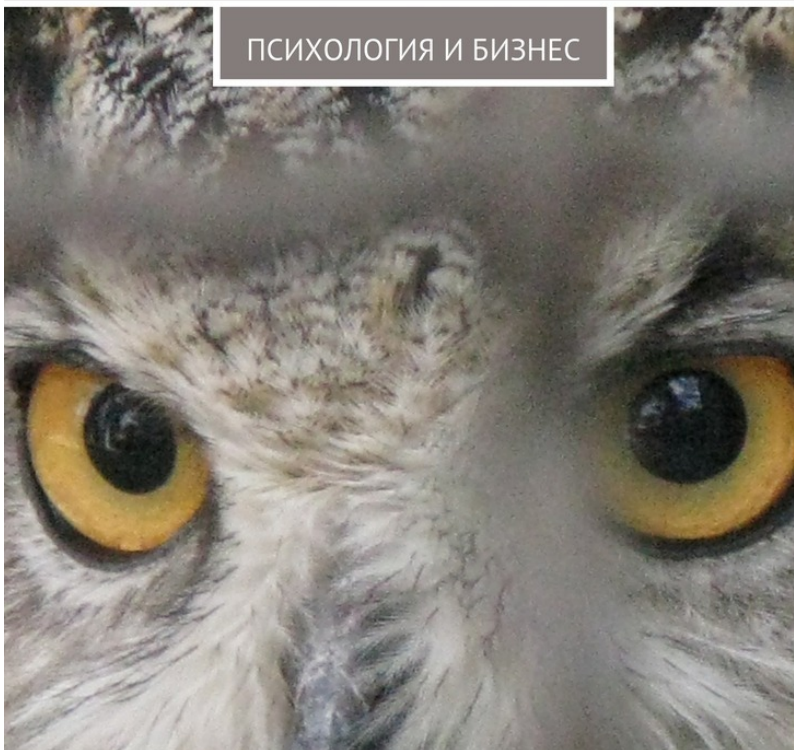


СЕРГЕЙ ПОПОВ

Твой путь к деньгам

ПСИХОЛОГИЯ И БИЗНЕС



Сергей Николаевич Попов

Твой путь к деньгам.

Психология и бизнес

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=22203152

ISBN 9785448353000

Аннотация

Книга рассказывает о том, какими качествами должен обладать человек для того, чтобы успешно заниматься коммерческой деятельностью. Как выработать в себе эти качества? Как развить способность к ведению бизнеса? Как закрепить достигнутое? Ответы на эти вопросы тоже даются в книге.

Содержание

Часть первая. Нижний мир и его секреты	5
Вступление	5
Глава 1. Когда любовь приносит деньги	9
Глава 2. Сексуально ли ваше тело?	18
Конец ознакомительного фрагмента.	24

Твой путь к деньгам
Психология и бизнес
Сергей Николаевич Попов

© Сергей Николаевич Попов, 2016

ISBN 978-5-4483-5300-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Часть первая. Нижний мир и его секреты

Вступление

Сегодня, по прошествии 25 лет реформ, стало окончательно ясно, что главенствующее место в жизни большинства граждан России займут именно ДЕНЬГИ. Только их наличие в нужном количестве позволит чувствовать себя человеком в полном смысле этого слова. Ведь именно деньги являются сегодня тем инструментом, который позволяет людям исполнить большинство своих заветных желаний. А человеческая жизнь имеет смысл лишь тогда, когда в ней исполняются твои желания.

Но откуда брать эти злополучные деньги? Что является той силой, которая их притягивает к конкретному человеку? Ведь не секрет, что одних людей деньги как бы находят сами, а другие могут разбить ради них лоб, но так и не заполучить их в руки.

