

12+

НИКОЛАЙ АТАМАНЕНКО

Речь КАК ДЕЙСТВИЕ.

– ПРЕОБРАЖАЙ СЛОВА –

→ В ПОСТУПКИ →



Николай Атаманенко

**Речь как действие.
Преображай слова в поступки**

«Издательские решения»

Атаманенко Н.

Речь как действие. Преображай слова в поступки /
Н. Атаманенко — «Издательские решения»,

Почему одних слушают, а других — нет? Почему «я должен» выматывает, а «я выбираю» даёт энергию? Эта книга — практикум по прагматике: вы узнаете, как просьба отличается от требования, почему молчание бывает приказом и как местоимения распределяют власть. Никакой воды — только речевые акты, которые меняют реальность. 30+ скриптов, 7 дней практики, этический кодекс. Для руководителей, переговорщиков и всех, кто хочет, чтобы слово становилось поступком.

Содержание

Предисловие	6
ЧАСТЬ I. ОСОЗНАТЬ: ЯЗЫК КАК ОТВЕРТКА	7
Глава 1. Слова, которые ломают стены (и те, что рисуют их на ровном месте)	7
1.1. История Алексея	7
1.2. Термин без страха: слово как молоток судьбы	7
1.3. Зона ошибки. Почему мы избегаем действующих слов	8
1.4. Упражнение «Аудит дня». Прямо здесь и сейчас	8
1.5. Резюме главы. Для наклейки на холодильник	9
Глава 2. Рамка важнее картины: как контекст меняет смысл на сто восемьдесят градусов	10
2.1. Алексей, эпизод второй	10
2.2. Термин: пресуппозиция	11
2.3. Инструмент: вскрытие пресуппозиций	11
2.4. Как задавать свою рамку. Техника «Назови игру»	11
2.5. Упражнение «Перевертыш»	12
2.6 Резюме главы. Для наклейки на холодильник	12
Глава 3. Тишина как поступок: иллокуция наоборот	13
3.1. Алексей, эпизод третий	13
3.2. Термин без заумности: иллокуция	13
3.3. Каталог молчаний. Пять жанров	14
3.4. Инструмент: озвучивание тишины	14
3.5. Опасная зона. Когда молчать нельзя	15
3.6. Упражнение «Расшифровщик»	15
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Речь как действие Преображай слова в поступки

Николай Атаманенко

© Николай Атаманенко, 2026

ISBN 978-5-0069-7024-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Вы когда-нибудь говорили что-то — а потом жалели? Не потому, что сказали грубость. А потому, что сказанное **не сработало**. Не убедило. Не изменило ситуацию. Не заставило другого человека хотя бы кивнуть.

Или ещё тоньше: вы сказали то, что *должны были сказать*. А внутри осталось ощущение: «Я же не это имел в виду».

Добро пожаловать в реальность, где слова — это не отражение мыслей, а **самостоятельные поступки**. Со своими последствиями, весом и ответственностью.

Эта книга — не о красноречии. Не о том, как красиво говорить или как правильно строить фразы. Она о том, как **сделать так, чтобы ваше слово стало действием**. В переговорах, в семье, в рабочей переписке, в разговоре с самим собой.

Я буду использовать термины из прагматики — раздела языкознания, который изучает, как люди *делают что-то* словами. Но не бойтесь. Никаких заумных теорий. Каждый термин мы разберём на живых примерах и сразу же превратим в инструмент.

По структуре мы пройдем три шага:

— **Осознать** — понять, почему ваши слова иногда бессильны, а иногда опасны.

— **Научиться** — освоить техники, которые превращают речь в действие.

— **Вплотить** — встроить эти техники в жизнь без насилия над собой.

Вас будет сопровождать сквозной герой — Алексей. Менеджер среднего звена, муж, отец. Он не волшебник. Он такой же, как вы. Он ошибается, оправдывается, молчит, когда надо говорить, и говорит, когда надо молчать. И постепенно — учится.

Книга напичкана упражнениями. Не пролистывайте их. Даже если сейчас некогда. Даже если кажется, что «я это и так умею». Речевые привычки живут в теле. Их меняют только повторением.

