

Иван Быканов

Я ИДУ

Книга о дороге, названной
жизнью

Иван Быканов

**Я иду. Книга о дороге,
названной жизнью**

«Издательские решения»

Быканов И.

Я иду. Книга о дороге, названной жизнью / И. Быканов —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-856153-5

Мы каждый день ставим себе цели. Когда что-либо не получается — расстраиваемся, начинаем сами себя угнетать, и в итоге жизнь обретает негативный оттенок. В этой книге показаны самые основные ошибки людей при постановке цели. А также пути решения этих ошибок и поиск своего собственного пути к достижению цели в этой жизни.

ISBN 978-5-44-856153-5

© Быканов И.
© Издательские решения

Содержание

О чем эта книга?	6
Предисловие	7
Глава 1. Ценности	8
Глава 2. Цели	15
Глава 3. «72»	17
Конец ознакомительного фрагмента.	19

Я иду

Книга о дороге, названной жизнью

Иван Быканов

© Иван Быканов, 2017

ISBN 978-5-4485-6153-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

О чем эта книга?

С детства нас приучали, что жизнь – сложная штука. Что не все так просто как ты думаешь. Что деньги зарабатываются нелегким трудом. Что нужно много работать чтобы занять высокую должность. Но еще учась в университете, я понял, что это не так. По образованию я инженер и могу с уверенностью сказать, что чем проще механизм – тем больше вероятность, что он будет работать исправно. Чем проще электрическая цепь, тем менее вероятен вариант допустить ошибку в её составлении. Чем меньше мы себе придумываем сложностей, тем проще жить. И это действительно так. Ведь если хорошо подумать, то каждый из нас с понедельника начнет бегать, завтра сядет на диету, будет просыпаться без будильника в 7:00. Однако этот понедельник или это завтра никак не наступает. Почему же? Я вижу в этом 2 причины.

1 – Изначальная цель ради чего все это делается поставлена неверно.

2 – средства, затраченные на достижение цели, себя не оправдывают.

В этой книге ты узнаешь как не допустить обе эти ошибки. Как выбрать цель и четко составить такой план действий, который точно тебя устроит. А главное, как сделать все это прямо сейчас. Буквально закрыв книгу на последней странице.

Также книга будет особенно полезна тем, кто в процессе ее прочтения будет комбинировать теоретическую часть с практической (а она есть) именно в тот момент, как только она встретилась на странице.

Предисловие

Это был Февраль. Уже сейчас кажется далекий 2016 год. Не то чтобы этот день был каким-то особенным и особенно поворотным в моей жизни, что я с него начал. Нет. Просто в этот день произошло одно событие, о котором в дальнейшем я размышлял. Оно же косвенно повлияло на то произведение, которые ты держишь в руках. Тогда уже на протяжении 2,5 лет я жил в Санкт-Петербурге. Должен сказать, это было не самое простое для меня время, особенно первое время. Приходилось снимать небольшую квартиру вместе с моими двумя знакомыми. Работал по специальности в промышленной компании на позиции сервис-инженера и в мои обязанности входило ремонтировать оборудование компании, которое было установлено по всей России. Много ездил по городам, часто проводил время в поездах и самолетах, видел разных людей и их жизни. Побывав в городах населением 20 тысяч человек, я встречал людей с ежемесячным доходом 8 тысяч рублей. И ни тогда, ни сейчас я не понимаю, как на эти деньги можно прожить. Но сейчас не об этом. Был корпоратив компании, где я работал на тот момент, уже после ухода из сферы промышленности и увольнения с компании «Алтек». Мы пошли все вместе в боулинг. Разбились на дорожки и в одной команде со мной был парень, который, как оказалось, профессионально играет в боулинг. Ну по крайней мере он считал, что профессионально играет. Мы начали играть и кроме как огромного желания выбивать как можно больше «страйков» у меня не было ничего. Ни техники, ни опыта, ни каких-либо теоретических знаний. У того парня все это было: техника, опыт, соревнования в конце концов. И в процессе игры, когда я набирал очки с геометрической прогрессией и сбивал с каждым ударом все больше кегль, тот «профи-парень» все время повторял: «Как он это делает? Я ничего не понимаю». Его искренне удивляла ситуацию, что я гораздо выше его в рейтинге. Сперва и я не понимал. Но через день, может через два, я понял причину такого результата. У меня было то, чего не было у него и чего нет у большинства. И это не врожденный талант и не склонность к данному виду спорта. Нет. Это желание. Это стремление. Я хотел победить. А когда ты чего-то сильно хочешь, то вся вселенная помогает тебе в этом.

