

Д у г л а с М и л л е р

от идеи

К Р Е А

Т И В А

Т О Р :

до
вопло
щения



ВЕСЬ

Стратегия победителя

Дуглас Миллер

**Креативатор. От
идеи до воплощения**

ИГ "Весь"

2008

УДК 331.1 + 338.2

Миллер Д.

Креативатор. От идеи до воплощения / Д. Миллер — ИГ "Весь",
2008 — (Стратегия победителя)

ISBN 978-5-9573-3296-1

Гениальные идеи возникают у вас все время, прямо на работе. Да, это не шутка. Просто вы не даете им развернуться в полном объеме. Когда вы начнете «играть» со своими идеями, то совершенно забудете, что находитесь на работе. Вы перестанете замечать время, испытывать стресс, будете действовать более продуктивно. 8 часов (а иногда 10 и даже 12) пролетят незаметно. Само слово «работа» утратит негативный подтекст, станет чем-то, что отягощает кого угодно, но только не вас. Успех – он приходит, когда рождаются новые идеи. Почему бы не стать частью успешного процесса, озвучив собственные замыслы? Согласитесь, лучше быть участником, чем зрителем. Эта книга поможет вам трансформировать идеи в конкретные действия. И это будет лучшим способом ощутить собственные силы и достичь успеха. Ведь только активное участие в делах мира подарит вам удивительное чувство полноты жизни. Дуглас Миллер

УДК 331.1 + 338.2

ISBN 978-5-9573-3296-1

© Миллер Д., 2008

© ИГ "Весь", 2008

Содержание

Введение	7
Зачем нужны блестящие идеи	8
Почему вы читаете эту книгу	9
Где можно применить эти знания	10
Как работает книга	11
Этап 1	12
Глава 1	12
«Поток» блестящих идей	12
Цель – использование новых возможностей	12
Цель – решение проблем	16
Конец ознакомительного фрагмента.	19

Дуглас Миллер

Креативатор: от идеи до воплощения

© Pearson Education 2008

© Издание на русском языке, оформление. ОАО «Издательская группа «Весь», 2011

* * *



Дорогой Читатель!

Искренне признателен, что Вы взяли в руки книгу нашего издательства.

Наш замечательный коллектив с большим вниманием выбирает и готовит рукописи. Они вдохновляют человека на заботливое отношение к своей жизни, жизни близких и нашей любимой Родины. Наша духовная культура берёт начало в глубине тысячелетий. Её основа – свобода, любовь и сострадание. Суровые климатические условия и большие пространства России

рождают смелых людей с чуткой душой – это идеал русского человека. Будем рады, если наши книги помогут Вам стать таким человеком и укрепят Ваши добродетели.

Мы верим, что духовное стремление является прочным основанием для полноценной жизни и способно проявиться в любой области человеческой деятельности. Это может быть семья и воспитание детей, наука и культура, искусство и религиозная деятельность, предпринимательство и государственное управление. Возрождайте свет души в себе, поддерживайте его в других. Именно это усилие создаёт новые возможности, вдохновляет нас на заботу о ближних, способствует росту как личного, так и общественного благополучия.

Искренне Ваш,

Владелец Издательской группы «Весь»

Пётр Лисовский

Введение

Идея – это всё.

Орнетт Коулман, музыкант

Вы великолепны! Иногда вам может так и не казаться, но это правда. Оглянитесь вокруг, где бы вы ни были сейчас, читая эти строки: в офисе, в вагоне поезда или за столиком в кафе, – возможно, вам трудно поверить в это, но ваши соседи по планете в равной степени талантливы. Так же, как и вы, они – великолепны.

Вы великолепны, потому что в вашем сознании постоянно рождаются идеи, и то и дело случаются озарения. Идеи приходят на ум, кажется, из ниоткуда и чаще всего в самый неподходящий момент, скажем, в три часа ночи или когда вы гуляете в парке, или смотрите в окно, ни о чем не думая. Вы великолепны, потому что даже во время выполнения простейшего задания вы можете спросить себя: «А почему бы не сделать вот так?» или: «Интересно, а что будет, если я сделаю так-то и так-то?» Вы обладаете бесконечным запасом инновационных идей, ваши способности здесь – безграничны.