В конце вас ждёт словарь прагматики. Но главный результат будет не в книге. Он случится в вашей жизни — в тот момент, когда вы скажете «я выбираю» вместо «я должен», «нет» вместо «да, но», «я решил» вместо «так сложилось».

Вы готовы превращать слова в поступки?

Тогда начнём.

С уважением к вашему времени и вашей речи,

Николай Атаманенко, г. Белгород, 2026 г.

ЧАСТЬ I. ОСОЗНАТЬ: ЯЗЫК КАК ОТВЕРТКА

Глава 1. Слова, которые ломают стены (и те, что рисуют их на ровном месте)

Представьте отвертку. Она может год пролежать в ящике с инструментами. Металл, пластик, инерция. Мы говорим про нее: «Хорошая вещь, пригодится». Но стул остаётся сломанным, картина — не повешенной, а шуруп — торчащим из стены.

Девяносто процентов нашей речи — та же отвертка в ящике. Мы произносим правильные, уместные, грамотные слова. Но ничего не происходит. Тишина. Никаких изменений. Воздух колеблется — и всё.

«Вы приходите домой и говорите „как дела?“ — это отвертка в ящике. Вы говорите „я соскучился, обними меня“ — это закрученный шуруп».

Эта глава о том, как вынуть инструмент из ящика и, наконец, закрутить первый шуруп.

1.1. История Алексея

Алексей — руководитель IT-отдела. Ему тридцать два, он компетентен, вежлив и всегда загружен.

Среда, одиннадцать утра. Совещание с коллегой из маркетинга. Коллега говорит:

— «Надо бы обновить лендинг. Клиенты жалуются на навигацию».

Алексей кивает. Он понимает проблему, он согласен, он даже сочувствует. Он отвечает: — «Да, надо бы».

Коллега выдыхает. В его голове фраза «надо бы» означает: «Задача поставлена, ресурс выделен, ждём результат».

В голове Алексея фраза «надо бы» означает: «За окном идёт дождь», «Курс доллара вырос», «Зимой холодно».

Проходит две недели.

Лендинг не обновлён. Коллега зол. Алексей искренне недоумевает: «Меня никто не просил».

Знакомо?

Разберем этот диалог под микроскопом. Фраза «надо бы» — это не запрос. Это констатация погоды. Это не приказ, не просьба и даже не заявка. Это размышление вслух. Фраза «да, надо бы» — это не обещание. Это вежливый шум. Это звуковой файл, который означает: «Я тебя слышу», но не означает: «Я засучиваю рукава».

Вечером того же дня жена спросила: «Ты не забыл купить хлеб?» Алексей кивнул: «Ага». Утром хлеба нет. Те же грабли — в семье.

Алексей живет в мире «надо бы». И удивляется, почему в этом мире ничего не движется. А вы?

Мы часто живем в мире «надо бы», и это нормально, но теперь мы научимся это замечать.

1.2. Термин без страха: слово как молоток судьи

В лингвистике есть жесткое, точное, как лезвие, понятие: **перформатив**.

Не пугайтесь. За этим словом скрывается очень простая механика.

Большинство наших фраз описывают реальность.

«Небо голубое».

«Кофе горячий».

«Надо бы встретиться».

Это язык-фотограф. Щелчок — и снимок упал в альбом.

Но есть слова другой породы. Они не фотографируют — они творят.

Судья говорит: «Виновен». И человек, минуту назад бывший свободным, становится заключенным. Стены реальности сложились заново одним словом.

Священник говорит: «Объявляю вас мужем и женой». И два человека, только что бывшие чужими, становятся семьей.

Начальник говорит: «Вы уволены». И меняется статус, доступ к почте, поток денег.

Сказал — сделал. Между глаголом и фактом больше нет расстояния.

Это и есть перформатив.

Его главный признак: его нельзя сказать «просто так».

Нельзя «просто так» вынести приговор. Нельзя «просто так» уволить. Нельзя «просто так» пообещать ребенку, что придете на школьный концерт, — вы создали долг, и часы тикают.

Вот здесь проходит граница между детским лепетом и взрослой речью. Ребенок говорит, чтобы описывать мир. Взрослый говорит, чтобы мир перестраивать.

1.3. Зона ошибки. Почему мы избегаем действующих слов

Если перформативы так эффективны, почему мы не говорим ими постоянно?

