

Патрик Кинг

Перестаньте угождать людям

Будьте ассертивным, перестаньте заботиться о том,
что думают о вас другие и избавьтесь от чувства вины



Патрик Кинг

**Перестаньте угождать
людям. Будьте ассертивным,
перестаньте заботиться о том,
что думают о вас другие, и
избавьтесь от чувства вины**

«Библос»

2018

УДК 316.6
ББК 88.52

Кинг П.

Перестаньте угождать людям. Будьте ассертивным, перестаньте заботиться о том, что думают о вас другие, и избавьтесь от чувства вины / П. Кинг — «Библос», 2018

ISBN 978-5-6048478-1-7

Угодничество не зря называют болезнью. Оно может искалечить вас, заставив забыть о себе в угоду другим людям. Книга «Перестаньте угождать людям» – это откровенный взгляд на склонность угождать людям: откуда она берется, как проявляется и что с ней делать. Самое главное, что в книге подчеркивается реальная, действенная тактика, позволяющая изменить ваши отношения с собой и другими. Вы можете быть уверены в том, что здесь есть настоящее понимание ваших проблем. Последовав советам автора, который не понаслышке знает о них, у вас появится возможность полностью изменить свою жизнь и наконец-то получить то, что вы хотите, защитить себя и перестать беспокоиться о том, что думают другие люди.

Что предлагает автор: – Узнайте о глубинных психологических, зачастую травматических истоках вашей потребности угождать и о том, как установить здоровые границы. – Перестаньте искать одобрения и научитесь быть менее «милым». – Перепрограммируйте свои вредные подсознательные убеждения и научитесь принимать себя. Найдите свой голос, защищайте себя и ставьте себя на первое место. – Оставьте горечь, обиду и беспокойство от того, что вы всегда говорите «да». – Научитесь говорить «нет» и доносить свои мысли до окружающих. – Перестаньте чувствовать себя виноватым и ответственным за чувства других людей. Чувствуете, что вам нужно угождать и служить, чтобы оставаться в своем кругу общения? Страх потерять благосклонность окружающих заставляет вас быть угодливым? Эта книга для вас. В формате PDF А4 сохранён издательский дизайн.

УДК 316.6

ББК 88.52

ISBN 978-5-6048478-1-7

© Кинг П., 2018

© Библос, 2018

Содержание

Глава 1	7
Что значит угождать другим	9
Чем вызван феномен угождения	12
Эффект прожектора	15
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Патрик Кинг

Перестаньте угождать людям.

Будьте ассертивным, перестаньте

заботиться о том, что думают о вас

другие, и избавьтесь от чувства вины

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав.

© 2018 by Patrick King

© Студия Артемия Лебедева, иллюстрация и верстка обложки, 2022.

© Ольга Поборцева, перевод.

© ООО «Библос», 2023.

* * *

Глава 1

Фатальная потребность угождать

У меня была знакомая по имени Мюриэль. Она работала в крупной технологической компании на руководящей должности среднего звена (знаете, порой кажется, что в таких компаниях вечный недобор менеджеров!).

Мюриэль пользовалась хорошей репутацией, потому что была совершенно лишена эгоизма и часто взваливала на себя обязанности всего отдела. Она с радостью выполняла любую работу, порученную начальством, даже если ее вполне могли выполнить другие сотрудники. А порой Мюриэль принимала задания не только от своего начальника, но и от других. «Я просто пытаюсь помогать – ведь я же могу» – говаривала Мюриэль.

У нее была привычка постоянно откликаться на любые просьбы: мол, долг зовет. Она не жалела усилий, чтобы угождать всем и каждому. Она готовила столько презентаций, сколько впору целому отряду менеджеров. Она оставалась допоздна на работе, по крайней мере, дважды в неделю. И еще дважды в месяц, уходя на ланч, она возвращалась обратно с бутербродами на весь отдел, причем, как правило, не просила возместить ей расходы.

Мюриэль думала, что таким образом становится бесценным кадром в организации. Это было для нее очень важно, потому что она как огня боялась увольнения: как-то ей пришлось 22 месяца просидеть без работы, когда все усилия найти новую подходящую должность оказывались безуспешными. И вот Мюриэль решила, что, если она будет трудиться не жалея сил, ее сочтут незаменимой, и должность ей обеспечена навсегда.

