Путь
к успеху
Богатая мама против богатого папы
Как привлечь деньги в свою жизнь с минимальными усилиями
Путь к финансовой независимости

Оксана Доронина

Богатая мама против богатого папы

«Неоглори»

2004

Доронина О.

Богатая мама против богатого папы / О. Доронина — «Неоглори», 2004

В простой и доступной форме автор делится с читателями технологией привлечения денег, основываясь на опыте богатых и успешных людей. Для широкого круга читателей, желающих улучшить качество своей жизни.

© Доронина О., 2004
© Неоглори, 2004

Содержание

От издателя 5
Предисловие 6
Введение 8
Часть I 10
Глава 1 10
Глава 2 12
Глава 3 14
Глава 4 16
Глава 5 19
Конец ознакомительного фрагмента. 20

Оксана Доронина
Богатая мама против богатого папы

От издателя

«Ты можешь выбирать, в каком мире жить: в мире, где не хватает денег, или в мире, где они имеются в избытке. Это – твой выбор».
Р. Кийосаки

Книгой «Богатая мама против богатого папы» мы открываем серию «Путь к успеху». В этой серии книг будут представлены работы различных авторов, как отечественных, так и иностранных, посвященные эффективным стратегиям улучшения качества жизни человека. Основными критериями отбора книг для серии являлись эффективность и практическая применимость предлагаемых авторами стратегий в сочетании с простотой изложения материала. Ведь рассказать просто о сложном – непростая задача. Умение упрощать сложные вещи, проникая в самую суть, – это великое искусство, доступное немногим.

Известный американский бизнесмен Росс Перо на вопрос, как ему удалось стать миллиардером, заданный во время его встречи со студентами Гарвардской бизнес-школы, ответил: «Ваша проблема, на мой взгляд, заключается в том, что в то время, когда вы занимаетесь «мониторингом внешней среды», мне достаточно просто выглянуть в окно».

Мы искренне надеемся, что книги серии «Путь к успеху» станут вашими добрыми помощниками и друзьями, помогут сделать вашу жизнь более успешной и счастливой.

Предисловие

В квартире было непривычно тихо. Мой муж уже пару часов подряд с увлечением читал какую-то книгу. Из гостиной иногда доносились его немногословные реплики: «Однако», «Ну и ну».

Новый литературный жанр

«Что это за детектив он нашел, что так читает взахлеб», – подумала я. Ответа ждать долго не пришлось.

– Ксюш, тебе надо это почитать, тебе понравится, – сказал муж, заходя на кухню.

Обычно я доверяю его вкусу, поэтому охотно согласилась.

– Кто автор?

– Кийосаки, – ответил муж.

– Что-то новенькое, – сказала я. – Никогда не слышала. Детектив?

– Нет. Экономический боевик, – ответил муж.

– Экономики мне и на работе хватает, – ответила я. – Не хочу.

Однако через пару недель я все-таки прочла эту книгу и еще несколько книг этого автора, которые мой муж умудрился прочитать уже несколько раз, и прожужжал мне все уши, взахлеб рассказывая, как ему понравились идеи автора и как мне просто категорически необходимо с этими идеями познакомиться, чтобы начать их претворять в жизнь для увеличения экономической независимости нашей семьи и обретения окончательной финансовой свободы ею же (семьей).

В нашей семье так сложилось, что бизнесмен и основной добытчик денег я, а муж (профессор университета) выполняет функции духовного лидера, идеолога, воспитателя и прочая, прочая, прочая.

Массовое экономическое образование

Прочитав первую книгу (она называлась «Богатый папа, бедный папа»), я отметила для себя ряд достоинств автора, который в популярной и очень доступной манере пытался донести до читателя основные принципы экономики и весьма убедительно мотивировал на сознательное применение их в жизни. Однако вряд ли бы я стала читать следующие книги, если бы не то воздействие, которое они оказали на моего мужа. Дело в том, что, имея высшее экономическое образование, курс MBA[1] и двенадцать лет практики в управлении своим бизнесом (я совладелец и генеральный директор сети мебельных магазинов), лично я ничего принципиально нового в подходе автора не нашла. Но, очевидно, доступная форма подачи материала книги и способность автора к убеждению оказывала на людей, не имеющих серьезных экономических знаний, более сильное воздействие; и что меня особенно насторожило, создавало иллюзию того, что это действительно очень легко и просто.