У каждого из нас есть три страха. Они сидят в горле и меняют «сделаю» на «надо бы».

Страх первый. Ответственность.

Если вы скажете: «Я сделаю отчет в пятницу», — в пятницу придут и спросят отчет. Если вы скажете: «Надо бы сделать отчет», — в пятницу вы ответите: «Да, всё висит, никак», — и останетесь свободны. Мы платим словами за возможность остаться в тени.

Страх второй. Незнание.

Мы не отличаем «я подумаю» от «я сделаю». Нам кажется, что это синонимы. Но «я подумаю» — это процесс, который может длиться бесконечно. «Я сделаю до вторника» — это событие. Мы путаем намерение с действием. Искренне путаем.

Страх третий. Иллюзия вежливости.

Нам кажется, что прямая речь — это грубость. Что спросить «Ты сделал?» — это давление. А сказать «Мне нужно от вас то-то» — это эгоизм. Мы драпируем требования в кружево сослагательного наклонения. «Не могли бы вы?», «Будет ли возможно?», «Вы не против, если?..»

Посмотрите на этот анти-кейс.

Фраза «Надо бы встретиться» — это бесконечный цикл. Два человека пишут ее друг другу годами.

Фраза «Встречаемся во вторник в 11:00 в „Кофеине“» — это действие. После нее либо вы пьете кофе, либо, если планы сорвались, вы решаете проблему. Мир сдвинулся.

1.4. Упражнение «Аудит дня». Прямо здесь и сейчас

Не откладывайте книгу. Сделайте паузу на три минуты.

Вернитесь мысленно ко вчерашнему дню. Прокрутите ленту разговоров.

Найдите пять фраз, которые вы сказали и которые что-то изменили.

Не просто передали информацию. А именно *изменили*.

— Кто-то начал работать после ваших слов?

— Кто-то остановился?

— Кто-то принял решение, которое откладывал?

— Кто-то почувствовал вину, радость, обязательство, прилив сил?

Не ищите официальных формулировок. Ищите эффект.

«Я люблю тебя» — меняет. «Отстань» — меняет. «Прости» — меняет мир сильнее, чем сто отчетов.

Посчитали?

Большинство людей или ничего не находят, или одну такую фразу за целый день.

Двадцать четыре часа. Сотни предложений. Ноль поступков.

Что вы чувствуете, когда находите мало?

Если у вас столько же — это не повод для самобичевания, а точка старта.

Цель этой книги не сделать вас красноречивее. Цель — довести счет действующих слов до десяти-пятнадцати в день. Чтобы вы просыпались и знали: сегодня я скажу то, после чего стул задвигается, люди пойдут, стены дрогнут.

1.5. Резюме главы. Для наклейки на холодильник

Не говорите «надо бы», если не готовы сказать «сделаю».

Не путайте шум в динамике с голосом командира.

Слово — это поступок, одетый в звук. Обращайтесь с ним как с инструментом. Не машите в воздухе — закручивайте.

Глава 2. Рамка важнее картины: как контекст меняет смысл на сто восемьдесят градусов

Слова — это лишь верхушка айсберга. То, что вы НЕ говорите, управляет разговором.

Одно и то же слово.

В музее — экспонат.

На помойке — мусор.

В магазине — товар.

Сами по себе слова бессильны. Их сила — в том, что их окружает. Золотое кольцо в витрине ювелира — мечта. То же кольцо в ломбарде — история падения.

Речь устроена точно так же. Смысл не в словах. Смысл — в невидимой рамке, в которую эти слова вставлены. Вы можете повесить картину в золотую раму — это шедевр. В пластиковую — поделка. Те же слова, разная рамка.

Сменить рамку — сменить судьбу разговора.

Эта глава о том, как перестать воевать с картиной и начать менять раму.

2.1. Алексей, эпизод второй

Алексей созрел. Три года без повышения. Нагрузка выросла вдвое. Он входит в кабинет генерального директора и произносит фразу, которую репетировал две недели:

— Я работаю уже три года. У меня сильно выросла нагрузка. Можно ли повысить зарплату?

Директор снимает очки, трет переносицу. Взгляд усталый.

— Сейчас сложная экономическая ситуация, Алексей. Мы урезаем бюджеты, сами видите.

Алексей видит. Он кивает. Ему даже становится стыдно, что он отвлекает занятого человека такими пустяками.