Но в какой-то момент эта навязчивая мысль сыграла свою негативную роль, приведя к подсознательному подчинению всем. Мюриэль стремилась не только сделать так, чтобы все люди рядом с ней были довольны и счастливы, но вообще боялась хоть в малейшей степени «раскачивать лодку», чтобы никого не расстроить.

Она работала в отделе маркетинга. В ее обязанности входило предлагать и разрабатывать элементы дизайна упаковки, которые придавали бы привлекательность продуктам компании. В колледже Мюриэль изучала искусство и графический дизайн и твердо верила в принцип «Чем меньше, тем лучше»: не следует перегружать пакет продуктов большим количеством беспорядочной, излишней информации или плохой графикой. И рыночные тренды, и показатели продаж подтверждали правильность этого принципа.

К сожалению, начальство Мюриэль, наоборот, обожало всю эту ерунду, считая, что клиенты просто мечтают увидеть на упаковке продукта как можно больше подобной информации – а лучше всю.

Мюриэль знала, что это неверно, и хотела бы высказаться – но не высказывалась. Она боялась «раскачивать лодку», помните? И не могла себе позволить потерять работу. Поэтому на совещаниях по дизайну она согласно кивала и поддерживала решения, в результате реализации которых пакеты новых продуктов загромождались непривлекательной графикой, подробной, но нечитаемой информацией и ужасным мультяшным кроликом, вообще-то не имеющим ничего общего с компанией и ее продуктом.

Продукт провалился в продаже не только из-за дизайна упаковки, но это все равно не помогло Мюриэль. А она считала, что справилась, что работает достаточно усердно, чтобы оправдать свое пребывание в должности, – ведь она так старалась, чтобы все были довольны!

Но когда через два месяца после провала продаж начались сокращения, Мюриэль стала первой, кого уволили. Она была шокирована, так как считала, что все делала правильно, что стала незаменимой для компании. Но когда она спросила о причине, в отделе кадров ей ответили, что она ничем не выделялась, не внесла никакого важного вклада в успех организации.

Похоже, у нее вообще нет никаких идей для процветания компании, ей довольно и того, чтобы в отделе дела шли ни шатко ни валко.

Мюриэль запаниковала. Случилось то, что полностью противоречило ее принципам: не выделяйся, усердно трудись – и будешь вознаграждена по заслугам. Ей так хотелось, чтобы ее сотрудники были счастливы, ощущали ее поддержку, – но вместо награды последовало наказание.

В чем была причина неудачи Мюриэль? Она целиком сконцентрировалась на том, чтобы угождать окружающим, получать их одобрение, – а ее реальные рабочие приоритеты отошли на второе место. Она не делала то, ради чего ее наняли, и стремилась только избежать отторжения со стороны людей. Так что, в общем, неудивительно, что с ней случилось то, что случилось.

Короче говоря, Мюриэль – классический пример угодника, который, заискивая перед людьми, разрушает собственную жизнь.

Что значит угождать другим

Щедлость и дружелюбие – замечательные качества, помогающие наладить сотрудничество и коммуникацию с окружающими. Все это необходимо для существования в социуме. Практически в любой ситуации эти качества предпочтительнее эгоизма и враждебности. Мысли об их важности вкладывают в наши головы с самого детства – и не случайно.

Но не путайте угождение с дружелюбием и щедростью. Сначала может показаться, что они идентичны, однако разница между истинно щедрым человеком и угодником принципиальна.

Угодник добр себе во вред, как мы видели на примере Мюриэль. Драйвер его доброты – отнюдь не желание поступать правильно или обогащать жизнь других людей. Топливо угождения – не искреннее стремление сделать мир лучше, а страх, незащищенность и стыд.

Угодника страшит отторжение. У него, как и у всех нас, есть потребность в том, чтобы его принимали и ценили, – в общем, потребность быть любимым. Но у угодника эта потребность разрастается до таких размеров, что он готов расшибиться в лепешку, лишь бы не утратить любовь и признание. Им движет стремление избежать негативных последствий, а не создать позитивные возможности. Кроме того, он постоянно ощущает, что его готовы оттолкнуть, и это генерирует болезненное чувство необходимости сейчас же, немедленно делать все возможное, чтобы быть нужным! Угодничество – это акт защиты, в то время как истинная забота и щедрость – это позитивные акты.

