”

Freelancere kan vælge de opgaver, der får mest muligt ud af deres talent og afspejler deres sande interesser. De føler både ejerskab over det, de producerer, og over hele deres professionelle liv. En freelancer fortalte. »Jeg kan nu være så meget mere mig selv, end jeg nogensinde har været i noget job.«

– GIANPIERO PETRIGLIERI ET.AL.,
THRIVING IN THE GIG ECONOMY,
HARVARD BUSINESS REVIEW 2018

INDHOLD

HURRA og VELKOMMEN!

1. Zoom ind på dig selv: Hvad er dit drive? xx
Hvad er din drøm og dit drive? xx
Ønsker og usikkerhed omkring dit freelanceliv xx
Hvilke projekter er der i din karrieremodel? xx
Sofia og hendes SMART-mål xx

2. Din karrieremodel – skab din bedste kombination xx
Status og fremtid for din karrieremodel xx
Karrieremodel A, B og C xx
Gør status, og vælg din næste karrieremodel xx
Motivationsmåleren – hvilken værdi giver dine ydelser dig? xx
Kaspers case xx

3. Flyt ind i Freelancerens Hus xx
Hvad skal du i Værkstedet? xx
Hvad skal du på Scenen? xx
Hvad skal du på Kontoret? xx
Hvad skal du i Butikken? xx

4. Få tid til det hele. Skab dit optimale arbejdsflow! xx
Makro, meso og mikro xx
Værktøj til tidsstyring xx
Kaspers case xx
Løbende tilpasning: Din tid – og andres tid xx
Overspringshandlinger xx

5. Netværk, samarbejdspartnere og kollektiver – bliv en del af noget større xx
Dit netværk xx
Udvikling med netværket xx
Andre netværksperspektiver xx

6. Dig, kunden og nye ydelser til »verdens behov« – hvordan skaber du værdi? xx
Forstå og forny din placering xx
Er du leverandør, afsender, facilitator – eller det hele? xx
Kend dine kunder og din værditilførsel xx
Opdag flere kundebehov, og skab nye ydelser xx
Din kunde som medudvikler xx
Verden i bevægelse – sammen med dig xx

7. Få gang i Butikken 1: Brand og markedsføring xx
Din butik xx
Kommunikation, PR og markedsføring xx
Kunder og leads xx

8. Få gang i Butikken 2: Kundedialog og salg xx
Dialog og kundeperspektiv xx
Salg af ydelser og projekter xx

9. Prissætning og forhandling xx
Din pris og din løn xx
Forhandling xx

10. Selvledelse xx
Hvad er en god leder – for dig? xx
Mod og ærlighed i selvledelse xx
Bestyrelsesmøde med dig selv xx
En årlig visionsdag xx
Fejr dine succeser xx

11. Styrk din stamina, og hold til mosten xx
Små vaner – din nye bedste ven? xx
Krop og hoved i balance xx
Hvordan holder du fokus? xx
Tidsreserver og førstehjælp xx

12. It's a jungle out there! xx
Økonomistyring xx
Banken xx
Skat og A-kasse xx
Pensioner og forsikringer xx
GDPR og ophavsret xx

13. Du er ikke alene – få hjælp fra organisationer og services xx
Faglige organisationer: Services og politisk arbejde xx
Hjælp – når du vil outsource enkeltopgaver xx
Hjælp – når du selv vil administrere xx

14. Cases – tre freelancere åbner døren til deres freelancehus xx

Tak xx
Ordforklaring xx

Hurra og velkommen!

Du er en del af den modige flok
freelancere, der skaber indtægter af dit fag.

Vi bliver flere og flere, selvvalgt
– eller af andre årsager.

Med en høj kærlighed til vores fag og
en helt masse opgaver on the side.

Hop ind i bogen, og gør det lidt lettere for dig selv.

Brug, hvad du kan
– og skab mere stabilitet og glæde.

Det må godt føles godt. Verden venter.
Og du er ikke alene.

Hvem er bogen for?

Freelancehåndbogen er en praksisorienteret bog. Bogen er til alle freelancere, både til nye og erfarne, som vil udvikle eller videreudvikle deres tilgang, metoder og samspil med verden.

Den er for dig, der er så passioneret og optaget af dit fag, at du har skabt et arbejdsliv omkring det. Fordi du vil forfølge fagets udviklingsmuligheder på egen hånd uden en fast arbejdsgiver. Og fordi du vil opleve faget skabe værdi for mennesker, organisationer, virksomheder og samfundet – og for dig selv.

Hvad er målet med bogen?

Målet er, at du supplerer din særlige faglige kompetence med et tilsvarende stærkt entreprenant mindset, så dit virke bliver økonomisk levedygtigt. Bogen tilbyder en tilgang, der kombinerer faglighed, menneskelige værdier, drømme og præferencer med modeller, skemaer, research, beregninger, strategier og struktur. De er ikke modsætninger, men hinandens vigtige forudsætninger.

Dit arbejdsliv er spændende – og komplekst. Du står med utallige valg hver dag. Målet med bogen er, at du får et overblik og en viden til at kunne træffe nogle bevidste valg – ud fra dine mål, værdier og præferencer. Så du kan skabe en systematik, der giver ro og overblik i et foranderligt arbejdsliv. Det er godt at have, når man står med nøglen til sin helt egen butik.

Sådan er bogen bygget op

Bogen starter med fokus på dig, din faglighed og dine værdier som vigtige udgangspunkter for et velfungerende freelancevirke med varierende typer arbejde, ydelser og projekter. Herefter skaber du overblik, systematik og orden i de mange opgaver, der følger med et

freelancevirke. I kapitel 6-9 arbejder du med at forstå dig selv i aktivt samspil med verdens vekslende behov: Hvordan du selv kan tage teten og skabe interesse hos og dialog med kunder, virksomheder, partnere, følgere – og dermed generere nye indtægter. Bogens sidste del handler om at træffe kloge valg på de overordnede linjer, hvordan du leder dig selv, passer på dine egne ressourcer, outsourcer opgaver og søger rådgivning og hjælp hos fagfolk i forhold til de mange regler og bestemmelser, som du skal operere indenfor. Bogen igennem møder du freelancere, der deler ud af deres erfaring på specifikke områder, og som afsluttende inspiration får du tre små cases, der viser udfordringer, nytænkning og indtægtsudvikling – i tæt samspil mellem freelancernes faglighed og verdens foranderlige behov.

Sådan bruger du bogen

Du kan slå op i bogen eller læse den fra start til slut. Uanset tilgang, så prøv at sætte dig ned og arbejde med nogle af modellerne og opgaverne – helt koncentreret. Alene eller sammen med andre. Erfaringsmæssigt vil der ske det, at du får kickstartet et lille eller større livgivende perspektiv på din egen freelanceverden, der måske har ligget skjult i et stykke tid, eller som opstår på stedet. Så gælder det om at holde fast. Det kan være starten på vigtig nytænkning.

Derfor er der afsat skriveplads i bogen. Det er en brugsbog. Du tænker på en anden måde, når du skriver. Du skal let kunne vende tilbage senere og hente dine nye tanker – eller lave dem om, fordi situationen har ændret sig. Hvis bogen ender med at hænge i laser, fuld af overstregninger og æselører – så har den sikkert skabt forandring.

Læs bogen lidt ad gangen – mens du går vejen. Man kan ikke tænke sig til alt. Vent ikke, til alt er perfekt. Det bliver det aldrig. Byg gradvis op, og lav en god vekselvirkning mellem virkelighed og videreudvikling.

Vi hylder, at verden er mangfoldig, og at der ikke er noget, der hedder one-size-fits-all i freelanceudvikling. Derfor vil du møde forskellige stemmer og tilgange. Der vil være metoder, som virker helt uforenelige med din tilgang – eller fagområder, som du ved meget

mere om. Spring alt det over. Eller giv det en chance. Andre gange kan et andet fagområde netop give helt ny inspiration til din tilgang, hvor du kan spejle dig i andres virkelighed og oversætte til din. Du bliver hurtigt en habil »simultantolk«.

Her vil du freelancere fra forskellige fag i citater, cases og eksempler. Det mest gennemgående eksempel i bogens første kapitler er musikeren Kasper. Kunstnere er ofte nødt til at freelance, og deres modeller er ofte ret sammensatte. Kaspers eksempel kan illustrere brug af modeller og metoder til at skabe retning, overblik og orden i et virke med mange parallelle ydelser. Er dit freelancevirke enklere, så foreslår vi, at du sætter dig ind i principperne, men går let hen over eksemplerne.

OBS: *Vi har sparet på sidehenvisninger – alle kapitler viser et bestemt perspektiv af dit samlede virke. Det tør vi godt – du er freelancer og vant til at håndtere langt større kompleksitet. Du skaber selv sammenhængen efterhånden.*

God fornøjelse!
Lisbeth Rysgaard & Gerda Hempel

Sådan kan du bruge os

Vil du høre mere, på workshop, sende feedback eller dele tips og cases via vores nyhedsbrev?

Find os på
freelancehåndbogen.dk

– Vi en del af noget større. Vi er på vej …

Du er pioner i dit fags tjeneste – men undgå at være det på alle områder. Håndbogen og opgaverne hjælper dig med at skyde genveje. Så du lettere kan træffe dine valg – fra et bevidst grundlag!