— Я понимаю, — говорит он. — Тогда, может, позже.

Он выходит. Денег нет. Разговор длился сорок семь секунд.

Разбор под микроскопом.

Алексей принял рамку «сложная ситуация». Он вошел в кабинет как проситель, услышал про бюджеты — и согласился, что просить деньги сейчас неприлично. Это все равно что прийти в ресторан и, услышав «у нас дорого», извиниться и уйти голодным.

Альтернатива существовала. Она была рядом, на кончике языка.

Представьте, что Алексей говорит иначе:

— Я увеличил прибыль отдела на двадцать процентов. В каких целях вы могли бы направить эти деньги на мотивацию ключевых сотрудников?

Рамка сменилась.

Не «прошу милостыню».

А «предлагаю инвестицию».

Директор теперь не благодетель, а инвестор. Ему не нужно «давать» — ему предлагают выгодно разместить капитал.

Алексей сказал про прибыль. Но главное не это. Главное — в какой игре он предложил играть.

2.2. Термин: пресуппозиция

В лингвистике есть жесткое слово для того, что мы сейчас увидели: **пресуппозиция**.

Это невидимое основание. То, что мы не говорим вслух, но считаем само собой разумеющимся. Воздух, которым дышат слова.

Классический пример, который знают все, кто учил языки:

— Вы перестали пить коньяк по утрам?

Вопрос гениален. В нем уже скрыт ответ. Пресуппозиция: *раньше вы пили*. И если вы начнете отвечать «да» или «нет», вы уже проиграли. Вы согласились, что пили.

В быту таких ловушек — сотни.

Жена Алексея встречает его с порога:

— Ты опять забыл купить хлеб?

Алексей слышит слово «хлеб». Ему стыдно. Он лепечет: «Замотался, завтра куплю». Но проблема не в хлебе. Проблема в слове «опять».

Пресуппозиция: *ты хронический забывака. Это паттерн. Это твоя черта характера*.

Алексей защищается от хлеба, а надо защищаться от приговора.

— «Ты уже перестал разбрасывать носки?» (пресуппозиция: раньше разбрасывал).

— «Почему ты не хочешь идти к врачу?» (пресуппозиция: не хочешь).

Еще пример.

Сын: «Пап, ты опять забыл купить конструктор». Алексей: «Извини, завтра куплю».

А надо было спросить: «Почему опять? Я вчера купил?». Сын приписывает ему паттерн.

2.3. Инструмент: вскрытие пресуппозиций

Как не попадаться в эту ловушку?

Техника называется **«Стоп-кадр»**. Она требует одной секунды тишины — и дисциплины.

Когда вы слышите вопрос или утверждение, не спешите отвечать. Спросите себя: *в каком мире этот вопрос имеет смысл?*

Тренажер. Прямо сейчас.

— Почему вы не хотите идти к нам работать?

Стоп-кадр. Пресуппозиция: вы не хотите. Это уже факт, мы его не обсуждаем. Обсуждаем только причины.

— Когда вы сдадите отчет?

Стоп-кадр. Пресуппозиция: отчет будет сдан. Вопрос только во времени. Сопrotивляться сдаче бессмысленно — вы уже согласились, что сдадите.

Это не манипуляция. Это каркас реальности. Одни вопросы оставляют вам свободу, другие — загоняют в угол.

Навык взрослого человека: не отвечать на вопрос, пока не проверишь рамку.

Какую пресуппозицию вы проглотили сегодня?

2.4. Как задавать свою рамку. Техника «Назови игру»

Мало защищаться. Надо нападать — культурно, интеллигентно, но нападать. То есть не принимать чужую рамку, а предлагать свою.

Техника **«Назови игру»**.

Вечер. Алексей — сыну-семикласснику:

— Сделай уроки.

Сын, не отрываясь от планшета:

— Не хочу.

Дальше возможны два сценария.

Сценарий А: Алексей входит в рамку «послушание». Начинается торговля, давление, крик. Рамка: *кто кого переупрямит*.

Сценарий Б (техника «Назови игру»):

Алексей делает паузу. Садится рядом.

— Мы сейчас решаем, как ты успеешь и поиграть, и сделать уроки. Уроки — это неизбежно. Игра — это вопрос организации. Твое предложение?

