

风向

不再朝九晚五，自由职业风生水起

越来越多职场人尝试摆脱对大公司和机构、平台的依赖，借助互联网工具，重新建构起自己的职业能力和职业模式

30多年前，阿尔文·托夫勒曾经在《第三次浪潮》中畅想了一番未来的工作场景：在信息化革命浪潮下，人们将告别朝九晚五的办公室，从写字楼里跑出来，纷纷成为一个自由职业者。

30多年后的今天，这个预言似乎正在逐步成为现实。来自麦肯锡的最新报告显示，2016年底，美国和欧洲的自由职业者人数达到了1.62亿，而这部分人在劳动人口中的比例则从2005年的10%增加到了2016年的16%。

尽管尚不能称之为主流，但毫无疑问的是，自由职业已经从少数、另类的代名词，变得越来越平常。

■本报记者 唐玮婕

自由职业渐成热潮

自由职业（self-employed）可以简单理解为，摆脱了企业与公司的束缚，以个体劳动为主的一种职业，也就是自己管理自己、替自己打工的人。

根据美国自由职业者协会统计，不在特定场所工作的人们已经占到了整个美国工作人口的三分之一，并且还在以每年10%的速度稳步增长。因此，到2020年前，自由职业者数量很有可能会占到总劳动人数的一半。而麦肯锡全球研究院的报告则显示，在接受调查的欧洲国家中，自由职业者的规模和组成与美国都非常相似，有10%至15%的劳动年龄人口以“独立工作”作为谋生的主要手段。

到底是哪些人在从事自由职业呢？领英（LinkedIn）通过分析平台上带有“自由职业者”这一标签的用户数据后发现，自由职业者分布很广，涉及社交媒体、工程师、程序员设计师、作者等领域。其中，46%从事与艺术设计相关的职业，占比最高。美国最大的自由职业者招聘网站Upwork发布的报告则显示，去年第四季度，美国需求最高的自由工作者技能种类包括自然语言处理、编程开发、数据分析、社交网络营销和管理、机器学习、品牌战略、3D渲染等。

显然，自由职业者大多从事服务业或者脑力劳动，目前最受欢迎的很多工作都与科技相关，与脸书（Facebook）、Instagram等社交媒体平台相关的营销、社交媒体管理以及项目管理也比较受欢迎。

自由职业这股趋势也在向中国蔓延。国内的自由职业者基本可分为三大类，即专业人士、销售代理或者底薪推销员、个体户。在专业人士中，除了摄影师、设计师、独立翻译这些典型的工种之外，近年来“大众创业、万众创新”掀起浪潮，共享经济、“网红”经济等新经济风起云涌，也吸引到一些职场人士转身投入自由职业者的大军。于是，越来越多的人逐步摆脱对大公司和机构、平台的依赖，借助互联网工具，重新建构起自己的职业能力和职业模式。

年轻群体占多数

不想被“朝九晚五”的工作时间束缚，不希望刻板的商业街区工作，不喜欢办公室里复杂的人际关系……乖乖上班的原因或许千差万别，选择

自由职业的理由却基本不外乎两个字——“自由”。这也是年轻群体非常看重的要素：在工作中寻求更多的灵活和自主性。

美国科技财经专栏作家约翰·兰普顿指出，在美国，有43%的自由职业者是出生于1984年至1995年的“千禧一代”，“了解这一点很重要，因为现在美国三分之一的劳动者是‘千禧一代’。”无论是自由职业招聘网站，还是咨询公司的调查都佐证了兰普顿的观点。专注于自由职业交易的Freelancer最近就发现，正是年轻劳动者引领了这股自由职业潮流，该网站上74%的自由职业者都是“千禧一代。”而从事个体经济研究的MBO Partners公司则指出，个体劳动者分布于各个年龄段，年轻人是最大的共享经济平台用户群体。

