

Глава 1. «Хвост пистолетом», или настраиваемся на общение с заказчиком

ЗАКАЗЧИК — ДРУГ ОН ВАМ ИЛИ ВРАГ?

Это важный вопрос, касающийся вашего *психологического настроя*. Если вы изначально боитесь заказчика и ждете от него подвоха, то и «плоды» пожнете соответствующие.

«Сообщество обманутых копирайтеров»

«Совсем офигели»

«Сколько же этих кидал»

— десятки подобных тем появляются на форумах и в сообществах. Создают их обычно те, кто не умеет строить отношения с заказчиками. Те, кто *настроен на негатив*. И чаще всего это новички или вчерашние новички, не достигшие пока еще (или в принципе) особого успеха.

(Конечно, и у опытных коллег бывают проблемы с кидалами и хамами. Но это случается намного реже. Причем зачастую попавшие в неприятную ситуацию профессионалы честно признаются — да, сам не обратил внимания на явные признаки кидка).

Изначально неверная позиция звучит примерно так:

«Опупели эти заказчики. Мало того что копейки платят, в три шкуры дерут, так еще и кинуть все норовят. Как же от них обезопаситься? Может, работу поменять?»

Если у вас такое в голове — вам нужно срочно ~~выкинуть~~ голову поменять настрой. Ведь он отнюдь не поможет вам добиться успеха.

Потому что **Заказчик ≠ Враг**

Цель большинства заказчиков — не кинуть вас, не нагреться, отнюдь. Наоборот, они нуждаются в вас для решения своих проблем. Нужно только *правильно* общаться с *нужными* заказчиками.

Поэтому не стоит вдаваться и в другую крайность:

Заказчик ≠ Благодетель и царь-батюшка

Даже если он платит вам десятитысячные гонорары, не нужно чувствовать себя рабом. Об этом мы поговорим ниже.

Наконец,

Заказчик — не совсем-то и друг. По крайней мере, изначально.

Да и потом, в общем-то, тоже.

Всё равно предпочтительнее брать предоплату. Даже если отношения у вас теплые, доверительные и вы давным-давно с этим заказчиком на «ты». Доверяй, но проверяй, как говорят.

Так как же все-таки относиться к заказчику, если он не враг, не благодетель и не друг? Какое же утверждение тогда верное? А вот оно:

Заказчик — это ПАРТНЕР

Да, именно так. Заказчик нужен вам, вы нужны заказчику. У него есть определенные рамки доверия к вам, у вас — к нему. Отношения строятся НА РАВНЫХ. Это и есть правильный настрой, по нашему мнению.

Именно такой настрой поможет вам добиться **реального успеха** — в виде приятно шуршащих купюр большого достоинства 😊. И довольных, лояльных заказчиков, само собой.

О НЕПРАВИЛЬНОМ НАСТРОЕ — В КАРТИНКАХ

А теперь попробуем расшифровать сказанное выше на наглядных примерах. Давайте посмотрим, как некоторые коллеги общаются с заказчиками.

Ситуация 1. Ну блин, дайте же работу...

✓ТС Помогите подняться новичку!

Хотелось бы начать зарабатывать действительно нормальные деньги на копирайтинге, но постоянных заказчиков на начальном этапе найти не в состоянии.
Если можно, дайте пробный заказ и я напишу действительно качественную статью.
Дайте новичку возможность показать вам качество своих работ.
О большем пока не прошу.

Это крик ~~вопящего в пустыне~~ новичка, который хочет работать:

- не имея соответствующей подготовки (в плане грамотности)
- совершенно не умея общаться с заказчиками

По сути, автор ведет себя как *активный попрошайка*. Он выпрашивает работу у заказчиков, канючит, жалуется на трудную долю новичка и пытается использовать это как аргумент в свою пользу.

А получается-то совсем наоборот. Большинству адекватных заказчиков не нужны новички (зато они нужны посредникам, которые хотят нагреться на дармовой рабочей силе). Вместо демонстрации своего неумения лучше покажите, что уже умеете, какими навыками обладаете — и как сможете решить поставленную задачу.

И, естественно, заказчикам не нужны неуверенные в себе люди. Неуверен — значит, не справишься с этим заданием. А в приведенном выше примере так и сквозит неуверенность.

Ситуация 2. Может быть, и мне чего достанется?..

Apr 20 2009, 23:42

Сообщение #3

Я бы рискнула попробовать. Постучитесь в аську ~~XXXXXXXXXX~~. Не уверена, что получится. Если других, более серьезных претендентов нет, то стучитесь.

Еще один пример неуверенности. Более того, если в ситуации номер 1 исполнитель хотя бы делает попытки убедить, что он справится, то тут — явное осознание и озвучивание своего непрофессионализма.

Какой может быть реакция заказчика на это предложение?

Правильно: **не уверен — не берись**, зачем эфир загромождать-то?

Ситуация 3. Эй, чувак, пиши сюда

[14.09.2007 | 21:26]

пиши в асю
обсудим
пока могу сказать 1000р и два дня

[Комментировать](#) | [Ссылка](#)

А это уже обратный пример.

Думаем, вам понятно, что «тыканье» и хамоватый стиль недопустимы. Потому что это признак необразованной «школоты», а уж никак не профессионального автора.

Заказчик — это деловой партнер, а не знакомый слесарь.

Итак, резюмируя сказанное выше:

Относитесь к заказчику, как к партнеру. У него есть проблема. Вы можете решить эту проблему. За деньги, естественно.

Вы помогаете ему, он помогает вам. Именно на этом и будет строиться ваше *партнерство*.

Как нужно вести себя с партнерами? *Уверенно*. Не нужно сразу думать о том, что заказчик вас кинет (просто возьмите предоплату). Не нужно ждать от него работы, как подачки. Ваш труд ценен. И более того, если у вас сильный бренд и классные тексты, вы можете быть более ценным для заказчика, чем он для вас.

Но вместе с тем — не стоит ставить себя выше заказчика. Не тыкайте ему и не хамите. Он вам ничего не должен, и вы не торгуетесь на базарной площади.

Просто почаще представляйте себя и заказчика как двух равных партнеров. Как два равноценных элемента бизнес-цепочки. Тогда и результат будет соответствующим.

Ну, а напоследок — пример того, как общается с заказчиком *правильно* настроенный автор.

Приветствую, Владислав.

Проект очень интересный. Однако в качестве тестового задания я предлагаю Вам взглянуть на примеры работ из моего портфолио. Уверена, мой стиль, грамотность и умение обращаться со словом станут Вам понятны.

Стоимость написания текстов 400 рублей/1000 символов с пробелами. Возможно, цена ощутимо выше на фоне других предложений. Однако и к работе я подхожу намного серьезнее.

Все нюансы можно обсудить по ICQ [redacted] или по e-mail [redacted]@yandex.ru

с уважением, [redacted]

От соискателей требовали выполнить тестовое задание. Автор ценит свой труд и с достоинством указывает на это, предлагая свои услуги.

Из ответа видно, что коллега:

- уверена в своих силах
- действительно специалист
- ценит свой труд
- обращается с заказчиком на равных, не заискивает, но и не «тыкает».

Результат — заказчик согласился работать с автором и без тестового задания

Домашнее задание

Возьмите любой проект на главной сайта <http://free-lance.ru> и попробуйте по тону обращения отличить уверенных в себе авторов.

Какие ответы вам покажутся наиболее убедительными?

Что в манере ответов вы могли бы взять себе?