12+

ОСТАНОВКА ТРАМВАЯ

Лана Игнатьева

Лана Игнатьева

Остановка трамвая

«Издательские решения»

Игнатьева Л.

Остановка трамвая / Л. Игнатьева — «Издательские решения»,

«Доверие — это не про „тепло и ламповo“, а про управляемость и скорость. „Остановка трамвая“ показывает, как выстроить психологически безопасную среду, чтобы масштабировать сразу несколько направлений (недвижимость, стройка, ИТ, события) и держать темп без потери контроля».

© Игнатьева Л.
© Издательские решения

Содержание

ОСТАНОВКА ТРАМВАЯ 6
Конец ознакомительного фрагмента. 19

Остановка трамвая

Лана Игнатьева

© Лана Игнатьева, 2026

ISBN 978-5-0070-7643-2
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ОСТАНОВКА ТРАМВАЯ

«Управляешь сразу несколькими бизнесами и чувствуешь, что система вот-вот развалится? „Остановка трамвая“ даёт единый язык управления для разнородных направлений: стройка, ИТ, недвижимость, события — всё на одном маршруте».

«Доходность, которую можно планировать — даже когда всё вокруг меняется».

«Защита капитала начинается до кризиса — и продолжается, когда он наступает».

«Хочу или надо: как слышать себя в режиме 24/7»

«Трамвай желаний: где в расписании место для себя»

«Свои желания против чужих ожиданий: управленческая ясность»

«Доверие — это не про „тепло и ламповo“, а про управляемость и скорость. „Остановка трамвая“ показывает, как выстроить психологически безопасную среду, чтобы масштабировать сразу несколько направлений (недвижимость, стройка, ИТ, события) и держать темп без потери контроля».

Для кого

Предприниматели, руководители, консультанты, эксперты — все, кто живёт в режиме «я должен», где «надо» формируется из обязательств, ожиданий команды, клиентов, семьи и собственных высоких стандартов.

Главная польза для участников

Научатся отличать внутреннее «хочу» от внешнего «надо» и от внутреннего «должен».

Получат быстрые практики для принятия решений без чувства вины.

Смогут расставлять приоритеты так, чтобы важные личные желания не исчезали в операционке.

Снизят уровень самобичевания за «неидеальные» выборы и за то, что не успевают всё.

Для твоего консалтингового и антикризисного профиля это ложится в управленческую зрелость: зрелый руководитель умеет видеть, где он действует из ценности, а где — из долга и страха.

Структура курса (4 модуля по 40—60 минут)

Модуль 1. Карта «хочу/надо/должен»

Разбираем 3 слоя: «хочу» (ценности и энергия), «надо» (реальные обязательства), «должен» (социальные и внутренние установки).

Упражнение: выписываем 10 текущих дел и относим каждое к одной из трёх категорий.

Домашнее задание: 3 дня вести «дневник мотивов» — к каждому делу писать: «почему делаю?» и «что будет, если не сделаю?».

Модуль 2. Признаки подмены: когда «надо» маскируется под «хочу»

Типичные когнитивные искажения и эмоциональные крючки: «если не сделаю — я плохой руководитель», «все ждут», «это мой долг».

Практика «Проверка на реальность»: для каждого «надо» отвечаем на 4 вопроса: кто ждёт? что реально случится? есть ли срок и альтернатива? где моя ценность?

Домашнее задание: выбрать 2 дела из списка и провести проверку; зафиксировать, сколько времени и энергии они реально требуют.

Модуль 3. Энергия и границы: как возвращать «хочу» в расписание

Управление энергией: когда мы способны слышать желания, а когда только «надо».

Техника «Окно выбора»: выделяем 15—30 минут в день на «хочу» и фиксируем это как обязательство.

Домашнее задание: составить «минимальный набор желаний» на неделю (3 пункта) и запланировать их как встречи в календаре.

Модуль 4. Принятие решений без вины: стратегия и ритуал

Ритуал «Три критерия выбора»: ценность, последствия, энергия.

Работа с чувством вины: как отделить ответственность от самонаказания.

Итоговый план: как встраивать «хочу» в систему управления собой и командой.

Домашнее задание: написать личный манифест «Как я отличаю свои желания» (1 страница) и внедрить 1 правило на месяц.