Я понимаю, что являюсь далеко не первым автором (в том числе и отечественным), который берется исследовать природу возникновения денег у человека, который в них нуждается. Читая других авторов и анализируя советы консультан-

тов по вышесказанному вопросу, я обратил внимание на одну особенность, которая объединяет моих предшественников. Большинство из них рассматривают материальное благополучие человека как следствие достижения последним гармонии с Высшим миром (Богом, Вселенским разумом, собственной Судьбой и так далее). Тем не менее, если смотреть правде в глаза, то нельзя не узреть очевидное: чаще всего проблемы материального характера – это скорее проблемы нашего ТЕЛА, нежели ДУШИ. Но ведь и впрямь – для чего нам, как правило, нужны деньги? Чтобы одеться, вкусно и питательно поесть, приобрести дом, машину, лекарства (если ТЕЛО хворает). Список можно продолжать и продолжать, но каждый новый его пункт будет так или иначе связан с удобством пребывания нашей телесной оболочки на поверхности Земли. Но пространство, в котором существует наше тело, категоризируется эзотерической наукой как Средний мир (а не как Высший!), а значит, для исполнения желаний нашего тела следует детально изучать механизмы, действующие именно в Среднем мире. Напомню, что Средний мир – это мир взаимоотношений людей не только на физическом, но и на энергетическом уровне.

Кроме Среднего, существует еще и так называемый Нижний мир – это мир планеты Земля. У этого мира своя история, свои законы развития, свои энергетические накопления – эгрегоры, своя логика. Именно пребывая в этом мире, мы, люди, и стремимся к тому, чтобы исполнялись наши же-

лания. значит, движущий механизм их исполнения — деньги — тесно увязаны с процессами, происходящими в Среднем и Нижнем мирах. Должного внимания этим процессам из известных мне авторов не уделяет никто. Поэтому у меня и возникло желание восполнить этот информационный вакуум, тем более что практические рекомендации, цель которых — поднять благосостояние человека, просты и понятны каждому, поскольку являются отражением биологической жизни, текущей рядом.

Нет, я не отрицаю тот факт, что достижение человеком гармонии с Верхним миром позитивно отражается на материальном благополучии. Но чаще всего этот контакт предоставляет возможность иметь некий прожиточный минимум без угрозы его потерять. Когда же речь идет о стремлении иметь доходы, значительно превышающие суммы, необходимые для поддержания жизнедеятельности тела, должны включиться механизмы, связывающие человека с процессами, идущими именно в Среднем и Нижнем мирах. Ведь если мы, к примеру, хотим повысить урожайность почвы на своем огороде, мы не столько взываем к помощи Небес, сколько стремимся внести в землю необходимые удобрения, которые интенсифицируют и без того идущие в ней природные процессы.

Так и человек, стремясь повысить урожайность «на ниве коммерческой деятельности», должен интенсифицировать те процессы, идущие в его организме, которые и без того за-

ставляют его думать о необходимости зарабатывать деньги в количествах больших, нежели требуется для поддержания жизнедеятельности тела.

Что это за процессы и как их регулировать в зависимости от необходимых вам коммерческих доходов – об этом вы узнаете из этой книги.

Поскольку жизнь человека многопланова (она протекает в трех мирах: Нижнем, Среднем и Верхнем), то и настоящая книга построена так, чтобы последовательно объяснить, как взаимодействие с каждым из миров способствует тому, чтобы в вашем кошельке возникали деньги, а благодаря этому исполнялись ваши самые заветные мечты.

Глава 1. Когда любовь приносит деньги

Ольга Давыдовна была директором туристической фирмы. Женщине было 49 лет. Она пришла ко мне на прием для того, чтобы разобраться, почему все ее попытки повысить доходы своего предприятия неизменно терпят фиаско. Нет, Ольга Давыдовна не руководила предприятием-банкротом. Фирма давала устойчивую прибыль, но заработанных денег хватало лишь на аренду помещения, зарплату сотрудникам, а то немного, что оставалось, Ольга Давыдовна несла в семью, где было двое взрослых детей и муж. И деньги растворялись, не производя никаких серьезных изменений ни в жизни самой предпринимательницы, ни в жизни ее домочадцев: не удавалось сделать ни серьезных приобретений, ни накопить капитал.

Когда же случай посылал Ольге Давыдовне возможность заработать несколько больше, чем обычно, всегда оказывалось, что в силу случайного стечения обстоятельств она неспособна выполнить этот сверхвыгодный контракт – в кассе не оказывалось билетов на нужный рейс, исчезал представитель ее фирмы в той стране, куда предполагался выезд клиентов и так далее. Если же крупные деньги попадали в руки Ольги Давыдовны, злой рок заставлял женщину немедленно их отдать – выселяли из только что отремонтирован-

ного офиса и требовалось вложить деньги в ремонт нового помещения; машина предприятия вдруг попадала в аварию и вся сверхприбыль уходила либо на ее ремонт, либо на покупку нового транспортного средства. «В чем дело?» – недоумевала Ольга Давыдовна.