Глава 1. Ценности

Давайте сперва вернемся в мое прошлое. Время, когда слово «цель» для меня было чем-то абстрактным и не до конца понятным.

Я жил в Иркутске. Для тех, кто не знает – это город, расположенный в непосредственной близости с озером Байкал. Потрясающее чудо света, которое рекомендую посетить всем. Каждому из вас. В нем есть какая-то необъяснимая сила и энергия, которая заряжает тебя каждый день, сколько бы дней ты на ни пробыл. В то время я жил в свое удовольствие и если бы тогда меня спросили, ставлю ли я цели хотя бы на день, то скорее я ответил бы «нет». У меня были планы. Много планов. Планы относительно работы, учебы, отношений, даже спорта. Но большая часть из них так и не реализовалась и я их переносил. Цели ли это? Пока не буду ничего говорить. Посмотрим. На этот вопрос, быть может, вы сможете мне и самому себе ответить чуть позже. По мере прочтения книги.

Давайте разберемся, почему же я не ставил цели. В то же время я, как и многие из вас, считал, что вся жизнь впереди и не надо никуда торопиться. Жил просто в свое удовольствие. Отдыхал с друзьями, тратил время на общественную деятельность, которая приносила мне огромное удовольствие, учился, работал проводником пассажирского поезда (и такое в моей биографии было). Но, если посмотреть в прошлое и покопаться в нем, за 4 года с 2009 по 2012 моя жизнь кардинальным образом в лучшую сторону не изменилась.

Вернувшись в настоящее, я нередко задаю себе вопрос: За какой срок я бы все это сделал сейчас? Максимум за год. Прямо как в сталинские времена – «трехлетка за год».

Так почему же так важно ставить цели и почему это необходимо именно тебе и именно сейчас? Почему это должен делать каждый?

Уверен, у тебя бывали случаи, когда вечером в воскресенье ты решаешь, что так жить дальше нельзя. Что обязательно нужно спланировать свое время, расписать задачи на неделю, выполнить какой-то план и поставить себе цели. Для этого мотивации у тебя более чем достаточно и с самого вечера ты супер заряжен на работу. Но наступает утро, ты просыпаешься, но как будто тот амбициозный человек со вчерашнего вечера так и не проснулся. Он спит глубоким сном. И что же ты решаешь делать? Ты не хочешь вставать, ты хочешь и в твоей голове мелькает мысль: «аааа, ладно. Времени еще много. Завтра все сделаю. Еще успею». Ты уверен, что торопится некуда. Но торопится нужно уже очень давно. Тебе 23. А может 25, 27, 19 – не важно. Ты считаешь, что жизнь еще впереди и пока что твоя жизнь еще не началась. А только вот вот начнется. Но взгляни правде в глаза. Ты прожил уже 23 года (а может 25, 27, 19) и не достиг каких-то высот (а может и достиг, сейчас это не столь важно). Большая часть жизни, увы, прожита. Почему ты считаешь, что не меняя ничего в жизни и не прибегая к каким-то действиям ты можешь что-то изменить? Как сказал Альберт Эйнштейн «Проблема не решается на том уровне мышления, на котором она была создана».

Сама по себе эта книга – одна из моих целей. И чтобы достичь ее, я сделал следующее: попросил своего знакомого контролировать меня. И каждый день я скидывал ему свою проделанную работу. А работа заключалась только в написании текста. Сперва мой отчет был очень минимальным. Это 1000 символов текста в день. Всего лишь 1000. Я не ставил себе огромных высот в этом плане, потому что здраво понимал, на что способен и каким временем располагаю. Чтобы вы понимали много или мало 1000 символов, этот абзац занимает порядка 700 символов. То есть по началу я писал по 1,5 таких абзаца в день. Уходило на это от 3-х до 15 минут. Но даже столь маленький шаг привел сами видите к чему.

Почему я начал это делать?

