

A watercolor-style illustration of a woman with long, dark, flowing hair, wearing a vibrant red, sleeveless, floor-length dress. She is barefoot and has her hands near her face in a contemplative or graceful pose. The background is a light, textured beige.

•ЭЛЛА ЛИ•

ЖЕНЩИНА НОВОГО ВРЕМЕНИ ПЕРЕВОРОТ

Как найти интересное
дело и зарабатывать на
этом много денег

16+

Элла Ли

**Женщина нового
времени. Переворот.
Как найти интересное
дело и зарабатывать
на ЭТОМ много денег**

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=66026835
SelfPub; 2023*

Аннотация

От неё веет спокойствием, уверенностью и силой. Ей достаётся всё внимание окружающих. За что бы она ни взялась, всё получается словно само собой. Её добиваются, ею восхищаются. Это она – женщина нового времени. Женщина, которая получает всё. Перед вами книга по бережной, но вдумчивой и основательной личностной трансформации. Она рассказывает, как стать не непоколебимой, успешной и самодостаточной. Как в суровом патриархальном мире играть по собственным правилам и выигрывать. Как достигать ресурсного состояния, зарабатывать достойные деньги и сменить рутину на яркие приключения. Практические советы и упражнения из этой книги помогут вам стать той самой – ЖЕНЩИНОЙ НОВОГО

ВРЕМЕНИ. Эта книга расставляет мысли по нужным местам. Какая я? Что мне делать? Чем зарабатывать? Куда смотреть? После прочтения книги вы легко найдёте ответ на важные вопросы и разрешите миру дать вам то, что он давно для вас приготовил. Англоязычная версия – N1 в категории «Предназначение» (destiny) на Amazon.

Содержание

Обращение к читателю	5
Вступление. СТРАХ ЛИ.	8
История Светы. НАЧАЛО ПЕРЕВОРОТА	11
Глава I. Персональные стратегии личности.	15
Выявление ценностей и приоритетов	
Энергия личности и синхронизация с собой	16
Эниотип и как он влияет на вашу жизненную миссию	18
Два стиля жизни и реализации миссии	41
Формула типа	46
Конец ознакомительного фрагмента.	48

Элла Ли

Женщина нового времени. Переворот. Как найти интересное дело и зарабатывать на ЭТОМ много денег

Обращение к читателю

Дорогие читательницы!

Может показаться странным, но я не хочу наслаждаться счастьем в одиночку. Мне приятнее жить и работать в окружении счастливых, удовлетворенных, реализовавшихся и гармоничных людей.

К сожалению, женщинам сейчас очень легко потерять свойственные им легкость и состояние гармонии. День ото дня они играют по мужским правилам – стараются взять на себя как можно больше задач, чтобы показать себе и другим собственную непоколебимость. Но долго под такой маской не проходишь – начнутся проблемы со здоровьем, конфлик-

ты в семье, трудности в карьере. Да что уж там, даже собственного голоса будет не слышно.

Моя миссия – помогать женщинам как можно быстрее раскрывать свой потенциал и реализовывать себя в любой жизненной сфере. Помогать без усилий находить ответы на сложные вопросы, выходить из депрессивного, нересурсного состояния и начинать преображаться.

С помощью моих методик больше тысячи женщин получили удивительные результаты.

Запросы клиенток были совершенно разными: низкая самооценка, неуверенность в себе, страх построить собственный бизнес, боязнь близких отношений. Кто-то страдал от хронической усталости, кого-то засасывала бытовуха, а кто-то жил в постоянном безденежье и ненавидел свою работу. Мне посчастливилось помочь этим женщинам пережить трудности и избавиться от тяжелого чувства безысходности и страха, будто жизнь проходит мимо, а они топчутся на одном месте. Эта проблема наверняка знакома многим из вас, и мы обязательно ее решим.

Я написала эту книгу, чтобы каждая женщина научилась восстанавливать внутреннюю гармонию и самостоятельно трансформировать свою судьбу.

Во время чтения я рекомендую быть максимально вовлеченными и выделять для себя важные моменты, чтобы запечатлеть их в памяти и в дальнейшем обращаться к ним.

Доверьтесь мне! Эта книга – о женщинах нового времени.

О вас!

С любовью, Элла Ли.

Вступление. СТРАХ ЛИ.

Точка приложения усилий ОДНА – состояние.

С изменением состояния меняются взгляд на вещи, ход мыслей, действия.

Действительно ли выстраивание ресурсного образа жизни – это базовый фундамент для результата в любой сфере: в работе, здоровье, отношениях?

Ответ однозначный: да!

– Не-е-ет! – вскрикнула я и проснулась.

Опять! Опять этот сон, где я, сбивая в кровь все открытые участки тела – лицо, живот, бока, ноги и руки, – качусь вниз. В пропасть, у которой нет конца.

Есть только запах. Густой, тягучий, приторный аромат чего-то необратимого и жуткого.

За несколько минут сна я как наяву вижу отрывки из своего прошлого.

Мне было четыре с половиной года, когда папа ушел из семьи. Я отчетливо помню звон мамино любимого сервиза, падающего на кухонную плитку. Казалось, именно под этот звук разбилось мое светлое и короткое детство. Помню папино грозное «С дороги! Все равно, я с тобой жить не буду, к ней уйду!» и мамино тихое, жалостливое «Ну, пожалуйста, как же мы без тебя?» И ничего, как-то справились.

Безрадостная школьная пора, где я не проявляла особых талантов и прыгала с тройки на четверку. Таких обычно не замечают. Ни одноклассники, ни учителя, ни собственные мамы.

Затем поступление в первый попавшийся вуз, ночные зубрежки вперемешку с тусовками. Вряд ли я с кем-то дружила по-настоящему – скорее, пыталась купить дружбу показной смелостью и открытостью. Тогда в моей комнате в общежитии тусовался весь этаж. Вот только когда я сломала ногу, ко мне в больницу никто не приехал. Может, из-за того, что май – время сессии? А может, потому, что дружбу не купишь.

И наконец долгожданная работа. Стол, пусть и не новый, зато свой. Его не приходилось делить ни с кухонными принадлежностями, ни с очередной соседкой по комнате. И папки, куча бумаг – целое сокровище! Правда, на деле все оказалось не так уж весело. Сама работа была скучной и долгой, зарплата еле позволяла свести концы с концами, а режим с 8 до 8 не оставлял никаких шансов на личную жизнь долгих 12 лет.