Я спросил предпринимательницу: «Зачем вам деньги?» «Ну, во-первых, чтобы время скоротать, – ответила она, – не сидеть же мне, в самом деле, дома в обществе кастрюль и подружек-сплетниц. Во-вторых, лишняя копейка никогда не помешает: двум взрослым дочерям надо помочь, ремонт в квартире пора делать и так далее». «А лично для себя вы что-нибудь хотите?» – осторожно поинтересовался я. «Конечно, хочу, – последовал ответ, – но это потом, когда совсем уж много лишних денег будет». «Так вот, первая причина неудач, которые с завидным постоянством преследуют вас, – констатировал я, – заключается в том, что эти деньги вы собираетесь израсходовать не на себя, а на других людей». «Но ведь эти „другие люди“ – мои дети! – воскликнула собеседница. – Как я могу не заботиться о них?» «У Природы Земли (а точнее у Нижнего мира) очень жесткие законы. Они подчинены циклам Плодородия, – пояснил я. – Пока ваши дети не способны воспроизводить себе подобных, их отец и мать, стремясь обеспечить их физический рост, и впрямь притягивают к себе деньги. Но как только их чада достигли полового созревания (а вы сказали, что ваши дочери уже взрослые), процесс притяжения денег на нужды семьи пре-

кращается. Теперь каждый должен притягивать деньги лишь для себя. То есть работать, дабы удовлетворить свои (и только свои!) нужды. А то, что останется после удовлетворения собственных прихотей, отдать в семью. Уверяю вас, что этих „остатков“ будет неизмеримо больше, чем тех денег, которые вы сегодня приносите в дом».

«Значит, если я правильно поняла, чтобы стать удачливой предпринимательницей, надо в первую очередь стать законченной эгоисткой?» – подвела итог Ольга Давыдовна. «Абсолютно правильно», – подтвердил я. На том и расстались.

Вновь Ольга Давыдовна появилась у меня через пару месяцев. «Положительный результат есть, – сказала она, – но хотелось бы, честно говоря, большего». «А на что вы пытались притянуть к себе деньги – какие покупки намеревались для себя совершить?» – последовал мой вопрос. «Хотела починить крышу на даче, холодильник новый купить, пылесос», – отвечала женщина.

Перед началом беседы я обычно интересуюсь теми людьми, которые находятся в близких отношениях с человеком, пришедшим ко мне на консультацию, интересуюсь их датами рождения, сенсорно диагностирую фотографии. Вот и в этом случае я обратил внимание на то, что моя посетительница и ее муж плохо подходят друг другу для счастливого семейного проживания, о чем и сказал сидящей напротив женщине. Она утвердительно закивала головой. Дело в том, что родом Ольга Давыдовна была из Тамбова, учи-

лась в Москве и по окончании учебы хотела остаться в столице, вот и вышла замуж за человека, с которым чувствовала себя некомфортно, особенно в минуты интимной близости. Тем не менее оба супруга оказались вполне добропорядочными, произвели на свет двух детей и не помышляли не только о расторжении брака, но и об изменах.

Возникла парадоксальная ситуация. С одной стороны, к сорока девяти годам у женщины скопилось огромное количество нерастраченной сексуальной энергии. Именно эта энергия, требуя выхода, заставляла ее не мириться с ролью домохозяйки, а гнала из дома, заставляя заниматься коммерческой деятельностью. К тому же именно сексуальная энергия, являясь составной частью стихии Плодородия, наиболее легко превращается у человека в материальный достаток, а иными словами, способствует притоку денег. С другой же стороны, предпринимательница не могла подчинить осуществляемую ею коммерческую деятельность своим сексуальным интересам.

Тогда я задал вопрос в лоб: «А не хотели бы вы получить нормальную сексуальную жизнь, естественно, за свои деньги?» Женщина опешила, затем честно ответила: «Нет, не хотела бы. Во-первых, я не так воспитана, чтобы изменять мужу, а во-вторых, мне небезразлично, что в таком случае обо мне скажут дети». «Тогда вам скорее всего не следует заниматься предпринимательской деятельностью, либо не рассчитывать на существенные прибыли. Ведь вы своим

нежеланием попираете все законы Нижнего мира – не хотите вступать в контакт со стихией Плодородия», – констатировал я.

