращі лайфхаки та досвід від тих, хто виконує різноманітну роботу на фрилансі, і тих, хто її замовляє. Час познайомитися.

**Світлана Максимець** працювала у великому холдинзі, який складався з кількох медіа. Коли керівництво вирішило закрити свій розважальний портал, Світлана ризикнула й вирішила дати друге життя проєкту. Так вона стала засновницею власного ЗМІ. Лайфстайловий сайт про Київ «Вікенд» на очах виростав з маленького, нікому не відомого розважального ЗМІ — до видання, де замовляють нативну рекламу *Renault*, *Crédit Agricole*, *Jusk* та *Huawei*. Світлана має кількох авторів у штаті, але дуже активно працює з фрилансерами. Каже, так можна залучити до створення контенту фахівців з різних сфер та профільних журналістів: універсальний автор ніколи так якісно не напише про вино, книжки або історію Києва, як це зроблять сомельє, літературний критик і фаховий історик. До авторів редакторка придивляється у фейсбуці, а правками їх не напружає, здебільшого виправляє сама. Бюджети на гонорари у Світлани скромні, але стосунки з авторами переважно теплі й приятельські. Якщо фрилансери з нею спрацьовуються — зазвичай лишаються на роки.

Працюючи в журналістиці з 2006 року на посадах редактора, **Отар Довженко** стикався із сотнями фрилансерів, які писали для «Телекритики», сайту *Medialab*, «Детектора медіа» та інших видань. А викладаючи в школі журналістики УКУ, Отар допомагав студентам прилаштувати перші матеріали в різні ЗМІ. У нього специфічне ставлення до дедлайнів (прочитаєте в книжці), він може повністю переписувати тексти авторів до невпізнаності, утім взаємодіяти з Отаром як редактором — цілковите задоволення. Поки я готувала цю книжку, Отар устиг звільнитися та сам стати фрилансером. Але інтерв'ю ми проводили ще тоді, коли він працював у «Детекторі медіа», — тому його цитати в книжці здебільшого про це.

**Людмила Колб** — і редакторка-фрилансерка, і замовниця одночасно. Це має такий вигляд: Людмила веде контент-проєкти для українських компаній (наприклад, співпрацювала з *OLX*). Вона має контент-план та пул райтерів, яким замовляє тексти. Завдання Людмили: придумати теми, стежити за вчасним виходом матеріалів, прописувати ТЗ для авторів і редагувати їхні тексти, щоб вони підходили за форматом до

потреб компаній. Людмила дуже ретельно вибудовує комунікацію з авторами, обговорюючи кожну деталь, щоб не лишалося жодної недомовки. Саме тому мені захотілося з нею поговорити в межах написання книжки — щоб показати, яким має бути «замовник здорової людини».

Журналістку **Віку Смереку** якось дістало працювати на новинах, і вона звільнилася в нікуди. Витратила кілька місяців на розсилку свого портфоліо, пропозицій про співпрацю та пошук замовників — і врешті почала добре заробляти. Віка пропрацювала на фрилансі п'ять років, пишучи тексти для соцмереж. Нині вона працює в штаті — у команді Євгена Клопотенка. Але не виключає, що колись повернеться до фрилансу.

З 2013 року **Артем Падалкін** потроху працював на різних фриланс-біржах, суміщаючи це з роботою в штаті. Улітку 2021-го він вирішив писати художній роман. Це потребувало більше часу, тож Артем звільнився з основної роботи й став працювати на біржі *Freelancehunt*. Про це ми й поговорили — Артем розказав про кілька чудових лайфхаків щодо того, як вижити на біржах.

**Уляна Колодій** працювала піар-директоркою логістичної компанії, а потім заснувала власну комунікаційну агенцію, яка має назву *UK communications* (*UK* — це Уляна Колодій). Має людей у штаті, але активно працює з фрилансерами — райтерами, фотографами, операторами й дизайнерами. Вони допомагають Улянці створювати креативи для її клієнтів. Я також співпрацюю з Уляною — власне, так ми й познайомилися.

**Валентина Шимкович** працювала редакторкою на сайті для айтишників *DOU*, але захотіла більше свободи. Вона звільнилася в нікуди й перейшла на фриланс: уже сім років пише експертні колонки, нативну рекламу для ЗМІ та тексти для бізнесу. Про повернення в штат навіть не думає: фриланс виявився найкомфортнішою формою роботи для Валентини. Вона поділилася багатьма власними напрацюваннями в тайм-менеджменті та комунікаціях із замовниками.