[1] Аббревиатура MBA в России традиционно расшифровывается как «Мастер делового администрирования». MBA – это высшая ступень бизнес-образования в области управления, маркетинга и финансов.

Новое решение

Поэтому, чтобы помочь мужу более адекватно воспринимать эти темы, затрагивающие вопросы денег, финансовой независимости, инвестирования своих сбережений и окончательной финансовой свободы, я прочла все книги этого автора (точнее двух соавторов: Р.Кийосаки и Ш.Лектор), и в ходе продолжительных бесед, иногда достаточно эмоциональных, смогла расширить взгляд мужа на эти вопросы, в результате чего, по-моему, он не только стал более адекватен в восприятии этих не самых простых областей знания, но и действительно начал применять их на практике (что меня удивило и обрадовало). Признав после, что без наших бесед и обсуждений этих тем, никогда бы не решился на это. А потом предложил мне написать книгу об этом, уверив меня, что таких наивных людей, как он, много, и им наверняка будет интересно познакомиться с основами личной финансовой безопасности. И я попыталась это сделать, а что из этого получилось, вы можете узнать, открыв следующую страницу.

Введение

Новое образование

В последние несколько десятилетий в Америке, а вслед за ней и в странах Европы, стали пользоваться огромной популярностью всевозможные курсы и бизнес-семинары, посвященные вопросам денег, инвестирования, множественным источникам доходов и т. д., рассчитанные на самую широкую аудиторию. На этих семинарах бизнес-консультанты рассказывают самым обычным людям как заработать действительно большие деньги, используя определенные стратегии, которые многократно проверены и результативны. И несмотря на достаточно высокую стоимость этих краткосрочных образовательных программа все большее количество людей принимает в них участие год от года.

> «Одной из ваших основных жизненных целей, должно быть, является финансовая независимость. Вы должны нацелиться на достижение того момента на жизненном пути, когда у вас будет достаточно денег, чтобы никогда больше не беспокоиться о них. Сегодня финансовой независимости достичь легче, чем когда бы то ни было».
>
> «Финансовый успех является следствием, вытекающим из строго определенных, конкретных причин. Выяснив эти причины и внедрив их в свою жизнь и деятельность, вы добьетесь тех же успехов, что добились сотни тысяч и даже миллионы других людей. Вы можете подняться до любого уровня достатка, если будете просто делать то, что делали другие в стремлении к тем же результатам».
>
> «Возможно, нет другой области, где универсальные законы были бы столь очевидными, как в сфере приобретения и сохранения денег».
>
> *Брайан Трейси*

Тематический диапазон

Тематический диапазон этих программ достаточно широк и разнообразен. На следующих страницах мы рассмотрим самые интересные из них, те, которые стали международными бестселлерами и имеют множество последователей в разных странах мира. Но прежде стоит обратить внимание на одну особенность, которая является общей для всего многообразия тем и бизнес-консультантов, предлагающих свои программы для широкой общественности. Это то, что в экономике называют «эффектом мультипликатора»*, а в древней философии – законом аналогий, приписываемым Гермесу Трисамегисту: «То, что находится вверху, подобно тому, что находится внизу». Другими словами, людей учат, как законы бизнеса, много десятилетий успешно используемые крупными компаниями, можно применять к отдельному человеку, не создавая при этом фирм и корпораций, а просто используя свое время и личные сбережения для достижения финансовой свободы и независимости.

> «Идеи, которые я высказываю, не являются моими. Я заимствовал их у Сократа. Я стащил их у Честерфильда. Я похитил их у Иисуса. И я изложил их в этой книге. Но если вам не нравятся подобные правила, чьими же советами вы хотите воспользоваться?»
>
> *Дейл Карнеги*

Доступность

Так как в подобных семинарах принимают участие самые разные люди, основная масса которых не имеет специального экономического или бизнес-образования, то материал излагается в доступной форме, с привлечением большого количества примеров из реальной жизни и образных сравнений. В сочетании с практической ценностью излагаемого, в котором нет ничего лишнего, только технология достижения желаемого результата и обычно достаточно мощный мотивационно-побудительный блок, этот вид экономического образования доступен практически для всех категорий населения, включая домохозяек и школьников. Те, у кого нет времени или средств для посещения семинаров, могут воспользоваться книгами и аудиокурсами, выбор которых очень широк и доступен. Давайте и мы познакомимся с основными технологиями богатства и приниципами, на которых они работают.

