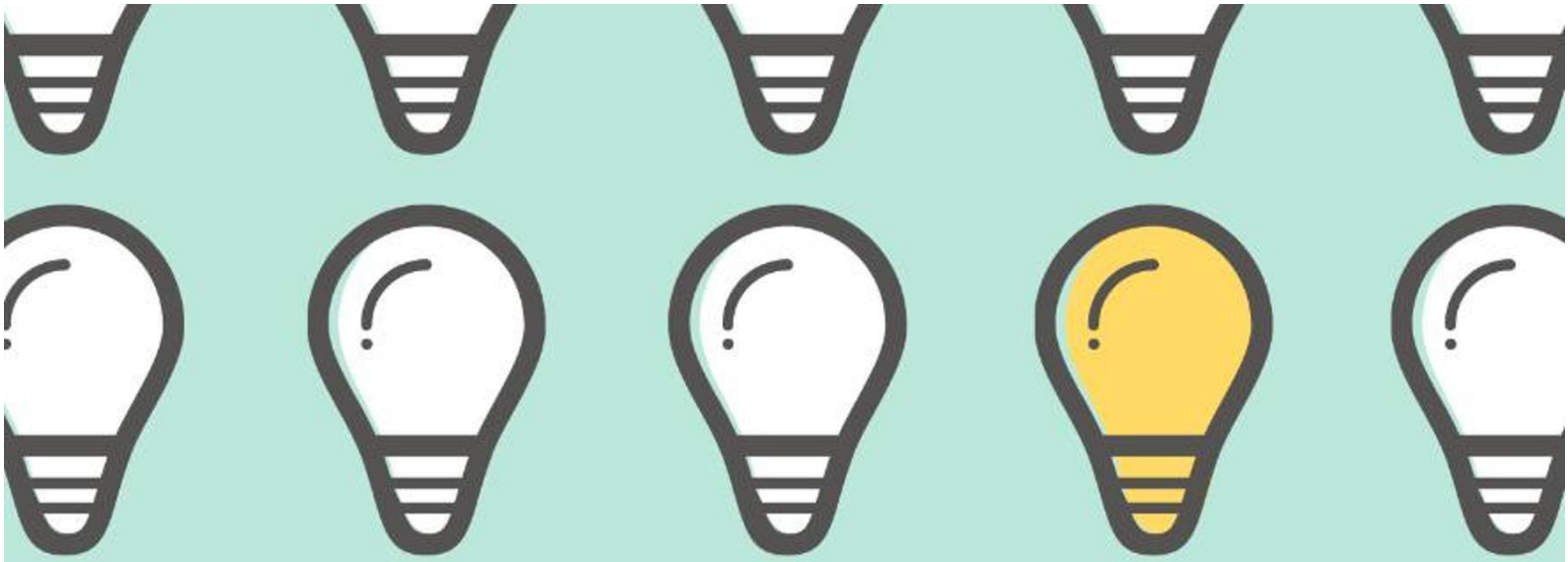
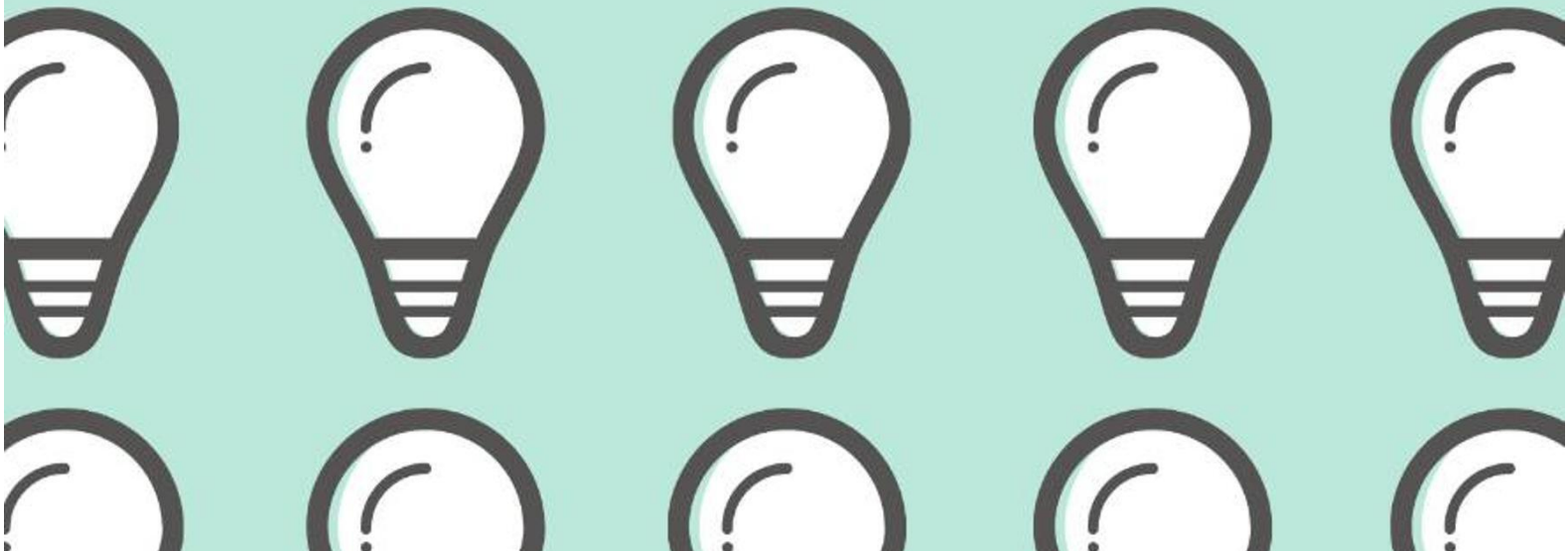


