

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

ШЕСТЬ ГЕНИЕВ КОМАНДЫ

КАК СПОСОБНОСТИ
КАЖДОГО УСИЛИВАЮТ
ОБЩИЙ РЕЗУЛЬТАТ



Перевод Марии Сухотиной

ПАТРИК ЛЕНСИОНИ

МИОО

Патрик Ленсиони
Шесть гениев команды.
Как способности каждого
усиливают общий результат
Серия «МИФ Бизнес»
Серия «Патрик Ленсиони.
Эффективное управление»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69926713

Патрик Ленсиони. Шесть гениев команды. Как способности каждого усиливают общий результат: Манн, Иванов и Фербер; Москва; 2024

ISBN 9785002142682

Аннотация

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.

Содержание

Введение	6
Притча	9
J. O. B	9
Работа	11
Газонокосильщик	13
Джой	15
Неопределенность	18
Новый фальстарт	20
Воскресная тоска	21
Отчаяние	22
Блаженное неведение	24
Монтаж	26
Поздравляем, у вас все плохо	27
Конец ознакомительного фрагмента.	29

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 ко-

манды» 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 наработки 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 называли 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 нра-

вилась моей маме (чем именно, она не объясняла). Получается интересная штука: инициалы у меня J. O. B. – 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 паренком? 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 рабо-

той.

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. В¹. 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.

¹ 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.