Carpe Diem – Ловите момент!

Часть I
Сила денег

Глава 1
Где учат быть богатым

Традиционное образование

Где ребенок учится обращаться с деньгами? Правильно – в семье. Но все ли родители могут дать ребенку тот необходимый минимальный объем знаний о том, как относиться к деньгам и распоряжаться ими? Для любого трезвомыслящего человека ответ очевиден. Взрослея, подавляющее большинство из нас увеличивает свой объем знаний об окружающем мире. Мы знаем о многих вещах понемногу. В объеме школьной программы мы знаем историю и математику, родной язык и биологию, географию и обществознание. Многое из этих знаний нам не пригодится ни разу в жизни. Разве что при разгадывании кроссвордов. Но мы практически ничего не знаем о том, что очень сильно влияет на нашу жизнь, осознаем мы это или нет, – о деньгах.

Новый подход

Именно этот пробел в образовательных программах, умело обыгранный плеядой талантливых бизнес-консультантов, сделал их книги мировыми бестселлерами, а семинары и аудиокурсы чрезвычайно востребованными и популярными. В нашей стране наиболее известны книги Роберта Кийосаки из серии «Богатый папа». Первая книга из этого цикла «Богатый папа, бедный папа», выпущенная в США в 1997 году маленьким тиражом в одну тысячу экземпляров на средства автора, через несколько лет стала бестселлером, совокупные тиражи которого в разных странах превысили один миллион экземпляров. Именно идея о необходимости массового и доступного финансового образования, изложенная очень удивительно и эмоционально, обеспечила этой книге такой феноменальный успех у читателей.

> «Самое главное в любой деятельности, даже если она всего лишь является иллюзией, – то, что она представляет собой празднование факта, что в нас действительно скрыты безграничные возможности».
> *Даниель Дэй Льюис*

> «Одна из причин того, почему богатые становятся еще богаче, бедные – беднее, а средний класс не вылезает из долгов, заключается в том, что о деньгах люди узнают дома, а не в школе. Мы учимся этому у родителей. А что может бедный человек рассказать детям о деньгах? Он просто говорит: «Учись в школе и старайся». Возможно, ребенок закончит школу с отличными отметками, но у него будет финансовое мышление бедняка. Он научился этому в детстве».
>
> «В школах не рассказывают о деньгах. Учителя сосредоточиваются на научных и профессиональных знаниях, но не на финансовых».
> *Р. Кийосаки, «Богатый папа, бедный папа».*

Финансовые проблемы

Причина, по которой большинство людей испытывает постоянные финансовые проблемы, заключена в том, что у них нет необходимых знаний о деньгах. Как это ни печально, но если вы не знаете правил обращения с деньгами, у вас их никогда не будет. Это не значит, что вам нужно получить экономическое образование или записаться на бухгалтерские курсы. Для многих людей достаточно знать самые общие правила, чтобы позволить деньгам занять подобающее им место как нашей в голове, так и в нашей жизни.

Глава 2
Чем пахнут деньги?

Тема денег

Как вы относитесь к деньгам? Кто-то может любить их, кто-то презирать. Некоторых денежные единицы оставляют равнодушными (правда, таких людей немного). Так или иначе, но у каждого человека есть свое личное отношение к деньгам. Каким бы ни было ваше отношение к деньгам, если вы читаете или просто бегло просматриваете эту книгу, значит эта тема для вас имеет определенное значение. Поэтому первое правило, которое нужно усвоить, – деньги нужно уважать. Вы можете не любить их, но уважать обязаны. Если, конечно, хотите, чтобы они у вас были всегда в том количестве, которое вы запланируете. В этой связи очень интересную концепцию предлагает Роберт Г.Аллен, бизнесмен и консультант, автор бестселлеров «Нулевой аванс» и «Как стать богатым». На своих семинарах он предлагает слушателям научиться воспринимать деньги как семена, но семена денежные, способные подобно обычным семенам вырасти в денежное дерево. По мере роста этого дерева будут появляться плоды, с помощью которых владелец дерева сможет реализовать свои жизненные цели или просто желания и пристрастия. По его мнению, многие преуспевающие люди пользуются этой или сходными с ней образными концепциями, помогая тем самым поддерживать в себе мотивацию на пути к финансовому благосостоянию.