SÅDAN BRUGER VI ORDENE

Freelancere repræsenterer mange fag og traditioner. Vi har udvalgt nogle enkle fællesbetegnelser for at holde opremsningerne på et minimum. Vi bruger dem med den største respekt for alle variationerne – og så håber vi, at du selv vil oversætte til din foretrukne ordvalg for fænomenet.

Freelancer:
Fællesbetegnelse for freelancere, kombinatører, soloselvstændige[1] osv. Overordnet lægger bogen ikke vægt på dine varierende indtægter, men på den fællesnævner, at du hele tiden er med til at skabe din egen indtægt i forskellige konstellationer.

Kunder:
Fællesbetegnelse for dem, som du arbejder og skaber værdi for. Kunder, mennesker, publikum, følgere, samarbejdspartnere og arbejdsgivere.

Ydelser:
Fællesbetegnelse for de ydelser, projekter, produkter, værker og varer, som du udvikler og leverer.

Freelancevirke:
Betegnelse for din samlede model og alle aktiviteterne i den.

Butik:
Metafor for det virtuelle eller mentale sted, hvor du fremviser dine ydelser og går i dialog med dine kunder.

Indtægt:
Fællesbetegnelse for al løn, honorar og overskud.

1 Ordforklaring sidst i bogen

KAPITEL 1

Zoom ind på dig selv: Hvad er dit drive?

Freelancehåndbogen giver dig et samlet bud på, hvordan du mest effektivt realiserer eller videreudvikler en velfungerende karriere omkring dine mål med din unikke faglighed og dine kompetencer i centrum. Det medfører utallige opgaver med at generere indtægt, finde kunder og samarbejdspartnere, administrere og planlægge – som du alt sammen arbejder med senere i bogen. Netop derfor, og også selvom du allerede er godt i gang, skal du undgå at spilde en masse tid. Derfor handler kapitel 1 om, hvordan du får skabt klarhed over dine overordnede ønsker og mål for dit arbejdsliv – og den passion og de værdier, der skal præge og give fortsat energi til dit freelancevirke.

Selvom mavefornemmelse og begejstring er godt, kan det anbefales at bruge lidt fokuseret tid på en befriende og sikkert også interessant kortlægning af dine egne præferencer. Det giver dig et klart blik på dig selv udefra – og et stærkt grundlag for at træffe de utrolig mange valg, som du skal træffe som freelancer.

Et arbejdsliv som freelancer har mange skiftende elementer og kræver en vedvarende indsats af dig. Det er også på mange måder spundet sammen med dine personlige værdier og dit privatliv. Derfor bliver dit arbejde meget lettere, når du er i sync med din kerne, har etableret dit eget værdikompas og ved, hvordan du bedst holder din ild og din motivation i gang. Helt uden hokus pokus.

Når du er færdig med kapitel 1, har du etableret et fundament. Du ved, hvordan du bedst fungerer i arbejdslivet, kombineret med dine ønsker, din motivation, dine udfordringer og dit drive. Dit fundament er så stærkt, at det kan holde til de mange opgaver og forandringer, som du helt sikkert kommer ud for.

> For 10-15 år siden talte jeg med min søster om det med at være selvstændig. Det havde jeg absolut ikke nogen drøm om – jeg kunne godt lide at have kolleger og en chef. Men man ændrer sig. Nu er jeg selvstændig og trives godt med det. Jeg kan forfølge lige præcis den del af faget, som jeg synes er spændende. De ting, jeg før syntes, var dødssyge, er ok, for nu betyder det brød på bordet. Samtidig betyder det også en større usikkerhed og sårbarhed: Økonomisk, selvfølgelig, men det kan også være stressende, når man selv er varen i butikken.
>
> – NY WEISSER ØHLENSCHLÆGER, ARKITEKT.

Hvad er din drøm og dit drive?

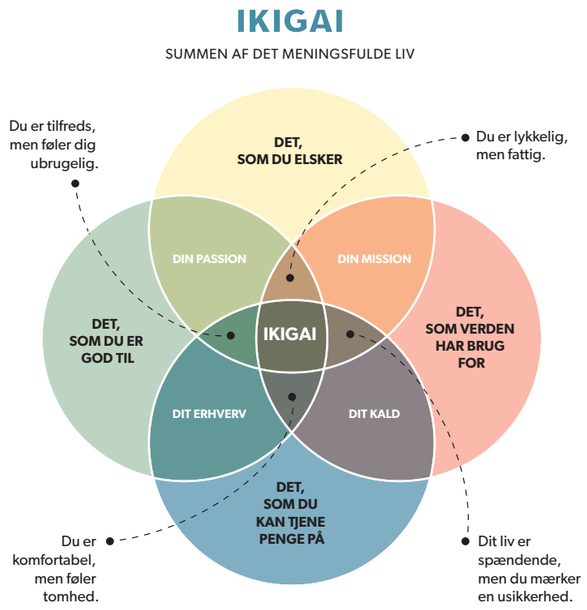
Hvad giver dig nok mening til hver morgen at stå op og gå i gang med dit virke? Og hvordan skaber du sammenhæng mellem det, du brænder for, det, du er god til og det, du kan tjene penge på – og den værdi, du kan tilføre verden?

Ikigai

Her er japanernes bud på en model, der gør det lettere for dig at få det store overblik over dine muligheder. »Ikigai« betyder intet mindre end »summen af det meningsfulde liv«. Begrebet har sin oprindelse i en gammel japansk novelle, som tager fat i det essentielle og helt store spørgsmål: »Hvorfor er du?«

Kast et blik på tegningen. Den er faktisk ret intuitiv og let tilgængelig. Den viser, at når du får etableret et projekt eller en aktivitet, der matcher kriterierne i alle fire cirkler, befinder du dig midt i cirklernes fælles område (Ikigai). Netop dér vil du på samme tid opleve værdi fra alle fire cirkler: mening, motivation og kompetence – kombineret med en indtægt. Du har for eksempel ramt din Ikigai, hvis du har landet en vellønnet opgave, hvor du skal levere noget, du elsker og er god til – og som imødekommer et behov i verden.

Verdens behov lyder måske overvældende, men du skal bare fra gang til gang være bevidst om, hvilken slags kunde og hvilket præcist behov – stort som lille – du vil bidrage til at afhjælpe, uanset om



det er absolut lokalt eller gælder hele kloden. Ikigai = summen af det meningsfulde liv [Iki =livet og gai= formål].

Modellen giver dig et visuelt billede af din personlige raison d'être. Det er ikke en opgave, som du nødvendigvis hurtigt kan sætte hak ved som færdig. Det tager tid for de fleste. Men du kommer lynhurtigt i gang, og du har fra nu af altid et ukompliceret kompas med i baglommen, når du skal træffe valg for dit freelancevirke.

Når du justerer på dit fundament som freelancer, hjælper kompasset dig med både retning, drive og motivation. Hvis du kan sætte flueben ved alle de fire udsagn, når du afstemmer dem i forhold til dine enkelte projekter, så har du fat i din Ikigai.

Men mindre kan også gøre det. Hvert af rummene i cirklerne rummer som sagt sin separate værdi. Og du kan for eksempel godt have

et job, der giver penge, men som hverken er i tråd med din faglighed, din passion eller mission (den turkise cirkel nederst). Som freelancer vil man indimellem have behov for et rugbrødsjob, som kan give indtægt, mens man er på vej til at realisere en større del af sin Ikigai.

Modellen gør det bare meget tydeligt for dig, hvilke af de fire værdier din ydelse eller dit projekt indfrier for dig, og på hvilket niveau, så du kan tage stilling til, om det er det rigtige for dig at bruge tid på netop nu.

Professionel eller privat?

Ikigai rummer hele dig, så der skelnes som udgangspunkt ikke mellem din person og dit professionelle jeg. Tanken er, at dine værdier hænger nøje sammen. Det er også udgangspunktet for denne bog. Også selvom det indimellem er meget vigtigt og nogle gange fuldstændig afgørende at skelne mellem det private og det professionelle.

Om lidt skal du i gang med at formulere din egen Ikigai med fokus på, hvilke grundsøjler der allerede er eller skal være i dit i freelanceliv, og hvordan dit retningsgivende kompas skal se ud.

> Udfordringen er, at jeg ikke interesserer mig for at tjene mange penge og »kick-ass-Jesper-Buch-eksekvér-eksekvér-eksekvér-whatever-it-takes« og alt det der. Jeg vil bare have det godt."
>
> – HANS STOKHOLM KJER, PROFESSIONEL PROJEKTMAGER.

> Min største styrke er nok, at jeg tænker meget lidt på bundlinjen og derfor går langt for at lave et godt produkt, der er finpudset og i orden, også selvom lønnen ikke altid følger med. Hov! … det er jo så også den største udfordring for mig, fordi jeg nemt kan blive opslugt af et spændende projekt, der ender med at betale alt for lidt."
>
> – KRISTOFFER FYNBO THORNING, MUSIKER.

Hvorfor er det så vigtigt?