Практики и инструменты
Матрица приоритетов с фильтром ценностей: сортируем задачи по срочности/важности и дополнительно по «это моё желание» / «это долг».

Техника «Если бы не было чувства вины»: пишем список желаний, которые не делаем из-за вины, и проверяем их на реалистичность.

Мини-рефлексия 3 вопроса: «Что я сейчас делаю?», «Почему?», «Что я чувствую?» — 2 раза в день.

Как подать курс в промо (для ВК/Дзен/GetCourse)
Короткий пост (ВК):

«Хочу» или «надо»?

Когда ты руководитель, «надо» всегда громче. Долг перед командой, обязательства перед клиентами, ожидания семьи — и где-то в конце списка остаётся «я хочу».

На курсе «Хочу или надо» разберём, как слышать свои желания и не терять управленческую эффективность.

Это не про «брось всё и иди за мечтой». Это про то, как встраивать свои желания в систему, чтобы они не исчезали.

Первый тестовый поток — низкая цена и максимальная поддержка.

Записывайся в комментариях или по ссылке.

Для консалтинга и M&A это ложится в тему управленческой зрелости: зрелый лидер отличает стратегические обязательства от эмоциональных «должен», и это влияет на решения по масштабированию и слияниям.

Для антикризисного управления — это профилактика выгорания и ошибок на фоне хронического «надо».

Варианты названий (под разные аудитории)

«Психологический антикризис: как не разрушить бизнес в момент паники» — для предпринимателей и управленцев.

«Остановка трамвая: когда всё горит — что делать прямо сейчас» — в стилистике Ланы Игнатьевой.

«Антикризис изнутри: управление эмоциями как управленческий навык» — для консалтинга и M&A.

«Стоп-кран для решений: как не наломать дров в стрессе» — более разговорный, для соцсетей.

Для кого

Руководители и предприниматели: боятся «если я сдамся/ошибусь — всё развалится», принимают решения под давлением.

Эксперты и консультанты: выгорают на «всегда быть полезным», теряют границы.

Команды в турбулентности: нужен общий язык про стресс и быстрые протоколы действий.

Главная польза (в терминах бизнес-ценности)

Снизить количество импульсивных решений и «пожаров», которые потом приходится тушить неделями.

Научиться распознавать ранние сигналы перегрузки и менять тактику до кризиса.

Внедрить личные протоколы «стоп-кран» и «план Б» на случай стресса.

Сохранить отношения с командой и партнёрами в напряжённые периоды.

Для твоего антикризисного и M&A-профиля это становится частью «управленческой гигиены»: зрелый лидер заранее готовит сценарии на турбулентность.

Структура курса (4 модуля по 40—60 минут)
Модуль 1. Ранние сигналы: как понять, что кризис уже начался

Физиологические и когнитивные маркеры: что тело и мышление говорят раньше слов.

Тест-карта «Красные флаги»: список типичных триггеров для руководителя (паника, туннельное зрение, желание «всё бросить»).

Упражнение: «Дневник напряжения» — фиксировать 3 точки в день (утро/день/вечер) по шкале 1—10 и что происходило.

Домашнее задание: собрать личный список из 5 сигналов, после которых нельзя принимать важные решения.

Модуль 2. Стоп-кран: быстрые техники для остановки аффекта

Дыхание «Квадрат 4-4-4-4» и «Физиологический вздох» — как быстро снизить физиологическую панику.

Техника «Пауза 90 секунд»: протокол, что делать в первые полторы минуты, чтобы не сказать и не сделать лишнего.

Практика «Стоп-слово»: как договориться с собой и командой о сигнале «я в пике, не принимаю решений».

Домашнее задание: прописать свой «стоп-протокол» на 1 страницу и согласовать с помощником/партнёром.

Модуль 3. План Б: как принимать решения в стрессе без потери качества

Матрица «Срочность/Важность/Энергия»: как сортировать задачи, когда силы на нуле.

Правило «Минимум 3 варианта»: как не застревать в «всё плохо» и видеть альтернативы.

Протокол «Решение под давлением»: 5 вопросов, которые нужно задать себе перед любым важным шагом в кризисе.

Домашнее задание: разобрать 1 реальную ситуацию из последних недель и переиграть её по протоколу.