MBO Partners公司总裁兼首席执行官基恩·扎伊诺分析称，“‘千禧一代’似乎比其他年龄群体更加清楚自力更生的重要，因为他们的职业生涯起步时遭遇了严峻的就业环境，同时还常常背负着高额的学生贷款。与父母们相比，他们对美国企业界及其许诺不再抱有那么多幻想。”

扎伊诺同时表示，对于工作年限不长的自由职业者来说，靠Freelancer等在线平台接业务的经历有点类似于当个体学徒，“一些自由职业者边学习边实践，以后可能会做报酬更高的工作，因为他们变得更有经验了。”从MBO Partners公司的调查来看，79%的自由职业者表示，他们对目前的工作高度满意或者满意，82%的人打算在今后两三年内仍继续从事个体经营。

“众包”遇上共享经济

美国《连线》杂志资深编辑杰夫·豪在2006年6月首次提出了“众包”的概念，“以前在各个领域里，不同层次的精英或者专业人士，占据了行业的话语权和决定权。但在互联网时代，人人都能够借助平台之间的开放与共享特性，掌控话语权，于是这部分人开始争夺甚至剥夺了传统专业领域的控制权，使该领域成为‘众包’的天地。”

“众包”打破了组织边界，不少企业猛然发现，把一些工作分配给外部的自由职业者反而会更为高效。同时，互联网的平台连接效应正在让越来越多不同领域的个体作用凸显，人们开始有足够的条件，以自己的手艺或天赋为生，不再依附于一个机构或组织。

AppMakr，这家开发智能手机应用程序的小型公司是一个“极致”的案例：

作必须具备3个要素：高度的自主权、按照任务或销售额支付酬劳，以及客户和工作之间为短期关系。

在对美国和欧洲的8000名劳动人口进行调查，并依据现有数据进行分析后，这家公司最近发布了一份报告，报告显示，目前，美国和欧盟15国有20%~30%的劳动人口，也就是大约1.62亿人，是独立工作者。

按照对自由职业者收入的依存程度，他们主要分为4类：自由人，即主动选择独立工作，主要收入也来源于此的人，占独立工作者



公司没有一名全职职工，只有在有特定的开发任务时，才会招揽一些适合的人，而一旦项目结束，大家就立马各奔东西。AppMakr联合创始人杰伊·夏皮罗表示，这是一种全新的人力资源模式，不再以岗位来定位人才，而是以任务来收拢人才。

眼下，“众包”正与流行的“共享经济”相互融合，利用自由职业者服务于细分市场的商业模式开始在世界各地生根发芽，网约车司机、在线民宿的房东，甚至职业网络跑腿人等，都成了新兴的自由职业选择。

从经济学角度来看，“众包”与共享经济的一大共同核心，就是希望让拥有弹性工作时间的个人和缺乏弹性劳动力的企业同时实现利益最大化。

自由职业未必“自由”

当然，并不是所有人都都推崇自由职业的趋势，有观点甚至认为，企业的人力需求变化主导了这股以“自由”为名的风潮，其背后是要让雇主摆脱创造传统就业岗位的责任。

从传统企业到互联网科技新兴企业，如今对人才的需求确实开始呈现短期化、阶段性的倾向。例如，一些翻译公

司决定不在公司内部囤积译者，最省钱的办法是把产业链上零散的角色组织起来，只要做到控制好质量，管理好账目就够了。而初创期的互联网公司可能在短期内会需要大量人才去迅速抢占市场份额，但等到“大鱼吃小鱼”的戏码上演完毕，市场稳定后的结果就是人力岗位出现冗余。

如果再来观察一下自由职业者的实际情况，他们所付出的代价也不容忽视。比较容易碰到的问题包括没有长期合同、没有退休金、没有带薪年假、没有病假，还时不时会遭遇拖欠款项的麻烦。即便熬到资历深厚、经验丰富，自由职业者也无法像大企业的高管那样，手握各大航空公司、五星级宾馆的会员卡，在申请信用卡时，甚至会因为没有固定的工作单位被拒绝。值得注意的是，企业在招人时，普遍对自由职业者的团队协作能力、稳定性持有怀疑态度，这也是他们重返公司的一大主要障碍。