Пока одноклассницы, одногруппницы выходили замуж и рожали детишек, я могла похвастаться лишь гордым одиночеством. Были, конечно, романы, но ничего серьезного не сложилось. Взять, например, нашего аудитора, с которым мы встречались во время его командировок. Приятный был мужчина, пока не выяснилось, что у него дома жена и двое дошколят. От него мне на память осталась пара фотографий

с набережной и палочка от мороженого, купленного на первом свидании.

Я открыла глаза, и мне улыбнулся самый любимый человек на свете. Я протянулась к нему, крепко обняла и вдохнула его запах.

«Ты разговаривала во сне, что тебе снилось?» – спросил меня муж.

«Воспоминания из прошлого», – тихо произнесла я. – К счастью, прошлого.

Я посмотрела в иллюминатор, и когда увидела до боли знакомые пейзажи, что-то внутри меня перевернулось. Любимый город становился все ближе.

Сложно описать словами, что я почувствовала, сойдя с трапа самолета. Место, куда я вернулась спустя много лет, совсем не изменилось. Я ощутила что-то непривычно родное, теплое, согревающее душу и тоскливое одновременно.

«Элла!» – услышала я приятный голос.

Я оглянулась и увидела Свету, подругу моей юности. Она стояла рядом с автомобилем и жестом приглашала нас с мужем к ней в машину.

История Светы.

НАЧАЛО ПЕРЕВОРОТА

На следующий день мы со Светой, как в старые добрые времена, сидели в кафе и разговаривали о жизни.

После родов она выглядела не лучшим образом (даже волосы перестала подкрашивать). Да и жизнь, по словам Светы, у нее была не особо веселая. Она работала в клинике за скромную зарплату, домой возвращалась поздно вечером на общественном транспорте, а на салоны красоты и спортзал не хватало ни времени, ни сил.

– В маршрутке ехать минут сорок. Долго и душно, зато дешево, – оправдывалась она.

После работы Света занималась домашними делами, на выходных приезжала к родителям на дачу, помогала в огороде, привозила им продукты на целую неделю. И так круглый год. Скучно, но зато она чувствовала себя хорошей дочерью.

В карьере Света тоже не расслаблялась: набралась опыта, стала хорошим специалистом, а повышения и прибавки к зарплате все не получала. Отпуск проводила на даче у родителей, ведь если куда-то ехать нужны деньги. А где их брать? Вся зарплата уходила на ипотеку. Убивающая стабильность продолжалась до тех пор, пока Света не заподозрила мужа в измене. И тут у нее назрел вопрос:



зачем и для чего я значимую часть жизни жила для других?»

К концу истории ее глаза уже были мокрыми. Я спросила:

– И что ты собираешься делать?

– Понятия не имею. Так жить я точно не хочу, – сглатывая слезы, пробубнила Светка. – Я хочу быть счастливой! Просто счастливой, понимаешь?

– Прекрасно понимаю. Ты запуталась, устала, потеряла себя и все свои ориентиры. Я очень хочу тебе помочь. Давай

так. Мы поговорим, и попробуем со всем разобраться. Да, какие-то вещи будет неприятно осмысливать, но это нужно будет сделать. Договорились? – спросила я.

– Н-н-ну-у-у... да – замялась Светка.

– Ты молодец, – поддержала я подругу. – Знаешь, что самое страшное? Не потерпеть неудачу, не потерять что-то важное, не остаться одинокой, без денег и перспектив. Самое страшное – сдаться. Знать, что тебе это не подходит, что ты достойна большего – и ничего не делать. Тогда исход, увы, гарантирован и очевиден...

– Элка, – как в детстве, произнесла Света, – а Расскажи теперь о себе! Как ты смогла добиться такого успеха? Я читала, что ты написала бестселлер и выработала свою методику.

– Об этом я расскажу чуть позже, а сейчас послушай. Многие думают, что главное в жизни – это проекты, работа, учеба, приключения, труд, достижения. А на деле, это всего лишь надстройка над базой, а база – это физика, тело, режим, сон, отдых, ресурс, безопасность.

«Поэтому в любой непонятной ситуации строй базу», – утвердительно сказала я и на листочках бумаги изобразила схему своих мыслей.

– Ох, мне нужно еще раз все обдумать, – ответила Света и, пряча листочки с рисунками в сумку, засобиравшись домой.

– В понедельник жду тебя на практическом занятии, будем с тобой и еще с несколькими женщинами вырабатывать личные стратегии для выхода на новый уровень в каждой

сфере, – строгим, как у учительницы, голосом проговорила я.

– Обязательно буду! – воскликнула Света, и мы попрощались.

Глава I. Персональные стратегии личности. Выявление ценностей и приоритетов

Персональные стратегии личности.

Придя в зал занятий, я увидела свою подругу в первых рядах и одобрительно кивнула ей. В моей голове проскользнула мысль, что эта женщина в скором времени изменит жизнь.

– От чего же зависит уровень вашей личной энергии? – обратилась я к своим слушателям и, не получив ответа, продолжила свою мысль:

– Представьте, что в мире изобрели определенные таблетки, которые пробуждают в человеке ресурсный запас и помогают ему какое-то время быть на пике энергетической формы. В таком состоянии мозг работает на 100 %, производительность и эффективность зашкаливают, а дела без особых усилий идут в гору. Заманчиво, да? Несомненно, об этом мечтали практически все. Хорошая новость заключается в том, что приучить себя к такому стилю и образу мысли возможно без волшебных таблеток.

Энергия личности и синхронизация с собой

Уровень вашей личной энергии зависит от осознанности. Чем яснее ваши мысли и чем четче вы понимаете, чего хотите от жизни, тем больше у вас энергии.

Энергия приходит когда вы знаете, куда двигаться дальше.

На энергию также влияет ваша активность. Чем вы активнее, тем больше у вас энергии.

Еще немаловажное значение играет синхронизация с собой. Спросите себя, идете ли вы по своему пути или вступили на чужой, следуете ли своим мечтам или бежите за чужими? Синхронизация с собой – это понимание того, что именно вы привносите в этот мир.