Черкаський імейл-маркетолог **Владислав Гутник** уже сім років працює на *Upwork*. Я познайомилася з Владом, натрапивши на його маленький блог у телеграмі — він має назву *Project.Vlad* і присвячений фрилансу. Владислав Гутник прийшов на біржу після того, як його

звільнили з роботи. Тепер на фрилансі він заробляє більше, ніж йому можуть запропонувати в штаті будь-якої компанії в Україні.

Одного разу алгоритми фейсбуку принесли в мою стрічку пост про те, як українською утворювати пестливі та скорочені форми імен. Так я дізналася про блог «Редакторка **Ольга Васильєва**», а згодом познайомилася з його авторкою. Ольга сьомий рік працює в компанії, що виробляє вентилятори. Блог про українську мову вона почала вести для власного задоволення, але він швидко набрав 25 тисяч підписників, і замовники стали приходити самі. Тепер Ольга частину свого часу витрачає на роботу в штаті, частину — на фриланс. Замовників дедалі більше, а її дохід зростає.

Розслідувачка **Любов Величко** називає себе однією з найдорожчих фриланс-журналісток в Україні. Вона виконує розслідування для провідних українських сайтів: пише про корупцію, фінансові схеми та зловживання владою. Кожен текст готує кілька місяців, але й гонорари просить відповідні. Ми поговорили з Любою про те, як їй це вдається.

Копірайтерка **Вікторія Хомин** десять років пробула на фрилансі. Вона вирішила шукати гнучку роботу, коли вони із чоловіком розпочали планувати дітей, — щоб мати змогу заробляти в декреті. Перші замовлення шукала через онлайн-форуми та фриланс-біржі, потім — деінде. Писала про все: від описів майстер-класів з рукоділля до інструкцій для техніки. У хороші місяці вдавалося заробляти по \$ 1000. Після двох декретів Вікторія захотіла стабільності та влаштувалася *SMM*-менеджеркою в штат.

**Дмитро Лиховій** у журналістиці від 1991-го. Він 24 роки пропрацював у газеті «Україна молода», був заступником головного редактора. У 2016-му заснував власне медіа «Новинарня», яке спеціалізується на навколовійськовій тематиці. Видання має в штаті кількох новинарів, але більшу частину роботи виконують фрилансери — їх у Дмитра кілька десятків. Він ретельно досліджує бекграунд автора й може довго з ним притиратися, утім якщо вже вони спрацюються, то це надовго. Для своїх фрилансерів редактор «Новинарні» навіть організовує корпоративи, щоб вони почувалися командою.

**Женя Лебедева** найдовше з-поміж усіх моїх героїв пропрацювала на фрилансі — від 2010-го до 2023-го. Вона живе в Запоріжжі, у якийсь



момент звільнилася з місцевого медіа та пішла шукати замовлення на фриланс-біржах. Починала з \$ 1 за 1000 знаків, прайс швидко зростав, формати текстів змінювалися. Потім були колонки для бізнесу та інші копірайтерські тексти. Згодом Женя почала спеціалізуватися на текстах про диджитал-маркетинг та вести блоги кількох компаній. І лише 2023 року, коли ця книжка була вже написана, раптом погодилася працювати фултайм в одній з агенцій. Для книжки Женя розповіла всі свої лайфхаки, які назбиралися за 12 років фрилансу.

**Таміла Вергелес** працювала редакторкою в «Обозревателе» та на «1+1». Оптимізувала роботу так, щоб мати багато вільного часу. Його стала витратити на фриланси — як SMM-спеціалістка для різних компаній. Згодом звільнилася зі штату зовсім і почала їздити на зимівлю в Азію, заробляючи на це фрилансом. За кілька років така праця переросла в бізнес — тепер Таміла має власну агенцію з диджитал-маркетингу *WooHoo Digital* та приблизно десяток працівників у команді.

Журналістка **Яна Проценко** починала фрилансити, ще навчаючись в університеті. Згодом вирушила на волонтерську програму в Європу. Мала невеличку стипендію, якої не вистачало, щоб подорожувати сусідніми країнами. А подорожувати хотілося, тож паралельно з волонтерством Яна стала брати фриланси: віддалено писала нативну рекламу для українських ЗМІ. Коли рік волонтерства вже закінчувався, їй запропонували стати продюсеркою нативної реклами в *AIN.UA* — медіа про бізнес та технології. За півтора року Яна доросла до директорки з розвитку бізнесу й очолила відділ реклами, нині в її команді шестеро людей та кілька десятків фрилансерів: авторів, дизайнерів і фотографів. Тож побувала по обидві сторони фрилансу — і як виконавиця, і як замовниця.