Почему вообще люди ставят цели? Думаю ответ на этот вопрос отлично дал мой кумир, наставник Аяз Шабутдинов. Он сказал «Жизнь без цели не имеет смысла». И если задуматься,

то ты родился зря и каждое утро просыпаешься зря, если не способен на большие достижения и ежедневное самосовершенствование. Но почему одни люди достигают всех своих целей, стоит им только поставить их, а у других, используя даже самые популярные и действенные методы, ничего не выходит? Все дело в уровне восприятия. Многие люди ставят цели исходя из восприятия «Хочу». Я хочу автомобиль, я хочу стройную фигуру, я хочу жить богато. И у многих это работает. Кто-то руководствуется принципом «надо, я должен». Мне надо завести семью, я должен бегать по утрам, я должен вставать на работу в 7:00.

Другие ставят себе цели исходя из критерия «могу». Я могу поехать в Тайланд, я могу пробежать марафон, я могу сидеть в отдельном офисе. И у них тоже получается достичь целей. У большинства.

Но однозначно получится добиться результата и у тех, и у других, когда цель будет ставиться и реализовываться исходя из восприятия «Важно». Мне важно купить себе новый автомобиль. Мне важно полететь в отпуск в Тайланд.

Почему многие курильщики ставят себе цель бросить курить, но так и не бросают? Они хотят, часть из них может бросить. Но большинству это не важно. Им не важно, смогут ли они бросить. Скорее им важно курить.

Как вы помните, эта книга – тоже одна из целей моего списка. И для ее достижения я каждый день должен был отправлять человеку, который меня контролирует, минимум 1000 символов нового набранного текста. И однажды вечером, когда до отправки отчета я получил от него сообщение: «Ваня, привет. Время уже 23:07, а книги еще нет», я понял что должен что-то придумать. В этот момент я ехал в метро и если бы стал дожидаться приезда домой, то точно не успел бы. Тогда я вышел на ближайшей станции, сел на лавку, достал ноутбук и начал писать. А затем чтобы отправить ее, я попросил парня, сидящего рядом, «раздать» мне WI-FI, чтобы я смог выйти в интернет. Почему я не сделал это со своего телефона? Банальная ситуация – он разрядился, а зарядного устройства, конечно же не оказалось под рукой. Казалось бы, мелочь. Отправлю текст чуть позже полуночи.

Почему я это сделал? Мне было важно выполнить обещание, которое дал сам себе – каждый день набирать минимум 1000 символов текста и отправлять их как отчет до 23:59 каждого дня. И мне не важно было, как на меня смотрят люди, не важно что они думают обо мне и успею ли я уехать домой на метро. Мне было важно писать книгу.

И вопрос важности можно использовать не только в постановке целей, но и в жизни в целом. Скажу вам больше, вы уже его используете, но только не осознанно. Рассмотрим обычный пример. Многие из вас ведут или вели свой ежедневник и каждый вечер, не щадя чернил, записывают уйму задач и планов на новый день. Рассмотрим какие задачи это могут быть на примере ведения моего ежедневника. Давайте проанализируем эти задачи по принципу «Хочу-Могу-Надо».

1. Заехать во время обеда в ателье за костюмом – задача из разряда «Надо». Так как есть необходимость забрать костюм, судя по всему, на очень важную встречу.

2. Посетить вечером тренировку – эту задачу можно отнести сразу к нескольким категориям в зависимости от того, какова цель этих тренировок. Если эти занятия проходят в расслабляющей и дружеской обстановке – то задача из категории «Хочу». Если просто нечем заняться вечером и поход в спортзал – это лучшее времяпрепровождение, то присваиваем данной задаче категорию «Могу». Ну а если нет никакого желания идти, но есть цель набрать к лету форму – однозначно «Надо». Также возможно комбинация этих факторов. Например, мне нечем занять вечер – могу пойти в зал, заодно приведу себя в форму.

3. Составить список спикеров для проекта – скорее я бы отнес эту задачу в список из категории «Надо». Вряд ли у кого-то есть огромное желание искать нужных людей (по крайней мере на тот момент у меня его точно не было, это я помню), поэтому это точно не «Хочу».

«Могу»? В принципе да, но однозначно есть дела поважнее и значит если бы был выбор, но он мог пасть на другую задачу.