СВЕТЛАНА БОРИСОВА

АРХИТЕКТУРА СЕБЯ 2.0



Светлана Борисова

Архитектура себя 2.0

«Автор»
2026

Борисова С.

Архитектура себя 2.0 / С. Борисова — «Автор», 2026

Эта книга — не сборник волшебных таблеток и не очередной список «10 привычек успешных людей». Это практическое руководство по построению осознанной версии себя. Автор последовательно разбирает десять фундаментальных сфер: от иллюзии мотивации и силы микрошагов до эмоционального интеллекта, управления вниманием, заботы о теле, здоровых границ, финансового мышления, критического анализа и принятия неопределённости. Вы узнаете, почему мотивация не работает, как ставить цели на процесс, а не на результат, как перестать быть заложником чувств и чужих мнений, как строить глубокие связи и находить смысл даже в хаосе. Книга предлагает конкретные техники и упражнения, но не обещает идеальности. Она приглашает к честному диалогу с собой и напоминает: стать лучше — значит не достичь финиша, а ежедневно выбирать движение. Для тех, кто устал от поверхностных советов и готов меняться изнутри.

© Борисова С., 2026
© Автор, 2026

Светлана Борисова
Архитектура себя 2.0

Архитектура Себя: Путь к осознанной версии 2.0

Оглавление

Введение. Почему мы стоим на месте
Глава 1. Иллюзия мотивации и сила триггеров
· 1.1. Почему мотивация — плохой советчик
· 1.2. Мозг против перемен: понимание сопротивления
· 1.3. Техника «Микрошагов»: как обмануть мозг
· 1.4. Окружение как невидимый скульптор
Глава 2. Целеполагание без иллюзий: как хотеть правильные вещи
· 2.1. Ловушка «успешного успеха»
· 2.2. Желание и цель: в чем разница
· 2.3. Результат против процесса
· 2.4. Идентичность как фундамент изменений
· 2.5. Почему мы боимся ставить большие цели
· 2.6. Метод «Трех горизонтов»
· 2.7. Ошибка выжившего и чужие истории успеха
· 2.8. Как отпускать цели, которые больше не ваши
Глава 3. Эмоциональный интеллект: как перестать быть заложником чувств
· 3.1. Что такое эмоции на самом деле
· 3.2. Механика эмоционального взрыва
· 3.3. Техника «Наблюдатель»
· 3.4. Работа с гневом: от разрушения к энергии
· 3.5. Тревога как топливо или как паралич
· 3.6. Грусть и принятие потерь
· 3.7. Радость без вины
· 3.8. Эмоции в отношениях: эмпатия без слияния
· 3.9. Эмоциональный интеллект на работе
Глава 4. Время как валюта: почему вы тратите не часы, а внимание
· 4.1. Иллюзия нехватки времени
· 4.2. Время против внимания
· 4.3. Миф о многозадачности
· 4.4. Глубокая работа
· 4.5. Энергия против часов
· 4.6. Поглотители времени
