

Я подрабатываю частным репетитором иностранных языков, и я задолбалась. У меня высшее филологическое образование топового вуза и несколько международных сертификатов, что позволяет мне ставить ценник за академический час выше среднего по городу. А задолбали меня некоторые мои клиенты, то бишь ученики и/или их родители.

Уважаемые мои! Вы с самого начала в курсе того, какую цену я запрашиваю за свои услуги. В городе — давайте начистоту — полно преподавателей, которые берут в два, а то и в три раза меньше меня. Я считаю, что раз вы, будучи в курсе цен, всё-таки решили заниматься именно со мной, то вы вполне себе платёжеспособны и готовы платить. Обычно я в самом начале нашего общения озвучиваю, что стоимость у меня именно такая и ниже она не будет. Вы заинтересованы в обучении, а я — в конкретной сумме в месяц, которую планирую заработать таким образом. На первый взгляд всё кажется простым и логичным, вы согласно киваете, и мы начинаем заниматься. Первые пару недель или даже месяц всё замечательно. А потом — начинается!

Сначала поступают периодические звонки с просьбами отменить или перенести занятие по причине болезни. Это — классика и стандарт. Я всё понимаю, в жизни бывает всякое, но, исходя из своего опыта, могу сказать, что с вероятностью 90% на этом этапе ученик врёт. Но я всего лишь репетитор, справки от врачей требовать не имею права. Закрываю глаза, жду окончания болезни, и мы продолжаем. Спустя пару недель ситуация повторяется. Если раньше меня предупреждали об отмене хотя бы накануне, то теперь — за пару часов до занятия. Я уже знаю, что будет дальше. В следующий раз ученик просто не придёт и не возьмёт трубку. А потом мне позвонят его родители и начнут извиняться. Окажется, что занятия в очередной раз не было, потому что им задержали зарплату/заболел котик/сломалась машина — суть неважна, важно то, что платить за занятие было нечем, вот его и не было.

И эта ситуация будет повторяться регулярно. Они не откажутся от занятий полностью, просто будут регулярно пропускать по причине отсутствия денег. Естественно, рано или поздно мне это надоест, и я мягко намекну на то, что ещё пара пропусков — и мне будет выгоднее занять отведённые на прогульщика часы другим, более ответственным и платёжеспособным учеником. Некоторые в ответ начинают «бекать», «мекать» и обещать что-то невнятное, а потом всё равно пропускают и очень обижаются, когда я от них в итоге отказываюсь. Другие — святая простота — просят сделать им, таким хорошим и прекрасным, скидки. Процентов на 50. Вопрос: зачем, если в городе толпа учителей, готовых учить вас по приемлемым ценам?

У меня достаточное количество нормальных, адекватных и умеющих рассчитывать свои доходы и расходы учеников. Им спасибо, а остальные задолбали. Задолбало, когда взрослые люди подписываются на регулярные занятия, а через пару месяцев осознают, что, оказывается, платить за них они не очень-то в состоянии. Кажется, пора начать заключать договоры и заниматься только по месячной предоплате. Может, хоть тогда меня начнут посещать исключительно ответственные за свои решения личности.

[Read Full Article](#)