**Олександра Колеснікова** була піарницею у великій компанії, звільнилася й вирішила попрацювати на себе. Фриланс їй «не зайшов», але пів року такої роботи були найкращим періодом у житті, як зізнається Олександра. Нині вона працює у великій технологічній компанії, але не шкодує, що спробувала. З Олександрою ми поговорили про те, чому фриланс може «не зайти» і які в ньому «підводні камені».

## Чому я писала цю книжку цілий рік

За кілька тижнів до того самого 24 лютого я підписала договір з видавництвом, запостила щасливу фотографію і почала проводити перші інтерв'ю. Рукопис мав бути готовий 1 липня.

А потім росія почала повномасштабне вторгнення, перемолола всі плани й змінила наше життя назавжди. Мені здавалося, що правила гри переінакшилися й усе, що я планувала написати про фриланс, більше ніколи не буде актуальним. Книжку також відклала: не на часі.

Зрештою саме фриланс допоміг багатьом протриматися, коли вони втратили основну роботу. Навесні чимало фрилансерів стали одним з прошарків суспільства, у яких лишилися джерела доходу, щоб прожити під час війни та мати змогу донейтити на армію. Вони мали базу замовників, навички віддаленої праці, гнучкість і ще багато якостей для того, щоб надалі заробляти.

Уже в березні 2022-го до мене стали повертатися замовники. Уже в травні завантаження було стовідсотковим. Схожу картину я спостерігала на ринку фрилансу навесні 2020-го — на початку пандемії *COVID-19*. Тож можу стверджувати: фриланс стійкий до будь-яких форс-мажорів.

Ба більше: дедалі частіше чую від знайомих, що війна змінила їхнє мислення та ставлення до життя. Ті, хто раніше ладен був гарувати 24/7, віддаючи кар'єрі себе повністю, раптом відчули: вони хочуть устигати жити. Свобода стала ще більшою цінністю — в усіх сенсах. Чимало моїх знайомих переглянуло свої пріоритети, їм хочеться більше спілкуватися з родинами, бачити, як зростають їхні діти, піклуватися про свій психологічний стан і почуватися живими.

Фриланс може це дати. А отже, ця тема тепер на часі як ніколи. Саме з такими думками я поверталася до роботи над книжкою. Ми стали вразливішими в спілкуванні, вибагливішими до того, чим займаємося, і навіть дрібний стрес може стати тією «останньою краплею», яка спричинить великий вибух. Тому питання про те, як комфортно перейти на фриланс і побудувати роботу так, щоб вона давала

задоволення, а не фруструвала, є ключовим, і на нього я хотіла тут відповісти. Маю надію, що вдалося.

## РОЗДІЛ 1

# А ЧИ ТРЕБА ВОНО ВАМ?

От підю на фриланс, спатиму досхочу, готуватиму красиві сніданки, ходитиму в кіно посеред дня, вивчу англійську, передивлюся всі відкладені відео на ютубі та прочитаю всі непрочитані книжки. Десь так люди часто уявляють роботу на фрилансі (та що там, я сама так думала). Утім реальність може відрізнитися: інколи це аврал, боротьба з прокрастинацією, купа правок, нестабільний заробіток і «чорний пояс» із самоорганізації.

Буває інакше: ви справді розслаблені, устигаєте ходити на спорт, дивитися всі серіали на нетфліксі та гладити котиків. Але тоді баланс на картці не радує. Такий він, фриланс: кожна година відпочинку коштує тієї суми, яку можна було б заробити.

Я не відмовляю вас іти у фриланс. Інакше сенсу в цій книжці не було б. Просто хочу підкреслити: це підходить не всім, а свобода у фрилансі доволі примарна. Тож варто визначитися: чи це ваше? Розберімося.

### **Про що ми говоримо, коли говоримо про фриланс**

«У 2006 році людину, яка не мала постійної роботи, а просто писала для багатьох видань, вважали безробітною з халтурками. А зізнатися комусь, що ти “безробітний з халтурками”, було соромно. У мене теж був такий період, коли я мав “халтурки”, але не мав робочого місця, де лежала б моя трудова книжка. І я почувався безробітним, при тому постійно щось робив», — згадує Отар Довженко (нагадаю, що на момент, коли я писала цю книжку, він очолював редакцію «Детектора медіа»).