Модуль 4. Восстановление и профилактика: как не попадать в тот же кризис

Работа с чувством вины: отделить ответственность от самонаказания.

Антикризисный чек-лист на месяц: что проверять регулярно, чтобы не доводить до «всё горит».

Ритуал «Еженедельный разбор турбулентности»: как фиксировать уроки без самобичевания.

Домашнее задание: написать «Антикризисный манифест» (1 страница) — твои правила на случай стресса и кому делегировать «стоп-контроль».

Практики и инструменты (готовые к внедрению)

Протокол «Стоп-решение»: если уровень стресса выше 7/10 — нельзя подписывать, увольнять, обещать, менять стратегию. Обязательная пауза 24 часа или второе мнение.

Техника «Слова в пустоту»: безопасный сброс эмоций (записать, проговорить в диктофон, сжечь) без риска для отношений и репутации.

Матрица «Срочность/Важность/Энергия»: добавить третий столбец «Энергия» и не планировать «важное, но энергозатратное» в дни с низким ресурсом.

Мини-рефлексия 3 вопроса: «Что происходит?», «Что я сейчас могу реально сделать?», «Кому я могу делегировать остальное?» — 2 раза в день.

Как подать курс в промо

Короткий пост (ВК/Telegram):

«Когда всё горит, самое опасное — действовать быстро.»

В кризисе мозг ищет самое простое решение, а не самое правильное. И именно в эти моменты принимаются роковые решения: увольняют не тех, обещают лишнее, закрывают проекты, которые потом жалко.

Курс «Психологический антикризис» — это не про «успокоиться любой ценой». Это про управленческую ясность: как вовремя нажать стоп-кран, как принимать решения без паники и как не разрушать отношения в турбулентности.

Подходит руководителям, предпринимателям, консультантам.

Первый тестовый поток — низкая цена и максимальная поддержка.

Записывайся в комментариях или по ссылке.

Заголовок: «Психологический антикризис: управленческая устойчивость в турбулентности»

Подзаголовок: «Научитесь распознавать ранние сигналы стресса, останавливать импульсивные решения и действовать системно даже в пике нагрузки»

Кому подойдёт: руководители, предприниматели, эксперты, консультанты.

Результаты: 3 навыка (распознавать сигналы, ставить стоп-кран, принимать решения в стрессе) +3 инструмента (матрица, протокол, мини-рефлексия).

Интеграция с твоими проектами

«Трамвай» как метафора: модуль можно подать как «Вагон Антикризиса» — место, где включают стоп-кран и разбирают, что горит.

Консалтинг и антикризисное управление: курс становится «входной точкой» для клиентов — показать, как личная устойчивость влияет на бизнес-показатели.

M&A и масштабирование: в сделках турбулентность неизбежна; умение команды не принимать решений «на горячем» — отдельный KPI зрелости.

Продвижение через СМИ/ТВ: тема «как не разрушить бизнес в стрессе» хорошо заходит в деловые медиа и подкасты — можно делать короткие кейсы из модулей.

Ниже — готовый каркас курса под твой формат проектов (в том числе в стилистике «Трамвая» Ланы Игнатьевой).

Варианты названий
«Решения под давлением: как не потерять деньги и команду в стрессе» — максимально бизнес-ориентировано.

«Остановка трамвая: когда всё горит — как принимать решения без паники» — в стиле «Трамвая», хорошо для соцсетей и первого потока.

«Управленческая стрессоустойчивость: алгоритмы решений вместо эмоций» — для консалтинга и работы с инвесторами.

«Стоп-кран для решений: протокол действий руководителя в турбулентности» — цепляет, понятно, что есть конкретный инструмент.

Для кого
Предприниматели и собственники: боятся, что «если ошибусь — всё развалится», принимают решения на пике тревоги.

Руководители и управленцы: перегружены, действуют из «надо», потом расплачиваются конфликтами и переделками.

Консультанты и эксперты: продают своё время и внимание, выгорают на «быть всегда полезным», теряют качество решений.

Команды в сделках и M&A: турбулентность, дедлайны, высокие ставки — нужен единый язык и протоколы.

Главная ценность (в бизнес-терминах)
Снижение количества «пожарных» решений, которые потом стоят дороже, чем сам кризис.

Сокращение времени на переделки и восстановление репутации после импульсивных шагов.