Энергия обладает двумя свойствами: количеством и качеством. Первое свойство определяет объем ресурсов, а второе – его характер. Допустим, у меня есть 100 единиц зеленой энергии, а у вас, например, 200 единиц красной. Качество вашей энергии зависит от того, какой ресурс ваша личность принесла в социум. Грубо говоря, какой у вас товар, на что вы хотите его поменять и кому он может пригодиться.

Энергостатус имеет огромное значение.

Хорошо иметь много энергии – на этом можно выехать, но еще лучше понимать род этой энергии и знать, как ее использовать, так вы уедете намного дальше.

Есть четыре уровня межличностного энергообмена, и чем сильнее вы синхронизировались с собой, тем выше у вас уровень обмена с пространством. Самый высокий уровень – интенсивный, его обладатели много вносят и много получают. Некоторые личности находятся на сниженном уровне обмена, то есть мало приносят в социум и, соответственно, мало получают. Почему так происходит? Потому что люди еще не узнали свою миссию, и они несут то, что есть, а не то, что могут принести. Например, на рынке стадо баранов никто не обменяет на два яблока, да и одного барана вряд ли...

Следующий уровень – дефицитный: я приношу то, что вообще никому не нужно, и беру то, что нашла. Довольно часто встречаются люди, которые в 50 лет не знают, что из себя представляют и какую ценность могут дать людям.

За наши ресурсы мы получаем деньги, возможности, опыт или связи. Но только до тех пор, пока отдаем. Поймите простую истину: пока вы не нашли тот ресурс, который имеется у вас в безграничном доступе, то будете нести то, что никому не нужно. И последний уровень обмена – потребительский: ничего не приношу, пытаюсь получить.

Эниотип и как он влияет на вашу жизненную миссию

Эниотип – это определение вашего личного ресурса. То, что вы можете дарить человечеству в неограниченном количестве.

Эниостиль – это стиль энергетического информационного обмена с пространством и другими людьми.

Каков ваш ресурс? Каков ваш стиль обмена? Как только вы нащупаете свой стиль обмена, то поймете, чего от вас ждут окружающие. Когда вы найдете себя и собственный неисчерпаемый ресурс, то почувствуете, как все встает на свои места. Ваша жизнь станет легкой и приятной, а дискомфорт, тревога, страх и другие негативные ощущения исчезнут. Вы наверняка замечали, что множество людей попали в свою нишу и, не прикладывая серьезных усилий, стали успешными. Они зарабатывают огромные деньги, у них все получается, они всегда полны сил и энергии, за ними приятно наблюдать. Это потому, что есть два стиля взаимодействия с пространством: или ты попал в себя, или не попал.

Система Эниостиль утверждает, что люди делятся на четыре базовых типа: северный, южный, западный и восточный. Каждому из них характерны определенные черты. Существуют и смежные типы, но особый интерес представляют именно базовые. То, что эти маркеры привязаны к гео-

графии, – условность, типы не имеют прямого отношения к этой науке.

Северный тип – это логика, системность, консерватизм. Миссия севера – сохранять и создавать порядок, строить системы. Южный тип – противоположность северу. Их сильные стороны – эмоции, любовь, отношения. Для западного типа маркеры следующие: сила, иерархия, амбиции. Для восточного: творчество, интуиция, идеи.

В вашем типе всегда будут две сильные и две слабые стороны, но миссия всегда будет одна. Ваша задача – научиться ее определять.

Вы должны видеть собственное предназначение и работать, действовать в той отрасли, где вы точно добьетесь высоких результатов.

Миссия – это глобальный смысл вашей жизни и самореализации, ответ на вопрос: для чего я делаю что-то? Если глобально, то миссия – это то, что я вообще делаю на Земле. Определить миссию можно по четырем критериям: образ мышления, стиль общения, истинная мотивация, картина идеального мира.

Миссия северного типа

На северном типе держится каркас человечества. Социум в первую очередь требует от нас именно северных качеств, таких как самодисциплина, ответственность, целеустремленность. Каким вы бы ни были крутым специалистом, если вы не обладаете ключевыми северными навыка-

ми, то у вас будут возникать проблемы во взаимоотношениях с окружающими. Миссия северного типа – создавать порядок из хаоса. Если вы ежедневно берете на себя часть общего хаоса и упорядочиваете его, значит вы север. Если вам это нравится, то вы на своем месте и вам за это будут платить.

Возьмем двух людей разных типов, например, южного и северного человека. Они занимают одинаковую должность редактора, но выдают совершенно разные результаты. Работа редактора заключается в том, чтобы беспорядочный материал превратить в красивый, структурированный текст. Северному типу за такую работу заплатят больше, потому что у него больше сил и возможностей в сфере упорядочения вещей. Даже если юг окажется не менее опытным редактором, северному типу все равно будет проще работать и зарабатывать. Почему? Потому что уровень его продуктивности куда выше, чем у человека южного типа.

Когда мы действуем в рамках своей миссии, то можем достигать высочайших результатов.

Почти то же самое происходит, когда мы находим своего человека: рядом с ним мы начинаем раскрываться как личность, расти, увеличивать энергетический потенциал. Так происходит и с миссией. Север будет сильнее развиваться там, где есть необходимость оперативно и грамотно наводить порядок.

Как только мы начинаем следовать собственной мис-

сии, занимаясь профессиональной деятельностью, происходят чудеса. Мы не только ускоряем личностный рост, но и поддерживаем работоспособность окружающих. Когда, к примеру, вы ежедневно приходите на работу и с удовольствием выполняете определенные действия, — это означает, что система работает, а вы находитесь на своем месте.

Еще одна миссия северного типа людей — делать материальный мир благоприятным для жизни человечества. Синоним миссии севера — это жизнеспособность. Можно делать что угодно: быть актером, писателем, дизайнером. Важно, какую цель вы в это вкладываете. Если вы человек северного типа и работаете дизайнером, то ваша сильная сторона не креатив, а оптимизация. Это означает, что вы сможете любое маленькое ветхое жилье сделать идеальным для жизни большой семьи. Человек северного типа далек от творческой составляющей дела — ему ближе упорядоченность. В пример человека северного типа можно привести создателя компании IKEA, он не просто создал магазин мебели — он организовал философию удобного и доступного интерьера.

В чем еще может проявляться миссия людей северного типа? Например, в создании законов, методологий, правил. Если вы север, то легко сможете заниматься этим и быть сильнее других.

Прежде чем метаться из профессии в профессию, важно понять, какой ресурс в вас преобладает.