Одновременно с этим угодник ищет одобрения, видя в нем знак того, что его не отталкивают. Вот почему он готов буквально через голову прыгнуть ради простой улыбки и слова «спасибо». Все это вместе рисует перед нами портрет человека, чувствующего, что он постоянно должен прислуживать другим ради принятия с их стороны. Далее мы рассмотрим несколько специфических побудительных мотивов угождения – знакомы ли они вам?

Угодники во всех ситуациях проявляют жизнерадостность – по крайней мере, внешне. Угодник никогда и ни на что не жалуется. Не выражает негативных чувств открыто. Просыпаясь, тут же надевает на лицо улыбку и не снимает ее... если другие смотрят. И думает, что доставляет этим удовольствие окружающим, хотя на самом деле подобное поведение «всеобщего вечного солнышка» вполне может вызывать у людей неясное беспокойство. Но подспудные мотивы такого поведения очевиднее, чем может показаться. Находиться с тем, кто носит фальшивую улыбку как маску, неприятно и некомфортно. В лучшем случае люди видят неискренность, в худшем – манипуляторство.

Угодники никогда не говорят, что думают, чего хотят, во что верят – даже если сами при этом несчастны. Все остается на усмотрение других людей. Если они куда-то с кем-то идут, то никогда не выскажут собственное мнение: куда пойти, чем заняться. Никогда не скажут, что им плохо. Дело в том, что угодник не может позволить себе стать причиной чужого разочарования или неудовольствия. Ему проще согласиться с общим мнением, хотя он его и не разделяет, чем рисковать тем, что его отвергнут или объявят отщепенцем. Угодник ощущает (справедливо или нет), что ему лучше так, несмотря на неприятный осадок. Но обиды со временем накапливаются, и человек закипает, как вулкан, который рано или поздно взорвется.

Угодники обещают человеку сделать для него все на свете – даже если терпеть этого не могут или просто лгут. Угодники вечно обещают друзьям снять для них Луну с неба. Они клятвенно заверяют, что готовы сделать для друзей то, что те сами делать не хотят, либо то, что их вроде как должно порадовать, – все ради того, чтобы получить в ответ: «Огромное тебе спасибо! Ты самый лучший!» Но на самом деле угодники далеко не всегда реально собираются все это делать; они просто озвучивают подобное намерение, чтобы заслужить моментное одобрение и доставить людям удовольствие. В действительности постоянное пове-

дение по принципу «обещать и не сделать» только раздражает друзей, так как очень скоро становится очевидно, что угодник намеренно лжет и просто говорит то, что люди хотят от него услышать.

Угодники никогда ничего не просят, даже если им очень нужно. Угодник обычно отрицает, что у него есть собственные важные потребности, поэтому никогда не обращается к людям с просьбами. Он не может допустить, чтобы его посчитали эгоистом, и хочет сам казаться человеком с волшебной палочкой. Даже если угодник наберется храбрости и что-то попросит, то тут же предложит массу вариантов и возможностей ему отказать. Он стремится свести к минимуму вероятность причинить людям хотя бы малейшее неудобство и беспокойство. Однако, заявляя о собственном бескорыстии, он тут же принимается жаловаться, что никому нет дела до его нужд.

Так что же подталкивает угодника к подобному, на первый взгляд неискреннему, пассивно-агрессивному поведению?

Как уже упоминалось, угодниками движет глубоко укоренившийся страх отторжения. Они боятся, что люди их отвергнут и лишат своей симпатии, и этот страх играет гораздо более значимую роль в феномене угодничества, чем истинное чувство доброжелательности. Угодник дает, дает, дает без конца, веря, что так меньше шансов, что его оттолкнут, отторгнут. Его поступками на самом деле движет отнюдь не желание сделать кому-то хорошо – он просто хочет испытывать позитивные чувства в отношении себя самого.