· 4.7. Искусство говорить «нет»
· 4.8. Ритм, а не гонка
Глава 5. Тело и разум: фундамент, который мы игнорируем
· 5.1. Разрыв между головой и телом
· 5.2. Сон: самый недооцененный инструмент
· 5.3. Питание: топливо для мозга
· 5.4. Движение: лекарство, которое всегда с вами
· 5.5. Стресс: враг или союзник?
· 5.6. Дыхание: самый доступный инструмент
· 5.7. Тело как источник мудрости

· 5.8. Забота о теле как акт самоуважения
Глава 6. Отношения и границы: как не потерять себя среди других
· 6.1. Миф о самодостаточности
· 6.2. Что такое границы и почему они важны
· 6.3. Почему мы позволяем нарушать свои границы
· 6.4. Искусство говорить «нет» без вины
· 6.5. Токсичные люди: как распознать и что делать
· 6.6. Одиночество как ресурс, а не как проблема
· 6.7. Как строить глубокие связи
Глава 7. Финансовое мышление: деньги как инструмент свободы, а не цель
· 7.1. Деньги — это не про деньги
· 7.2. Почему бедность — это не только про деньги
· 7.3. Финансовая грамотность как основа свободы
· 7.4. Бюджет как инструмент осознанности
· 7.5. Долги: как не попасть в ловушку
· 7.6. Инвестирование: пусть деньги работают на вас
· 7.7. Деньги и отношения
· 7.8. Щедрость как инвестиция
Глава 8. Критическое мышление: как не стать чужим мнением
· 8.1. Эпоха информационного шума
· 8.2. Что такое критическое мышление на самом деле
· 8.3. Когнитивные искажения
· 8.4. Как распознать манипуляцию
· 8.5. Как проверять информацию
· 8.6. Сомнение как добродетель
· 8.7. Как говорить с теми, кто с вами не согласен
Глава 9. Принятие неопределенности: как жить, когда ничего не гарантировано
· 9.1. Иллюзия контроля
· 9.2. Почему мы боимся неизвестности
· 9.3. Антихрупкость
· 9.4. Планирование без жесткости
· 9.5. Как справляться с кризисами
· 9.6. Радость неопределенности
Глава 10. Смысл и ценности: что останется, когда уйдет все наносное
· 10.1. Вопрос, который мы избегаем
· 10.2. Ценности как компас
· 10.3. Смысл через страдание
· 10.4. Смысл через творчество
· 10.5. Смысл через опыт
· 10.6. Смысл через отношение
· 10.7. Личный кодекс
· 10.8. Наследие
· 10.9. Путь, а не пункт назначения
· 10.10. Последнее слово
Послесловие

Введение. Почему мы стоим на месте

Мы живем в эпоху беспрецедентного доступа к информации. Каждый день мы читаем статьи о том, как стать продуктивнее, богаче, счастливее. Мы смотрим видео о правильном

питании и слушаем подкасты о дисциплине. Но парадокс заключается в том, что, потребляя тонны знаний, большинство из нас остается на месте. Почему?