4. Сформировать список вопросов перед встречей с потенциальным клиентом. Снова из разряда «Надо». Потому что это влияет на дальнейшую конкретную цель.

5. Заказать билеты в Красную Поляну – однозначно, это задача их всех трех категорий. И «могу», и «Хочу», и «Надо». Вообще это идеальная комбинация, гарантирующая выполнение задачи.

И как думаете, все ли задачи из этого я выполнил? Или только какую-то часть? И если часть, то какую? Просто те что успел, или по определенному принципу?

Кто внимательно читал предыдущий раздел, понимает к чему я клоню. В тот день я выполнил лишь те задачи, которые мне было важно выполнить именно в тот день в конкретный час. Костюм я так и не забрал, потому что ближайшее мероприятие было лишь через 3 недели и я не видел смысла так рано за ним ехать.

Я обещал, что в книге будет очень много практики и вот первое задание. Если ведете ежедневник, возьмите его в руки и проанализируйте за последнюю неделю ваши задачи по выше-описанному принципу. Также, начните с сегодняшнего дня составлять будущие задачи и расписывать дела, чтобы они попадали минимум в 2 категории. Идеальный, конечно, вариант – когда все 3 критерия сходятся воедино.

А самый главный вопрос, на который следует каждому из вас ответить – это определиться, что важно каждому из вас. Для этого нужно определиться с системой ценностей. Каждому из вас их в детстве прививали – это семья, здоровья, забота о близких и так далее. Со временем и с возрастом эти ценности могут изменяться, а кто-то и вовсе мог про них позабыть. Чтобы исправить ситуацию, сделаем сейчас упражнение на выявление ценностей. Очередное доказательство, что в книге не будет голой теории, а будут дельные советы и инструкции по применению.

Потратьте на это упражнение именно столько времени, сколько потребуется. В идеале отложите все дела в сторону и уделите время своим ценностям. Это даст понимание в каком направлении стоит развиваться в ближайшее время чтобы получить результат.

1. Из списка слов ниже выберите 20—30 тех, которые вызывают внутренний отклик, ощущение что это про вас, это вам близко, это вам значимо.

Целостность
Любовь
Мир
Рост
Радость
Здоровье
Твердость
Счастье
Удовольствие
Благосостояние
Свобода
Преобразование
Власть
Единство
Гармония
Хорошая физ форма
Приключения

Стабильность
Высокие стандарты деятельности
Душевное спокойствие
Терпение
Дети
Процветание
Семья
Восхищение
Безопасность
Общество
Изменение
Духовность
Обучение
Смех
Чистота
Дружба
Дисциплина
Трудолюбие
Досуг
Индивидуальность
Творчество
Спонтанность
Долголетие
Конкуренция
Энергия
Богатство
Бедность
Наследие
Изобилие
Природа
Принятие
Сила
Скорость
Образование
Знания
Мудрость
Честность
Удовлетворение
Благодарность
Энтузиазм
Юмор
Правда
Ум
Аккуратность
Покой
Вера
Достижения
Новаторство
Красота

Гибкость
Упорядоченность
Мастерство
Лидерство
Открытость
Ясность
Разнообразие
Люди
Глубина
Легкость
Общение
Дарение
Доброта
Самоконтроль
Выбор
Равенство
Эксперименты
Учтивость
Сострадание
Искренность
Одобрение
Привлекательность
Сотрудничество
Победа
Храбрость
Дальновидность
Убежденность
Страсть
Справедливость
Отношения
Исследование
Роскошь
Верность
Риск
Добродетель
Равновесие
Подлинность»
Надежда
Доверие
Влияние

2. Выбрав 30 слов, сгруппируй их по темам – например, слова относящиеся к теме семья, или к теме развитие и обучение.

3. Выбери из слов синонимов в каждой группе самое значимое слово, например, что важнее и больше откликается – доброта, помощь, одобрение, сострадание?

4. Оставь всего 7 слов – 7 ценностей.

5. Что это слово значит для меня? Опиши подробно. Например, Роскошь это – дом с золотым камином и 5 машин.

6. Расположи ценности в порядке от самой приоритетной для вас к менее приоритетной

Глава 2. Цели

Уже после того, как вы определились с системой ценностей и своими убеждениями, нужно переходить от слов к действиям. Опять действовать? Да, опять. Точнее, казалось бы нужно переходить.