Он не спорит по фактам. Он переопределил игру. Рамка больше не «война». Рамка — «логистика».

Сын, который уже приготовился к бою, теряет равновесие. Ему предложили роль менеджера собственного времени. Это интереснее, чем быть обороняющимся.

2.5. Упражнение «Перевертыш»

Возьмите любую фразу, которую вы сказали или подумали сегодня с раздражением.

Например: *Меня бесит, что он срывает дедлайны*.

Вопрос не в том, как на него повлиять.

Вопрос: какая пресуппозиция здесь спрятана?

Ответ: *Он должен работать в моем темпе*. Или: *Дедлайны важнее всего на свете*.

Спорная пресуппозиция, правда? Почему он должен? Может, у него другая скорость. Может, дедлайны важны для вас, но не для него.

А теперь переверните рамку.

Вместо «меня бесит» спросите:

Как нам синхронизировать ожидания по срокам?

Чувствуете разницу?

В первом случае вы жертва обстоятельств.

Во втором — партнер, который решает задачу.

Попробуйте сегодня в трёх разговорах заметить рамку и сменить её.

2.6 Резюме главы. Для наклейки на холодильник

Вы не обязаны играть в ту игру, которую вам предложили.

Прежде чем отвечать на вопрос, проверьте, в каком мире этот вопрос вообще имеет смысл.

Не защищайте картину. Меняйте раму.

Глава 3. Тишина как поступок: иллокуция наоборот

Ноль — это тоже число.

Молчание — это тоже высказывание. Оно не пустота и не пауза. Оно наполнено смыслом ровно настолько, насколько вы готовы этот смысл увидеть.

Вопрос не в том, говорите вы или безмолвствуете. Вопрос в том, какое действие совершает ваша тишина. И чужая — тоже. Тишина в диалоге — как ноль в математике: она меняет всё.

Эта глава о том, что несказанное бьет без промаха.

3.1. Алексей, эпизод третий

Алексей отправляет подчиненному важное письмо. С утра. Ждет ответа.

В десять часов он пишет в мессенджере:

— Ты посмотрел мое письмо?

Индикатор «прочитано» загорается мгновенно.

Подчиненный прочитал. И замолчал.

Алексей ждет час. Два. Три.

В четырнадцать ноль-ноль он не выдерживает:

— Ты там жив?

Подчиненный отвечает бодро, как ни в чем не бывало:

— Да, все ок. Я посмотрю позже.

Алексей выдыхает. Человек жив, письмо не потерялось. Хорошо.

Жена спрашивает: «Ты придёшь сегодня ужинать?» Алексей: «Да». Она молчит. Через час выясняется, что молчание означало: «Ты всегда так отвечаешь, а потом не приходишь». Алексей снова не расшифровал.

Разбор под микроскопом.

Алексей повел себя так, будто молчание с десяти до четырнадцати — это пустота. Отсутствие информации. Техническая заминка.

Но это не так.

Молчание с десяти до четырнадцати — это четыре часа непрерывного сообщения.

Это текст. Его можно расшифровать.

Варианты расшифровки:

«Я не считаю твой вопрос срочным».

«Я игнорирую твой приоритет, потому что у меня свои».

«У меня нет для тебя хороших новостей, и я не хочу их писать».

«Мне лень».

«Я на тебя зол и демонстрирую это».

Подчиненный не просто молчал. Он *действовал* тишиной.

Наивность думать, что «я просто не ответил». Ответ всегда есть. Просто он не обличен в слова.

3.2. Термин без заумности: иллокуция

В лингвистике есть слово, которое делает этот механизм прозрачным: **иллокуция**.

Это просто. Иллокуция — это намерение. Зачем я это сказал? С какой целью?

Смотрите.

Вы говорите: «Жарко».

Если вы сидите в комнате с закрытым окном — это просьба.

Если вы входите в помещение, где кондиционер не включили, — это упрек.

Если вы выглянули на улицу в июле — это констатация.

Слова одни. Иллокуция разная. Собеседник считывает не слова, а намерение.

А теперь главное.

У молчания тоже есть иллокуция.

Молчание — это не отсутствие намерения. Это намерение, которое выбрало форму тишины.

И если вы не умеете расшифровывать чужое молчание, вы будете отвечать не на то сообщение.