Ответ кроется в разнице между знанием и действием. Знание — это карта. Действие — это шаги. Можно всю жизнь изучать карту, но так и не сдвинуться с точки старта. Эта книга не о том, как узнать что-то новое. Эта книга о том, как превратить известное вам в реальность.

Стать лучше — это не значит стать идеальным. Это значит стать осознанным. Это процесс замены автоматических реакций на осознанный выбор. Мы будем говорить о том, как перестать быть заложником своих привычек и начать проектировать свою жизнь так, как архитектор проектирует здание.

В этом путешествии нам не понадобятся волшебные таблетки. Нам понадобится честность, время и готовность встретиться с собой настоящим.

Глава 1. Иллюзия мотивации и сила триггеров

1.1. Почему мотивация — плохой советчик

Вы когда-нибудь замечали, что мотивация приходит вспышками? Вы посмотрели вдохновляющее видео, поклялись начать бегать по утрам, купили кроссовки… а через три дня дождь за окном показался веской причиной остаться в постели. Знакомо?

Проблема в том, что мы привыкли полагаться на чувства. Мы ждем, когда захочется. Но правда в том, что наши чувства нестабильны. Настроение меняется каждый час в зависимости от уровня сахара в крови, погоды и случайного взгляда в новостную ленту.

Если вы строите свою жизнь на фундаменте мотивации, вы строите дом на песке. Мотивация — это искра. Она нужна, чтобы зажечь огонь, но она не может гореть вечно без топлива. Топливо для долгосрочных изменений — это дисциплина и система.

Первый шаг к лучшей версии себя — это отказ от ожидания «подходящего момента». Подходящий момент — это миф. Есть только сейчас.

1.2. Мозг против перемен: понимание сопротивления

Почему так сложно начать? Почему мы откладываем важные дела на потом, предпочитая сиюминутное удовольствие (скроллинг соцсетей) долгосрочной выгоде (здоровье, карьера)?

Ответ кроется в эволюции. Наш мозг запрограммирован на выживание и экономию энергии. Все новое и сложное воспринимается как угроза и требует огромных затрат энергии. Старые привычки — это протоптанные тропинки в нейронных сетях. Чтобы проложить новую дорогу, нужно приложить усилия.

Важно понять: дискомфорт при обучении — это не знак того, что вы делаете что-то не так. Это знак того, что вы растете. Когда вы чувствуете сопротивление, знайте: именно в этот момент ваш мозг перестраивается. Это не стена, это дверь.

1.3. Техника «Микрошагов»: как обмануть мозг

Если мы знаем, что мозг сопротивляется большим изменениям, самый эффективный способ обойти это сопротивление — уменьшить масштаб задачи до смешного.

Хотите начать бегать? Не думайте о марафоне. Ваша задача на сегодня — надеть кроссовки и выйти на улицу. Всё. Вы можете пробежать 10 метров и вернуться. Мозг не будет сопротивляться, потому что задача кажется незначительной. Но именно этот микро-шаг создает идентичность. Вы перестаете быть «человеком, который хочет бегать» и становитесь «человеком, который выходит на улицу».

Практическое задание:

1. Возьмите лист бумаги (или откройте заметки).

2. Напишите одну большую цель, которую вы откладываете год.

3. Разбейте её на микро-шаг, который займет 2 минуты. Только один шаг. Сделайте его сегодня.

1.4. Окружение как невидимый скульптор

Мы — продукт нашего окружения. Это касается не только людей, но и информационного поля. Если вы хотите стать лучше, вам нужно провести ревизию того, что вас окружает.

Кто те пять человек, с которыми вы проводите больше всего времени? Исследования показывают, что мы перенимаем привычки и образ мышления этих людей. Если ваши друзья жалуются на жизнь и не верят в успех, очень сложно сохранять веру в себя.