Повышение предсказуемости: команда знает, как ведёт себя руководитель в стрессе, и не теряет фокус.

Для консалтинга и антикризиса: это становится измеримым KPI — «доля решений, принятых по протоколу в стрессовых ситуациях».

Структура курса (4 модуля по 40—60 минут)
Модуль 1. Стресс как сигнал, а не враг: как понять, что решения уже искажены

Физиологические маркеры: когда мозг перестаёт видеть альтернативы.

Когнитивные искажения в стрессе: туннельное зрение, катастрофизация, «сейчас или никогда».

Упражнение: «Карта триггеров» — фиксируем 3—5 ситуаций, где ты чаще всего принимаешь решения на эмоциях.

Домашнее задание: 3 дня вести «Дневник решений» — что случилось, какой был уровень стресса (1—10), какое решение принял, какие последствия.

Модуль 2. Стоп-протокол: как не принимать важные решения «на горячем»

Правило «Стоп при 7/10»: если стресс выше 7 — нельзя подписывать, обещать, увольнять, менять стратегию без второго мнения или паузы.

Техники быстрой саморегуляции: «Квадрат 4-4-4-4», «Физиологический вздох», «Пауза 90 секунд».

Практика: прописать свой «стоп-сценарий» на 1 страницу (кто подтверждает, какой срок паузы, что считается «вторым мнением»).

Домашнее задание: согласовать стоп-протокол с помощником/партнёром и зафиксировать в календаре как повторяющееся событие.

Модуль 3. Алгоритм решений в стрессе: как выбирать, когда мало времени и много давления

Матрица «Срочность/Важность/Энергия»: добавляем третий столбец «Энергия» и не ставим «важное, но энергозатратное» на дни с низким ресурсом.

Техника «Минимум 3 варианта»: как выйти из туннельного мышления и увидеть альтернативы даже в сжатые сроки.

Протокол «5 вопросов перед решением»:

Что я хочу получить в итоге (цель)?

Что реально случится, если не решу сейчас (риск)?

Есть ли альтернатива, которая снизит риск?

Кто может дать второе мнение (ресурс)?

Как я пойму, что решение сработало (метрика)?

Домашнее задание: разобрать 1 реальную ситуацию из последних недель и переиграть её по протоколу.

Модуль 4. Профилактика и устойчивость: как не попадать в одни и те же стрессовые сценарии

Работа с внутренними установками: «я должен всё контролировать», «если я устану — всё развалится».

Антикризисный чек-лист на месяц: что проверять регулярно (кадры, финансы, коммуникации), чтобы не доводить до «всё горит».

Ритуал «Еженедельный разбор турбулентности»: как фиксировать уроки без самобичевания.

Домашнее задание: написать «Протокол устойчивости» (1 страница) — твои правила на случай стресса, кому делегировать «стоп-контроль» и какие решения всегда требуют второго мнения.

Практики и инструменты (готовые к внедрению в бизнес)
Матрица «Срочность/Важность/Энергия» — помогает не ставить «важные» задачи на дни, когда у тебя объективно мало ресурса.

Техника «Слова в пустоту» — безопасный сброс эмоций (записать, проговорить в диктофон) без риска для репутации и отношений.

Мини-рефлексия 3 вопроса (2 раза в день): «Что происходит?», «Что я реально могу сделать прямо сейчас?», «Кому я могу делегировать остальное?»

Правило «Второе мнение для решений> X» — формализуем порог: например, любые решения дороже N рублей/часов/рисков требуют согласования.

Как подать курс в промо (под разные площадки)
Короткий пост (ВК/Telegram):

«В стрессе мозг выбирает не лучшее решение — он выбирает самое быстрое.»
И именно в эти моменты принимаются самые дорогие ошибки: обещают лишнее, увольняют не тех, закрывают проекты, которые потом жалко.
Курс «Решения под давлением» — это не про «успокоиться любой ценой». Это про управленческую систему: как вовремя нажать стоп-кран, как видеть альтернативы даже в панике и как не терять деньги и команду.
Подходит руководителям, предпринимателям, консультантам.
Заголовок: «Решения под давлением: управленческая устойчивость в турбулентности»

Подзаголовок**: «Научитесь отличать импульсивные решения от стратегических, внедрите стоп-протоколы и снизьте риски в стрессовых ситуациях»**

Кому подойдёт: руководители, предприниматели, эксперты, консультанты.