Это, однако, не означает, что каждый угодник в глубине души является жестоким ужасным чудовищем, который думает только о себе. Угодники способны действительно быть по-настоящему заботливыми и милыми. Их действительно может заботить благополучие близких и друзей. Просто угодники не понимают, что на самом деле движет их потребностью доставлять удовольствие всем и каждому. Поэтому для них полная загадка, почему же после всех затраченных усилий они не испытывают ничего, кроме горечи, раздражения и грусти.

Давайте рассмотрим следующие личностные свойства, эмоции или убеждения таких людей. Если какие-то из них покажутся вам до боли знакомыми – что ж, возможно, вы тоже принадлежите к числу угодников.

- Вы не умеете говорить «нет».
- Вы говорите «да», имея в виду «нет».
- Вы с чем-то соглашаетесь, внутренне кипя от негодования.
- Вы соглашаетесь что-то сделать, а потом злитесь на того, кто вас об этом попросил.
- Вы жалуетесь, что друзья и родные принимают ваши усилия как должное.
- Вы ощущаете, что ваши теплые чувства не взаимны или их выражение не получает должного ответа.
- Вы считаете, что вас не ценят за все, что вы делаете для других.
- Вы ощущаете подавленность, враждебность, считая, что вас не понимают, обманывают.
- Вы считаете, что вы никому не нужны, вас не любят, не ценят, игнорируют.
- Вы не хотите беспокоить других людей, страшаетесь вызвать у них раздражение.
- Вы ощущаете усталость или даже изнеможение, общаясь с теми, кому вам трудно ответить «нет».
- Вы чувствуете себя виноватым, делая то, что хочется вам.
- Вы ждете, что другие без слов поймут, почему вы несчастливы, и сердитесь, когда этого не происходит.
- Вы стараетесь быть таким, каким вас желают видеть другие.
- Вы не высказываете собственного мнения и в основном соглашаетесь с мнением других.
- Вы не выражаете эмоций, если они отличаются от эмоций ваших друзей или близких.
- Вы стараетесь не расстраиваться.
- Вам трудно постоять за себя.

- Вы не проявляете настойчивости, следуя собственным потребностям.
- Вы никогда не говорите, что чувствуете на самом деле, опасаясь вызвать недовольство.
- Вы просто хотите, чтобы все жили в мире и гармонии, чтобы у вас никогда не было никаких проблем, а еще, возможно, чтобы каждому досталось по единорогу и лепрекону с их запредельной волшебностью... Ничего сложного, верно?

Чем вызван феномен угодничества

Привычки редко возникают сами по себе, и угодничество – не исключение. У него есть множество вероятных причин, которые часто можно отыскать в детских годах. Но кто бы ни был причиной, каковы бы ни были сопутствующие обстоятельства, склонность всем угождать коренится в неодобрении или отторжении со стороны кого-то, чьей поддержки вы искали. Это могли быть родители, учителя, одноклассники, абьюзивные партнеры, эгоистичные друзья или просто особы, любящие попить вашей кровушки.

Их негативные отклики (особенно те, что принимают форму физического или эмоционального абьюза) накапливались, понижая и так вашу невысокую самооценку. Такова власть постоянного отторжения – вы готовы делать все на свете, чтобы вас не отталкивали, и это стремление зачастую принимает вид угодничества. Чтобы доказать свою ценность себе и окружающим, вы избираете путь прислужничества и приспособления к чужим желаниям.

Угодничество родом из детства. Самые могущественные и действенные инфлюенсеры в семье, то есть те, кто влияет на решения и мнения окружающих даже сильнее, чем религия или культура, – это родители или опекуны. Родители воспринимаются как защитники, силы, хранящие нас от вреда, боли и отчаяния. Дети отдают, в общем, безусловную (не ставя условий) любовь взамен любви родителей или, по крайней мере, полагаются на то, что родители обеспечат им безопасность и поддержку.

Наш детский опыт общения с родителями или другими авторитетными родительскими фигурами налагает отпечаток на наше поведение и установки, когда мы взрослеем. Психолог Хэп Лекрон, уделявший особое внимание проблеме угодничества, утверждал: «Данная проблема часто порождается давно укоренившимися чувствами и убеждениями о своей несостоятельности, возникшими в детском и подростковом возрасте, когда попытки угодить родителям и опекунам отвергались, обставлялись некими условиями или иным образом не встречали отклика».