Также важно пространство. Беспорядок на столе — это беспорядок в голове. Визуальный шум отнимает когнитивные ресурсы. Начните с малого: уберите то, что не приносит вам радости или пользы. Создайте среду, которая подталкивает вас к действию. Хотите читать больше? Положите книгу на подушку. Хотите пить больше воды? Поставьте бутылку на видное место.

Резюме главы:

Мы выяснили, что ждать мотивации бесполезно. Наш мозг ленив и боится нового, но это можно обойти с помощью микрошагов. И, наконец, среда, в которой мы находимся, диктует наши действия больше, чем мы привыкли думать.

Глава 2. Целеполагание без иллюзий: как хотеть правильные вещи

2.1. Ловушка «успешного успеха»

Мы живем в культуре достигаторства. Социальные сети пестрят историями людей, которые в 20 лет стали миллионерами, в 25 — открыли свой бизнес, а в 30 — уже на обложке Forbes. На фоне этих картинок собственные желания начинают казаться мелкими, а жизнь — недостаточно быстрой. И вот мы ставим цели, которые на самом деле нам не принадлежат.

Это ключевой момент, с которого начинается любое осознанное изменение: большинство наших целей — не наши. Мы хотим машину, потому что сосед купил. Мы хотим повышение, потому что так принято. Мы хотим похудеть к лету, потому что об этом говорит реклама. Но если копнуть глубже, за этими желаниями часто стоит не внутренний импульс, а страх не соответствовать чужим ожиданиям.

Первое, что нужно сделать, — провести ревизию своих целей. Задайте себе вопрос: «Если бы никто никогда не узнал о том, что я этого достиг, хотел бы я этого всё равно?» Если ответ «нет» — это не ваша цель. Это чужая маска, которую вы носите.

2.2. Желание и цель: в чем разница

Желание — это эмоциональный импульс. «Я хочу стать богатым». «Я хочу быть здоровым». «Я хочу путешествовать». Желания расплывчаты, они живут в будущем времени и не имеют конкретной формы. Они приятны, потому что позволяют мечтать, не беря на себя ответственность.

Цель — это желание, у которого есть адрес, срок и план. Цель превращает мечту в проект. Но здесь кроется опасность: многие люди ставят цели, которые звучат красиво, но не имеют ничего общего с их реальной жизнью. «Я хочу выучить английский» — это желание. «Я буду заниматься английским по 20 минут каждый день в 7 утра в течение шести месяцев, чтобы сдать экзамен IELTS на 7.0» — это цель.

Однако даже правильно сформулированная цель может стать ловушкой, если она основана на результате, а не на процессе.

2.3. Результат против процесса: почему «похудеть на 10 кг» — плохая цель

Представьте двух людей. Первый поставил цель: «Похудеть на 10 килограммов к июню». Второй поставил цель: «Тренироваться три раза в неделю и готовить дома пять дней из семи». Кто из них с большей вероятностью добьется результата?

Парадоксально, но второй. Потому что первый сфокусирован на цифре, которая от него не зависит напрямую. Он может тренироваться, соблюдать диету, но вес может стоять на месте из-за гормонов, стресса, воды в организме. И когда через месяц результата нет, он сдается. Второй же сфокусирован на действиях, которые полностью в его власти. Он может отметить

галочкой каждую тренировку и каждый приготовленный ужин. Это дает ему чувство контроля и прогресса независимо от цифры на весах.

Это фундаментальный принцип: ставьте цели на процесс, а не на результат. Результат — это побочный продукт правильных действий, повторяемых достаточно долго. Вы не можете контролировать результат, но вы можете контролировать свои действия. Поэтому цель должна звучать как «делать X каждый день», а не «достичь Y к дате Z».

2.4. Идентичность как фундамент изменений

Есть еще более глубокий уровень. Большинство людей пытаются изменить свои действия, не меняя того, кем они себя считают. Они говорят: «Я хочу бросить курить», «Я хочу начать бегать», «Я хочу меньше сидеть в телефоне». Но это формулировки человека, который борется с собой. Он воспринимает себя как курильщика, который пытается не курить. Как ленивого, который заставляет себя бегать. Как зависимого, который ограничивает экранное время.