Денежное дерево

> «Только представьте себе такую картину! Ветви вашего денежного дерева разбегаются, как плющ, по потолку во всех направлениях и проникают во все комнаты вашего дома. На каждой ветви с интервалом этак в полметра зреют плоды, которые, достигнув зрелости, раскрываются со звуком, подобным выстрелу пробки от шампанского, единожды или дважды в день разрождаясь хрустящими 100-долларовыми банкнотами. Падая с дерева, банкноты попадают в корзины для сбора урожая, расставленные по всему дому. Всю ночь вам слышатся звуки (хлоп, хлоп, хлоп!) раскрывающихся созревших плодов. Вы могли бы подумать, что эти беспрестанные звуки помешают вам спать по ночам, но на деле они будут убаюкивать вас. Ваше денежное дерево будет приносить плоды 24 часа в сутки: когда вы спите, когда вы на работе, когда смотрите телевизор или едите. Оно не перестает плодоносить никогда. Бесконечный поток денежных средств. Когда бы вам ни потребовались деньги, вы просто берете сколько нужно из одной из корзин. Ну как, вполне представили себе?»
>
> «Уничтожив желудь, вы тем самым вызовете смерть… дерева, которое могло бы из него вырасти. Всякий раз, когда вы неразумно тратите одну из бумажек, представляющих собой денежные знаки, это точно так же приводит к гибели потенциального денежного дерева. Вот почему так важно беречь денежные семена».
>
> *Роберт Г. Аллен, «Множественные источники дохода»*

«Люди бедны потому, что еще не решили стать богатыми».
Брайан Трейси

Магия сложных процентов

Таким образом, рубль или доллар, помещенные в условия (например, в банк), при которых они могут расти, через определенное время превратятся в денежное дерево, стоимость которого будет пропорциональна тому, как долго и с какой скоростью будет протекать его рост. В приложении № 1, помещенном в конце книги, приведены таблицы, в которых показано, сколько времени потребуется 1 доллару США, чтобы превратиться в один миллион долларов при различных процентных ставках. Эти достаточно забавные примеры очень наглядно показывают, как разумное отношение к деньгам при помощи магии сложных процентов позволяет такой мизерной сумме превратиться в огромное состояние.

«В нашем мире денег достаточно для всех, кому они действительно нужны и кто готов подчиниться законам, правящим их приобретением».
Брайан Трейси

«Оценивайте каждый день не с точки зрения собранного урожая, а с точки зрения посаженных семян».

«Рассматривайте свой разум, как изобильный, богатый и хорошо ухоженный сад, а самого себя – как умелого садовника».

«Ваш разум – это самый надежный механизм достижения успеха, который когда-либо у вас был. В нем – невероятная сила, и управление им невероятно эффективно. Так используйте же эту силу!»
Джеймс Ли Валентайн

Запах свободы

Вот почему для многих преуспевающих людей запах денежной купюры ассоциируется не с запахом типографской краски, а с запахом свободы – свободы финансовой.

Глава 3
Ваша финансовая цель

Если вы дошли до этой главы, то значит вы уже поняли, насколько важно уважительно относиться к деньгам. Что ж, вы на правильном пути. Следующий шаг – это научиться ставить финансовые цели.

Три подхода

Подавляющее большинство бизнес-консультантов сходятся во мнении, что существует три принципиальных подхода к постановке финансовых целей. Первый подход предлагает ставить цели по достижению финансовой защищенности. Второй подход рекомендует планирование финансовой безопасности. Третий подход предполагает планирование достижения финансовой свободы.[2] Безусловно, все три подхода взаимообусловлены. Без финансовой защищенности смешно говорить о безопасности или о комфорте, а достижение богатства и финансовой свободы уже предполагает наличие безопасности и комфорта. Таким образом, мы видим, что главное, не просто выбрать тот или иной подход, а правильно расставить приоритеты между ними.

