

НОВАЯ КНИГА ОТ АВТОРА БИЗНЕС-РОМАНА  
«ПЯТЬ ПОРОКОВ КОМАНДЫ»

# ШЕСТЬ ГЕНИЕВ КОМАНДЫ

КАК СПОСОБНОСТИ  
КАЖДОГО УСИЛИВАЮТ  
ОБЩИЙ РЕЗУЛЬТАТ



Перевод Марии Сухотиной

ПАТРИК ЛЕНСИОНИ

МИ∞

МИФ Бизнес

Патрик Ленсиони

**Шесть гениев команды.  
Как способности каждого  
усиливают общий результат**

«Манн, Иванов и Фербер»

2022

УДК 658:159.923.2

ББК 60.82:88.3

## **Ленсиони П.**

Шесть гениев команды. Как способности каждого усиливают общий результат / П. Ленсиони — «Манн, Иванов и Фербер», 2022 — (МИФ Бизнес)

ISBN 978-5-00-214268-2

Автор бизнес-бестселлеров Патрик Ленсиони разработал модель, которая поможет заниматься делом, приносящим радость и энергию. Вечер воскресенья, вы отдыхаете и общаетесь с близкими – и вдруг вас охватывает тоска: завтра на работу. Знакомое чувство? Герою новой книги Патрика Ленсиони пришлось сменить несколько компаний, прежде чем он понял, что причина его выгорания и «воскресной тоски» вовсе не в работодателях, а в том, какую роль он обычно играл в команде. Под обложкой – новаторская типология Патрика Ленсиони, которая поможет руководителю лучше использовать потенциал каждого сотрудника. Типология применима к управлению любыми проектами в работе и повседневной жизни. Для кого книга Для руководителей, которые хотят раскрыть сильные стороны своих сотрудников и правильно распределить между ними задачи. Для поклонников книг Патрика Ленсиони. Для всех, кто хочет определить для себя наиболее эффективные типы деятельности. От автора Я абсолютно убежден: классификация талантов лежит в основе всех успехов, которых мне удалось добиться в сфере организационного развития и управленческой эффективности. Человек, занимающийся любимым делом, – будь то основатель компании, руководитель высшего звена или недавно нанятый сотрудник – вносит ощутимый вклад в здоровье организации, помогая ей избежать непродуктивных потрясений. На русском языке публикуется впервые.

УДК 658:159.923.2

ББК 60.82:88.3

ISBN 978-5-00-214268-2

© Ленциони П., 2022

© Манн, Иванов и Фербер, 2022

# Содержание

Введение	7
Притча	8
J. O. B	8
Работа	9
Газонокосильщик	10
Джой	11
Неопределенность	12
Новый фальстарт	13
Воскресная тоска	14
Отчаяние	15
Блаженное неведение	16
Монтаж	17
Поздравляем, у вас все плохо	18
Конец ознакомительного фрагмента.	19

# Патрик Ленсиони

## Шесть гениев команды. Как способности каждого усиливают общий результат

*Все права защищены.*

*Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.*

© 2022 by Patrick Lencioni

Published by arrangement with BenBella Books, Inc., and Folio Literary Management, LLC.

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер»,  
2024

\* \* \*

*Эту книгу я посвящаю моему сыну Мэтью.  
Без твоих идей она бы не состоялась и писать ее было бы совсем  
не так весело*

## Введение

В основу этой книги положены две неоспоримые истины.

Во-первых, люди, которые используют свои врожденные, Богом данные таланты, живут более полной и успешной жизнью, чем те, кто их не использует.

Во-вторых, команды и организации, помогающие сотрудникам раскрыть природные таланты, работают намного плодотворнее и успешнее тех, которые этого не делают.

Казалось бы, все очевидно; однако большинство из нас не получают от работы истинного удовлетворения. Оно и понятно: в действительности далеко не каждый знает, какие у него таланты в профессиональной сфере. Вот почему многим командам не удается в полной мере задействовать даже самых лучших и способных сотрудников. Остается лишь задать вопрос: почему же мы до сих пор не решили эту проблему?