Поскольку собеседница была в замешательстве, я продолжал говорить: «Дело в том, что процесс „делания денег“ относится к категории удовлетворения потребностей вашего физического тела. Душе деньги не нужны. Физическое тело живет в соответствии с идущими на Земле процессами: это воспроизведение себе подобных и их кормление. Для кормления же необходимо, чтобы себе подобных активно воспроизводили находящиеся рядом с человеком животные и растения. То есть акт воспроизведения себе подобных является основополагающим в тот момент, когда мы стремимся получить прибыль. Источники прибыли могут быть разные, в том числе коммерческая деятельность. Поэтому, если вы хотите, чтобы доходы от нее превышали ваш прожиточный минимум, то следует целью этой деятельности сделать физическую любовь. А это значит, что деньги следует зарабатывать для того, чтобы получить те удовольствия, которые ощущает тело человека в процессе интимной близости. Если предприниматель – мужчина, ему следует работать для того, чтобы купить престижный автомобиль (представительниц прекрасной половины человечества очень привлекают обладатели дорогих авто), чтобы иметь карманные деньги, дабы немедленно удовлетворить любую прихоть красавицы – оплатить ресторан, место для свидания и так да-

лее. Если предприниматель – женщина, ей деньги пойдут навстречу, когда она стремится повысить собственную сексуальную привлекательность – приобрести дорогие наряды, в том числе и нижнее белье, косметику, ювелирные украшения, для того, чтобы оказаться в обществе импозантных, состоятельных мужчин, а то и купить себе за деньги любовь молодого, но, увы, несостоятельного красавца».

«Нет, ваши советы не для меня, – уверенно произнесла Ольга Давыдовна и направилась к двери. – Дело в том, что ничего подобного я не смогу сделать. Во-первых, я уже не девочка и, во-вторых, воспитание не то». «А делать ничего и не надо», – сказал я, когда посетительница уже готова была выйти из моего кабинета. Женщина в недоумении остановилась: «Как не надо делать?» – переспросила она. «А очень просто. Ваша задача – накануне совершения коммерческих операций лишь думать обо всем том, что я тут рассказывал. Во время подобного рода мечтаний вы излучаете в пространство биологическую волну, которая попадает в резонанс с волнами, присущими стихии Плодородия, и тем самым подключаетесь к идущим в ней процессам. Стихия, ориентируясь на полученный от вас сигнал, считает, что вам и впрямь потребуется много денег для того, чтобы прокормить то потомство, которое должно образоваться у вас в результате бурной сексуальной жизни (которую вы мысленно так алчете), и посылает вам эти деньги, как результат вашей коммерческой деятельности. Никто, кроме вас са-

мой, не узнает, в какую сексуально разнузданную особу вы мысленно перевоплощались, чтобы притянуть деньги и купить себе или своим детям то, о чем давно мечтали. Так что для осуждения вас у окружающих не будет причины – чужие мысли они прочесть не могут», – подвел я итог разговора. Ольга Давыдовна некоторое время стояла молча, а затем лукаво улыбнулась и ответила: «Хорошо, я попробую».

Спустя год мы встретились вновь. С первого взгляда я не узнал ее. Передо мной сидела не бабушка в поношенном пальто и старомодной шляпке, а помолодевшая соблазнительная женщина в дорогой шубе и бриллиантовых украшениях. «Видите, Сергей Николаевич, – сказала она, перехватив мой взгляд, – я вняла вашему совету, и результат наличен».

Итак, подведем итог. Прежде чем совершать какие-либо конкретные действия на ниве бизнеса (подписывать договоры, давать рекламные объявления и так далее), вы должны войти в резонанс со стихией Плодородия, принадлежащей Нижнему миру, миру – который отвечает за материальное благополучие как вас самих, так и вашего потомства (реального или предполагаемого). С этой целью вы создаете в своем мозгу такую конструкцию своей грядущей жизни, где все заработанные от предстоящей коммерческой операции деньги вы расходуете на свои сексуальные похождения. В результате сексуальных походов, как правило, на свет появляются дети. Этих детей надо кормить, а для этого нужны день-

ги. Вот Нижний мир, получив от вас сигнал о готовящемся приплоде, немедленно начинает заботиться о его прокорме, иными словами, так организует обстоятельства вокруг предстоящей коммерческой сделки, что та дает приличные деньги.