Про частковий фриланс у ті роки ще не йшлося. Редактор сайту «Новинарня» Дмитро Лиховій (у 2000-х він працював в «Україні молодій») згадує, що журналістам, котрі були в штаті редакції, забороняли писати для інших ЗМІ: «Це вважали неетичним, нечесним, мало не злочином».

Однак навіть тоді із ситуації викручувалися: журналісти писали до інших видань під псевдонімами. Утім чинили так переважно не задля заробітку, а з інших причин — наприклад, щоб написати в іншому виданні те, що не можна оприлюднити у своєму.

У 2023-му до фрилансерів ставляться вже не так. Цей різновид роботи став чимось, про що друзі вигукують: «Оох, класно тобі, я теж так хотів би!». Проте буває, що фриланс не вважають за досвід. А то й гірше: вважають за досвід, що його ліпше б не набувати. Одного разу в описі до вакансії журналіста я натрапила на примітку: «Колишнім фрилансерам не подаватися». Редакторка пояснювала: мовляв, люди, які звикли працювати на себе, не зможуть виконувати вказівок керівництва й діяти в команді. Натрапляла й на таке ставлення замовників: «Фрилансерам даю неважливі завдання — щоб не багато втратити, якщо зникнуть і не здадуть роботу».

## ДО РЕЧІ

Щоб позбавитися негативної конотації від слова «фрилансер», можна називатися «незалежним спеціалістом» чи просто «контент-спеціалістом», або «експертом з контент-маркетингу». Це звучить серйозніше й «експертніше», а сенс той самий.

Утім існує і зворотний бік. Коли ви позиціюєте себе як фрилансер, люди автоматично тримають у голові, що до вас можна звертатися за послугами. Тоді як у разі зі словом «контент-спеціаліст» ця думка не лежить на поверхні.

Уявіть, що піарниці компанії потрібен текст. Як гадаєте, хто на підсвідомому рівні вирине в неї на думці першим?

- а) Таня, яка пише тексти для бізнесу на фрилансі.
- б) Віка, контент-спеціалістка.

Словом, позиціювання також важливе. Поміркуйте, як ви себе називаєте і як це сприймають люди.

Тенденція така, що фриланс стає чимдалі популярнішим у всьому світі. В Америці, наприклад, цей тренд існує вже кілька десятиліть. За даними фриланс-біржі *Upwork*<sup>1</sup>, 2022 року 60 мільйонів американців (39 % від усієї робочої сили!) так чи інакше фрилансили: або суміщали з основною роботою, або займалися тільки цим. Ідеться про історичний максимум — статистика зростає щороку. Фриланс вважають суттєвою частиною економіки США. До того ж найбільше зростання — серед людей з вищою освітою.

В Україні ставлення до фрилансу теж поліпшується. Нарешті цей різновид праці почали сприймати не як «підробіток для мам у декреті», а як «надання фахових послуг на аутсорсі». Це вже не «віддам якійсь дівчинці, хай виконає», а «ми залучили підрядника». Цьому сприяють тотальна цифровізація та тренд на віддалену роботу. Нещодавно компанії воліли бачити свого працівника в офісі від 9:00 до 18:00. Нині звикли, що людина може перебувати будь-де фізично. А також пішли далі: якщо виконавець може перебувати будь-де, то не обов'язково брати його в штат, до праці можна залучити й сторонню людину.

Саме від таких переконань відштовхувався редактор і власник «Новинарні» Дмитро Лиховій. У нього в команді четверо постійних новинарів та близько двох десятків авторів на фрилансі. На думку Дмитра, такою є оптимальна модель роботи для сучасного ЗМІ.

«Зараз час фрилансерів. Я переконаний, що побудова контенту медіа на основі матеріалів від фрилансерів, а не від штатних журналістів, — це наступний етап розвитку журналістики», — говорить він.

## ПРИМІТКА НА ПОЛЯХ

Я це пишу не просто, щоб «налити води» в книжку. Коли усвідомлюєш, що ти підприємець, починаєш зовсім інакше ставитися до якості своєї роботи, пошуку клієнтів і розрахування гонорарів. Про це поговоримо далі, зокрема в розділі «Завтра надійде гонорар 100 %».

Так фрилансери перетворюються на професіоналів та експертів, а також на підприємців, які продають послуги. Якщо замислитися, фриланс на фултаймі і є бізнесом: ви розвиваєте особистий бренд, рекламуєте свої послуги, шукаєте клієнтів, ведете з ними перемовини, обговорюєте умови, виконуєте роботу й отримуєте за це оплату. Єдина різниця: не маєте найнятих працівників. Хоча інколи фрилансери беруть собі помічників та створюють агенцію, і тоді різниця зникає зовсім.