Только что мы определили ценности, это так. Но прямого отношения к целям они не имеют. Вернее это не цели. Я не буду уделить постановки цели много времени, так как многие из вас знают каким образом она ставится, но не знают как ее достичь. Собственно поэтому и держите эту книгу в руках. Поэтому сейчас на 3 минуты и 25 секунд прочтения текста (а может и меньше) я напишу как правильно ставить цели. Если вы уверены, что в теоретической части этого вопросы вы профи, то смело перелистывайте страницы на новую главы.

Итак, кто хочет меня проверить на честность, засекайте время.

Технология постановки цели:

В интернете и в разных книгах вы можете встретить массу техник, но все же работающая и действительно правильная всего одна. Техника «SMARTER». Как она расшифровывается?

S – Significant (значимая, важная);

M – Manageable (управляемая);

A – Achievable (достижимая) или Ambitious (амбициозная);

R – Realistic (реалистичная, ориентированная на результат);

T – Time-oriented (ориентированная во времени);

E – Engaging (увлекательная, привлекательная, цепляющая);

R – Rewarded (вознаграждаемая).

Давайте рассмотрим каждый критерий более подробно.

1 – Значимая, важная.

Это означает, что цель должна быть важна именно для вас. Именно вам важен ее конечный результат. Если ваша цель купить автомобиль, задайте себе вопрос: «Важна ли мне передвигаться на авто или могу на общественном транспорте»? Или «Важно ли мне купить именно этот автомобиль»? И если да, то почему?

2 – Управляемая.

Ход продвижения вашей цели должны контролировать только вы. Только от ваших действий должен зависеть ее исход.

3 – Достижимая, амбициозная.

В некоторых источниках литературы можно встретить такой термин «Зажигающая цель». Что это значит? Это означает, что одна только мысль о своей цели вызывает у вас мурашки. Вы не можете спокойно есть, спать, ходить в туалет – все ваши мысли заняты ей. Если ваша цель связана с деньгами и вы всегда зарабатывали порядка 100 000 рублей и вам этого было мало, то, поставив цель заработать 200 000 рублей, вас распирает от одной только мысли. Представьте сколько всего вы сможете себе позволить? Наконец-то съездите в путешествие, купите хорошую одежду, сделаете подарок родителям. Если все вышеперечисленное и описанное заставляет вас ерзать на месте, то эта цель зажигающая, амбициозная. Если же нет – то вам нужно найти свою. Понять ради чего вы готовы настойчиво действовать.

4 – Реалистичная, ориентированная на результат

При постановке цели важно четко понимать, сможете ли вы ее достичь. Понятно, что хотеть мы можем многое. Например, я могу поставить себе цель через 3 дня заработать 1 миллион рублей. Я могу применить все возможные техники постановки и достижения целей, работать 24 часа в сутки, но чисто физически не смогу это сделать, если ранее зарабатывал 30 тысяч рублей в месяц.

Я проходил этот этап жизни и мне это знакомо. Не хотел бы, чтобы подобная ситуация случилась с вами. Что в ней плохого? Потеря мотивации, потеря желания к действиям. Любым действиям. В конце концов апатия. Поэтому когда ставите цель, задумайтесь над реалистичностью ее достижения.

5 – Ориентированная во времени.

Если у вашей цели нет конкретного срока ее достижения, то это только мечта. Не более. А мечты реализуются только тогда, когда они становятся целями. В этом и отличие мечты от цели – дэдлайн. Дата, когда вы должны получить конечный результат.

6 – Увлекающая, привлекательная, цепляющая

Данный пункт сопоставим с амбициозностью цели. То, чем вы занимаетесь, должно вам нравиться. В идеале вы должны быть готовы заниматься этим делом бесплатно.

Специально проверил, как много уходит времени на прочтение этого эпизода книги. Мне потребовалось 3 минуты и 20 секунд, чтобы не только прочесть, но и понять каждое слово и уловить смысл фраз. Уверен, получится и у вас.

Глава 3. «72»

От теории перейдем к практике. Как и обещал. Зачастую, поставив себе цель и даже расписав шаги по ее реализации, в жизни ничего не меняется. Мешают текущие дела, приходится свою заветную отложить на потом и в итоге цель вовсе забывается. Чтобы этого избежать хочу Вам посоветовать один действенный метод.