Результаты: 3 навыка (распознавать искажения, ставить стоп-кран, выбирать альтернативы) +3 инструмента (матрица, протокол 5 вопросов, мини-рефлексия).

Интеграция с твоими проектами
«Трамвай» как метафора: модуль можно подать как «Вагон Стоп-кран» или «Вагон Решений» — место, где включают паузу, разбирают, что горит, и выбирают маршрут дальше.

Консалтинг и антикризисное управление: курс становится «входной точкой» для клиентов — показать, как личная устойчивость руководителя влияет на бизнес-показатели и сделки.

M&A и масштабирование: в сделках турбулентность неизбежна; умение команды не принимать решений «на горячем» — отдельный KPI зрелости.

Продвижение через СМИ/ТВ: тема «как не потерять деньги в стрессе» хорошо заходит в деловые медиа; можно делать короткие кейсы из модулей (например, «Как я отменил решение за 24 часа и сэкономил 3 млн»).

Вот готовая структура презентации для курса «Решения под давлением: управленческая устойчивость в турбулентности» — под твой профиль (консалтинг, антикризисное управление, M&A, масштабирование) и под стилистику проектов Ланы Игнатьевой («Трамвай»). Презентация рассчитана на партнёров, инвесторов, либо на продажу первого потока аудитории руководителей.

Слайд 1. Титульный
Что на слайде:

Заголовок: Решения под давлением: как не терять деньги и команду в стрессе

Подзаголовок: Курс для руководителей и предпринимателей: алгоритмы вместо эмоций

Визуал: минималистичный «трамвай» (как метафора остановки и паузы), рядом — весы (баланс решений) или часы (время как ресурс).

Логотип/бренд: «Трамвай» + имя Ланы Игнатьевой

Внизу: «Первый тестовый поток. Низкая цена. Максимальная поддержка»

Речь спикера:

«Когда всё горит, самое опасное — действовать быстро. В этом курсе мы не про „успокоиться любой ценой“, а про систему: как вовремя нажать стоп-кран и принимать решения, которые не придётся потом переделывать.»

Слайд 2. Проблема: цена одного решения «на горячем»
Что на слайде:

3—4 коротких тезиса-боли:

«Обещают лишнее клиенту — потом горят сроки и репутация»

«Увольняют не тех людей — теряют экспертизу и демотивируют команду»

«Закрывают проекты в панике — теряют прибыль и стратегические возможности»

«Не видят альтернатив — застревают в туннельном мышлении»

Маленькая инфографика: «1 импульсивное решение = N часов переделок / N тысяч рублей / N дней восстановления репутации» (подставь реальные цифры из кейсов).

Речь спикера:

«В антикризисном управлении и сделках M&A цена ошибки особенно высока. Мы собираем типичные сценарии, где стресс ломает качество решений — и даём конкретные протоколы, чтобы этого не происходило.»

Слайд 3. Для кого и какая ценность (бизнес-язык)
Что на слайде:

Целевая аудитория: собственники, руководители, консультанты, команды в сделках.

Ценность в KPI:

Снижение количества «пожарных» решений

Сокращение времени на переделки

Повышение предсказуемости поведения руководителя в стрессе

Для консалтинга: измеримый показатель «доля решений, принятых по протоколу»

Речь спикера:

«Это не просто „психология для себя“ — это управленческий навык. Для твоего консалтинга и антикризисных проектов это становится частью управленческой гигиены: зрелый лидер заранее готовит сценарии на турбулентность.»

Слайд 4. Метафора «Трамвая» (связь с брендом)
Что на слайде:

Короткая схема: «Вагон Решений» или «Вагон Стоп-кран» внутри общей системы «Трамвай».

3 иконки: пауза, выбор, результат.

Подпись: «Остановка трамвая: когда всё горит — что делать прямо сейчас»

Речь спикера:

«Мы используем уже знакомую аудитории метафору „Трамвая“ как безопасного места, где можно включить стоп-кран, разобрать, что горит, и выбрать маршрут дальше. Это снижает сопротивление к „психологии“ и сразу даёт практический язык.»