Домовмося: у цій книжці йдеться здебільшого про фултайм-фриланс — коли зовсім не маєте постійної роботи в штаті. Попри те що варіантів може бути багато:

- 1. Фриланс на фултаймі з великою кількістю замовників** — коли кожен із замовників дає по кілька текстів на місяць, а то й на рік.
- 2. Попроектний фриланс на фултаймі** — коли ведете лише 2—4 тривалі проекти одночасно й шукаєте не разові завдання, а проекти на кілька місяців зі стійким потоком завдань.
- 3. Фриланс як підріботок у часи турбулентності** — наприклад, це варіант для жінки або чоловіка в декреті чи для тимчасово переміщених людей під час війни, котрі на декілька місяців виїхали з дому.
- 4. Фриланс паралельно з основною роботою** — вони ж «халтурки».

## ДО РЕЧІ

Здивувалася, коли прочитала у вікіпедії: слову «фрилансер» уже кілька століть. У середні віки фрилансерами нібито називали вільних воїнів — найманців. Вони мали власну зброю та воювали за гроші. Звідси й назва: *free* — «вільний», *lancer* — «списник» (такий чувак на коні, озброєний списом). Уперше це слово згадано в романі Вальтера Скотта «Айвенго».

Після початку повномасштабної війни фриланс-біржа *Freelancehunt*, проаналізувавши своїх користувачів, створила портрет українського

фрилансера 2022 року<sup>2</sup>. За їхньою версією, «пересічному» фрилансерові від 24 до 35 років (але є й 50+), жінок та чоловіків — майже порівну, має сім'ю — половина з них. Студентів з-поміж фрилансерів лише 10 %. Кожен четвертий має роботу в штаті та підробляє, для решти фриланс — основне джерело доходу. З них 60 % здобули вищу освіту, кожен десятий — кілька вищих освіт, а частина — навіть науковий ступінь.

Такі дані руйнують стереотип, що фрилансер — дівчина в декреті, яка заробляє на підгузки та помаду. Фриланс стає повноцінною та популярною формою зайнятості, нарівні з працевлаштуванням у компанії. А отже, це перспективна ніша, у якій тільки-но починають створюватися власні правила гри.

## Чому люди йдуть у фриланс

Причин, чому люди звертають свою увагу на фриланс, не так і багато:

- 1) хочуть свободи;
- 2) не хочуть рано прокидатися;
- 3) не хочуть їздити в офіс;
- 4) хочуть більше грошей (так, успішний фрилансер заробляє більше, ніж пересічний офісний працівник);
- 5) хочуть мати час на власний проєкт: пишуть книжку або створюють свій сайт, планують дитину або вдалися до масштабного ремонту своєї оселі тощо.

Наприклад, авторка текстів для бізнесу Валентина Шимкович стала фрилансеркою просто тому, що їй було важко прокидатися зранку: «За натурою я сова. Тому мріяла побудувати свою роботу так, щоб бути вільнішою. Тепер справді прокидаюся о 12:00, але часто працюю до ночі. Абсолютно задоволена і в штат іти не планую», — говорить вона.

Яна Проценко нині обіймає посаду директорки з розвитку бізнесу на діловому сайті *AIN.UA*, але її кар'єра в медіа починалася з фрилансу — ще в університетські роки вона писала для черкаських ЗМІ, згодом — для львівських та всеукраїнських. Здобувши освіту та попрацювавши



ведучою новин на телебаченні, Яна знову повернулася на фриланс. «Я тоді поїхала волонтерити в Грецію. Платили 250 євро на місяць, а я хотіла у вільний час подорожувати Європою — цих грошей не вистачало. Тому стала заробляти, пишучи тексти віддалено на фрилансі», — розповідає вона.

Часто йдуть не «у» фриланс, а «від» чогось: від неулюбленої роботи, від несвободи, від потреби звітувати перед начальством. Натомість приходять не завжди туди, куди збиралися. Очікування можуть мати розбіжності з реальністю. Щоб відповісти на запитання: «А чи треба воно вам?» — розгляньмо плюси й мінуси такої роботи.

## **Чого у фрилансі немає**

Кінець безкоштовного уривку. Щоби читати далі, придбайте, будь ласка, повну версію книги.

**ridmi**  
ТВІЙ УЛЮБЛЕНИЙ КНИЖКОВИЙ

**КУПИТИ**