Приоритеты

> «Мир понимается только действием, а не созерцанием. Руки – это действия разума».
> *Якоб Броновский*

Парадокс заключается в том, что если вы хотите стать действительно богатым, вам необходимо иметь три финансовых плана: один для достижения богатства; другой для обретения комфорта и третий для финансовой защищенности. Но начинать реализацию финансовых целей вы должны в обратном порядке – финансовая защищенность, комфорт, богатство. Теперь вы понимаете, что если вы хотите стать богатым, вам понадобится три финансовых плана. Если вы стремитесь только к комфорту, вам достаточно двух планов. Ну, а если вас беспокоит только финансовая защищенность – вам достаточно иметь один финансовый план. Каким бы забавным не показалось вам это утверждение, но путь к богатству начинается с написанного на бумаге личного финансового плана. Если вы смогли написать два плана, у вас есть шансы добиться более серьезных результатов, ну а при наличии трех планов вы имеете все шансы через какое-то время влиться в ряды богатого и успешного меньшинства. Как это ни печально, подавляющее большинство людей не только не имеет составленного хотя бы одного финансового плана, но даже не понимает, что он крайне необходим. Вот как об этом пишет Р. Кийосаки:

Причины

> «Когда дело касается денег и инвестирования, у людей могут быть три фундаментальные причины для инвестирования. Вот они:

[2] Хотя названия этих трех путей могут различаться у разных авторов, например, финансовая защищенность, комфорт и богатство – смысл и внутреннее содержание принципиально остаются теми же.

1) обрести защищенность;
2) обрести комфорт;
3) стать богатым.

Богатый папа продолжал: «Важны все эти три момента. Жизнь человека изменяется тогда, когда между этими тремя условиями расставляются приоритеты». Далее он сказал, что большинство людей делают свои деньги и осуществляют инвестиционный выбор именно в указанном порядке. Другими словами, когда дело касается денег, на первом месте оказывается защищенность, на втором – комфорт, а на третьем – богатство. Вот почему высшим приоритетом для большинства людей является надежная работа. Получив надежную работу или профессию, они сосредотачиваются на комфорте. Последним в очереди для большей части людей стоит желание стать богатым».

Р. Кийосаки, «Руководство богатого папы по инвестированию».

Личный план

Если вы согласны с тем, что планирование личных финансовых целей имеет практическую ценность, и готовы попробовать составить свой личный план финансовой защищенности, то у вас наверняка возник вопрос – а что мы вообще подразумеваем под этим термином?

«Действуй сегодня – не откладывай на завтра!»

Действительно, что же такое финансовая защищенность? Сколько денег нужно для достижения финансовой защищенности? Сколько времени уйдет на реализацию этого плана? Давайте попытаемся получить ответ на эти вопросы в следующей главе.

Глава 4
Эффективность финансовой защиты

Для того, чтобы понять, что такое ваша личная финансовая защищенность, попробуйте представить следующую ситуацию.

Пример

С 1 января 12-го года вы перестали получать любые финансовые поступления: если вы служащий, вам перестали платить заработную плату, если инвестор или владелец бизнеса – прекратилось поступление дивидентов и прибыли. При этом все ваши ежемесячные расходы остались на прежнем уровне: вам по-прежнему необходимо ежемесячно оплачивать жилье, питание, обучение детей и т. д. Какой период времени вы сможете оплачивать свои ежемесячные расходы при такой ситуации?

Определение

Под личной финансовой защищенностью специалисты подразумевают наличие у вас определенного финансового резерва, позволяющего при возникновении неожиданных экстремальных обстоятельств поддерживать привычный для вас образ жизни без снижения его качества в течение определенного временного периода.

Денежные резервы

Для того, чтобы чувствовать себя финансово защищенными, большинство людей нуждается в денежных резервах, которых хватит на обеспечение ежемесячных платежей на срок от 6 до 12 месяцев. Хотя любой план финансовой защищенности сугубо индивидуален и определяется вашими затратами и уровнем уверенности в своих силах. Для составления личного плана финансовой защищенности вам нужно определить две цифры:

1) сумму ваших ежемесячных затрат;

2) количество месяцев, которое, на ваш взгляд, будет необходимым и достаточным, чтобы возобновить ваши личные доходы.