Слайд 5. Структура курса (4 модуля)
Что на слайде:

Таблица/карточки:

Модуль 1: Стресс как сигнал — как понять, что решения уже искажены (маркеры, дневник решений)

Модуль 2: Стоп-протокол — как не принимать важные решения «на горячем» (пауза, второе мнение, техники саморегуляции)

Модуль 3: Алгоритм решений в стрессе — матрица +5 вопросов перед решением

Модуль 4: Профилактика и устойчивость — чек-листы, ритуалы, протокол устойчивости

Речь спикера:

«Каждый модуль — это готовый инструмент, который можно внедрить за 1 день. Мы не даём теорию ради теории: после каждого урока — домашнее задание, которое сразу меняет практику.»

Слайд 6. Инструменты (готовые к внедрению)
Что на слайде:

Список 4 инструментов с иконками:

Матрица «Срочность/Важность/Энергия»

Протокол «Стоп при 7/10» (нельзя принимать решения выше порога стресса)

Техника «Минимум 3 варианта» (выход из туннельного мышления)

Мини-рефлексия 3 вопроса (2 раза в день)

Речь спикера:

«Эти инструменты работают даже в условиях жёстких дедлайнов и высокой неопределённости. В M&A и масштабировании это особенно важно: команда должна говорить на одном языке про стресс и паузы.»

Слайд 7. Практики и результаты
Что на слайде:

Результаты: 3 навыка +3 инструмента (как на лендинге)

Практика: разбор 1 реального кейса участника по алгоритму

Формат: 4 модуля по 40—60 минут, домашние задания, поддержка

Речь спикера:

«Результат — не абстрактное „стало спокойнее“, а измеримые изменения: меньше импульсивных шагов, больше осознанных решений, понятные протоколы для команды.»

Слайд 8. Интеграция в твои проекты (для инвесторов/партнёров)
Что на слайде:

Как курс работает в твоей экосистеме:

Консалтинг: входной модуль для клиентов по управленческой устойчивости

Антикризисное управление: часть методологии и KPI зрелости команды

M&A: профилактика ошибок в сделках из-за стресса

Продвижение: кейсы для СМИ и ТВ («Как я отменил решение за 24 часа и сэкономил N рублей»)

Речь спикера:

«Курс — это не отдельный продукт, а часть большой системы: он усиливает консалтинг, антикризисные проекты и медиа-позиционирование как эксперта по устойчивости в турбулентности.»

Слайд 9. Первый поток: условия и призыв к действию
Что на слайде:

«Первый тестовый поток — низкая цена и максимальная поддержка»

2—3 пункта выгоды: «готовые протоколы», «разбор кейса», «поддержка куратора»

CTA: «Запишитесь в комментариях / по ссылке»

QR-код на регистрацию

Речь спикера:

«Первый поток — это возможность получить максимум поддержки и помочь нам сделать курс ещё лучше. Для тебя как для партнёра — это шанс протестировать продукт и масштабировать его дальше.»

Слайд 10. Контакты и команда
Что на слайде:

Имя Ланы Игнатьевой (эксперт)

Твой бренд/консалтинг (если уместно)

Контакты, соцсети, почта

Логотипы площадок (ВК, Дзен премиум, MAX)
Практические советы по подаче
Для инвесторов/партнёров: сделай акцент на бизнес-ценности (KPI, снижение рисков, интеграция в консалтинг и M&A), добавь 1—2 коротких кейса (без персональных данных).

Для аудитории руководителей: говори про боль и решение («обещают лишнее», «увольняют не тех») и сразу давай простой инструмент (стоп-протокол, 3 вопроса).

Дизайн: спокойный, деловой, но с «человеческим» элементом (метафора трамвая, иконки, немного цвета). Избегай перегруза текстом: на слайде — только тезисы, остальное — в речи.

Тайминг: 10 слайдов — 7—10 минут выступления.
Вот сценарий вебинара для партнёров под курс «Решения под давлением: управленческая устойчивость в турбулентности». Он заточен под твою аудиторию: консалтинг, антикризисное управление, M&A, масштабирование. Цель вебинара — не «продать эмоции», а показать партнёрам измеримую бизнес-ценность и варианты интеграции в их проекты.

Общая логика вебинара (60 минут)
0—5 мин: Вступление, боль, обещание пользы.

5—15 мин: Доказательство масштаба проблемы (кейсы/цифры).

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.