Обучение, преподавание, репетиторство, антикризисное

управление фирмами, работа с финансами, брокерская деятельность, классическая медицина – сферы северных людей. Северные врачи шикарны, они никогда не отходят от правил, у них есть наработанные алгоритмы и внутренние схемы действий. Север – это надежность.

Изучение возможностей человеческого тела с целью адаптации, работа в государственных системах и корпорациях – то, в чем северные люди невероятно сильны. Если в такую отрасль попадут люди другого типа, они сломаются. Северный же человек заточен под работу в корпорации. Ему нужно, чтобы все люди в рабочем процессе, как единая команда, шли вперед. Люди северного типа – это лучшие командные игроки. Парадоксально, но считается, что команда – маркер южных людей.

Критерии северного типа

Как определить людей северного типа?

Давайте начнем с картины мира. Подумайте, в каком идеальном мире мог бы и, самое главное, хотел бы жить северный тип? Это понятный, логичный мир без хаоса. Мир, где на улице чисто, деревья растут в ряд, автобусы ходят по расписанию.

Истинная мотивация для людей северного типа – социальная потребность. Человек северного типа будет делать то, что необходимо социуму, и будет иметь на это энергию и силы, потому что такая деятельность доставляет ему удовольствие. Например, если северу предложить разработать мето-

дику работы с детьми, отстающими в развитии, он с большим удовольствием начнет этим заниматься. Потому что здесь требуется работа с хаосом и есть социальная потребность. Север будет с энтузиазмом трудиться там, где его работа может упорядочить общество и принести ему пользу.

Стиль коммуникации северного человека – взрослый, сдержанный, построенный на принципе общения на равных. Эта манера общения синхронизирована с его миссией. Она накладывает отпечаток на то, как мы думаем, как мы говорим, какой идеальный мир себе рисуем. У северных людей нет энергии на то, чтобы болтать, обсуждать вещи, не имеющие никакого смысла. Север думает, что вокруг него адекватные люди, которые умеют спокойно друг с другом общаться.

Проблема, с которой сталкивается север в течение жизни, – потеря дружественных связей с другими людьми за счет излишнего формализма (проявления худших черт, когда он начинает быть токсичным для других людей).

Стиль мышления севера – это логика и объективность. Если вы север, то вы будете опираться на причинно-следственные связи. Вам внутри должно быть все понятно. «Понятно» – это самый главный критерий северной миссии.

Мы постоянно развиваемся, эволюционируем и поэтому можем сочетать в себе различные типы. Естественно, что мы можем создать субличность, которая будет эффективно проявлять себя в некоторых моментах. Сейчас же нужно вычле-

нить зерно вашего типа, если вы еще его не знаете. А если знаете, то найдите ниже его описание и подумайте, соответствует ли ваша деятельность вашей миссии? Если нет, то как это можно исправить?

Персональные стратегии северного типа

Во-первых, ищите систему, которая вас будет полностью устраивать.

Во-вторых, избегайте частых смен видов деятельности, старайтесь заниматься чем-то одним. Ничто так не дестабилизирует северный тип личности, как постоянные перемены. Изменять вид деятельности, конечно, не запрещено, но лучше усилить себя в той сфере, где вы работаете сейчас. Презентуйте себя как человека, эффективно оптимизирующего процессы.

Не важно, куда вы устраиваетесь на работу: в детский сад или строительную фирму. Главное – знать, для чего вы это делаете.

Например, если вы работаете репетитором, то скажите всем: «Я беру самых необучаемых учеников и вывожу их на высокий уровень».

В-третьих, регулярно отдыхайте, восполняйте ресурсы.

В-четвертых, работайте там, где вы чувствуете потребность в ваших способностях.

В-пятых, станьте незаменимым сотрудником.

Миссия южного типа

Миссия южного типа – это своего рода океан отноше-

ний. Есть три варианта миссии южного типа: создавать связи между людьми, раскрывать человеческий потенциал, участвовать в сложных ситуациях.

Юг, например, может быть репетитором, но при условии, что он будет другом для своих учеников. А может класть асфальт, и тогда для всего коллектива он станет душой компании и будет создавать продуктивное рабочее настроение и дружескую атмосферу. Допустим, если север и юг начнут преподавать групповые танцы онлайн, результаты будут отличаться. У севера ничего не получится, а у юга дело пойдет в гору. Если север захочет вести танцы онлайн, он будет стремиться индивидуально работать с людьми, которые ничего не умеют, и разрабатывать для них особую методику.

А югу нужен коллектив, нужна энергия, юг зажжет вас даже через экран телефона.

Создавать связи между людьми, самовыражаться и проявлять себя – это про южный тип. Врач-юг может не только выписать лекарства, но и вылечить хорошей беседой. Он всегда будет на связи, всегда поддержит. После лекции представителя южного типа слушатели становятся ближе друг к другу. Соответственно, когда юг готовится к выступлению, ему необходимо больше импровизировать.

У юга есть особое чутье к человеческому потенциалу, и именно юг замечает его там, где никто другой не увидел. Там, где нужно решить сложную ситуацию, лучше юга также никто не справится.

В чем может проявляться миссия южного типа? Яркий пример – это работа в сфере психологии. Когда юг занимается психологией, он впитывает эмоции, сканирует личность собеседника и с легкостью входит в его положение. Юг находит огромное удовлетворение в том, что человек раскрывается и доверяет ему, так как это его стихия. Люди южного типа – шикарные антикризисные психологи. Их козырь – это работа в сфере коммуникаций, продаж. Кого вы отправите на холодные звонки? Севера, который упадет в обморок? Нет. Вы отправите эмпатичного юга, который любит создавать новые связи, хоть по телефону, хоть лично. Люди южного типа – шикарные продавцы, они не боятся отказа и с энтузиазмом знакомятся с новыми людьми. Если вы юг и в резюме напишете, что можете установить связь с кем угодно, то это будет вашим огромным плюсом.

Сейчас легко заниматься самовыражением. Югу рекомендуются блогинг, коучинг, выступления, так как ему требуется постоянный контакт с аудиторией. Если же вы человек южного типа, то можете каждое утро выходить в прямой эфир, показывать, как, например, печете блины. Говорить: «Ребята! Завтрак – это залог хорошего дня! И сейчас я вас научу делать вкусные блины!» И вы обретете популярность.

Чем больше юг общается с аудиторией, тем больше у него энергии.