Вы великолепны, потому что ваши мысли и озарения уникальны, они могут изменить не только вашу жизнь, но и жизни других людей к лучшему.

Вы великолепны, потому что в состоянии вырваться из порочного круга стереотипного мышления. Вы можете изменить образ мыслей и найти новый подход к выполняемой работе.

Вы великолепны, потому что можете создать такой мир, какой пожелаете. Наши братья меньшие, животные, вынуждены приспосабливаться к условиям среды обитания. Вы тоже можете так действовать, но у вас все-таки есть уникальная возможность создавать такую среду обитания, которая удовлетворит вашим представлениям о комфорте. Перед вами открыты безграничные просторы для эксперимента с идеями и возможностями.

Ну что, хотите ли вы больше блестящих идей? Хотите реализовать их во всем великолепии? И хотите ли знать, почему вы должны это сделать? Тогда читайте дальше...

Зачем нужны блестящие идеи

- Вы хотели бы на закате своей карьеры с полной уверенностью говорить о том, что сделали все возможное, воспользовались всеми шансами? Или вы предпочтете упустить возможности, которые подкидывает вам жизнь?

- Работа может обернуться 45 годами монотонной рутины, а может стать солью вашей жизни. Ментальных пенсионеров от людей занятых, имеющих работу, отделяет вовсе не удача. Все дело в отношении к своему занятию.

- Будьте готовы провести на работе от 80 до 100 тысяч часов своей жизни. Думаю, вам не хотелось бы маяться все это время, занимаясь скучной работой, или вовсе сидеть без дела. Наличие идей и их реализация превратят ваши отношения с работой в плодотворный брак.

- Гениальные идеи возникают у вас все время, прямо на работе. Согласитесь, здорово было бы однажды сказать людям, что у вас родилась отличная мысль, и поведать о том, как вы воплотили ее в жизнь и добились успеха.

- Когда мы начинаем «играть» со своими идеями, мы совершенно забываем, что находимся на работе. Мы перестаем замечать время, испытывать стресс, действуем более продуктивно. 8 часов (а иногда 10 и даже 12) пролетают незаметно. Само слово «работа» утрачивает негативный подтекст, становится чем-то, что отягощает кого угодно, но только не вас.

- Все мы хотим выглядеть благополучными. Почему бы не стать частью успешного процесса, озвучив собственные идеи? Согласитесь, лучше быть участником, чем зрителем.

- Умение генерировать идеи, стремление их реализовать и отсутствие страха неудач – это те качества, которые и делают вас человеком.

- Трансформируйте идеи в конкретные действия – это лучший способ ощутить собственные силы и достичь успеха. Только активное участие в делах мира подарит вам удивительное чувство полноты жизни.

Чтобы успешно процветать, ваша организация ждет от вас инициативы и активного участия в процессе создания новых идей.

Почему вы читаете эту книгу

У вас есть «гениально простая» идея – идея, подкупающая своей непринужденностью, которая может тем не менее что-то изменить? Или вы жаждете придумать нечто «просто гениальное», способное изменить все вокруг?

У вас есть интересная идея коммерческого или организационного плана, и вы хотите понять, как повлиять на других людей, чтобы реализовать свою задумку?

Возможно, вы ждете от своей работы большего или хотите заняться тем, что лучше всего умеете делать.

Может, вам платят за то, что вы генерируете идеи, но у вас наступил «кризис жанра»? Вы заняты в административной сфере и хотите что-то существенно изменить, иначе взглянуть на свою работу?

Вероятно, вам просто любопытно, как блестящие идеи появляются на свет.

Кем бы вы ни были: руководителем, который мечтает, чтобы его команда придумывала блестящие идеи, менеджером, который сам хочет придумывать их, или работником, который желает выделиться, – эта книга для вас.

Если к вашей работе можно применить все или один из перечисленных пунктов, тогда эта книга станет для вас хорошим помощником.

Где можно применить эти знания

В целом книга обращена к людям, которые работают на кого-то, но большинство инструментов и техник применимы практически во всех сферах жизни. Эта книга для тех, кто знает, что при помощи подходящей идеи можно многое изменить, а также для тех, кто хочет изменить свою работу.

Как работает книга

«*Блестящая идея*» проведет вас через пять этапов.