Итак, вполне понятно, что ребенок ищет похвалы и признания его ценности от матери, отца или опекуна. Века эволюции прочно закрепили в нас этот побудительный мотив: чтобы родители были нами довольны. Это инстинкт выживания.

Но когда ребенок делает нечто, что вызывает их раздражение или гнев, родители либо опекуны выражают неодобрение, возможно, выливающееся в форму наказания. Тогда мы воспринимаем их любовь как условную. Если мы ведем себя не так, как хотели бы родители, то чувствуем, что нас отталкивают, и, возможно, начинаем считать их не близкими, не поддерживающими – эмоционально недоступными или, в лучшем случае, доступными лишь иногда.

Если в детские годы мы раз за разом чувствуем неодобрение, то начинаем принимать его исключительно на свой счет. Это становится нашей установкой. Мы воспринимаем это неодобрение как твердое убеждение, что такие, как мы есть, мы плохие, неадекватные. Это в свою очередь наносит ущерб нашей самооценке и уверенности в себе. Еще бы, если самые главные фигуры в вашей жизни сказали, что вы ноль без палочки, значит, так и есть. И этого хватает для формирования неуверенности и низкой самооценки – подобные слова, особенно в детстве, когда мозг все впитывает как губка, могут иметь разрушительные последствия, которые скажутся в зрелом возрасте.

Подобные транслируемые послания влияют на то, как мы будем выстраивать иные, взрослые отношения. И вот мы позволяем друзьям, работодателям, любым значимым персонам (только не себе самим) судить, насколько мы хороши.

Мы игнорируем собственные потребности и готовы трудиться для других людей не покладая рук, лишь бы нас сочли ценными, не оттолкнули. Но ощущение ценности, которое дает подобного рода поведение, не реальное, на него нельзя полагаться в долгосрочной пер-

спективе. Возможно, вам приятно видеть бариста из соседнего кафе; но отнимите у него умение варить кофе, и что останется? У вас уже не будет повода тратить на него время.

Созависимость. Это еще одна распространенная причина угодничества. Созависимость – это отказ от самого себя и избыточная зависимость от какого-то человека, будь то супруг, влиятельная личность или друг. Мы отчаянно в нем нуждаемся, ищем его одобрения. При этом в нас может прочно корениться установка, что любовь всегда условна и дается только тогда, когда мы удовлетворяем все требования данного человека и ведем себя так, как он хочет. Мы боимся, что нас оттолкнут, отвергнут, и, чтобы это компенсировать, пытаемся буквально «выгрызть» симпатии других, ведя себя как «хорошие девочки и мальчики». И если мы снова и снова угождаем человеку, то считаем, что нас будут любить и принимать за то, что мы для него делаем.

Все подобные поступки и типы поведения являются симптомами созависимости и в итоге превращают некоторых из нас в вечных угодников. Мы боимся разочаровать человека, стараемся сделать все, лишь бы он был счастлив и не лишал нас своей симпатии. Подобный мотив вполне понятен, вот только он не дает уверенности и всегда сопряжен со стрессом.

Отказ от несогласия. Это еще одна причина угодничества, которая имеет тенденцию со временем усиливаться. Угодники не осмеливаются сказать ничего, что могло бы поставить под угрозу их покой и безопасность. Они вечно позволяют другому человеку выбирать, в какой ресторан сходить, никогда не подвергают сомнению его точку зрения, даже если в душе с ней не согласны, и просто «плывут по течению», чтобы избежать разногласий или разрыва. Ведь любое разногласие – это возможное отторжение! Более того, никогда нельзя знать заранее, насколько неприятным окажется конфронтация или ответный удар, так что они избегают этого любой ценой.

То, что нужно им или чего хотят они сами, теряет значение по сравнению с потребностями и желаниями других людей. Вместо того чтобы возвысить голос в защиту своего мнения, они склоняются перед мнением других. Представим себе супружескую пару, где у одного супруга имеются твердые политические убеждения, а другой всегда с ним соглашается, даже если у него совершенно иные или даже противоположные взгляды. Он боится, что отстаивание своих убеждений приведет к необратимой трещине в отношениях. Очень редко это является намеренным актом; и все же инстинкт угодничества – явление общее и широко распространенное.