Du skal have nok brændstof til en langtidsholdbar og levedygtig karriere. Derfor er det afgørende for det, som bogen handler om: At skabe det rigtige fundament og en sammenhæng, så dit arbejde giver mening – og en passende indtægt. Du skal være opmærksom på løbende at generere energi og få din ild til at brænde med en klar og rolig flamme – uden at brænde ud. Bliver du i tvivl, går du tilbage til fundamentet og får genopfrisket dit formål, din Ikigai.

Det er derfor vigtigt, at du er ærlig over for dig selv omkring dine værdier. Fordi det særlige ved dig som freelancer er, at du selv – eller en kombination af dig og dine kompetencer – samtidig er ydelserne på hylden i din freelancebutik. Du skal finde energi til og mening i både at afdække behov, skabe, producere, forhandle, levere og evaluere dine ydelser og din egen indsats. Du og dine omgivelser skal forstå, at det bare er noget andet end at sælge brugte biler.

Med andre ord: Dit arbejde bliver meget mere meningsfuldt, hvis du forstår og arbejder ud fra dine dybe værdier. Her ligger kilden til at svinge benene ud ad sengen om morgen – med et smil på læben.

Værdier i bevægelse

Din Ikigai vil være i bevægelse hen ad vejen, men den bevæger sig sammen med din person, dit virke og din faglige udvikling. Når du arbejder aktivt med modellen, vil du kunne afstemme nye idéer ved din vejs snørklede sving, og du vil altid have muligheden for relativt hurtigt at kunne vurdere, om du skal tage imod en forespørgsel om et nyt samarbejde eller ej.

OBS: *Man ved ikke nødvendigvis på forhånd, hvad verden har brug for – eller hvad man kan tjene penge på. Her skal man selv i gang med medier, netværk og anden research, se kapitel 6.*

Mød Sofia

Sofia er uddannet i moderne kultur og kulturformidling og er del af et ungt netværk af kunstformidlere og kunstnere, der arbejder for ligestilling i kunst. Hun søger en kombination af arbejde, hvor hun både kan udvikle sin faglighed, profilere sig, aktivere sit netværk og tjene nogle penge.

Mød Kasper

Kasper er 33 år, sanger/sangskriver og underviser. Han er uddannet fra konservatoriet i Aarhus og har stor erfaring med at performe og undervise. Han har en dyb passion for sang, stemmetræning og performance og drømmer om et arbejdsliv, hvor aktiviteter med sang, musikken og stemmen er det, der tjener pengene hjem.

Først ser vi på, hvordan begge når frem til deres Ikigai, altså det kompas, der skal hjælpe dem med at justere retning og træffe bevidste valg fremover.

Sofia og Kasper starter med at lave en arbejdsrelateret liste for hvert af de fire punkter.

DE 4 IKIGAI-CIRKLER	KASPER SKRIVER:	SOFIA SKRIVER:
1. Det du elsker: Det, som får dig op om morgen, og som altid gør dig glad.	**Jeg elsker at ....** • synge, performe • skrive sange • hjælpe mennesker med at udvikle deres stemmepotentiale • hjælpe mennesker med at stå stærkt, når de performer	**Jeg elsker at ....** • forstå og formulere mig om min samtid og nye tendenser • male • skabe nyt sammen med andre
2. Det du er god til: Det, som du kan, fordi du praktiserer og elsker at gøre det.	**Jeg er god til at...** • synge, performe • skrive tekster især • coache og formidle • inspirere og motivere	**Jeg er god til at...** • tale og skrive om kunst i et sprog, som mange forstår • planlægge projekter • involvere via SoMe • undervise i moderne kultur
3. Det verden har brug for: Den del af hele verden, som du gerne vil gøre en forskel for.	**Behov, som jeg kan hjælpe med ...** • Min musik er lyden af følelser og kærlighed, og det har verden brug for at høre mere end nogensinde • Formidlere/ledere har brug for at træne deres stemmer • Formidlere/ledere har brug for at kunne 'owne' scenen	**Behov, som jeg kan hjælpe med ...** • Kvindelige billedkunstnere har brug for øget synlighed • Levende formidling af kunst til unge – og til turister, der rejser efter cutting edge-miljøer. • Mange mennesker har behov for at udtrykke sig kunstnerisk.
4. Det du kan tjene penge på: Det, der gør dine aktiviteter og projekter levedygtige.	**Jeg kan tjene penge på ...** • sangundervisning • workshops for formidlere og ledere • at synge	**Jeg kan tjene penge på ...** • foredrag • rundvisning • projektledelse

Vi har tilføjet et ikon til hver af de fire cirkler. Du kommer nemlig til at arbejde videre med de ikoner plus to mere igennem bogen. Det gør det enklere for dig at orientere dig hurtigt i indholdet.

ZOOM PÅ DIG OG DIT FAG

Opgave 1: Hvad er vigtigt for dig?

Så er det din tur til at lave en tilsvarende arbejdsrelateret liste for hver af de 4 cirkler. Senere kan du måske få lyst til at opliste flere passioner, kompetencer og behov i verden – og undersøge, om det enkelte punkt allerede peger på (eller kan finde) et arbejdsperspektiv og komme med i din Ikigai.

DE 4 IKIGAI-CIRKLER	DU SKRIVER:
1. Det du elsker: Det, som får dig op om morgen, og som altid gør dig glad.	**Jeg elsker at ....** • • • •
2. Det du er god til: Det, som du kan, fordi du praktiserer og elsker at gøre det.	**Jeg er god til at...** • • • •
3. Det verden har brug for: Den del af hele verden, som du gerne vil gøre en forskel for.	**Behov, som jeg kan hjælpe med ...** • • • •
4. Det du kan tjene penge på: Det, der gør dine aktiviteter og projekter levedygtige.	**Jeg kan tjene penge på ...** • • • •

Opgave 2: Din Ikigai?

Det, der brænder mest igennem i de fire kategorier, er et godt bud på ens Ikigai

Ud fra sine notater skrev Sofia et overordnet bud på sin Ikigai:

Jeg vil formidle moderne kultur og udbrede kendskab til feminismen i billedkunst.

Og Kasper skrev:

Sang er måden, som jeg trækker vejret på. Jeg vil røre, inspirere og hjælpe mennesker.

Din Ikigai: Dvæl lidt ved dine notater og essensen af dine værdier. Hvordan vil du formulere din Ikigai?

Hold fast i din formulering her. Som sagt kan du bruge den som dit kompas til at afstemme din udvikling og træffe bevidste valg. Ligesom du altid klart kan fortælle andre, hvad der er vigtigt for dig – overordnet og mere specifikt i de fire cirkler.

Du får brug for det hele i resten af bogen, men det kan ændres og tilpasses, når du finder grund til det.

2. Ønsker og usikkerhed omkring dit freelancevirke

Nu bevæger vi os fra at indkredse værdierne i dit arbejdsliv til at kigge på nogle af de håb, bekymringer, udfordringer og usikkerheder, som du kan have omkring selve det at drive eller skabe et velfungerende arbejdsliv som freelancer. Det kan være angstprovokerende at fravælge en karriere som lønmodtager, for det er fortsat en stor del af arbejdsstyrken, der er fastansat. Et fast fuldtidsjob er fortsat den norm, som mange læner sig op ad. Du skal her finde frem til, hvordan du skaber eller videreudvikler et freelancearbejdsliv, der sikrer, at du kan få motivation og økonomi til at hænge sammen.

Lad os gå i gang. Start med at kigge på, hvad der rører sig i dit system. Din motivation, dine drømme og bekymringer i forhold til selve formatet »at være freelance«. For nogle er det et kærkomment tilvalg, for andre er det en besværlig markedspræmis og et nødvendigt onde. Uanset dit udgangspunkt giver freelancelivet både kvaliteter og udfordringer, som du lige så godt kan se i øjnene.

Sæt hak ved alle de udsagn, der passer på dig som freelancer, og tilføj udsagn, som du eventuelt mangler. Du kan styrke dit fundament ved at tale med andre om dine valg – og du kan skrive noter til dig selv på næste side.

Refleksion 1: Hvorfor freelancer?

Hvad er din motivation for at blive/være freelancer?

- At have et indholdsrigt og dejligt arbejdsliv omkring din faglighed.
- At opnå frihed og uafhængighed.
- At kunne fortsætte en livslang faglig udvikling.
- At finde nogen, der har behov for og værdsætter netop det, som du kan.
- At dit arbejde skaber værdi for andre og giver mening i forhold til samfundet/verden omkring dig.
- Selv at få kontrol over arbejdslivet – og blive din egen yndlingschef.
- At blive ekspert inden for dit område.
- At bevise over for dig selv eller andre, at du kan løfte opgaven.

Andet:

Her er plads til flere notater og tegninger om din motivation og din ultimative drøm for et liv som freelancer. Og hvad det vil give dig – og hvad det vil give verden?

”For mig er det afgørende at kunne fortsætte med at undersøge, hvad mit fag kan bruges til i denne her verden. Jeg er nødt til at være en lille smule selvoptaget – og jeg kan lige så godt stå ved det. Man er nødt til at tro på, at man er noget helt særligt.

– HANS CHRISTIAN ASMUSSEN, DESIGNER MD.