Этап 1. Определение цели. На этом этапе возникает основная потребность в блестящих идеях, и тут вы научитесь определять цели, связанные с решением проблем или использованием возможностей.

Этап 2. Придумывайте блестящие идеи. Здесь вы научитесь генерировать блестящие идеи, необходимые для достижения целей.

Этап 3. Принятие решений. В этой главе вы получите ясное понимание того, как выбрать лучшую из блестящих идей.

Этап 4. От идеи к действию. Вы узнаете, как от идеи перейти к действию, используя личное позитивное отношение и продуманную стратегию, и как привлечь к делу других людей.

Этап 5. Жизненный цикл идеи? В заключительной части книги вы поймете, что рождение идеи – это вовсе не единичный случай. Это непрерывный процесс. На этом этапе вы сможете понять, на каком уровне жизненного цикла находится ваша идея, и решить, куда двигаться дальше.

Итак, начнем с первого этапа и определим проблемы или возможности, а также наметим цели...

Этап 1

Определение цели

Глава 1

Зачем нужны идеи

Необходимость в блестящей идее может возникнуть по трем причинам.

1. Вы определили возможность, которую нужно реализовать. Цель состоит в том, чтобы придумать такую идею, которая оптимизирует данную возможность.

2. У вас, у вашей команды, отдела или организации появились проблемы, которые нужно решить. Ваша задача заключается в том, чтобы придумать блестящую идею – решение этой проблемы.

3. У вас родилась блестящая идея, и вы не сомневаетесь в ее перспективности. Основная задача – оценить ее потенциал и решить, кому она будет интересна, в каких целях ее можно использовать, и как сделать так, чтобы ее приняли. Можно ли ее использовать в качестве решения определенной проблемы? Или она открывает новые перспективы?

В этой главе мы поговорим о ценности идей и о том, как превратить в цели те из них, которые требуют жизненной реализации. Мы также обсудим, каким образом можно определить эти цели. Цели задают направление, а когда мы знаем, куда идем, наше мышление (наш «генератор идей») начинает работать с повышенной точностью. Этот процесс мы детально изучим на втором, третьем и четвертом этапах.

Четко поставленная цель – источник энергии для наших идей, она позволяет управлять ими в реальном времени.

Джеймс Адам, агент по недвижимости и концептуалист

Как справедливо было кем-то замечено, часто разница между проблемой и возможностью невелика. Проблемы иногда рожают новые возможности, а возможности попутно создают проблемы. Тем не менее процесс рождения идей остается одним и тем же, независимо от наших целей.

«Поток» блестящих идей

Из рисунка, представленного ниже, видно, что определение цели хорошо вписывается в общий процесс рождения блестящей идеи.

Цель – использование новых возможностей

Пожалуй, самый удивительный путь к созданию блестящей идеи проходит через выявление некой возможности, а иногда достаточно даже смутной догадки, что нечто может быть «неплохой идеей». Идеи рождаются, когда вы нацелены на возможность что-то выиграть или изменить. Не существует универсального способа обнаружения возможностей. Что нам известно наверняка, так это то, что «охотники за возможностями», или «ищейки», крайне любопытны: они задают вопросы и получают ответы. Кроме того, они, как правило, глубоко не удовлетворены своим настоящим положением и задают множество вопросов из серии «как»:

как сделать лучше? как будет быстрее? а как – продолжительнее? Они стремятся усовершенствовать уже существующие модели или придумать новые.



Этот раздел разбит на четыре части.

1. Характерные черты «ищеек».
2. Моделирование новых идей – определение креативных возможностей.
3. Сценарное мышление – стратегический подход к обнаружению возможностей.
4. Возможности: памятка искателю.

Характерные черты «ищеек»

Удачливых «ищеек» от других людей отличает ряд характерных черт. Рассмотрим их поближе.

Нет проблем

«Ищейки» исследуют идеи даже тогда, когда в этом нет необходимости. Подобное упреждающее мышление позволяет предотвратить большинство проблем задолго до их появления. Все потому, что эти люди заранее находят возможности для изменений и начинают разрабатывать новые идеи еще до того, как сгущаются тучи. Разумеется, доказать это довольно сложно, поскольку сам факт использования какой-то возможности лишает нас представления о вероятных последствиях в случае нашего бездействия. С уверенностью можно сказать, что хорошая идея, открывающая перед нами новые возможности, позволяет предпринять решающие шаги до того, как об этом догадаются другие.