Нельзя сказать, что мы не ищем решения. Существует несколько отличных инструментов, которые помогают человеку разобраться в себе, в своих предпочтениях и задатках. Я пользуюсь ими уже много лет. Проблема лишь в том, чтобы приспособить их к повседневному рабочему процессу, к выполнению конкретных задач любого типа и масштаба, причем в команде, где у всех сотрудников разные способности.

С гордостью объявляю: моя книга «Шесть гениев команды» помогает раз и навсегда решить эту проблему! Она не просто дает инструменты, которые позволят быстро выявить ваши уникальные способности, но и представляет новую модель самого рабочего процесса. Иными словами, это инструмент для повышения продуктивности, а заодно – для личностного роста.

Должен признаться: изначально я вовсе не имел намерения решить именно эту проблему. Все вышло вообще случайно. Я просто маялся из-за собственных метаний от любви до ненависти к работе, и кое-кто (спасибо, Эми!) задал мне великий вопрос: «А почему ты такой?» Это был не упрек, не обвинение, а искренний вопрос, заданный из любопытства и желания помочь мне понять, отчего работа в собственной компании, в кругу друзей, в сфере, которая всегда была мне интересна, вызывает столь противоречивые чувства. Я тогда и сам не мог подумать, что поиски ответа породят концепцию, которая представлена в этой книге. И уж точно не предполагал, что они приведут к созданию инструментов, которые окажутся удобнее и полезнее для повышения качества жизни – в том числе и моей, – чем все предыдущие разработки нашей дискуссионной группы. Судя по читательским отзывам, новая классификация типов таланта помогает выполнить самые разные задачи: пробудить интерес к работе, лучше понять супругов или детей, реорганизовать команды таким образом, чтобы полнее раскрыть потенциал каждого сотрудника.

Как и в большинстве моих книг, первая часть – своего рода аллегория, где представлена вымышленная (но вполне правдоподобная) история, связанная с классификацией талантов. Вторая часть – подробный разбор самой классификации. Надеюсь, эта книга поможет вам и вашим коллегам раскрыть все свои задатки, и жизнь вашей команды, организации, а может быть, и семьи в итоге изменится к лучшему.

## Притча



### Ж. О. В

Работа – это не жизнь, но очень большая ее часть. Увы. Много лет этот факт угнетал меня куда сильнее, чем хотелось бы. К счастью, недавно мне удалось совершить несколько открытий, которые помогли восстановить здоровое равновесие. И очень вовремя: еще немного – и моя жизнь пошла бы под откос.

Кстати, меня зовут Булл Брукс. Да, я знаю: с таким именем надо было идти в музыканты, брэнчать на гитаре кантри или читать рэп (это уж дело вкуса). Вообще-то, родители назвали меня Джеремайя, в честь библейского Иеремии. Но еще в детстве из-за одной дурацкой песенки ко мне приклеилось прозвище Булл. Теперь его используют все, кроме моих детей: они пока все же зовут меня папой.

Мое полное имя – Джеремайя Октавиан Брукс. Выговорить это невозможно. Святой Октавиан – христианский мученик; жил он в V веке. Видимо, его биография чем-то нравилась моей маме (чем именно, она не объясняла). Получается интересная штука: инициалы у меня Ж. О. В. – то есть как английское слово job, работа. Пожалуй, не стоит удивляться, что со временем я заикнулся на работе.

Но достаточно обо мне и моем дурацком имени. Сейчас я вам расскажу, как работа едва меня не прикончила и как мне удалось спастись.

## Работа

Наверное, для начала нужно рассказать, какие представления о работе я получил в детстве от родителей.

Об отцовской работе я помню, что выбирал он ее не сам. Без высшего образования, в небольшом городке у него было не так уж много возможностей. Страховой регулятор (должен признаться, я не до конца понимал, что это такое, пока впервые в жизни не попал в ДТП) – не самая увлекательная профессия на свете, но и не худшая. У отца оставалось время на семью, так как разъездов было немного.

Что касается матери, то она вела хозяйство и вообще занималась домом. Кажется, ей нравилось делать почти все: учить нас читать, организовывать концерты и праздники в школе, оплачивать коммунальные счета. Она никогда не жаловалась на домашние дела – разве что на стирку, которую, впрочем, ловко делегировала нам. Мама часто говорила, что каждый день с нами ей в радость. Думаю, это было вполне искренне.