Еще один пример – преподавание в гуманитарной сфере или в сфере искусств. Мышление у южных людей ассо-

циативное, образное, они хорошо читают лекции, обучают искусству, литературе, ораторскому мастерству. Социальная работа, анимация, организация развлекательных мероприятий, и другие творческие виды деятельности также подходят южному типу.

Югу важно не только собственное «Я», югу важен «Ты», человек, стоящий перед ним. Если вы нашли в себе южное ядро личности, ищите человека, с которым вам приятно коммуницировать, стремитесь к группам людей, желающих вас слушать, и вы моментально взлетите на вершину.

Критерии южного типа

Южные люди – это большие дети, поэтому стиль мышления у них образный, чувственный, их не особо интересуют материальные ценности, для них важны эмоциональные, доверительные межличностные отношения. Если вы хотите пойти на телесный тренинг и получить удовольствие, то идите только к югу, потому что другие тренеры наверняка вызовут ощущение неловкости. Если вам нужна поддержка, то идите к южному другу, он точно сможет вас понять. Однако несмотря на свою открытость, люди южного типа очень обидчивы и ревнивы.

Стиль коммуникации южного человека – адаптивный. В течение разговора юг подстраивается под собеседника, потому что ему важно сохранить связь. Он использует ласковые слова, проявляет доброжелательность и искренность – это его миссия. Вообще люди южного типа – лучшие комму-

никиаторы.

Истинная мотивация таких людей – это создание связей. Когда юг идет в магазин, он начинает разговаривать с продавцом или с теми, кто стоит в очереди. Для него это означает, что день прошел удачно – он познакомился с новыми людьми. Если вы решили строить отношения с югом, он также легко подружится с вашими родственниками.

Составляющие идеального мира для южного типа – это гармоничные отношения, любовь и приятные эмоции.

С какими трудностями сталкивается юг? Он придает излишнюю значимость другим людям, бывает сверхэмоциональным и часто не видит в себе ценности. Эмоциональность юга можно снизить. Для этого нужно чаще его хвалить и говорить, как вы его цените и что без его помощи все было бы намного сложнее.

Персональные стратегии южного типа

Рассмотрим, какими бывают персональные стратегии южного типа. Если вы юг, запишите их, повесьте листок на видное место и выучите наизусть.

Тщательно подбирайте окружение, фильтруйте его. Несмотря на то, что вы энергетический человек и можете много отдавать, уберите из своего окружения тех, для кого вы являетесь донором. Прекратите общаться с людьми, с которыми у вас не происходит обмен. Как только вы это сделаете, то сразу почувствуете состояние попутного ветра в спину.

Работайте там, где вы чувствуете свою востребованность и необходимость.

Окружайте себя людьми, общайтесь и взаимодействуйте, одиночество вас разрушает. Экология общения – это ваш козырь. Через нее вы создаете настоящую близость. Если вы южный тип, то вам можно обучать людей экологичному общению, этикету, отношениям, и вы в этом невероятно преуспеете.

Миссия западного типа

Миссия западного типа очень простая: развитие, работа над собой, материализация перспективных идей, трансформация и усовершенствование социума. Если вы человек западного типа, то вы вольны делать что угодно.

Вы можете работать педиатром в самой маленькой деревне, но вы должны не просто лечить детей, вы должны нести миссию – трансформировать часть социума.

Что бы вы ни делали, вам нужно делать это на высшем уровне.

Помните, что стагнация убивает западный тип.

Если вы западный тип, то для вас каждый день является важным с точки зрения саморазвития. Вы должны быть самым сильным, самым прогрессивным человеком. Будьте требовательны к себе и тогда вы ощутите колоссальный прирост энергии.

Лучше всего западные люди развиваются в роли руководителей или управленцев любого звена. Как только запад-

ный тип начинает управлять, он, как павлин, раскрывает свой хвост и начинает реализовывать свой потенциал. Западу вполне нормально претендовать на мировое господство.

Куда ступает нога запада, там социум становится лучше. Но запад, который вдруг потерял себя, – особенно жалкое зрелище. Когда запад не руководит, не влияет, он буквально становится львом, который лишился силы. Если вы нашли в себе ядро западного типа, где бы вы ни находились и чем бы ни занимались – влияйте на окружение. Мы все ждем, что вы придете и скажете, как нужно поступить, чтобы стало лучше. Если вы человек западного типа и вас занесло в творческую профессию, творите. При этом вы напишете лучшие картины, и они будут пользоваться спросом, потому что вы задаете тон. Старайтесь руководить, брать на себя ответственность за окружающих, потому что это вас усиливает. Женщине западного типа нужно научиться быть в семье, не меняя своего типа. Это одна из основных задач, и ее необходимо решить.

Где еще может реализовываться запад? В первую очередь, в собственном бизнесе, потому что бизнес – это конкуренция.

Организовывайте свои стартапы и проекты. Будучи человеком западного типа, вы можете заниматься всем, что связано с визуализацией. Например, оформлением помещений, стилистикой, дизайном одежды. Люди запада – великолепные режиссеры и продюсеры. Вообще везде, где нужно управлять, люди западного типа будут на первом месте. Если

вы западный тип, ищите работу управленца. Западу хочется подчиниться, «отдаться», поэтому обычно такие люди начинают карьеру не с низов, а с середины. Если вдруг вы потерянный запад, то не бойтесь и создавайте свой бизнес, проект или какой-нибудь онлайн-курс, набирайте на работу исполнителей и управляйте ими. После того как вы поработали с западом, вы становитесь лучше, потому что запад имеет уникальное свойство – трансформировать свою зону ответственности, что способствует эволюции.

Не нужно брать на себя все задачи, не нужно вести все процессы. Ваша сила в управлении. Запад может управлять процессами, как при личном контакте с подчиненными, так и на расстоянии. У запада опция управления уже активирована.

Ищите свою группу и руководите, так вы добьетесь желаемых успехов.

Люди западного типа также хорошо проявляют себя в сфере маркетинга и разработки стратегий развития организаций.

Критерии западного типа

Стиль мышления – иерархический. Человек западного типа занимается тем, что ему интересно, выгодно и полезно. Почему люди западного типа реже других имеют зависимости? Почему им легче всех обозначить свои личные границы? Над ними нет авторитетов. Они прямолинейны. Запад сразу скажет, кто дурак, а кто – молодец. Именно оценочное,

иерархическое мышление так влияет на их характер. Западные люди видят мир таким, какой он есть сейчас, и имеют представление о том, как его улучшить. По сути, они переводят в лучшую модель мира людей, которые находятся с ним в контакте. Особенно когда в этом есть необходимость.