Возможности

«Ищайки» видят в новых идеях новые перспективы и возможности, о которых просто приятно думать. Безусловно, почти все мы (не считая самых вялых и апатичных людей) все время придумываем новые идеи и мечтаем об уникальных возможностях. Однако истинные искатели перспектив спрашивают себя: «Почему бы не сделать это?», «А что, если...» или: «Неужели другие об этом еще не догадались?» У этих людей есть не только идеи, но и представления о возможных путях их реализации.

Отказ от конкретных действий вряд ли приведет вас к успеху. Вы будете полны сожаления или завистливых мыслей вроде: «Я тоже думал об этом...» или: «Им просто повезло».

Идеи других людей

«Ищайки» умеют использовать или приспособливать чужие идеи. Они отличные слушатели, а это предполагает также умение задавать правильные вопросы и получать ценные ответы. У них хорошо наметан глаз – они боковым зрением видят все, что делают и говорят люди вокруг. Будьте открыты для идей, исходящих от других людей.

Креативность

Обнаружить ту или иную возможность помогает развитое творческое мышление. В главе 4 вы узнаете подробнее о том, как придумывать блестящие идеи.

Находить или использовать?

Одно дело – найти возможность. И совсем другое – воспользоваться ею. Обнаружив некую возможность, в первую очередь следует обозначить цель ее использования: чего именно вы пытаетесь достичь? Это очень важный момент, поскольку туманные идеи относительно перспектив порождают еще более размытые решения и неуверенные действия. Отсутствие определенности может лишить вас уникальной возможности.

В разделе, посвященном цели решения проблем, вы узнаете кое-что о постановке цели, связанной с использованием определенной возможности.

Моделирование новых идей – определение креативных возможностей

У двоих разных людей могут родиться похожие идеи, но никогда у них не появится абсолютно идентичной мысли в одно и то же время. Новая идея всегда принадлежит кому-то одному, даже если на ее появление повлияли многие. Ее тут же могут взять на вооружение другие люди, могут изменить ее, усовершенствовать или исказить, но источник у нее остается один. Почему бы вам не стать этим человеком?

Хороший способ получения свежих идей – это их моделирование, творческая разработка с помощью воображения. Моделирование как метод принадлежит двум мирам: миру науки и миру кинематографа. Жители обоих миров признают, что идеи новых изобретений, будь то аэроплан или велосипед, Дональд Дак или космические пришельцы, вовсе не являются продуктами напряженной умственной деятельности, сложных логических умозаключений статистического анализа. Чаще всего они являются результатом вольного полета фантазии, подкрепленного здоровой порцией интуиции.

БЛЕСТЯЩИЕ ИДЕИ ВЕЛИКИХ ВЫДУМЩИКОВ

Вот уже почти 60 лет в корпорации «Walt Disney» трудится целый отдел, выдумывающий новые приключения для детей и взрослых, и эти идеи реализуются в тематических парках, персонажах и т. п.

Что побудило людей из «Apple» придумать iMac и iPod? Как команда «Google» додумалась до проекта «Google Earth»? Что двигало Уолтом Диснеем, когда он решил снять полнометражный мультфильм про Белоснежку и семерых гномов в то время, когда мультфильмы длились не более 5 минут? Как разработчик программного обеспечения додумался до того, что объемные файлы можно доставить в другую страну менее чем за 10 секунд? Ответ прост: это стало возможным благодаря воображению, создавшему саму возможность. Затем интуиция подсказала автору идеи и другим людям, что задумка была просто блестящей. И, наконец, общими творческими усилиями им удалось эту возможность реализовать.

Моделирование основывается на чистой фантазии. Сначала приходит вдохновение идеей как результат соединения воображения с интуицией. А затем, в испарине, появляются плоды вашей живой фантазии. Кстати, произведения Уолта Диснея постоянно напоминают мне и моим дочерям: «Мечты сбываются!» Каким бы приторным ни было это утверждение, оно напоминает мне о том, что великие свершения удаются лишь тем, кто смеет помыслить о великом.