Но вот любил ли отец свою работу, сказать трудно. Эта тема не поднималась в семейных разговорах, наверное, потому что не считалась важной. Лишь один раз он сказал мне: «Булл, если бы это доставляло удовольствие, то не называлось бы работой». Других поводов задуматься о его отношении к профессии у меня не возникало. Для папы работа была чем-то таким, что позволяет выплачивать ипотеку и давать образование детям. Вот и всё.

Лишь устроившись на свою первую должность – кассиром в банк, – я решил, что хочу чего-то другого.

## Газонокосильщик

Кстати, об отце. Он был прекрасным человеком. В пятидесятые годы таких называли трудягами (не знаю, правда, зачем я это вам говорю). Он был дружелюбным, ответственным, хозяйственным. Трудягой.

У папы был любимый субботний ритуал: стричь газон перед домом. Конечно, уход за газоном требовал не только стрижки; это как раз была самая легкая и приятная часть, которая почти всегда доставалась ему. Но еще надо было сгребать листья граблями, собирать их, выпалывать сорняки, убирать мелкий мусор, а потом – в качестве финального аккорда – поливать дорожку и подъезд к дому мощной струей воды из шланга.

Будучи послушным сыном, каждую субботу я вытаскивал себя из кровати и шел во двор, хотя больше всего хотел смотреть утренние мультфильмы или бейсбол по телевизору. Но я помогал папе стричь газон. Это занятие я ненавидел, сам не зная почему. Мне было стыдно, ведь отца-то я любил. Однако стрижка газона была для меня сущей пыткой.

Так вот. Пару месяцев назад я наконец понял, почему получал так мало радости от папиного субботнего ритуала. Именно об этих причинах и пойдет речь в нашей истории. Очень жаль, что я так и не сумел растолковать их отцу при его жизни. Это избавило бы нас от многих разногласий, а я в детстве мог бы чаще смотреть мультики и бейсбол.

Прости, пап.

## Джой

Первую «настоящую» работу в банке я нашел перед школьным выпускным, но еще раньше, подростком, по-всякому зарабатывал на карманные расходы. Как-то летом я отправился за город и устроился на местное стрельбище: расставлять жестяные мишени в форме животных. Когда плашмя падаешь в стрелковую ячейку и слышишь, как над головой свистят пули, это очень мотивирует поступить в университет. Уж поверьте мне на слово.

Помню и другое лето, когда я подрядился помогать соседу, утеплявшему чердаки на заказ. Мне приходилось стоять в закрытом металлическом кузове фургона в тридцатиградусную жару и совать стекловату в какую-то машинку для нарезки, стараясь не остаться без пальцев. Странно, что после такого опыта я не пошел в аспирантуру.

Потом я переключился на банки. (Ух ты, звучит так, будто я их грабил!)

Наверняка в мире существуют люди, созданные для работы за банковской конторкой. С той же уверенностью можно сказать, что я к ним не отношусь. Как бы я ни старался, баланс в моей кассе к концу дня никогда не сходился. Даже не знаю, в чем там было дело.

Иногда я недосчитывался всего нескольких центов или пары долларов и предлагал покрыть разницу из своего кармана. Всякий раз менеджер говорил: «Нет, так не пойдет», – и мы битый час разбирались, когда же я нажал не ту кнопку на кассовом аппарате.

Наверное, меня держали в банке лишь потому, что кассиршам – а кроме меня в зале работали только женщины – нравилось мое общество. Я их веселил (клиентов тоже). Скорее всего, именно потому я так часто ошибался. Особенно мне нравилось работать в окошке для водителей: там была пневматическая трубка, по которой деньги переправлялись в жестяной лоток, установленный на улице. Я частенько отправлял клиентам бутылку кетчупа или что-нибудь другое из холодильника – просто так, чтобы рассмешить.

Но лучше всего из тех времен мне запомнилась женщина, которая работала в соседнем окошке. Ее звали Джой, она была очень добрая. У нее были муж и пара детишек. Казалось бы, зачем ей дружить с семнадцатилетним пареньком? Но она смеялась над моими шутками, помогала, если я не понимал разницы между кассовым чеком и ордером, и проявляла искренний интерес к моим делам. Я очень привязался к ней.