Запомните: с точки зрения Нижнего мира деньги – это прокорм для приплода. А значит, чем больше и чаще планируется вами приплод, тем мощнее к вам приток денег. В реальной жизни иметь большое количество детей необязательно: Нижний мир не контролирует, куда вы израсходовали средства, полученные как прокорм для детей, и не наказывает за обман.

В небольшом городе Губкин жил Андрей, недоучившийся врач. И как это часто бывает с людьми, имеющими вину перед некогда выбранной профессией, Андрей, долгое время торговавший сельхозпродукцией, решил полностью посвятить себя медицине. Все заработанные ранее деньги мужчина вдруг взял да и израсходовал на закупку диагностической аппаратуры, способной выявлять заболевания на самых ранних стадиях. Оснастившись такой аппаратурой, Андрей стал давать объявления в местной газете, стал предлагать свои услуги в близлежащих поселках. Каковы были коммерческие последствия этих шагов, догадаться несложно: одни расходы и никаких доходов. Объяснялось это легко.

Тот, кто жил в российской глубинке (а особенно в сельской местности), знает, насколько низка там цена челове-

ской жизни, не только чужой, но и собственной. А что говорить про заботу о своем здоровье и профилактике заболеваний на ранней стадии! Сельский житель тогда спохватывается, что у него болезнь, когда уже тело от постели оторвать не может.

Этих объективных причин неудач в коммерции словно бы не замечал Андрей, а все твердил о том, что он в долгу перед профессией врача, которую забросил по молодости, и продолжал вкладывать деньги в рекламу диагностики заболеваний. Оказавшись в Москве, он испросил у меня совет, что можно сделать, чтобы его медицинский бизнес стал давать хоть какую-то прибыль?

Я ответил: «Когда вы даете рекламное объявление в своем городе или собираетесь поехать с диагностической аппаратурой в сельскую местность, думайте не столько о заработке, сколько о возможности сексуальных контактов с вашими потенциальными клиентками. А главное, допускайте мысль о том, что в результате вашей „диагностической деятельности“ у вас то в одном, то в другом селе появится по ребенку, и каждого из них вы готовы кормить. Увидите, как изменятся ваши доходы, естественно, в лучшую сторону».

Андрей позвонил через месяц: «Сергей Николаевич, я не могу сказать, что стал за это время миллионером, но то, что вышел на положительный баланс – очевидно».

Глава 2. Сексуально ли ваше тело?

Думаю, что каждому из читателей приходилось держать за руку представителя противоположного пола, и уверен, что каждый в этот момент способен был определить, как именно к нему относится тот, чью ладонь он сжимает в своей: жаждет ли более близких отношений или, наоборот, просто проводит время, спасаясь от скуки. И немудрено: в этот момент легко получить подобную информацию где-то на подсознательном уровне, ведь ладонь буквально нашпигована нервными окончаниями. Все, что думает человек о своих предстоящих сексуальных похождениях, немедленно находит отражение в изменении биополевой структуры его ладони. Поэтому тот, кто сжимает эту ладонь в своей руке, без труда прочтет мысли ее обладателя, независимо от того, замечал ли ранее за собой сенсорные способности, или нет.

Мила на первой консультации, посвященной не совсем удачному ходу ее коммерческих дел в области купли-продажи жилья, охотно согласилась с моим предложением, что крупные суммы денег обходят ее стороной по той причине, что женщина даже на уровне мысли избегает активной сексуальной жизни, не увязывает предполагаемые доходы от коммерческой деятельности с потребностями в эротических удовольствиях. Женщина, прощаясь, убеждала меня, что поправит этот недостаток. Однако на следующую кон-

сультацию она пришла расстроенная: «Ничего не получается! Сколько бы я не мечтала о взаимоотношениях с мужчинами, денег в моем кошельке не становится больше».