Сценарное мышление¹ – стратегический подход к обнаружению возможностей

Данный метод был популяризован компанией «Shell» в 70-х годах XX века. Его стали использовать для предсказания развития ситуации на нефтяном рынке, и руководство компании было уверено, что это позволит им подготовиться к будущему в любом его обличье. Сценарное мышление стимулирует создание возможностей, поскольку обращено целиком в будущее. Это позволяет вам:

- приближать воображаемое будущее – то, что называется «будущее уже наступило»;
- предугадывать появление проблем и создавать механизмы, которые будут отводить их или трансформировать в возможности (что и продемонстрировала «Shell»).

Говоря о «Shell», я имел в виду возможность захвата доли рынка в случае изменения цен на нефть – компания была готова к этому сценарию заранее.

Постепенно этот тип мышления завоевал популярность, и, например, Англо-американская корпорация – южноафриканский горнодобывающий гигант – основала специальный департамент по развитию сценариев. Его возглавил футуролог и планировщик Клем Сантер. Им удалось успешно спланировать и реализовать сценарий падения системы апартеида².

Вам может показаться, что «будущее, наступающее уже сейчас», – это еще рановато для совершения решительных действий. Но продумывание и заблаговременное планирование позволят вам всегда быть на шаг впереди тех, кто отказался от этой стратегии.

¹ *Сценарное мышление* – метод планирования, который проявляется в случаях отсутствия цели или неопределенности ее формулировки. Этот метод используют для создания гибких долгосрочных планов. – *Примеч. ред.*

² *Апартеид* – принцип расовой сегрегации в ЮАР, положенный в основу политики жесточайшей расовой дискриминации по отношению к африканским народам банту и другим этническим группам неевропейского или смешанного происхождения. – *Примеч. ред.*

Что такое удача? Она приходит тогда, когда готовность сливается в одно целое с возможностью. Вам не нужно готовиться, если вы всегда готовы.

Уилл Смит, актер

Возможности: памятка искателю

Я хочу обозначить несколько ключевых моментов, о которых следует помнить, отправляясь на охоту за возможностями. Некоторые из них послужат хорошей инъекцией реализма, которого порой так не хватает даже в самых светлых головах.

- Иногда возможности возникают лишь на непродолжительное время. Поэтому не следует мешкать: как можно скорее трансформируйте идею в конкретное действие.

- Не ждите, что возможности сами попадут вам в руки, – активно ищите их. Помните, дорогу осилит идущий. Ожидание вряд ли расширит ваши горизонты, если вы будете обращать внимание только на то, что проходит непосредственно перед вашим носом.

- Часто идеи возникают на почве знаний и обучения. Чем больше мы знаем, тем больше мы «видим».

- С другой стороны, идеи могут возникнуть и на почве наивности. Я говорю о той непринужденности, которая позволяет нам преодолеть застарелые привычки и шаблоны восприятия. Наивность иногда раскрепощает мышление.

- Идеи связаны с неопределенностью. Использование возможностей предполагает некоторую долю риска. Ничто не гарантировано.

- Идеи и возможности часто доставляют немало хлопот.

- Использование возможности и реализация идеи могут навсегда изменить вашу жизнь.

- Хорошие идеи забываются так же легко, как и возникают. Я рекомендую вам записывать внезапно всплывающие мысли о возможных перспективах в блокнот.

- Свежие, новые идеи приходят к нам чаще всего тогда, когда мы меньше всего этого ожидаем, и по этой причине мы иногда не готовы к ним.

БЛЕСТЯЩЕЕ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ

Если перед нами открывается возможность, но мы ничего не предпринимаем, мы рискуем заработать немало проблем в будущем. Согласитесь, ведь лучше действовать безотлагательно и использовать свой шанс сейчас, чем ждать и впоследствии разгребать свалившиеся на нас трудности³.

Цель – решение проблем

Второй способ создания блестящей идеи заключается в определении цели, ведущей к решению некой проблемы. Общеизвестно, что решение проблемы может оказаться возможностью, и, конечно же, формулировка цели, направленной на решение проблемы, сама должна быть также и возможностью – возможностью ее решения.

Определение цели, решающей ту или иную проблему (для этого нам и необходимо придумывать блестящие идеи), совершается в три приема.

1. Появилась проблема?

2. В чем ее суть?