Есть другой подход. Вместо того чтобы спрашивать «Что мне нужно сделать?», спросите: «Кем мне нужно стать?» Если вы хотите бросить курить, представьте человека, который не курит. Не того, кто борется с тягой, а того, для кого сигарета — просто ненужный предмет. Как он думает? Как он проводит перерывы? Что он делает, когда нервничает?

Каждое действие — это голос за тот тип человека, которым вы хотите стать. Вы можете сказать себе: «Я не пытаюсь бросить курить. Я не курильщик». Это тонкая, но мощная перестановка. Она убирает внутренний конфликт и заменяет его новым самоопределением.

Практическое упражнение:

Напишите фразу, которая описывает вашу новую идентичность. Не «я хочу…», а «я — человек, который…». Например: «Я — человек, который заботится о своем теле», «Я — человек, который выполняет обещания, данные себе», «Я — человек, который учится каждый день». Затем подумайте: какое одно маленькое действие подтверждает эту идентичность сегодня?

2.5. Почему мы боимся ставить большие цели

Многие люди сознательно избегают больших целей. Не потому, что они ленивы, а потому, что боятся разочарования. Если я не поставлю цель, я не провалюсь. Если я не попробую, я не узнаю, что не смог. Это защитный механизм, который психологи называют «самосаботажем через отсутствие цели».

Но есть и другая крайность: люди ставят настолько грандиозные цели, что они парализуют. «Я хочу стать президентом», «Я хочу заработать миллиард», «Я хочу изменить мир». Такие цели звучат вдохновляюще, но они настолько далеки от текущей реальности, что мозг воспринимает их как фантазию и отказывается строить план.

Здоровый подход — это цели, которые находятся на границе ваших возможностей. Они должны быть достаточно большими, чтобы вдохновлять, и достаточно конкретными, чтобы пугали своей реалистичностью. Хорошая цель вызывает смешанное чувство: «Это страшно, но, кажется, я могу это сделать, если напрягусь».

2.6. Метод «Трех горизонтов»

Представьте, что вы стоите на берегу океана. Перед вами три линии горизонта. Первая — близкая, четкая, за ней видно дно. Вторая — дальше, за ней уже скрываются волны. Третья — на самом краю, где море сливается с небом, и вы не можете разглядеть деталей.

Это метафора трех уровней целей.

Первый горизонт — это ежедневные действия. Это то, что вы делаете каждый день, чтобы двигаться вперед. Это ваш контроль. Здесь нет места фантазиям. Это конкретные шаги: 20 минут чтения, одна тренировка, один звонок клиенту, одна страница текста. Эти действия должны быть настолько простыми, чтобы вы могли выполнить их даже в плохой день.

Второй горизонт — это среднесрочные проекты. Это цели на 3–12 месяцев. Они уже требуют планирования и терпения. Здесь вы можете видеть прогресс, но он не будет мгновенным.

Например: «За полгода пройти курс по программированию и сделать три проекта в портфолио». Эти цели связывают ежедневные действия с долгосрочным видением.

Третий горизонт — это большая картина. Это то, кем вы хотите стать через 5–10 лет. Это не цель в привычном смысле, а направление. Например: «Я хочу стать экспертом в области, который помогает людям решать их проблемы». Этот горизонт не требует точных цифр. Он задает вектор, а не маршрут.

Проблема большинства людей в том, что они пытаются жить только на третьем горизонте, забывая о первом. Они мечтают о большом будущем, но не делают маленьких шагов сегодня. Или наоборот: застревают на первом горизонте, выполняя рутинные действия без понимания, зачем они это делают.

Практическое задание:

Нарисуйте три линии на листе бумаги. На верхней напишите свое видение на 5–10 лет. На средней — три цели на год. На нижней — три ежедневных действия, которые вы будете выполнять каждый день. Убедитесь, что нижняя линия напрямую связана со средней, а средняя — с верхней.