Бюджет расходов

Для определения ваших ежемесячных затрат составьте (если у вас его еще нет) свой месячный бюджет.[3]

Оплата жилья (включая все коммунальные платежи): _____ руб.

Питание и расходы на ведение хозяйства: _____ руб.

Расходы на автотранспорт: _____ руб.

Различные виды страхования: _____ руб.

Телефон и интернет: _____ руб.

---

[3] Помещенная ниже таблица носит схематический характер. Составляя свой бюджет, вы можете планировать суммы расходов в том порядке и с той степенью детализации, которые считаете целесообразными для себя. Например, в графе питание вы можете детализировать все ежемесячные покупки, вплоть до количества и цены каждого продукта, если это для вас представляется удобным.

Кредитование (если есть): _____ руб.
Прочее: _____ руб.

Формула

Теперь вы должны умножить сумму, составляющую ваш средневзвешенный месячный бюджет на количество месяцев, в течение которых вы будете нуждаться в финансовой защите.

_____ руб. х _____ месяцев = _____ руб.

Сумма, которую вы получите в результате этой нехитрой математической операции, и является тем финансовым минимумом, выраженным в денежном эквиваленте, который вам необходим для претворения в реальность вашего личного плана финансовой защищенности.

Расчеты

Например, ваш месячный бюджет может уложиться в 10 тысяч рублей. Вы, будучи оптимистом, уверены в том, что в течение 3-х месяцев вы способны выпутаться из любой непредвиденной ситуации. В этом случае ваш личный план финансовой защищенности будет выглядеть следующим образом:

10.000 руб. х 3 месяца = 30.000 рублей.

В этом примере 30.000 рублей являются тем минимумом, который вам необходим для финансовой защищенности. С этого момента иметь эту сумму – ваше обязательство перед самим собой. Проведя несложные вычисления, вы уже поняли, что только при наличии такой суммы денег у вас будет возможность спокойно поменять работу или вид деятельности в случае необходимости, не подвергая себя психоэмоциональным перегрузкам и не понижая качество своей жизни. Имея этот финансовый резерв, вы чувствуете себя защищенным и готовым в случае непредвиденных превратностей судьбы искать адекватные и конструктивные решения, не усугубляя свое положение финансовыми трудностями из-за отсутствия денег.

Страх перед бедностью

> «Вы только тогда можете избавиться от страха перед бедностью и неудачами, когда достигнете определенного уровня финансового благополучия и построите вокруг него крепость, чтобы чувствовать безопасность и неуязвимость. Это достижение финансовой независимости является основной обязанностью взрослого человека. Никто не сделает этого за вас».
>
> «Деньги – это то, что в психологии называют «потребность в недостаточности». Это означает, что они мотивируют вас только тогда, когда вам кажется, что их недостаточно. Когда вы преодолеваете определенный уровень достатка, они перестают быть движущей силой. Другими словами, когда у вас денег достаточно, вы о них особо не думаете. Но когда их слишком мало, вы думаете о них постоянно».
>
> «Вашей первейшей жизненной целью должно быть обретение счастья. Однако естественной «средой обитания» счастья является отсутствие страхов, сомнений и негативных эмоций. Одним из факторов, в наибольшей степени мешающих вашему счастью, является беспокойство относительно денег».
>
> *Брайан Трейси*

«Люди становятся богатыми потому, что решают стать богатыми».
Брайан Трейси

Универсальность финансовой защиты

Принцип финансовой защищенности также распространяется на деятельность любых организаций различных форм собственности. Но мы не будем рассматривать здесь аспекты финансовой защищенности предпринимательской деятельности, так как предполагаем, что люди, уже занимающиеся предпринимательством, владеют (хотя бы в стартовом объеме) необходимыми знаниями в этой сфере.

Глава 5
Планирование личной финансовой защиты

Необходимое время

Вы определили сумму, которая вам нужна, чтобы чувствовать себя финансово защищенным. Что дальше? Сколько времени у вас займет создание личного «золотого резерва»?

> «Не нужно желать, чтобы жизнь стала проще, знайте, вы можете сами ее улучшить. Не нужно желать, чтобы стало меньше проблем, лучше развивайте в себе больше способностей к их решению. Не нужно желать, чтобы стало меньше вызовов, ищите в себе большую мудрость».

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.