”Freelancearbejde giver mig tre vigtige fordele: Friheden til at kunne sige ja/nej til opgaver og til at tilrettelægge min egen arbejdsdag. Etiske valg: Jeg kan fravælge opgaver, som jeg ikke etisk vil være en del af – for eksempel laver jeg meget sjældent reklame. Og udforskning: Jeg kan til en vis grad selv vælge at bruge tid på at udforske områder af mit fag, som jeg gerne vil dygtiggøre mig i. Det er tid, som jeg selv betaler, men det betyder meget for mig, at jeg løbende kan dygtiggøre mig.

– MALENE HALD, GRAFISK DESIGNER OG ILLUSTRATOR.

”For mange år siden sad vi en flok kreative og talte om, hvad der er det bedste ved at være freelancere. Vi kredsede en del om temaet uafhængighed. En af deltagerne var fra en elektronikvirksomhed, en lidt ældre mand med hvid skjorte, stramt slips og det hele. Efter længe at have hørt på os andre sagde han: ‘Det vigtigste er følelsen af uafhængighed!’” Og det mener jeg er rigtigt. Man bliver aldrig uafhængig, men følelsen af uafhængighed er vigtig for de fleste freelancere.

– JESPER KOPPEL, STUDIELEKTOR OG JOURNALIST.

Refleksion 2: Hvad er dine smertepunkter ved at blive/være freelancer?

- At du ikke ved, hvor du skal starte, og du mangler systematiseret hjælp og modeller.
- At du ikke kan genkende dig selv i begreberne »selvstændig« eller »fast lønmodtager«, og du tror, at du er den eneste, der har det problem.
- At du tvivler på, om du kan skabe en ny plads på markedet til dig.
- Du tænker: Enten er markedet allerede dækket – eller også er det umuligt.
- At din familie ikke forstår og støtter din proces.
- At smerten kan sætte sig i identiteten: Hvordan tager jeg hul på livet i det hele taget, når joblivet er så udfordrende?
- At du får mange idéer, men når sjældent i mål med dem.

Andet:

Refleksion 3: Hvad er dine hemmeligheder omkring et freelancevirke?

- At du tvivler på, om du overhovedet kan lykkes med at få job.
- At din uddannelse viser sig at have været forgæves.
- At modet svigter dig.
- At du er bange for, at telefonen aldrig vil ringe, og at ingen vil opdage dit værd.
- At du opdager, at du måske ikke har disciplinen til at løfte opgaven.
- At du måske er doven.
- At alle andre er bedre end dig på dit marked.

Andet:

Afklar din tvivl

Hvad angår dine smertepunkter og dine hemmeligheder, er det godt at være bevidst om dem, og alle dine overvejelser er vigtige og OK. Men når du har set din tvivl i øjnene, skal du bestemt ikke fortvivle. Det er jo netop usikkerheden om alle de udfordringer og dit behov for en metodisk tilgang, som bogen adresserer, og du afklarer dem én for én ved at gå vejen.

Når du er færdig med bogen og har bearbejdet opgaverne, kan det være sjovt for dig at gå tilbage og se, hvor du så vil sætte dine flueben. Intentionen er, hele bogen igennem, at du ikke forstyrres af diffuse følelser og fordomme hos dig selv eller andre, men får alle aspekter afklaret, så du kan træffe dine valg ud fra et bevidst grundlag.

> En udfordring har klart været, at jeg har skullet lære at drive virksomhed, imens jeg gjorde det. Det har kostet alt for dyre lærepenge, og jeg kunne have tjent langt flere penge tidligere, hvis jeg havde vidst, hvad jeg foretog mig.
>
> – MALENE HALD, GRAFISK DESIGNER OG ILLUSTRATOR

Involvér dine nærmeste

Det kræver forståelse, tålmodighed og et ekstra lag omsorg fra dine nærmeste, når du skal i gang med at udvikle/videreudvikle dit arbejde, uanset om du er en erfaren freelancer, eller du er helt ny i egen butik. Hvis dine nærmeste pårørende har »lønmodtager i ascendanten«, kan en freelancetilværelse ligne en rigtig farlig og usikker vej. Den er ukendt for dem og kan synes både uforudsigelig, uoverskuelig og uigennemsigtig. Rent hasardspil. Den usikkerhed lagt sammen med, at de elsker dig, og at de nok også forventer, at du bidrager med dit til budgettet, kan resultere i en ikke-forståelse og en utålmodighed. Du må involvere dem i dine planer og hjælpe dem med at hjælpe dig.

Det er derfor en god idé at tage en snak med din partner, kæreste, søskende, forældre eller nære venner omkring din vej, uanset om

du er en garvet freelancer, der skal videreudvikle i forretningen, eller om du er en nyuddannet, nyudsprunget freelancer. Fortæl dem, hvad du er i gang med, og hvad du går efter. Fortæl dem, hvordan de kan hjælpe dig bedst på vej med ro, opbakning, konkrete handlinger – eller hvad der nu passer bedst for dig.

Lav eventuelt ligefrem en kontrakt omkring arbejdsro i din udviklingsproces. Selvom dine nærmeste ikke har forstand på det, som du har gang i, har du brug for, at de bakker dig op. Og samtidig har de brug for at vide, om du kommer til at tjene nogle penge, og om du bliver glad for dit arbejdsliv.

Du kan hjælpe dem til at hjælpe dig på to måder:

- Lån bogen til dem – og få dem til at læse, lære og forstå din vej sammen med dig.
- Aftal en periode, hvor du får fred til udvikling, hvorefter I kan tale om, hvordan det går.

Min kæreste har altid været 110 % støttende om mit liv som freelancer og ethvert projekt, jeg måtte hitte på. Han har altid skubbet på for, at jeg tog en højere timepris, og at jeg gik efter de fede projekter. Mine forældre har til gengæld altid haft svært ved at forstå det. De synes, at det er synd, at jeg skal arbejde så meget.

– MALENE HALD, GRAFISK DESIGNER OG ILLUSTRATOR.

Jeg har været sammen med min hustru i 17 år, og det har kun kunnet lade sig gøre at fortsætte og udvikle mit virke, fordi der har været fuld opbakning på alle niveauer. Det meste af vores liv er planlagt efter min kalender, og det kan give store udfordringer i forhold til børn, skole, familiefester, ferie osv., men hos os det blevet hverdag. Til gengæld bliver der lagt meget vægt på, at jeg skal være glad for de ting, jeg laver, samt være tilstede hjemme, når der endelig er en fridag.

– PALLE HJORTH, MUSIKER, PRODUCER.

3. Hvilke projekter er der i din karrieremodel?

En karrieremodel er en oversigt over det samlede indhold af ydelser, som du leverer til kunder.

Jeg vil gerne forandre arbejdsmiljøet i Danmark, så mange flere arbejdstagere bliver meget gladere for og sundere af at gå på arbejde. Så jeg tror på, at debatindlæg, kronikker og måske en fagbog er noget af det, der skal til for at påvirke mine omgivelser.

– SUSI TROLLE, ARBEJDSMILJØKONSULENT.

Efter at have kigget på de helt store linjer og din motivation fra et helikopterperspektiv, zoomer vi nu ind på de konkrete ydelser eller opgavetyper, som du gerne vil videre med. Med andre ord: Hvad skal din karrieremodel indeholde for både at give mening og give brød på bordet?

Opgave 3

Definer for eksempel en til tre konkrete ydelser, som du lige nu tænker allerede er eller skal være centrale i dit freelancevirke. Og skriv dem i skemaet, der står lige efter eksemplet. Så er du parat til at arbejde videre med dem i kapitel 2.

Sofias tre ydelser

Sofias karrieremodel skal indeholde (eksempel):

1. Foredrag og interviewrække med cutting edge kvindelige malere.
2. Omvisninger på museer med relevante udstillinger.
3. Debatoplæg om feminisme og kvindelige kunstnere til højskoler og gymnasier.

Din karriere skal indeholde:

1. _____

2. _____

3. _____

Bogen igennem kommer du til at arbejde med dine prioriterede ydelser. Nogle ydelser viser sig at være realiserbare – andre vil du måske vælge at skifte ud undervejs.

4. Sofia og hendes SMART-mål

SMART er et klassisk og enkelt værktøj til at præcisere dine mål. Det sikrer dig vigtige overvejelser, når du vil realisere et projekt og synliggøre for dig selv og andre, hvad det særlige ved projektet er. Værktøjet kan bruges, uanset størrelsen af dit projekt eller din ydelse, og faktisk uanset om man er freelancer, iværksætter, en mellemstor eller en stor organisation.

Hvis nogen spørger Sofia om målet med hendes foredrag, vil hun i første omgang måske forklare: "Jeg vil lave foredrag om kvindelige kunstnere."

Slutmålet for SMART er, at Sofia får formuleret én sætning, der står fuldstændigt skarpt, fordi den lever op til fem bestemte krav:

Specifikt – hvad er det præcis, du vil opnå?
Målbart – hvornår er du i mål?
Attraktivt – hvorfor vil du kæmpe for at nå det her mål?
Realistisk – har du de ressourcer, der skal til for at nå målet?
Tidsbestemt – hvornår er din deadline?