Есть такая техника – «72 часа». Суть ее в том, что в течении ближайших 72 часов вы должны применить свои знания. Особенно это применяется в бизнесе. Когда вы узнали новую технику продаж, новый канал трафика клиентов, новую методика изготовления товара – да не важно что. Вы применяете это в ближайшие 72 часа. Да, идеально применена она не будет. Но я скажу вам так – она никогда не будет применена идеально. Вам всегда будет казаться что чего-то не хватает и что-то нужно добавить. И если все время дорабатывать, только готовиться к старту (это я уже про цели свои, если кто не понял), то никогда и не начнете. Все время будете дорабатывать свой старт, чтобы он был идеальным.

Но забудьте об этом. У вас есть 72 часа, чтобы сделать шаги к своей цели. Начните.

Вы же помните, как я начал писать эту книгу? В день ставил себе целью 1000 символов. Всего 2 абзаца текста. И первые пару дней было не в моготу тяжело набрать и это количество. Но с каждым днем желание писать было все больше и главное я не выдавливал из себя слова, они сами лились и моей головы бесконечным потоком. Выделяя на книгу полчаса в день, я перестал в них укладываться и мне приходилось обрывать на самом интересном месте, прямо как реклама по телевизору. Поэтому ставил себе напоминания о чем я хочу написать в следующий раз.

Вас никто не заставляет достигать свою цель во что бы то ни стало за 72 часа. Хотя это было бы отлично. Но сделайте первые шаги для этого. Сегодня. Сейчас. Будьте решительным.

Если вы прямо сейчас забросите чтение этой книги и от теории перейдете к практике, то я буду только рад. Поставленная мною цель этой книги – помочь каждому ее читателю быть более решительным и быть готовым к действиям. Научиться ставить себе цели, исходя из ваших ценностей. Определять свою систему ценностей. Добиваться цели в конце концов. И если как это сделать вы поняли на данном этапе – круто. Переходите от слов к действиям всегда, когда этого требует ситуация. Если же считаете, что книга может быть вам чем-либо еще полезна (кроме как служить подставкой под горячие блюда на кухне), то продолжайте чтение или же вернитесь к ней когда посчитаете, что всю полученную ранее информацию применили и готовы к порции новой. А новой информации здесь собрано предостаточно.

Кстати о технике «72 часа». Вдобавок к ней можно добавить еще 2 техники.

Первая – это техника «72 секунды» на принятие решения. То есть когда вам требуется принять какое-либо решение – поехать в отпуск или нет, какой фильм смотреть, сколько времени потратить на сон, в чем пойти на встречу с друзьями – на принятие решения вы принимаете 72 секунды. Можете прямо поставить таймер на телефоне, чтобы вы не смогли себя обмануть и не задержались во времени. Сделайте это прямо сейчас. Берите телефон в руки, ставьте таймер на 72 секунды и сами себе ответьте на вопрос: «Готов ли я действовать прямо сейчас чтобы цели стали реальной частью моей жизни».

ДА

Вторая вариация – «72 минуты». На решение какой-либо насущной проблемы вы тратите ровно 72 минуты. И поверьте, вы и ваш мозг можете гораздо больше, чем вы думаете.

На моей практике была следующая ситуация: нужно было составить макет коммерческого предложения и разослать его представителям 100 фирм в городе. И для небольшого эксперимента я сделал следующее: дал эту задачу трем сотрудникам. Одному поставил дедлайн в одну неделю, другому – день, третьему – до обеда (3 часа). И как думаете, за какое время каждый из них справился?

Все сделали практически перед дэдлайном. Первый отправил мне отчет о выполненной работе под конец рабочей недели, второй – в конце рабочего дня, а третий принес мне отчет на стол в обеденное время.

Таким образом мы можем сделать вывод, что вы справитесь со своей задачей за то время, которое вы установите на ее решение.

И вновь предлагаю отложить чтение книги.

Напишите на следующей странице задачу/проблему/дело, которые вы давно откладываете по разным причинам. Запишите и у дайте себе ровно 72 минуты на ее решение.

Если не сделаешь это сейчас, не сделаешь никогда. И ты это знаешь. К тому же посмотри на оборот страницы, ты сказал «ДА» изменениям.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.