2.7. Ошибка выжившего и чужие истории успеха

Мы часто смотрим на успешных людей и думаем: «Если они смогли, смогу и я». Но мы не видим того, чего не видим. Мы не видим тысяч людей, которые делали то же самое и не добились результата. Мы не видим их провалов, их боли, их случайных обстоятельств, которые помогли им оказаться в нужное время в нужном месте.

Это называется «ошибка выжившего». Мы изучаем только тех, кто выжил, и делаем выводы, которые могут быть ошибочными. Например, мы видим, что многие миллионеры встают в 5 утра, и делаем вывод, что ранний подъем ведет к богатству. Но мы не учитываем, что среди тех, кто встает в 5 утра, миллионеров — единицы.

Это не значит, что чужие истории бесполезны. Это значит, что их нужно читать критически. Задавайте вопросы: какие у этого человека были стартовые условия? Какие ресурсы? Какие случайности? Что он не рассказывает? И главное: подходит ли его путь вам? У вас другая жизнь, другие обстоятельства, другие ценности. Слепое копирование чужой стратегии — это путь к разочарованию.

2.8. Как отпускать цели, которые больше не ваши

Жизнь меняется. То, что было важно для вас пять лет назад, может потерять смысл сегодня. Но многие люди продолжают цепляться за старые цели из чувства долга или страха признать, что ошиблись.

Умение отпускать — это не слабость. Это зрелость. Если цель перестала вдохновлять, если она больше не соответствует вашим ценностям, если вы выросли из нее — отпустите. Не нужно тащить за собой чемодан без ручки. Спросите себя: «Если бы я начал этот путь сегодня с нуля, выбрал бы я эту же цель?» Если нет — у вас есть право изменить курс.

Резюме главы:

Цели — это инструмент, а не самоцель. Правильная цель основана на вашей идентичности, а не на чужих ожиданиях. Она фокусируется на процессе, а не на результате. Она находится на границе ваших возможностей — не слишком близко, не слишком далеко. И она всегда может быть пересмотрена, если перестала быть вашей.

Глава 3. Эмоциональный интеллект: как перестать быть заложником чувств

3.1. Что такое эмоции на самом деле

Мы привыкли думать об эмоциях как о чем-то иррациональном, что мешает нам жить. «Не будь таким эмоциональным», «возьми себя в руки», «эмоции — это слабость». Но правда в том, что эмоции — это не помеха. Это данные. Это сигналы, которые сообщают нам о том, что происходит внутри и вокруг нас.

Страх говорит об опасности. Гнев — о нарушении границ. Грусть — о потере. Радость — о том, что мы на правильном пути. Эмоции — это древняя система навигации, которая работает быстрее, чем логика. Проблема не в том, что мы чувствуем. Проблема в том, что мы не умеем слушать эти сигналы и реагируем автоматически.

Эмоциональный интеллект — это не умение подавлять эмоции. Это умение распознавать их, понимать их причину и выбирать реакцию. Это переход от «я взорвался» к «я заметил, что начинаю злиться, и выбрал, что делать дальше».

3.2. Механика эмоционального взрыва

Давайте разберем, что происходит, когда вы, например, получаете критическое сообщение от коллеги. В первые секунды вы чувствуете укол. Это не мысль, это телесная реакция. Мышцы напрягаются, дыхание становится поверхностным. Затем в голове появляется мысль: «Он считает меня некомпетентным. Он меня не уважает». Затем эмоция — гнев или стыд. И затем действие — вы либо отвечаете резко, либо замыкаетесь, либо начинаете оправдываться.

Вся эта цепочка занимает меньше секунды. И чаще всего мы не осознаем ее. Мы просто «взрываемся». Но между стимулом и реакцией есть пространство. Виктор Франкл, психолог, переживший концлагерь, писал: «Между стимулом и реакцией есть пространство. В этом пространстве — наша свобода выбирать». Эмоциональный интеллект — это умение расширять это пространство.