Стиль коммуникации у людей западного типа – родительский. Они общаются с человеком, как с ребенком. Например, одним они могут сказать: «ты – хороший мальчик, заслужил отдых». С другими могут общаться так, будто ты – дурак, вел себя неподобающе и сейчас получишь двойку. Людям западного типа сложно общаться на равных.

Истинная мотивация западных – это результат, выгода. Если вы заинтересовали запад, и он увидел в вас перспективу, он вложится в вас энергетически на 100 %, и с большой долей вероятности получит результат. Если ему не интересно ваше предложение, то он не будет контактировать с вами. Он не будет лгать о том, что в скором будущем свяжется с вами, а просто деликатно объяснит, что вам не по пути. Важно, когда вы общаетесь с людьми западного типа, постараться не поддаваться на их провокации и не быть ребенком.

Картина идеального мира – это красивый мир сильных и глубоких людей, в делах и поступках которых есть смысл, с которыми можно развиваться и двигаться вперед.

Проблемой западных может стать акцент на материальном и уход от духовного. Запад обычно так и делает: с головой уходит, например, в зарабатывание денег, в результате

рискуя потерять себя.

Персональные стратегии западного типа

Во-первых, являйте себя миру и берите на себя ответственность. Если вы узнали в себе ядро западного типа, то запомните эту фразу. Даже если вы потерялись и чувствуете собственную слабость, эта стратегия всегда выведет вас на нужный путь.

Во-вторых, взаимодействуйте с продвинутыми восточными типами, берите их идеи и материализуйте.

В-третьих, старайтесь быть гибкими в том, что касается новых идей.

В-четвертых, работайте на себя по своим правилам.

В-пятых:

сразу же уходите, если вами руководит узколобый человек, который не дает вам развиваться.

В подобных ситуациях полегло огромное количество перспективных западов. Не пытайтесь подстроиться, уходите на свободу, организовывайте свою жизнь, делайте то, что хотите. Любой другой тип сможет адаптироваться, но запад – нет. Не соглашайтесь на то, что вам не подходит. Делать это категорически нельзя.

Миссия восточного типа

Миссия востока – это творчество, поиск и генерация новых идей, создание нового. Восток должен постоянно вытаскивать себя из состояния стагнации. Она больше всего свойственна людям восточного типа. Помните, я уже писала о

том, что в ресурс можно войти очень быстро?

Так вот у людей восточного типа это происходит моментально. Если вы найдете у себя внутри восточное ядро, то знайте, что, когда вы лежите на диване и ничего не делаете, это только ваш выбор, вы можете лечь и сразу же встать.

Восточные люди должны что-то делать, что-то приносить.

Эволюция человечества происходит тогда, когда реализуются идеи, которые ранее казались расположенными за гранью реальности.

Тот, кто сможет выйти за привычные рамки, сгенерировать идею, которая переведет человечество на другой уровень, является человеком восточного типа. Поэтому вопрос к восточным людям в стагнации: чего лежим, почему ничего не делаем?

Восток может обновляться ежедневно. Так же, как у ящерицы отрастает хвост, у востока отрастает ресурсное состояние. Люди восточного типа – мастера в части смены состояний. Им легко создать принципиально новое направление в какой-либо сфере. Сядьте, подумайте. Что вы можете? Помните, что вы не ограничены в своих возможностях. Делайте то, что никто никогда не делал, и у вас все получится. Вам кажется, что вы чего-то не знаете? Попробуйте. Это ваша миссия. Мы смотрим и думаем: «Когда же этот человек сделает то, до чего другие не додумались?»

Каждый восток – гений. Но на людей восточного типа давит северная энергия, запад бьет по голове, юг чего-то хочет,

и поэтому они иногда теряются. Но если вы нашли в себе восточное зерно, идите и творите, – вы должны это делать.

Есть небольшой нюанс, о котором нужно знать. Необходимо ответить на вопрос: как творить?

Для себя/для мира/для близких/бесцельно/в стол? Нужно творить для чего-то, творить практически. Возьмите интересную вам сферу. Вы же чем-то занимались до этого возраста? Чем-то, что вам нравилось? Вязали крючком, преподавали, например. Допустим, вы преподаватель. Тогда придумайте новый стиль своей работы. Вы можете обучать предмету, которому никто еще не обучает. Делайте это оригинально. Еще пример – работа в сфере путешествий, требующая творчества в чистом виде.

Может ли восток быть в роли руководителя? Может. Если он лидер этого направления. Павел Дуров, Альберт Эйнштейн, Стив Джобс – примеров масса.

Любой человек может быть руководителем, но самые крутые руководители – люди западного типа.

Чем отличается мышление востока от мышления севера? Север – это про рельсы, про постоянство. Восток, в свою очередь, выходит за рамки, ему необходимо преодолевать обыденность. Если вы, разговаривая с востоком, видите, что он перескакивает с темы на тему, начинает говорить вообще о другом, знайте, что это проявление восточной миссии.

Лучше всего восток реализует себя там, где есть творчество. Главное, чтобы в сфере, где они работают, не было

жестких рамок и ограничений. Конечно, самые творческие профессии – это художник, писатель, дизайнер. Людям восточного типа творчество необходимо. Если вы дадите восточному человеку план, он затухнет, не будет реализовывать свой потенциал и никогда не продвинется вперед. Восток любит самостоятельно погружаться в то, что делает, ему нужен свободный график и чтобы никто не стоял над душой. Восточных людей много в сфере журналистики, в мотивационной сфере, потому что это смежные, творческие профессии. Девиз людей восточного типа таков: «Делай не так, как все». Как только восток начинает творить, он становится сильным игроком, живущим вне конкуренции.

У людей восточного типа есть бич – стагнация, из которой им нужно выходить. Восток может быть гениальным ученым, но если он домашний, кабинетный, непубличный человек – это плохо. Другой пример: если восток сгенерировал три идеи, но ни одну из них не реализовал, то у него понижается способность генерации новых идей. И он лежит на диване и впадает в состояние фрустрации.

У восточных людей только два ярко выраженных состояния: «либо я лежу, либо я гений».