Inden Sofia kan formulere sin SMART-sætning, må hun starte med at definere sit foredrag i forhold til hvert af de fem målkrav, ét for ét:

SPECIFIKT	Foredragsvirksomhed om cutting edge kvindelige malere.
MÅLBART	Min. 3 typer foredrag med samlet årlig indtægt på 150.000 kr. i 20XX.
ATTRAKTIVT	Jeg udbreder feminisme i kunst og udvider og brander min faglige ekspert- viden og formidling.
REALISTISK	Jeg har allerede testet et fedt involverende format og har et okay netværk til kunstmuseer, kunstbloggere og højskoler.
TIDSBESTEMT	Jeg er i mål 31/12 20XX.

Ud fra sine egne notater kan Sofia nu beskrive målet med foredraget i én præcis målsætning:

"I 20XX har mine involverende foredrag om kvindelige malere givet mig en samlet årlig indtægt på minimum 150.000 kr. fra højskoler, kunstmuseer og kunstforeninger og styrket mit brand som ekspert."

Sofia har nu en klar bevidsthed om sin målsætning – og er parat til at gå videre med at udvikle strategi, handlingsplan og sætte tid af for at nå i mål – se kapitlerne 2 og 4.

Gå på opdagelse i din motivation

Hvad er attraktivt for dig? Får du tid og lyst, kan du dykke ned i, hvorfor de mål, som du har noteret under »attraktivt«, er vigtige for dig – og hvor de mål kan føre dig videre hen. Det kan godt blive en utrolig spændende rejse.

Opgave 1: Formulér dine målsætninger med SMART-mål

A: Hent dine tre ydelser fra opgave 3.

B: Udfyld dine specifikke projektmål for det enkelte projekt – i hvert sit skema.

C: Formulér din målsætning i én sætning for hvert af projekterne. Alle detaljer behøver ikke stå der, men sørg for, at alle fem mål er nævnt i sætningen.

YDELSE 1:

SPECIFIKT	
MÅLBART	
ATTRAKTIVT	
REALISTISK	
TIDSBESTEMT	

Din præcise målsætning for ydelse 1:

_____

_____

_____

_____

YDELSE 2:

SPECIFIKT	
MÅLBART	
ATTRAKTIVT	
REALISTISK	
TIDSBESTEMT	

Din præcise målsætning for ydelse 2:

YDELSE 3:

SPECIFIKT	
MÅLBART	
ATTRAKTIVT	
REALISTISK	
TIDSBESTEMT	

Din præcise målsætning for ydelse 3:

TJEKLISTE FOR KAPITEL 1

- Du har sat ord på din Ikigai og har et kompas for din kurs og fremtidige beslutninger.
- Du har formuleret specifikke mål og måske fået en aftale med dine nærmeste om at støtte op om dig, dit virke og din vej.

KAPITEL 2

Din karrieremodel – skab din bedste kombination

Jeg er god til at få idéer og har næsten hele tiden mit eget personlige projekt kørende ved siden af mit arbejde bestilt af kunderne. Mine egne projekter ender faktisk altid med at give opmærksomhed og generere flere opgaver."

– MALENE HALD, GRAFISK DESIGNER OG ILLUSTRATOR.

En karrieremodel viser den kombination af indtægtstyper, som tilsammen udgør dit arbejdsliv. Karrieremodeller kommer i alle størrelser og stilarter. Der er tusind veje at gå og masser af muligheder. Overblik er afgørende for, at du kan vurdere, om du har eller er på vej til en klar og tydelig sammenhæng mellem den overordnede struktur af dit freelancevirke og de værdier, som dine ydelser og ansættelser tilfører dig.

Når du er færdig med kapitlet, har du beskrevet den kombination af ydelser og arbejde, som du har lige nu, og skrevet ned, hvilke værdier de enkelte dele af dine ydelser tilfører dig og din omverden. Hvis du nystartet, har et ønske om – eller er nødt til – at ændre noget i din kombination fremover, har du også skitseret en fremtidsmodel, der kombinerer dine udviklingsønsker i forhold til din faglighed, din økonomi og fire andre typer værdier.

Dine nedskrevne modeller vil gøre det konkret og enklere for dig senere at prioritere din tid, ressourcer og se, om du faktisk når i mål.

1. Status og fremtid for din karrieremodel

Nu skal du endnu en tur op i helikopteren, denne gang for at kigge på strukturen af din karrieremodel, altså hvilke formater din ind-

tægt skal komme fra. Med andre ord: Hvordan vil du vægte faste og tidsbegrænsede jobs og egne projekter? Og hvordan etablerer du en overordnet indtægtskombination, der virker for dig?

Din karrieremodel kan have tre grundstrukturer, som grafikken herunder viser. De kan inspirere dig til at træffe det rigtige valg for dig, både nu og fremover, for dit valg kan fint skifte, alt efter dine ønsker og muligheder.

Inden du kigger på din nuværende model og dine fremtidige ønsker, så løb alle tre igennem – og tilpas deres fordele og ulemper til dit perspektiv.

2. Karrieremodel A, B og C

Forstå modellen:
Hvert felt i den grafiske model repræsenterer en ydelse eller en ansættelse. Felternes størrelse er her tilfældige. I din model – på næste side – kan du tilpasse størrelsen af det enkelte felt til størrelsen af din årlige indtægt på området.

Model A

Model B

Model C

Karrieremodel*	Fordele	Ulemper
A: 100 % freelancer	Du skaber dit arbejdsliv Du er chefen og har frihed Du finder kunder og partnerskaber Du har fleksibilitet Fokus på kompetencer og fag	Ingen fast månedsløn Eget ansvar for pension og barsel Ingen løn under sygdom Du står for alle opgaver og alt ansvar Ingen tager skraldet for dig
B: Freelancer m. fast deltidsjob	Et forudsigelig økonomisk grundlag Opsigelsesfrist og mulig A-kasse Mere ro til udvikling af nyt Lidt til pension og barsel? Feriepenge En basisstruktur i din hverdag Kolleger	Mindre tidsfleksibilitet Sværere at afgrænse tidsforbrug Du glemmer måske at tænke frem? Mindre fokus på din faglighed?
C: Fuldtidsansat og freelancer i perioder	Fast økonomisk grundlag Opsigelsesfrist og mulig A-kasse Social sikring Betalt ferie Kolleger Skal ikke generere (al) økonomi Du har fri, når du har fri	Bliver du magelig og tilbagelænet? Presset tid til freelanceprojekter Din faglighed blomstrer måske ikke og risikerer at blive til hobby.

***OBS:** her skelnes ikke imellem selvstændig virksomhed eller honorararbejde. Forskellen går udelukkende på, hvor foranderlig eller forudsigelig, din model er.*

Dine notater om fordele og ulemper:

> Jeg vil rigtig gerne have en basisindkomst fra et fast deltidsjob – ligesom min partner i firmaet. Det giver en lille ubalance, at vores økonomiske udgangspunkt er forskelligt. Jeg søger et job, der giver mig den økonomiske ro. Og vil fortsætte med interessante projekter ved siden af.
>
> – NY WEISSER ØHLENSCHLÆGER, ARKITEKT.

3. Gør status, og vælg din næste karrieremodel

Opgave 2: Valg af karrieremodel

Her kan du skitsere, hvordan din statusmodel ser ud – og hvilken model du vil have i fremtiden.

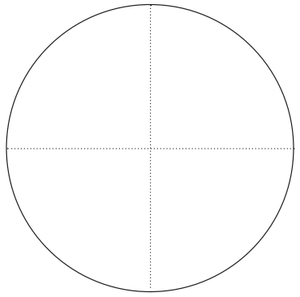
Sidst i kapitlet får du et eksempel på, hvordan Kasper vælger at skifte fra model B til A. Det er helt almindeligt for freelancere at bevæge sig fra den ene til den anden, også flere gange. Vi bliver ramt af livet, af nye muligheder og begrænsninger, og så er det bare med at redigere planerne og forholde sig til den nye virkelighed.

Undgå panik!

Det er let at blive vildledt af en følelsesmæssig oplevelse af, hvordan det går i dit virke. Hvis kalenderen virker lidt tom, kan du blive grebet af panik og styrte ud på nettet og søge et eller andet tilfældigt fast job. Med andre ord kan man hurtigt selv skabe unødig støj og miste fokus. Dermed ikke sagt, at det er fjollet at blive ramt af en tom kalender. Sikkerhed for at kunne betale sine regninger er vigtig. Men en pludselig mavefornemmelse eller følelse er ikke nødvendigvis retvisende for, hvordan det står til i din forretning. Brug bogens værktøj til at analysere og komme fra ren følelse til befriende vished.

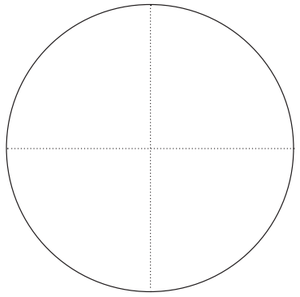
Status for ydelser og indtægter

Tegn en skitse i boksen i stil med model A, B eller C, der anslår, hvor mange af dine indtægter, der lige nu kommer fra faste ansættelser (dem skraverer du) og fra tidsbegrænsede ydelser. Får du SU eller supplerende dagpenge lige nu, så indsæt også dem i skemaet.