3.3. Каталог молчаний. Пять жанров

Вы удивитесь, но у тишины есть жанры. Вот основные.

Жанр 1. Молчание-согласие.

— Ты не против, если я возьму твой ноутбук?

Пауза. Собеседник отводит глаза.

— Ну, раз ты молчишь, значит, ок.

Риск катастрофический. Вы приписали человеку намерение. Может быть, он просто не успел сказать «нет», а вы уже взяли.

Жанр 2. Молчание-отказ.

— Ты пойдешь со мной на корпоратив?

Молчание. Уход в телефон. Смена темы.

Расшифровка: «Я не хочу тебе отказывать прямо. Это неловко. Но я не пойду. Смирись».

Жанр 3. Молчание-власть.

Начальник читает отчет. Поднимает глаза. Смотрит на подчиненного. Молчит пять секунд.

Это не пауза. Это приговор без объявления.

Расшифровка: «Я недоволен настолько, что даже не хочу тратить слова. Ты сейчас будешь оправдываться, давай».

Жанр 4. Молчание-пауза для решения.

— Какая у вас зарплатная вилка на этой позиции?

Пауза. Три секунды. Пять.

Расшифровка: «Я оцениваю, говорить правду, соврать или уйти в оборону».

Жанр 5. Многоточие в переписке.

— Сценарий: жена пишет «Ты где?..»

Не просто «ты где». Многоточие — это графический образ тишины.

Расшифровка: «Я уже злилась, когда писала первое сообщение. Сейчас, пока ты не отвечал, я разозлилась еще сильнее. Беги».

3.4. Инструмент: озвучивание тишины

Если молчание — действие, на него можно и нужно реагировать как на действие.

Не ждать, пока вам переведут с языка тишины на человеческий. Переводите сами.

Техника называется «Озвучивание».

Это не обвинение. Это проверка реальности.

Скрипты, которые работают:

— Я вижу, вы не отвечаете. Это значит «нет» или вам нужно время подумать?

— Ваша пауза сейчас говорит мне, что я задал неудобный вопрос. Я правильно считаю?

— Мы молчим уже минуту. Давайте я переформулирую предложение?

— Вы прочитали сообщение два часа назад и ничего не написали. Я начинаю придумывать причины. Помогите мне: это срочность, занятость или я сделал что-то не так?

Эффект.

Вы перестаете быть жертвой чужого молчания. Вы больше не додумываете в ужасе, что бы это значило. Вы просто выносите невидимое на свет.

И — чудо — в девяти случаях из десяти собеседник сам пугается, что его расшифровали, и начинает говорить по-настоящему.

3.5. Опасная зона. Когда молчать нельзя

Есть ситуации, где тишина — не просто действие, а преступление бездействия.

Ситуация первая. Вы свидетель.

Вы видите несправедливость. Хамство начальника, травлю в чате, нечестный договор.

Ваше молчание — не нейтралитет. Это соучастие. Расшифровка: «Я согласен с тем, что происходит».

Ситуация вторая. Вы руководитель.

Подчиненный ошибся. Вы промолчали, чтобы не травмировать.

Ваше молчание — не доброта. Это одобрение. Расшифровка: «Эта ошибка допустима. Норма работы».

Ситуация третья. Вы родитель.

Ребенок нарушил правило. Вы устали, махнули рукой, промолчали.

Ваше молчание — не усталость. Это разрешение. Расшифровка: «Правила работают, когда у родителей есть силы. А так — не обязательно».

Тишина в эти моменты кричит громче любых слов.

3.6. Упражнение «Расшифровщик»

Вспомните сегодняшний день.

Найдите одну ситуацию, где вы промолчали. Или где промолчали при вас.

Теперь честно, без жалости к себе, напишите расшифровку.

«Я не ответил на сообщение начальника, потому что...»

Честный ответ: «Не хотел брать задачу».

Расшифровка для начальника: «Я саботирую».

«Мой партнер не спросил, как прошел мой день, когда я вернулся с работы».

Расшифровка: «Твои проблемы не входят в зону моего внимания».

Больно. Да.

Но пока вы не назовете тишину ее настоящим именем, вы будете жить в мире, где «никто ничего не имел в виду» и «просто так вышло».

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.