Выбирайте в партнеры или супруги гения, их на всех хватит. Если вы – восток, вы тоже можете стать этим гением. Нужно найти в себе задатки гениальности и дать себе шанс проявить себя. Нужно сказать себе: «Я могу, я начинаю это делать». Людям восточного типа свойственен синдром само-

званца. Поэтому им часто нужен запад, чтобы развиваться. Они делают один шаг, а потом пугаются:

«А вдруг я никто и ничего не смогу?» Восток сможет побороть страх, когда признает внутреннюю ценность, индивидуальность. Любой человек восточного типа должен понимать, что у него есть все шансы стать городским сумасшедшим, а также есть все шансы стать гением. Вы восточный тип? Разрешите себе быть уникальным.

Критерии восточного типа

Стиль мышления людей восточного типа – абстрактный, что дает им возможность разбираться в сферах, непонятных для большинства. Они всегда мыслят абстрактно и глобально. Например, вы говорите восточному человеку: «Давай сегодня закажем что-то из ресторана N». На что он вам ответит: давай всегда заказывать в ресторане N. Слова «всегда», «никогда» – это особенности мышления востока. Им интереснее решать абстрактные задачи, чем конкретные. «Я не люблю мыть посуду, зато я люблю рассуждать о будущем». Как же они будут генерировать идеи, если постоянно заняты жизнью в социуме, в реальности?

Никак.

Стиль коммуникации – дезадаптивный. Восток может с вами общаться в рамках двух возможных состояний: либо провоцирует, либо игнорирует и хвалится. К примеру, когда вы рассказываете ему, что вы сегодня ходили в зоопарк, его провокация будет следующей: восток скажет, что принципи-

ально не ходит в зоопарки и считает их посетителей просто отвратительными персонажами, потому что они оплачивают тюрьму для животных.

Люди восточного типа – мастера подливать масло в огонь.

Иногда восток выходит на западную манеру общения, в таком случае он как бы хорохорится, но может и игнорировать вас. Ему нужно получить вторичную выгоду (когда у партнера идет пар из ушей или формируется зависимость). Поэтому с людьми восточного типа нужно общаться только в сильной позиции.

Картина идеального мира восточного типа – это свободный мир творческих людей, в котором не нужно думать о земных вещах. Они считают, что все сложилось само собой. Они не любят вмешиваться в обыденные вещи, менять их порядок. Есть еда – хорошо. Секса достаточно – хорошо. Одежда сама висит в шкафу чистая и наглаженная. В идеальном мире востока не нужно думать о земном, а можно просто заниматься творчеством. Их влечет все необычное и то, что выходит за рамки рутины.

Истинная мотивация людей восточного типа – это интерес. Если им интересно, они свернут горы на пути к своей цели. Если интереса нет, вы что угодно говорите, сколько угодно пинайте их – они ничего не будет делать.

В чем различие между самореализацией восточного типа и развитием западного? Миссия запада – влиять на социум.

Восток не влияет на социум, он генерирует идею и отдает ее западу. Запад реализует идею, а восток задает направление.

Например, восток говорит: «В следующем году будут такие-то тренды, мы пойдем туда». То есть у востока в руке фонарь, он освещает тьму. Запад же говорит: «Собрались в кучку, взялись за руки – и пошли». А юг приговаривает: «Да ладно, все в порядке, ребята, ура, мы все вместе идем!» Север скажет: «Не забудьте взять с собой воду и морковь, по дороге нам пригодится». Примерно так мы с вами и взаимодействуем.

Точки, на которых спотыкается человек восточного типа: нереализованность, оторванность от социума. Востоку нужно помнить правило: либо ты городской сумасшедший, либо прогрессивный гений. Выбор нужно сделать прямо сейчас. Если вы восток, запрещайте себе лежать на диване – это вас погубит. У людей восточного типа есть склонность к самобичеванию. Поверьте, вы можете на несколько минут встать с дивана и без проблем войти в ресурс.

Персональные стратегии восточного типа

Во-первых, избегайте стагнации, она вас разрушает. Запомните это правило и идите с ним до конца вашей прекрасной жизни.

Во-вторых, реализовывайте все ваши идеи.

Ни одна идея не должна улететь в долгий ящик.

Ни одна!

Хотя бы поделитесь ей с кем-нибудь, дайте ей шанс.

В-третьих, организуйте себя сами, на вас невозможно воздействовать извне.

В-четвертых, на пике энергии старайтесь решить максимум задач. Когда вы на пике, когда не лежите, когда чувствуете прилив энергии – работайте, пока батарейка не сядет.

В-пятых, найдите западного партнера, так вы сможете усилить и рабочие, и личные отношения.

В-шестых, найдите такие подходы к себе, которые сделают вас более продуктивным. Восточные люди самостоятельно могут реализовывать свои идеи. Самое главное – брать на себя ответственность. Вы восток? К вам никто не найдет подход без вашего желания, потому что у вас включится подростковое сопротивление, и с вами невозможно будет найти общий язык. В результате вы провалитесь в неэффективную жизнь. Вы провалитесь в состояние стагнации, которое может затянуться на долгие годы.

Ну что получилось у вас определить свой тип личности? Нет?

Тогда предлагаю пройти тест.

[Ссылка на тест.](#)

Тест поможет вам сопоставить себя с главными героинями телесериала "Секс в большом городе": Кэрри, Саманта, Шарлотта, Миранда.

Если не получилось зайти по ссылке, то переходи в Telegram, в поисковой строке пиши **@ellalibot**, отвечай на вопросы и узнаешь себя с другой стороны.

Два стиля жизни и реализации миссии

Опять же, с точки зрения соционики существуют два стиля жизни, два способа воплощения вашей миссии. Это очень важно знать, чтобы правильно организовать свою жизнь и в полной мере реализовать миссию. Все люди делятся на две «стаи»: горизонталы и вертикалы. Вертикалы должны найти друг друга, и горизонталы должны найти друг друга, так как вместе им будет хорошо.

Вертикальный стиль и образ жизни

Вертикальный стиль и образ жизни свойственны северу и югу. Вертикальные люди основательные и в чем-то медлительные, это те люди, которые любят копать.