Dine ydelser og indtægter i fremtiden

Find dine ydelser fra kapitel 1 og øvrige jobønsker, og skitsér her den model, som du går efter. Skravér eventuelt.



4. Motivationsmåleren – hvilken værdi giver dine ydelser dig?

Hvilke ydelser er værd at bruge tid og energi på fremover? Det kan heldigvis opgøres i skemaet herunder. Det synliggør, hvilke typer

værdier som hver ydelse tilfører dit freelancevirke. Når du herefter graduerer hver type værdi ud fra en skala fra 1-10 for den enkelte ydelse, så ender du med et helt præcist visuelt billede af de værdier, som din karrieremodel genererer. Og hvorfor de er værd at gå efter. Den værdi, som du tilfører til verden, altså til dine kunder, kommer vi ind på senere. Men hvis du mangler indsigt i de værdier, som de enkelte ydelser tilfører dig, vil du stå med en blafrende kompasnål i dit freelancevirke.

At formulere værdierne er meget enklere, end det lyder – og i den grad umagen værd. Du får nemlig en vigtig indsigt i, hvad der skubber dig frem på hvilken måde, og hvilke ydelser du måske bare har kørt videre med af gammel vane. Måske er noget blevet en slags dødvægt, som du med fordel kan slippe.

> Det er så vigtigt for mig, at der er mulighed for at være fagligt modig i mit job. Jeg er så stolt af min skuespillerpræstation i filmen 'Ser du månen, Daniel?' Jeg var sindssygt velforberedt. På alle parametre vidste jeg, hvor i mig jeg skulle finde materialet til rollen. I mit forumteaterarbejde har jeg spillet utroligt mange kriseramte mennesker. Her kunne jeg trække på den erfaring og afprøve nye muligheder i min rolles register.
>
> – CHRISTIANE G. KOCH, SKUESPILLER.

Motivationsmåleren

Inden du udfylder skemaet, så tag et kig på forklaringen af de seks typer værdier, og hvordan du opgør dem i skemaet. De første fire værdier er de samme som i Ikigai i kapitel 1. De to sidste er værdier, som er særlig vigtige for, hvordan du kan videreudvikle din freelanceforretning.

OBS: Kaspers case sidst i kapitlet viser, hvordan han arbejder med sine karrieremodeller.

De seks centrale værdier – og hvordan du bruger skemaet.

Titel på din ydelse:

Værdi 10-1 | Beskriv den præcise værdi

Penge – Det, du kan tjene penge på

Tænk altid i årsindkomst. Langt de fleste freelancere har perioder i løbet af et år, hvor der er stille, og andre med masser at lave. Du skal derfor altid arbejde med et års overblik, når du tager temperaturen på, hvordan det går i din forretning.

I opgave 3 på side xxx noterer du årsindkomst for projektet (står du midt i året, kan du i stedet vælge indtægten for de seneste 12 måneder). Alle beløb skal stå som bruttobeløb, altså honorar eller løn før skat.

Det, du elsker

Din grundlæggende passion – som meget vel kan være faglig – er vigtig at have præsenteret i din karrieremodel. Ellers har du ikke fat i din Ikigai, og så overlever din butik næppe, fordi du drænes for energi. Find ud af, hvor hjerteblodet ligger i de projekter, som du har prioriteret. Du skal sikre dig, at der er noget, der får dig ud af sengen hver morgen. Du kan fint have et supplerende job, som ikke scorer højt her, men så skal det være tydeligt for dig, hvad det supplerende job ellers giver dig. For eksempel en god løn og ro i økonomien – og dermed overskud til en anden ydelse, der får hjertet til at banke hurtigere på den gode måde.

Det, du er god til

Er du bare god til det, du laver, eller er du specialist, er du bruger eller superbruger? Får du brugt din særlige faglighed og andre evner i din ydelse? Notér, hvilke kompetencer der kommer i spil – og mere præcist, hvordan du har styrket dine kompetencer, når du er i mål med det enkelte projekt. Vær opmærksom på at inkludere opgaver, som du føler dig rigtig kompetent til. Så vil du føle dig på hjemmeba-

ne, og det vil være lettere for dig at skulle stå stærkt på markedet, når du skal sælge dine ydelser. Ligesom du faktisk bliver endnu bedre ved at arbejde videre i praksis med dine særlige styrker.

Det, verden har brug for

Det giver et fantastisk boost at opleve efterspørgsel på det, man tilbyder. Uanset om dine ydelser retter sig mod et bredt og veletableret marked eller et nyt nicheområde. Her skal du formulere, i hvilken grad du mener, at projektet eller ydelsen vil give værdi i forhold til velkendte og/eller nye behov hos mulige, kommende kundegrupper: enkeltpersoner, virksomheder, samfundet, skoler, organisationer, NGO'er osv. En vurdering, der selvfølgelig skal følges op af grundig research – se kapitel 6.

Netværk

Her kigger du på, hvilken netværksværdi det enkelte projekt giver dig. Alle brancher har nøglepersoner, som alle vil samarbejde med eller være i netværk med. Måske kan du arbejde sammen med en person, som du fagligt kan lære noget af. Måske får du en adgangsbillet til at samarbejde med mennesker, der er i fuld sving på et marked, som du vil ind på. Det kan også give en god reference på dit CV, god PR til dit salgsmateriale, en vigtig storytelling til dit foredrag osv.

Synlighed

I den sidste rubrik noterer du værdien af den synlighed, som din ydelse vil give dig. Uanset, om du er på vej ind på et nyt marked eller jobområde, om du skal relancere dig, er i gang med det næste karrierehop eller en videreudvikling af dit freelancevirke, gælder det samme: Du skal huske at skitsere, både over for hvem og hvordan din ydelse styrker din synlighed. Måske har synligheden endda også noget at gøre med din samlede butik. Er der tale om et fysisk eller digitalt produkt, en godt formidlet historie i medierne, medvirken i en konference, artikel – eller er det din egen blog?

> Både jeg og min kæreste er musikere, og efter en presset arbejdsperiode besluttede vi begge at prioritere ud fra tre værdier. Vi ville kun gå efter: 1) Hjerteprojekter: Projekter, der betyder noget, men ikke nødvendigvis giver en god løn, 2) projekter, der giver gode penge, men ikke altid kan mærkes i hjertet, og 3) projekter, der er karrierefremmende. Der skal gerne være en balance imellem de tre typer for at sikre, at forretningen drives fremad, og optimalt indeholder et projekt alle tre ting. Det er faktisk lykkedes, og nu består vores arbejde udelukkende af de tre typer.
>
> – MARIANNE LEWANDOWSKI, MUSIKER OG SIDE(WO)MAN.

Opgave 3: Hvilken værdi giver dine ydelser dig?

Giv dig lige tid til at folde værdien af dine enkelte ydelser ud. Det er en god investering. Din værdiundersøgelse er nemlig samtidig en idé-booster. Når du systematisk undersøger og skriver dig ind i værdierne, kommer du med garanti ud i nogle endnu ukendte hjørner af projektet. Eller lad os lige toppe garantien: Der er simpelthen en lakridspibe på højkant, hvis du ikke opdager en ny og motiverende mulighed for hvert projekt, du dykker godt ned i og udfylder værdiskemaet for!

Når du har været alle dine projekter igennem, bliver det fremover meget nemmere både at vælge nye favoritter og at skodde gamle udetjente projekter. Ligesom du bliver klar over, hvordan det enkelte projekt styrker eller sløver din samlede karrieremodel.

Ydelse 1:	**Ydelse 2:**	**Ydelse 3:**
Værdi 1-10 |	Værdi 1-10 |	Værdi 1-10 |
Sæt ord på den præcise værdi	Sæt ord på den præcise værdi	Sæt ord på den præcise værdi

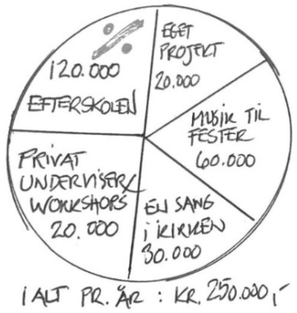
Når du har udfyldt Motivationsmåleren for alle ydelser, får du – ud over andre værdier – også overblik over, hvad du tjener på hvad. Hvis du mangler indtægt for at gøre din kombination økonomisk bæret dygtig, så kig på dine ydelser og brainstorm på, hvor der kan ligge et udviklingspotentiale. Kig også på, hvilke aktiviteter der kan løfte ydelsens andre værdier for dig.

Du kan slutte din brainstorm af med at overveje, hvordan de enkelte ydelser kan spille sammen og løfte hinanden. Det arbejder vi videre med i kapitel 3, i afsnittet om Butikken.

5. Kaspers case

Du hørte kort om Kasper i kapitel 1. Vi går nu lidt dybere ned i hans case og ser, hvordan han vælger at håndtere forandringerne i sin karrieremodel.

– Eksemplet viser, hvordan modellerne kan bruges til at få et samlet overblik.



Trin 1: Kaspers status

Her er Kaspers status over ydelser og indtægter. Han er startet med at notere sine nuværende funktioner og projekter og den årsindtægt, som de hver især giver ham.