Перешагнуть через это? Некоторые люди (обычно те, кто влияет на нас подобным образом) сказали бы, что весь этот разговор о прошлых проблемах (обычно родом из детства) – просто оправдание. «Ну и сколько тебе еще нужно времени, чтобы через это перешагнуть? Почему бы просто не отпустить это?» Возможно, те, кто дает подобные советы, не понимают всей иронии ситуации: ведь это просто другая форма отторжения.

Однако вопрос задан, и на него нужно отвечать. Нет, вы не только не можете взять и перешагнуть через проблему – у вас на самом деле нет выбора. Застарелые травмы, и в особенности плохое обращение с вами, имеют очень длительный эффект, от которого за минуту не избавишься. В своей книге «Расщепленный ум» Джон Сарно поясняет: «Подсознательные чувства, которые мы испытываем в любой момент жизни, в том числе в детстве, имеют перманентную природу. Гнев, обида, эмоциональная боль и грусть, возникшие в детстве, остаются с вами на всю жизнь».

Эти глубоко укоренившиеся проблемы всегда проявляют себя в наших отношениях. Мы подсознательно находим партнеров, друзей или коллег, которые усиливают наши глубинные личностные свойства и недостатки. А мы в контексте этих отношений в той или иной форме снова и снова проигрываем пережитый опыт. Если говорить об угодниках, они отдают власть в руки другим людям, а себя ставят в подчиненное положение. Я не хочу сказать, что человек не может научиться жить и процветать, имея подобные воспоминания, но практически невоз-

можно от них избавиться – а именно этого требуют друзья, отказывающие нам в симпатии. Но это просто нереально.

Эффект прожектора

Люди склонны пребывать в иллюзии, что за ними постоянно наблюдают. Живя под бременем собственных ограниченных убеждений, мы утверждаемся во мнении, что все до единого в нашем окружении смотрят на нас и судят, как мы выглядим, как себя ведем. Этот феномен известен как эффект прожектора: состояние, когда человек переоценивает внимание окружающих к его недостаткам и промахам; такое раздутое эго способно оказывать неприятное воздействие на нашу жизнь и отношения. Например, мы боимся пойти танцевать, думая, что все увидят, какие мы плохие танцоры.

Эффект прожектора – это искажение психики, заставляющее нас постоянно считать себя глупцом и стыдиться себя. Мы твердо убеждены, что все за нами наблюдают и регистрируют каждый наш поступок или реакцию, втихомолку насмехаясь, издеваясь над нами или жалея нас. Это заставляет избыточно контролировать свое поведение или вообще уклоняться от общения, чтобы избежать возможного конфуза.

Однако эффект прожектора почти полностью воображаемый. Во-первых, он не «масштабируемый». Если каждый занят только собственными потребностями и интересами, вряд ли люди будут тратить силы, отслеживая разнообразные повороты чьего-то бытия. В лучшем случае один или двое обращают внимание на ваши поступки, и, скорее всего, это те, с кем вы более-менее близки, кто предположительно знает вас лучше прочих. И даже у них есть свои дела, которыми нужно заниматься.

Если вы не публичная личность, не рок-звезда, не популярный блогер или еще кто-то, на кого устремлены все взоры, вряд ли мир будет пристально изучать, что вы делаете и говорите. И даже если вы и в самом деле публичная личность, то ваше восприятие того, как внимательно за вами наблюдают, наверняка в значительной степени преувеличено.

Эффект прожектора может превратиться в проблему: он существенно ухудшает положение угодника, который и так тревожится, боясь не оправдать чьих-то ожиданий. Но если он еще и страдает от эффекта прожектора, его боязнь усиливается во много раз, поскольку он убежден, что окружающие фиксируют каждый его шаг и каждый просчет. Он начинает еще сильнее волноваться, стремится исправлять каждый недочет, буквально прыгая через голову, чтобы избежать малейшего намека на неодобрение или отторжение. Беспокойство перерастает в настоящую панику. Он думает, что если быстро не решит проблему, все его с презрением оттолкнут.

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.