Помню, что в конце того лета с удивлением отметил, какое глубокое уважение внушает мне Джой и как приятно находиться в ее обществе. Никогда не забуду один наш разговор. Джой сказала:

– Булл, не будь как я. Найди такое занятие, которое тебе понравится, причем настолько, что не будет казаться работой.

Я решил ее подбодрить и сказал, что в банке не так уж плохо. Она лишь отмахнулась и добавила:

– Не соглашайся на что попало, дружок.

Через несколько лет мне пришлось крепко задуматься над этими словами.

## Неопределенность

В студенческие годы я развлекался не так бурно, как большинство моих ровесников. Семья у нас была небогатой (хотя жаловаться не на что), и я чувствовал себя в долгу перед родителями, которые оплачивали мою учебу. Поэтому старался на совесть.

К сожалению, при выборе профессии мало кто мог помочь мне советом. Я решил заняться экономикой, потому что она, как мне казалось, была где-то посередине между гуманитарными и естественными науками. Иными словами, это была не совсем уж бесполезная абстракция (не хочу обидеть тех, кто изучал интерпретативный танец, но...) и не совсем техническая заумь (не каждому по душе инженерные специальности с упором на математику). В общем, вы меня поняли.

После защиты диплома я сам толком не смог бы сказать, что именно узнал об экономике. Я и сегодня могу немножко порассуждать о кривых спроса и предложения. На этом мои познания заканчиваются. Увы, я не шучу.

Когда пришло время искать работу, я не знал, куда податься, и потому применил умный взрослый метод: выяснил, какие компании ищут новых сотрудников и хорошо платят. И... мне очень стыдно в этом признаваться. Да-да, очень стыдно. Но я пошел работать в банк.

Ну да, я уже не был простым кассиром. Но все же... занимался финансовым анализом чего-то там – не могу даже выговорить, чего именно. Наверное, мой мозг вытеснил эти воспоминания. Работу я ненавидел. Те, кто меня нанимал, говорили, что все будет очень хорошо. В конце концов, я же закончил экономический факультет, причем даже с отличием. А работа была не просто в банке, а в *инвестиционном* банке. Платили много. Офис был впечатляющим. Друзья завидовали.

Но мне было тошно.

Почти два года – самых долгих в моей жизни – я старался быть успешным, собирал волю в кулак и напрягал все умственные способности. Я пытался пересилить скуку и убедить себя, что эта работа – отличная ступенька в карьерной лестнице. Но она выматывала меня эмоционально и физически. Когда я уже готов был оставить всякую надежду на успех в банковском деле, мой начальник милосердно взял дело в свои руки и уволил меня. Я сам себе напоминал лошадь со сломанной ногой и был несказанно рад, когда мучения закончились.

Но что делать дальше, я не знал.

## Новый фальстарт

Подлечив гордость и освежив резюме, я решил, что впредь буду разборчивее. И – вы не поверите – снова пошел работать в банк, но в другой.

Не думайте, что я совсем уж чокнутый мазохист. Новая работа была в отделе маркетинга, так что прямого отношения к банковским операциям я теперь не имел.

Вы и представить себе не можете, какое это было облегчение – вырваться из банковской рутины. Поначалу я не сомневался, что с маркетингом дело пойдет гораздо лучше. Увы, новая специализация оказалась почти такой же нудной, как и старая.

И года не прошло, как я начал жаловаться своей девушке Анне (на которой вскоре женился), что работа сводит меня с ума. Анна человек терпеливый, но я заметил, что мои рассказы о собственных мытарствах ее слегка утомляют.

– Тебе надо найти дело по душе, – твердила она снова и снова.

Анна работала в компании, занимающейся организацией корпоративов и прочих мероприятий. По правде говоря, ее должность была непростой и требовала постоянных разъездов. Анна уставала от дороги, но саму работу вроде бы любила. По крайней мере, не жаловалась. И, что еще важнее, на нее по воскресеньям тоска не нападала.

## Воскресная тоска

Вы, наверное, знаете, что я имею в виду: это чувство, подкрадывающееся воскресным вечером, когда ты смотришь футбол или еще что-нибудь делаешь, и вдруг понимаешь, что всего через двенадцать часов снова предстоит отправляться на работу. Так было, когда я служил в предыдущем банке, и в отделе маркетинга вскоре началось то же самое.