总而言之，享受着不用坐班、不用开会、不用打卡的自由，自由职业者需要深刻领会的一点就是：自由很可能是需要学习的。

本版图片：视觉中国

自由职业的5个缺点

- 1，没有了公司各种资源的支持，一切事情都要靠自己。
- 2，收入会减少。
- 3，需要有超强的自控能力，才能根据时间表上的节点完成工作。
- 4，没有了同事间日常的交往，社交能力和意愿会急剧下降，时间长了容易产生社交恐惧症。
- 5，在办理贷款、签证等需要出具个人资质证明文件的时候，会比较麻烦。

链接

自由职业带火哪些新平台

■本报记者 唐玮婕

专门给自由职业派活儿的众包平台，创造灵活工作环境的共享办公空间……当越来越多的人选择摆脱公司的束缚，选择给自己贴上自由职业者的标签时，这股浪潮也带来了全新的机会。

联合办公 WeWork

如果嫌弃在家办公效率实在太低，自由职业者们现在有了更好的去处：联合办公空间。

提起联合办公，诞生于金融危机之后的WeWork已经是公认的鼻祖。当时，许多美国的科技公司越来越倾向于雇佣更灵活的自由职业者来替代全职员工，因此需要更具灵活性的办公室结构。WeWork联合创始人亚当·纽曼发现了其中的商机，他与拥有建筑学背景的合伙人一起，把纽约的一处空置楼盘改造成了可以“拎包入住”的办公空间，WeWork由此诞生。

按照麦凯维的说法，WeWork会员来自各行各业，包括创业人士、自由职业者、初创公司、艺术家等，他们可以体验到丰富的“福利”，包括办公空间、线上线下社区、会员专属应用软件、丰富

多样的活动、各种服务以及专业培训等。在中国，WeWork还会提供本土化的福利，甚至包括为员工提供购买医疗保险的折扣、用餐折扣等。公开资料显示，WeWork过去几年拿到了高盛等公司的投资，去年3月又宣布完成了一轮由联想控股和弘毅资本领投的4.3亿美元的融资，该轮融资后总估值已高达160亿美元。在上海，这家公司也已经快速地开出了5家办公空间。

除了发展迅速的WeWork，在美国还有不少初创企业瞄准了细分化的联合办公，例如，Hera Hub只向女性创业者开放，目前在美国加利福尼亚和华盛顿经营着4个办公地点；Breather则是将灵活办公空间发挥到极致，向常常奔波在外的会员提供以小时为单位的私人办公室租赁服务。

众包平台 Freelancer、Upwork

对于自由职业者来说，网上揽活儿既方便又高效，于是不少主打“众包”功能的平台应运而生。这些平台的运转模式基本都是让企业先发布一个项目，列出工作需求和酬劳，随后由自由职业者自由投标这个项目，平台则从中赚取佣金或者广告费。目前，Freelancer和Upwork是其中的两大“巨头”，占据了先发优势。

早在2013年，Freelancer就已经成功在澳大利亚完成上市。截至2016年底，其发布的职位数量超过1090万个，注册用户数量更已超过2270万个。这一平台的“玩法”非常简单，个人和企业都可以在上面发布编程、翻译等各种工作任务，具备相应技能的人才可以领取任务，完成后获得报酬。

Upwork则是美国最大的自由职业者交易平台，以“任务悬赏”、“项目悬赏”的“众包”模式为主。截至2016年6月，Upwork已经覆盖了全球180多个国家，拥有超过1200万名注册自由职业者和超过500万注册发包商，每年公布就业岗位超过300万个，每年完成的工作总价值超过10亿美元。

有意思的是，大名鼎鼎的职业社交网站——LinkedIn（领英）也瞄准了这块蛋糕，2015年10月专门为自由职业者开辟出求职功能ProFinder，专注于设计、写作、编辑、会计等工作种类，先在美国旧金山湾区小规模试点，一下子吸引到5万名自由职业者参加。去年8月，这一功能被推广到全美范围。