Самый эффективный стиль жизни для вертикалов – находиться в процессе и не выпадать из него. Это люди, которые идут вброд. Чем дольше вертикал находится в процессе, тем больше энергии он получает. Люди-вертикалы – прекрасные планировщики, они эффективно управляют временем. Таким людям нужно, чтобы вы заранее оповещали их о своих планах в точности до мелочей. Например: «Через три дня в 17:45 я приду к тебе в гости».

Вертикалы и севера, и юга обожают планировать и контролировать. Одна моя знакомая как-то сказала: «Если я хотя бы за три месяца не спланирую отпуск, я никуда не

поеду». Из этой фразы можно сделать вывод, что человек на 100 % вертикал. Проработка условной карты и маршрута усиливает человека вертикального стиля. Если он с утра встал и спланировал себе день, то у него открывается приток внутренней энергии.

Люди горизонтального стиля тоже любят планировать, но планирование и следование плану – это разные вещи. Если человек вертикального стиля не выпадает из процесса, то он рано или поздно дойдет до нужного результата. Для севера и для юга вертикального стиля лучше не менять работу, идти до победного конца. Людям вертикального типа свойственно движение вглубь, в смысл. Им важно понять, почему что-либо работает именно так, а не иначе. Им важно договариваться. Вертикалы прекрасны, когда дело касается погружения в процесс. Они, как правило, эффективны в момент вовлеченности. У них нет такого рывка энергии, какой бывает у горизонталов, но, пока работа не закончится, они не останавливаются.

Вертикалам мешают достигать результатов следующие факторы: стихийные события; движение рывками; необходимость принимать быстрые, непредвиденные решения. Если вы человек вертикального стиля, обратите внимание, как вы организовываете свой рабочий день. Если вы север или юг, вам не нужно работать в команде горизонталов, где каждые пять минут меняется направление, где никто не знает, кто за что отвечает, где очень часто отменяются договоренности.

Найдите вертикальную команду или создайте ее сами. Но у вас должен быть план, который вас усилит. Вам будет комфортнее идти по продуманному маршруту. Не думайте, что вертикализм – это признак скучной модели жизни. Совсем нет,

вертикализм – это когда вы идете маленькими шагами и берете от жизни все.

Это медленное, но основательное изучение всех деталей, например, чтение отзывов перед покупкой дивана. У горизонталов образ жизни совсем другой.

Горизонтальный стиль и образ жизни

Горизонтальный стиль – это запад и восток. Их манера эффективного движения по жизни состоит из двух фаз: накопление потенциала и рывок. Для восточных и западных людей важно на пике выдать как можно больше результатов работы. По реке жизни они перемещаются, прыгая с камня на камень. Горизонталам важно понимать, что они управляют временем. Если вы горизонтал и считаете, что ночью у вас высокая работоспособность, то работайте ночью. У вас может быть свой режим, как у любого человека горизонтального стиля. Вы можете выработать свои биоритмы.

У людей горизонтального стиля быстрое мышление, и спонтанные решения усиливают их и наполняют ресурсом. Горизонталы быстро меняют мнение, быстро переходят к другим направлениям, да и в целом они очень переменчивые. Самое главное для человека горизонтального стиля –

это ловить возможности и вовремя начинать движение, то есть не застаиваться на камнях. Западные люди в принципе не застаиваются, они быстро перескакивают, а восточные люди любят постоять, уйти в себя, подумать. Восточному типу людей нужно научиться самому себе давать пинок и прыгать с камня на камень, тогда будет все отлично.

Для горизонтала важно давать себе отдыхать, но придерживаться режима: пауза, движение, пауза, движение. У людей вертикальной стаи другая стратегия – если им захочется отдохнуть, то они сначала доведут дело до конца. Они говорят себе: «Делу время, потехе час». Это их наполняет. Если вы горизонтал и вам нужно отдохнуть, то обязательно отдохните, так как действие через силу вас разрушает.

Такие факторы как затянувшиеся паузы или переключение с дела на дело мешают людям горизонтального стиля стремительно достигать результата. Потому для людей этого стиля выгодно соблюдать следующее правило:

пауза всегда должна быть короче, чем действие.

Например: если вы неделю работали, то два дня спокойно можете отдыхать. Но если время отдыха будет больше времени приложения усилий, то, соответственно, вы потеряете эффективность. Попытка делать то, что вам неинтересно, а также лишение себя возможности передышки – это тоже негативные факторы для потери вашей продуктивности.

Вертикальному типу людей нравится отсутствие выбора. Излишний выбор постоянно сбивает их с толку и лишает ре-

сурсов. Горизонтальному типу людей важно понимать, что выбор есть всегда, и осознание того, что выбор действительно есть, мотивирует их к движению.

Итак, вертикалы – планировщики, они ставят цель и идут именно к этой цели.

Вертикалы – консерваторы, новая информация для них трудна. Эти люди ощущают время и всегда его отслеживают.

Горизонталы – люди, обладающие быстрым мышлением. Они легко принимают все новое, при необходимости меняя цели. Горизонталы гибче по жизни, они умеют договариваться, их жизнь – в общении. Для людей вертикального типа быть эффективными – значит находиться в понятной, размеренной среде. Для человека горизонтального типа самое главное – быть в среде, где возможны перемены, и понимать, что есть выбор.

Формула типа

В любом типе есть четыре функции: север, юг, запад, восток. На первом месте будет стоять ваша миссия, ваше мировоззрение, картина идеального мира. Формула всегда идет «по» часовой стрелке или «против» нее, не бывает ветра северо-южного или западно-восточного. Ветер бывает только северо-восточный или северо-западный и т. д.

На втором месте стоят методы, с помощью которых вы реализуете миссию. Например, вы поняли, что вы север. Дальше вы смотрите, какими методами вы больше всего пользуетесь и определяете, какой вы север. Вы северо-западный человек, который заставляет всех жить в идеальном мире? Или вы северо-восточный тип, который старается перейти в идеальный мир особенными способами?

Третья функция – это маска, которую мы надеваем, чтобы произвести на других впечатление. К примеру, когда мы влюбились, когда мы сидим на собеседовании и изображаем из себя того, кем не являемся. Север делает вид, что он юг, запад делает вид, что он восток.

Четвертая функция – самооценка. Когда вам кажется, что вы не обладаете определенными качествами – это то, что будет стоять на последнем месте в формуле вашего типа. Именно эти качества станут дефицитом. Можно сравнить такой дефицит с больным человеком, который сидит в бинтах, и

мы не можем дать ему задание, потому что он слаб.

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.