³ Тем читателям, которые интересуются вопросом выявления и использования возможностей, я могу порекомендовать свою книгу «*Make Your Own Fortune: How to Seize Life's Opportunities*». – Примеч. авт.

3. Какова причина ее возникновения?

1. Появилась проблема?

На каком основании вы можете утверждать, что у вашей компании возникли проблемы? Скорее всего, ваша позиция будет основана на одном из двух:

очевидность: конкретное событие или инцидент выявили наличие проблемы – у вас могут появиться статистические данные, свидетельствующие о ее наличии. Если дело в этом, то вы делаете следующий шаг и выясняете суть проблемы;

или

интуиция: вы чувствуете – что-то не так. Это особенно применимо к человеческому поведению – области, в которой трудно что-либо оценить (а кто-то скажет, что это вовсе нежелательно). У вас могут быть определенные ожидания относительно норм поведения, но реальность может и не оправдать их. По какой-то причине не происходит того, что вы ждете.

Может случиться так, что сначала возникнет интуитивное чувство, которое впоследствии вы захотите подкрепить фактами.

Это одна из стадий общего процесса создания блестящей идеи, и не следует ее недооценивать. Если у вас есть набор доказательств, вам значительно проще «продать» свою историю упрямым, когда дело доходит до преодоления потенциального сопротивления вашей идее (подробнее об этом – в главах 5 и 10). Довольно сложно «продать» решение определенной проблемы, когда у вас не хватает убедительных фактов для ваших коллег, которые пока ничего не замечают. «Мне кажется...» – согласитесь, это неубедительное начало. А необходимость «продать» свою идею возникает здесь и сейчас.

Предположим, мы убедились в существовании проблемы. Теперь нужно выяснить, в чем она заключается.

2. В чем суть проблемы?

Убедившись в наличии проблемы, нужно выяснить, в чем она состоит.

Допустим, руководство компании решило, что между сотрудниками нарушена коммуникация. У них есть определенные доводы, и они садятся за стол переговоров, чтобы найти решение, которое изменит ситуацию. Решение будет включать в себя следующие шаги: снижение документооборота, организация собраний и обсуждений, сокращение использования электронной почты внутри компании, организация неформальных событий и экскурсий, обязательное посещение курсов повышения коммуникативных навыков.

Все эти предложения, конечно, полезны, но лишь косвенно. А некоторые звучат весьма туманно, и не так просто реализовать их. Потом кто-то сказал, что реальная проблема состоит не в коммуникации самой по себе. Настоящая проблема заключалась в том, что все разговоры стали слишком поверхностны. Кто-то добавил, что стал получать по 50 сообщений по электронной почте каждый день, и для него это стало основной проблемой. Возможно, сказал он, люди стали использовать такой способ общения тогда, когда эффективнее было бы просто поговорить. В целом все согласились с тем, что проблема кроется в использовании электронной почты, а точнее – в ее избыточном использовании. На этом этапе участники обсуждения все еще руководствуются интуитивными догадками, подкрепленными некоторыми свидетельствами (а именно – заявлением одного из участников о получении 50 писем ежедневно).

Иногда статистика помогает сконцентрироваться непосредственно на проблеме. В других случаях получить более детальное представление о проблеме можно, сосредоточившись на том, почему, как и где она проявляется. Не менее важно понять, что проблемой не является. В нашем примере проблема состояла не в недостаточной коммуникации. Она заключалась в неправильном использовании средств коммуникации, а точнее – электронной почты.

Из этого примера можно извлечь следующие уроки:

- гораздо важнее уметь точно определять суть проблемы, а не придумывать выход из ситуации; решения, не нацеленные на конкретную проблему, остаются внешними по отношению к нашим потребностям;
- придумывая блестящее решение проблемы, нужно убедиться, что вы решаете именно ту проблему;
- необходимо понять конкретную природу проблемы;
- не нужно тратить время и внимание на решение проблем, которые того не стоят.

3. Какова причина возникновения проблемы?

Иногда причины возникновения проблемы неочевидны. Вообще, причин может быть больше, чем одна, и тогда полезно начать с «грубой очистки». В нашем примере причин может быть несколько (как и идей устранения проблемы):

- чрезмерное использование электронной почты, «потому что это может быть интересным»;

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.