到家办公 Spacehop、Officer Riders

当然，比联合办公更有共享经济范儿的“Hoffice”，即家庭（Home）+办公室（Office）也悄然走红起来。在瑞典，克里斯托弗·格拉丁·弗兰岑一边准备硕士毕业论文，一边研发心理棋盘游戏的时候，尝试着邀请自己的好友一起到家办公。没想到的是，原本进展困难的工作一下子变得高效起来。于是，他们几个又把更多朋友，甚至是陌生人拉进了在家办公的圈子，还在脸书创建了一个Hoffice小组，竟然吸引到了近2千用户。

如今，Hoffice已经蔓延至北美、澳大利亚和日本等地，参与者依旧是全部免费。而成为Hoffice的主人，基本上都需要提供稳定的WiFi、一个可供打电话的房间、一间小的会议室，以及打印机和扫描仪等办公设备。有些屋主会提出要求成员共同分担基本

水电费，以减轻自己的负担。

坦白地说，Hoffice确实带着浓重的理想主义色彩。但受此启发衍生的商业模式倒是已经运转了起来，英国的Spacehop、法国的Officer Riders等都颇受关注。Spacehop基本就是办公版本的Airbnb，主攻办公场所租赁服务。由3个年轻法国人创办的Officer Riders则更为多元化，除了合作办公之外，用户还可以租用Officer Riders上的房子来开会，或者举办活动和课程。平台上可使用的住宅已经有1500多套，用户数已经超过1万人，订单量以每月20%至30%的速度增长。

Spacehop和Officer Riders都为房东购买了保险，里面主要包括盗窃和财务的损失，用户也可以为临时办公场所打分。

第三方管理软件 Due

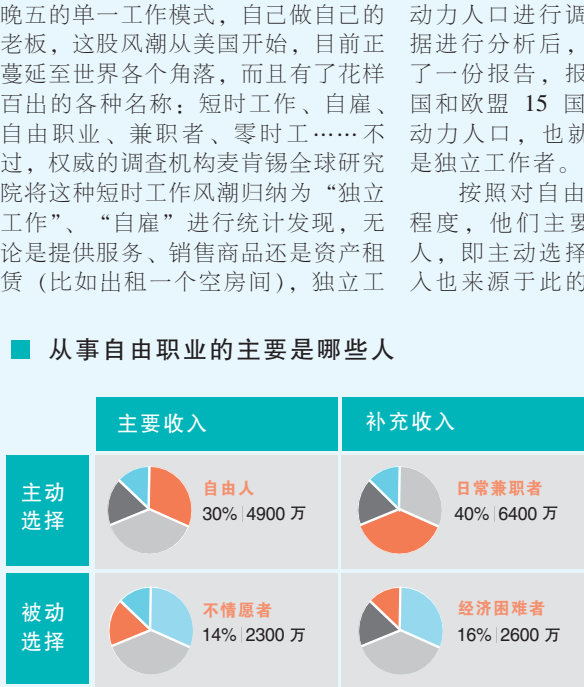
自由职业者显然要比全职雇员承担更多潜在的经营风险，在与公司组织打交道的过程中，还得化身办公室文员来处理财务、税务、业务许可办理等行政事务。为此，美国科技财经专栏作家约翰·兰普顿在2015年创办了一家为自由职业者提供在线工效管理

与发票模板服务的平台——Due。Due可以为自由职业者、小企业主和公司提供端到端的在线支付服务，包括整个结算和付款流程。同时，还有时间跟踪、项目管理和定制的在线发票等辅助功能。平台上的发票和付款可以处理100多种语言、货币、税收制度和国际信用卡等。

兰普顿认为，自由职业形态的加速涌现，原因无外乎科技进步、共享经济使得更多工作可以远程完成，“自由职业者能够自己去开发客户，也享有更多弹性时间兼顾生活。”

数字

从事自由职业的主要是哪些人



发达国家自由职业者占劳动力人口的百分比



制图：昀丰

罗杰