И, словно этого недостаточно, тоска стала захлестывать меня все раньше и раньше. Иногда я приходил на свидание с Анной в *субботу* вечером и вдруг ощущал укол смутного, но очень неприятного чувства. Сначала я и сам не понимал, в чем дело, а потом вдруг соображал: работа.

Наверное, вы решили, что мне просто не повезло с работодателями. Я тоже иногда так думал. Но теперь вынужден признать: те две компании и мои первые руководители были даже выше среднего уровня. Коллеги проявляли ко мне искренний интерес и по-настоящему любили свое дело. Им хотелось, чтобы у меня было так же.

Вот только у меня ничего не получалось. И со временем я запаниковал.

## Отчаяние

К тому моменту я уже был готов к чему угодно, лишь бы избавиться от тоскливого страха перед работой, и решил поговорить с несколькими знакомыми, вполне себе удачно выбравшими профессию. Я пообщался с одним довольным жизнью юристом и решил, что он псих (шучу). Я поговорил с консультантом по вопросам управления, с учительницей, с программистом.

Когда я спрашивал, за что они любят свою работу, ответы казались неубедительными. Они рассуждали о бизнесе, праве, образовании и технике, но сильного впечатления на меня не производили. Закрадывалось подозрение, что со мной что-то не так и я обречен на отвращение к своему труду. Черт побери, я даже познакомился со страховым регулятором, когда разбил машину, и он вроде бы с удовольствием делал свое дело, хоть и не мог толком объяснить почему.

Словом, мне никак не удавалось понять, почему все так лояльны к своей деятельности. На этой почве у меня даже развилась легкая депрессия, а любой, кто знаком с этим, подтвердит: даже легкая форма – это очень тяжело. Но в один прекрасный день, хвала Господу, к нам пришли партнеры из рекламного агентства.

Мы обратились к ним с целью продвижения нового пакета услуг. Само по себе это было очень скучно, но на одном этапе мне выпало поработать с фокус-группой. Респондентов в возрасте от тридцати лет спрашивали, как они представляют себе нашу компанию. Помощники из рекламного агентства задавали вопросы вроде: «Если бы AFS (я работал в компании Accelerated Financial Systems) была человеком и прямо сейчас вошла в комнату, как бы она выглядела?» Согласен, звучит нелепо; но что-то во всем этом меня заинтересовало.

Когда работа с фокус-группой закончилась, я подошел к женщине из рекламного агентства и задал пару вопросов. Она сообщила, что их компания растет и потому набирает новых сотрудников.

Итак, я еще раз обновил резюме, отправил ей и еще какому-то парню из отдела кадров и через несколько недель с гордостью говорил новым знакомым на вечеринках, что работаю в рекламе. Нет-нет, я вовсе не люблю выпендриваться. Просто приятно было говорить: «Я работаю в рекламе».

Но знаете, что было лучше всего? Воскресная тоска пропала.

## Блаженное неведение

В двадцать шесть лет мне пришлось начинать карьеру заново, с нижней ступеньки корпоративной лестницы. Ко мне отправляли в основном мелких клиентов. Одним из моих первых заданий стала рекламная кампания... для контактного зоопарка. Я не шучу.

У одного из наших боссов был друг, а у того – кузен, супруга которого играла в гольф с некой дамой – владелицей контактного зоопарка. И он, то есть начальник, согласился помочь ей с рекламой почти бесплатно. Что означало: ему нужны для этого неопытные сотрудники с самой низкой зарплатой. Таких нашлось двое: я и парень по имени Джаспер Джонс. Seriously, его звали Джаспер. До тех пор мне не встречались люди с таким именем. При знакомстве он сразу заявил, что его зовут именно Джаспер, а не Каспер (как мультяшное привидение), и строго-настрого запретил коверкать имя. Поэтому, когда мне очень хотелось его подразнить, я звал его Каспером.

В общем, нам с Джаспером поручили привлечь в контактный зоопарк побольше клиентов. Для контакта. Как бы глупо это ни звучало, надо признаться: тот проект понравился мне больше всего, что я делал прежде.