3.3. Техника «Наблюдатель»

Самый мощный инструмент эмоционального интеллекта — это позиция наблюдателя. Представьте, что вы сидите в кинотеатре и смотрите фильм о своей жизни. На экране — вы, который злится. Но вы — не на экране. Вы — в кресле. Вы можете наблюдать: «Интересно, вот я чувствую раздражение. Вот мое дыхание участилось. Вот я сжимаю кулаки». Вы не подавляете эмоцию и не следуете за ней. Вы просто замечаете.

Это может показаться простым, но на практике это требует тренировки. Наш ум привык сливаться с эмоциями. Мы говорим «я злюсь», как будто гнев — это мы. Но более точная формулировка: «Я замечаю, что во мне появляется гнев». Это дистанцирование не убирает эмоцию, но оно дает вам выбор.

Практика: В следующий раз, когда почувствуете сильную эмоцию, попробуйте назвать ее вслух или про себя. «Это гнев». «Это тревога». «Это обида». Исследования показывают, что называние эмоции снижает ее интенсивность. Это называется «аффективная маркировка». Когда вы называете эмоцию, активируется префронтальная кора — рациональная часть мозга — и успокаивает миндалевидное тело, центр страха.

3.4. Работа с гневом: от разрушения к энергии

Гнев — это одна из самых стигматизированных эмоций. Нас учат, что злиться плохо. Но гнев — это просто энергия. Это сигнал о том, что что-то не так. Проблема не в гневе, а в том, как мы его выражаем.

Есть три способа обращения с гневом. Первый — подавление. Вы делаете вид, что не злитесь, но внутри кипите. Это путь к психосоматике, депрессии и внезапным взрывам. Второй — выплескивание. Вы кричите, бьете посуду, пишете гневные сообщения. Это приносит мгновенное облегчение, но разрушает отношения и не решает проблему. Третий — трансформация. Вы признаете гнев, понимаете его причину и используете его энергию для конструктивных действий.

Например, вы злитесь на несправедливость на работе. Вместо того чтобы кричать на коллегу, вы можете написать список конкретных фактов, подготовить аргументы и поговорить с руководителем. Или, если ситуация неразрешима, вы можете направить энергию на поиск новой работы. Гнев становится топливом для изменений, а не разрушения.

Вопрос для саморефлексии: «О чем сигнализирует мой гнев? Какая граница нарушена? Что я могу сделать, чтобы восстановить справедливость, не разрушая себя и других?»

3.5. Тревога как топливо или как паралич

Тревога — это страх перед будущим. Мы прокручиваем в голове сценарии катастроф: «А что, если я провалю экзамен? А что, если меня уволят? А что, если я заболею?» Тревога может быть полезной. Она заставляет нас готовиться, планировать, быть осторожными. Но когда она выходит из-под контроля, она парализует.

Ключевое различие: полезная тревога ведет к действию, бесполезная — к бесконечному прокручиванию мыслей. Если вы тревожитесь перед экзаменом и садитесь готовиться — это полезно. Если вы тревожитесь и лежите на диване, прокручивая мысли о провале, — это ловушка.

Техника работы с тревогой — это вопрос: «Что я могу сделать прямо сейчас?» Не в целом, не в будущем, а прямо сейчас, в эту минуту. Может быть, ответ: «Ничего, ситуация не в моей власти». Тогда задача — принять неопределенность. Если ответ: «Я могу подготовить план Б», — тогда садитесь и готовьте. Действие — лучший антидот от бесполезной тревоги.

3.6. Грусть и принятие потерь

Мы живем в культуре позитивного мышления, где грусть считается чем-то неправильным. «Не грусти», «улыбнись», «все будет хорошо». Но грусть — это необходимая эмоция. Она помогает нам переживать потери и отпускать прошлое.

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.