Men der er problemer i Kaspers karrieremodel. Efterskolejobbet som deltidsansat musikunderviser er ophørt, og han skal hurtigt

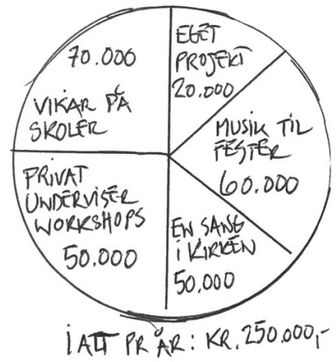
tænke nyt. Han kommer nemlig til at mangle 120.000 kroner i sin årsindtægt.

Kasper har en passion for sang, stemmetræning og performance. Han skal nu afgøre, om han vil prioritere tid til at udvide en eller flere af sine igangværende ydelser, om han vil udvikle flere korte ad hoc-engagementer – eller finde et nyt deltidsjob ved siden af sine jobs som underviser og sanger.

Han gennemgår derfor sine gamle og nye ydelser, en for en, i forhold til deres konkrete udviklingsmuligheder og indtægtspotentiale.

- Stemmeblog og nye kunder. Han vil skabe en blog omkring sine workshops og sin undervisning med stemme og performance. En blog, hvor han kan fortælle om sin passion, som han udvikler ydelser til, og hvor han kan synliggøre sig på markedet. Bloggen skal give ham flere engagementer som underviser og stemmecoach – og til en højere timepris. Den skal bane vejen til nogle længe ønskede nye kundesegmenter. Kasper estimerer, at han i indeværende år kan forøge sin årsindtægt som underviser fra de nuværende 20.000 til 50.000 kr.
- Den vækst skal ske via salg af workshops til et nyt kundesegment af mellemledere, universitetslærere og præster. Det er kunder, der hele tiden skal formidle, performe og opnå lydhørhed – uden at få stemmeproblemer. Han skal researche på lignende ydelser og priser, før han kan fastlægge sine priser og afstemme antal solgte ydelser med sin årsindtægt.
- Solosang i kirker. Kasper ser et potentiale i at booste den ydelse, han kalder "En sang i kirken", hvor han kan hyres til at synge til bryllupper og begravelser. Han har endnu ikke promoveret det, men beslutter at gøre noget aktivt nu for at synliggøre ydelsen. Kasper estimerer at kunne øge sin årsindtægt fra 30.000 kr. til 50.000 kr. i år via PR – og markedsføringstiltag. Han tager lige nu ca. 3.000 kr. pr. optræden, hvilket betyder, at han skal have ca. syv engagementer mere i år.
- Midlertidigt rugbrødsjob. Måske vil Kasper finde et midlertidigt rugbrødsjob til at klare basisøkonomien, mens han udvikler og bygger om. Det skal finansiere hans udviklingstid og -udgifter, og det skal samtidig have en tidsmæssig fleksibilitet, der giver plads til de løbende ad hoc-jobs som underviser og sanger. Umiddelbart mangler han 70.000 kr. i årsindkomst for indeværende år. Kasper beslutter at søge job som vikar på nogle folkeskoler. Her er timelønnen ca. 220 kr., og der er mulighed for den tidsfleksibilitet, Kasper har brug for, fordi han selv kan afgøre, hvilke dage han vil arbejde som vikar.

De manglende 70.000 kr. divideret med 220 kr. pr. time betyder, at Kasper skal arbejde som vikar 318 timer på årsplan – det vil sige. ca. 32 timer månedligt fordelt på 10 måneder eller ca. 4 dage pr. måned (plus eventuel forberedelsestid).



Skitse af Kaspers nye statusmodel

Nu har Kasper indkredset nogle muligheder for at tilpasse sin statusmodel, så der igen kommer balance i økonomien fra de ydelser, han vælger at arbejde med i det næste år (eller den periode, der giver bedst mening for hans overblik). Kaspers »eget musikprojekt« og »musik til fester« står her uforandret. Han skal fokusere på at komme ned i detaljen og formulere en plan for hver af de ydelser, som han vil udvikle, nemlig:

- Underviseren (med blog og onlinevideoer).
- »En sang i kirken«.
- Det højaktuelle vikarjob på en eller flere skoler.

I kapitel 4 går Kasper videre med at udvikle en tidsplan, så han kan tilpasse og koordinere de tre indsatsområder – og planlægge, hvordan han samtidig holder dampen oppe på de to øvrige ydelser.

Trin 2: Kaspers fremtidsmodel

Kaspers statusmodel klarer den aktuelle nødsituation – men indfrier ikke Kaspers vigtigste potentiale som freelancer. Derfor formulerer han nu en fremtidsmodel med et treårigt perspektiv, som er afstemt med hans egentlige ønsker og muligheder.

Kaspers fremtidsmodel – mål inden for tre år

1. Kasper satser på, at hans hovedydelse bliver som underviser med blog og videoer. Han skal derfor skabe en langsigtet plan for, hvordan han når i mål med at få 200.000 kr. i årlig indtægt. Projektområdet skal både give ham økonomi og god energi.
2. Hans eget projekt og bandet »De andre« er et niche- og hjerteblodsprojekt. Det er i det regi, han skriver sine egne sange.
3. ”Musik til fester” har et større indtægtspotentiale. Kasper er sanger i et stort festorkester. Bookeren har lavet et forsigtigt estimat på min. 25 koncerter årligt, hvor Kasper får 4.000 kr. pr. job fra næste år.
4. »En sang i kirken« beholdes også i fremtidsmodellen på 50.000 kr. om året.
5. Han får med sin statusmodel testet indtjeningen og set, om det er et realistisk niveau.

I skemaet her har Kasper vurderet niveauet af de forskellige typer værdier, som han får ud af sine projekter. Her ser du hans skema for »Underviser med blog og onlinevideo«.

Motivationsmåleren fra 1-10 baserer han på den værditilførsel, han får via projektet.

Værdi af »Underviser med blog og onlinevideo«

Score fra 1-10, hvor 10 er højest |
Værdi i ord: Hvad jeg får med mig fra ydelsen.

10. ”Underviser” skal i alt generere indkomst på ca. 200.000 kr. årligt og gerne blive min cash cow.

10. Jeg elsker at se mennesker blive »løftet«. Spændende at tage et par nye formater i brug: blog og video.

8. Jeg får et helt skarpt koncept til de nye målgrupper. Jeg lærer at håndtere video- og blogformater.

6. Jeg er med til at styrke læreres, præsters, lederes og mellemlederes kommunikationsevne.

7. Undervisningen vil udvide mit netværk til private og offentlige organisationer.

8. Blog og video vil vise mig i aktion, give stemme til spændende mennesker, fortælle om stemmeteknik og styrke min synlighed.

Cash cow: Når din fortjeneste på en ydelse er så høj, at det giver dig mulighed for at bruge tid eller penge på andre aktiviteter i dit freelancevirke.
Rugbrødsjob: Et job, som kun er i dit freelancevirke for at generere indtægt.

TJEKLISTE FOR KAPITEL 2

- Du har beskrevet ydelser og indtægter i din freelancemodel.
- Du har skitseret en fremtidskarrieremodel og afstemt dine ydelser med din motivation.

KAPITEL 3

Flyt ind i Freelancerens Hus

„Der er tale om lidt af en revolution af min måde at tænke min virksomhed på. Jeg har fået meget konkrete værktøj til at styre strategi og metode. Egentlig burde jeg have opsøgt den slags viden for længe siden. Men nu er jeg ikke til at stoppe.

– LOTTE LAMBÆK, GRAFIKER OG BILLEDKUNSTNER

Nu er du på vej ind i en visualisering og opsummering af hele dit freelancevirke og dit forretnings-mindset. Det skal sikre, at dine aktiviteter og det, du bruger tid på, matcher dine mål. I Freelancerens Hus udarbejder du en oversigt over de aktiviteter, som du bruger tid på i de fire mentale rum: Værkstedet, Kontoret, Butikken og Scenen.

Når du fylder den ud, får du måske øje på nogle tidsrøvere, og så skal du sortere. Noget af det, du indtil nu har brugt tid på, skal på Lageret til senere, andet skal helt ud. Til sidst skal du implementere de aktiviteter, der mangler for at nå i mål med det, du har sat dig for.

Opgaverne i kapitlet fører dig igennem Værkstedet, Kontoret, Butikken og Scenen. Skridt for skridt får du styr på de enkelte rum i dit hus, skaber orden og smider væk, så der bliver plads til nytænkning og til det, der skaber resultater for dig.

Alle aktiviteter i Freelancerens Hus skal afstemmes i forhold til dine mål fra kapitel 2. Når du er færdig med kapitel 3, har du et mere konkret billede af hele dit hus med produkter og dine nu-og-her-aktiviteter. Du har også et overblik over, hvor du er lidt bagud og skal sætte ind for at få en stærkere og mere vedvarende forretning.

er du både i kontakt med din branche, dine kunder, dine følgere og civilsamfundet. Du arbejder med din faglige værditilførsel til verden omkring dig og ofte i samarbejde med den.

Freelancehåndbogen fokuserer især på den vandrette akse, altså det entreprenante mindset. Men nu starter du med at få et overblik og at rydde op i alle fire rum.