Мы обошли все начальные школы, детские сады, клубы и образовательные центры в том районе, поговорили с добрым десятком директоров, учителей и администраторов и придумали дизайн всякой всячины – от флаеров до футболок и пуговиц (да-да, пуговиц!), – которую можно было раздавать в зоопарке. Честно говоря, идея принадлежала мне, а Джаспер следил, чтобы работа шла по графику.

Коллеги над нами безжалостно потешались, даже обозвали наш проект операцией «Лама». Но, хоть я и делал вид, что задание глупое и маловажное, работалось мне просто отлично.

Целый год мы с Джаспером занимались такой вот ерундой. В основном размещали объявления в газетах, нанимали людей, чтобы те раздавали брошюры на улицах, помогали клиентам мелких компаний с дизайном фирменных кружек или печатей.

Но почему-то меня все устраивало. Я не знал почему и даже не задумывался над этим. А зачем? Я был доволен. Анна была довольна. Джаспер был доволен. Какая разница почему?

Лишь через несколько лет я понял, насколько это важно.

## Монтаж

В следующие два-три года я почти забыл про унылую рутину. Какое облегчение!

Мне начали предлагать клиентов получше и платить больше. Я стал подниматься по ступенькам пресловутой корпоративной лестницы. Забавно: у нас в агентстве имелась самая настоящая приставная лестница. Мы пользовались ею, когда требовалось достать книги с высоких стеллажей в библиотеке.

За это время мы с Анной успели пожениться. У нас родился мальчик, Мэтью Октавиан. Поначалу жена ни в какую не соглашалась давать сыну мое второе имя: ей не нравились инициалы М. О. В<sup>1</sup>. Но я все же убедил ее, что здесь нет плохой приметы и наш мальчик, когда вырастет, не свяжется с мафией.

Словом, жизнь шла своим чередом, и я даже не вспоминал про воскресную тоску.

А потом случилось ужасное.

Меня повысили.

---

<sup>1</sup> Mob (англ.) – банда, группировка. Прим. пер.

## Поздравляем, у вас все плохо

Да-да. Больше денег. Отдельный кабинет. Серьезные поручения. Я был в восторге.

Примерно месяц.

Постепенно и почти незаметно удовольствие от работы стало сходиться на нет.

Каждый день был чуть-чуть хуже предыдущего. Проблема тут. Разговор там. Проблемный клиент здесь. Однажды воскресным вечером мы с Анной смотрели какой-то фильм, и меня кольнуло давно забытое тоскливое чувство. Что же случилось?

Конечно, жене я ничего не говорил. Теперь, когда она работала на полставки и хотела родить второго ребенка, я обязан был обеспечивать семью. Поэтому я отмахнулся от тревожных мыслей и решил считать все это временным затруднением, легкой заминкой на пути к высотам успеха.

А затем пришло время ежегодной аттестации. Я проработал в новой должности всего пару месяцев и не был уверен, что мне предстоит эта процедура. Однако пришлось ее проходить, что было неприятно.

Нельзя сказать, что произошла катастрофа. Но почти в каждой графе мне поставили «удовлетворительную» оценку, а в некоторых написали, что я «должен поработать, чтобы достичь удовлетворительного результата». Вроде бы ничего страшного, но я разозлился. Да мне никогда в жизни не ставили меньше четверки с минусом! Хотя в банковском деле я и проявил себя не лучшим образом, но рекламу-то любил. Траектория моего карьерного роста пошла явно под уклон.

Мой начальник, Чез Вестерфилд III (и да, характер у него был вполне под стать имени), сказал, что мои «не блестящие» оценки, наверное, вызваны недавним вступлением в должность и он «лучше будет жестким и поможет мне вырасти, чем закроет глаза на проблему и даст мне скатиться».

– Я не собираюсь никуда катиться, Чез. Просто... это неожиданно.

Он без особого рвения попытался меня утешить:

– Что ж, в целом-то вы справляетесь.

– Послушайте, ну это совсем уж низкая планка. Клиенты мной довольны.

– А вы довольны?

– Конечно, – автоматически ответил я. – Доволен. То есть... А что, я выгляжу недовольным? Я делаю...

Чез перебил меня, качая головой:

– Булл, вы не производите впечатления довольного человека. – Он подождал, пока я переварю эту новость. – И ваши сотрудники тоже.

## **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.