1. Hvad skal du i Værkstedet?

Værkstedet er dit laboratorium, dit produktionsrum og dit øvelokale. Her arbejder du ulønnet med at skabe dine egne nye ydelser. For at udvikle et godt indhold skal du afsætte tid til at vedligeholde dine kompetencer og holde dig fagligt skarp. Her kan du teste nye redskaber og metoder – arbejde alene eller invitere andre indenfor.

Når du arbejder i Værkstedet, vil du ofte blive ramt af nye idéer, der fjerner dit fokus. Nye idéer er en gave, men kan også forstyrre din arbejdsindsats. Etabler derfor et Lager i dit værksted, hvor du kort beskriver og placerer dem. Så kan du let hente dem frem og videreudvikle dem – når det giver mening. På Lageret placerer du også halvfærdige ydelser, som af en eller anden grund stagnerede, og de ydelser, som du midlertidigt tager ned fra hylderne i Butikken.

> Jeg synes hele tiden, jeg kan udvikle mig fagligt. Det føler jeg ikke, at jeg nogensinde kan blive færdig med. Jeg ville være bange for at gå i stå og bare gøre, som jeg plejer, hver gang jeg har en kunde. De betaler for det bedste, jeg kan bedrive, og det er vigtigt for mig at give dem det. Altid yde mit yderste – fordi jeg brænder for mit fag.
>
> **– SUSI TROLLE, ARBEJDSMILJØKONSULENT.**

> Man skal have et skilt i sit værksted med teksten: Lav Fejl! Fejl er vigtige – som beslutningspunkter – her véd man, at man kan gøre det bedre, og at en retning nu er elimineret.
>
> **– HANS CHRISTIAN ASMUSSEN, DESIGNER MD.**

Opgave: Ryd op i dit Værksted!

1. Notér alle de aktiviteter, du bruger tid på i Værkstedet:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

2. Kig på listen, og sammenhold den med dine mål fra kapitel 1.
   2.1. Streg de elementer ud, der helt kan undværes.
   2.2. Marker det, der skal flyttes til Lageret.
   2.3. Notér herunder de nye »Værkstedsaktiviteter«, du skal have plads til for at nå målet.

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

2. Hvad skal du på scenen?

På Scenen leverer du den ydelse, du har solgt til kunden: et projekt, en performance, forskning, et fysisk eller virtuelt produkt, et foredrag, en undervisningsplan, en koncert og/eller en designproces. Leverancen kan vare en aften eller to år – princippet er det samme: Du skal kunne »tage scenen«, performe, levere varen, vise vejen og engagere de mennesker, som du arbejder for og med.

Aktion: Ryd op på Scenen!

3. Notér alle dine aktive ydelser på Scenen:

_____

_____

_____

4. Kig på listen, og sammenhold den med dine mål fra kapitel 1. Notér idéer, der kan forbedre eller forny din performance og andre dele af din leverance for at nå dine mål.

_____

_____

_____

På Scenen står dit hus sin prøve, fordi din forretning er afhængig af tilfredse kunder og eventuelt et begejstret publikum. Det er her, du møder dem direkte, kan mærke deres respons, gå i dialog med dem og skabe en god kunderelation.

3. Hvad skal du på kontoret?

Her arbejder du med ledelse, administration, økonomi, fundraising, research på markeder og behov, skat, moms, udvikling af salgsmateriale og strategisk udvikling af dit freelancevirke. Dit fokus er på at skabe en meningsgivende og økonomisk bæredygtig forretning.

> Jeg vil gerne blive bedre til en hurtig vurdering af, om et nyt projekt har økonomisk potentiale nok til, at jeg bruger tid på at udvikle det – jeg har brugt meget tid på at udvikle frugtesløse projekter.
>
> – HANS STOKHOLM KJER, PROFESSIONEL PROJEKTMAGER.

I Kontoret er der mange opgaver, som potentielt kan æde al din tid. Tidsstyring af din arbejdsdag vil sikre dig, at du bruger tiden i Kontoret effektivt, og samtidig sikre, at du også får afsat tid til de øvrige rum i dit freelancehus. Overvej, om du er bedre tjent med at finde eksterne services eller samarbejdspartnere, der kan løse opgaver for dig, for eksempel tage sig af skat, grafisk materiale, hjemmeside eller fundraising. Se mere i kapitel 13. Så kan du nemlig skabe mere tid til dine kerneopgaver.

Som leder af Freelancerens Hus er det dig, der har styr på de forskellige deadlines og kender status på de forskellige igangværende processer og aktiviteter i huset. Du sikrer sammenhængen mellem dine mål og det, du bruger tiden på. Din selvledelse er afgørende for din trivsel, din effektivitet og kvaliteten af dine ydelser, og selve husets »vibe« vil kunne fornemmes af verden omkring dig, når du åbner dørene til Butikken og begynder at sælge. Der er meget mere om selvledelse i kapitel 9.

Aktion: Ryd op i dit kontor!

5. Notér alle dine nuværende aktiviteter i Kontoret:

6. Kig på listen, og sammenhold den med dine mål fra kapitel 1.
   6.1 Streg de elementer ud, der helt kan undværes.
   6.2 Marker det, du vil fortsætte med, men hvor du har brug for ny viden.
   6.3 Marker på anden vis det, du vil uddelegere til andre.

4. Hvad skal du i Butikken?

Her arbejder du med alle de aktiviteter, der relaterer sig til salg, opbygning af relationer og kommunikationen med verden omkring dig. Først og fremmest skal det være let at finde din butik, det skal være tydeligt, hvad du sælger, værdien af det, du sælger, og hvordan du hjælper dine kunder bedst muligt. I det hele taget er det kommunikation og salg, der er i fokus her.

Butikken synliggør dine ydelser og værdien af dem. Du sælger og forhandler pris og vilkår, og du kommunikerer med kunder, samarbejdspartnere og følgere på diverse platforme. Alle, der kommer i din butik, er mulige ambassadører for dig, så dialogen med dem er vigtig. Hvis oplevelsen med dig er god, kan de få lyst til at anbefale dig til andre.

Gode relationer er vejen til faste og loyale kunder og tilbagevendende samarbejder. De loyale kunder og samarbejdspartnere er dine VIP-kunder. De er dem, der køber langt det meste af dig – mere om dem i kapital 5.

Aktion: Ryd op i din butik!

7. Notér alle de nuværende ydelser og projekter i din butik (se din status i kapitel 2).

8. Kig på listen, og sammenhold den med dine mål fra kapitel 1.
   8.1 Streg de elementer ud, der helt kan undværes.
   8.2 Notér idéer, der kan nytænke dit salgsmateriale, dine produkter og generere mersalg.

TJEKLISTE FOR KAPITEL 3

- Du har styr på henholdsvis det faglige og det entreprenante mindset i dit Freelancehus.
- Du har revurderet dine aktiviteter og ryddet op i alle fire rum.

> For mange kunstnere er det at uddanne sig til at have en virksomhed ganske unikt og lidt ukendt. Mange kunstnere går i deres egen boble og venter på at blive opdaget. Dér i boblen finder man ikke længere os. Systematik, klarhed og overblik er ikke de fleste kunstneres spidskompetence i det daglige arbejde. Men alt andet lige, så er vi klar over, at præcis disse kompetencer er nødvendige i fremtiden.
>
> – LOTTE LAMBÆK, GRAFIKER OG BILLEDKUNSTNER.

KAPITEL 4

Få tid til det hele. Skab dit optimale arbejdsflow!

Når du definerer din arbejdstid, definerer du samtidig din fritid. Skab overblik, og disponer din tid klogt. Undgå overspringshandlinger og ups'ere. Bliv effektiv, så du får en højere reel timeløn. Vær parat til at justere dine planer.

> Mærkeligt nok – og modsat hvad de fleste kunstnere tror, så giver strammere tidsstyring GLÆDE! Arbejdsglæde og livsglæde. Det er fedt at vide, hvad man skal i gang med næste dag. Man står op, laver sin kaffe og kaster sig henrykt over arbejdet, fordi man har en plan. Arbejdsrusen opstår, når man ser resultaterne af sin struktur af tiden. Man når mere, er mindre frustreret og slapper mere af, når man ikke arbejder med sin kunst.
>
> – LOTTE LAMBÆK, GRAFIKER OG BILLEDKUNSTNER.

Din tid er din vigtigste ressource. Jo bedre du bliver til at planlægge og prioritere den, des hurtigere kommer dit freelancevirke derhen, hvor du gerne vil – og din gennemsnitlige timeløn i forhold til dit samlede arbejde, inklusive udvikling af ydelser, vil stige. Så enkelt er det faktisk.

Men tidsstyring er ikke et quickfix, som klares én gang for alle. Du skal hvert år, hver måned, hver uge og hver dag bevidst vælge, hvordan du bedst bruger din tid. Du kommer måske også til at teste, hvilke planværktøjer der passer bedst til dig. Du skal hjælpe dig selv med at få øje på og minimere dine overspringshandlinger og tidsrøvere. Det kan lyde stramt og anstrengende, men kan faktisk være enormt spændende og frigørende. En gave til dit arbejdsliv.

Det handler først og sidst om at etablere en struktur til en løbende