Я попросил Милу положить передо мной на стол обе руки ладонями вверх, расположил над ними собственные ладони на высоте 1,5—2 сантиметров и сразу почувствовал, что словно какая-то невидимая сила отталкивает мои ладони от лежащих на столе. На этом основании я высказал предположение: «Вы, мечтая о мужчинах, скорее всего обрываете свои мысли там, где дело доходит до интимной близости, ограничиваясь лишь проявлением внимания к себе представителей противоположного пола». «Как вы догадались? – удивилась женщина. – Я и впрямь не допускаю мысли о том, что кто-то из посторонних мужчин переступит запретную черту. Хотя охотно мечтаю об уходе за мной представителей сильной половины человечества». «Увы, эти мечты бесплодны в прямом и в переносном смысле, – грустно констатировал я. – Ведь в них отсутствует главное звено, которое и воссоединяет вас со стихией Плодородия – интимный контакт. А догадался я об этом на основании тех биологических волн, которые излучает ваша ладонь. Если бы идущее от нее поле не выталкивало мое собственное, а наоборот, стремилось притянуть, то такая ладонь успешно притягивала бы к себе и деньги. Поэтому я советую вам обязательно переступить в своих медитациях эту заветную черту, которая отличает женщину, которая просто кокетничает, от той,

что готова перейти к поступкам, в результате которых можно и впрямь обзавестись потомством».

Мила последовала моему совету: в своих мысленных отношениях с мужчинами она стала переступать последнюю черту, и объемы ее сделок по купле-продаже жилища сразу увеличились.

Старинное славянское имя Ульяна носила предпринимательница, занимавшаяся сетевым маркетингом и, увы, тоже не совсем удачно. Она посещала мой семинар и там узнала о необходимости увязывать свою коммерческую деятельность с активной личной жизнью. Но предпринятые Ульяной попытки не дали результата. Ее интересовало: почему?

Ладонь предпринимательницы имела «втягивающее» поле, то есть правильно организованное для притока денег. Поэтому для выяснения причин неудач Ульяны в коммерции пришлось сенсорно исследовать другие части ее тела. Поле в районе икр было на редкость вялым. «Вероятно, вы лентяйка, – сделал предположение я. – Иными словами, вы тяжелая на подъем. Свои медитации вы строите так: если мужчина сам доберется до вас, вы не станете избегать акта Плодородия, но сами навстречу этому событию и шага не сделаете». Ульяна в знак согласия кивнула головой. «А вам следует вспомнить, – продолжил я, – какой вы были в 19 лет, когда любое приглашение в компанию, где были мальчики, заставляло немедленно срываться с места и мчаться хоть на край города». «Но мне сейчас не 19 лет, а 38», – возразила жен-

щина. «Это не имеет значения, – перебил я. – Главное, чтобы в своих мыслях вы так же легко и охотно срывались с места, как это было в 19». Спустя две недели Ульяна рассказала мне следующее: «Позвонил клиент-мужчина и вялым голосом стал расспрашивать о предлагаемой нашей фирмой продукции. В прошлый раз, услышав такую меланхоличную речь, я бы формально завершила разговор, чтобы просто зря не ездить на встречу: все равно такой клиент или не придет на нее сам, или произведет покупку на мизерную сумму. Словом, раньше мне было лень отрывать свое тело от дивана. Но после нашей с вами последней встречи я заставила себя подумать: а как бы я повела себя, если бы мне было 19 лет? И организм немедленно дал ответ: я бы ждала от встречи с таким клиентом не коммерческой прибыли, а любовного приключения. Мой голос немедленно изменился, в нем появились совсем другие интонации. Я легко уговорила мужчину на другом конце провода бросить все и немедленно ехать за товаром, и сама, так же бросив все, поехала на встречу с ним, представляя себе, как эта встреча перевернет всю мою личную жизнь. Удивлению моему не было предела, когда этот флегматичный на словах клиент совершил покупку на фантастическую для меня сумму, обеспечив нашей продукцией не только себя, но и всех своих родных и друзей».

Огромную роль во взаимодействии человека со стихией Плодородия играет его живот. Например, Диана имела идеальное тело с точки зрения его энергетической организации.

Однако предпринимательская деятельность (женщина имела несколько павильонов, торгующих цветами), увы, не приносила желаемых прибылей. Зарабатываемых денег хватало только на то, чтобы сводить концы с концами. Сенсорная диагностика обнаружила лишь одно отклонение в биополе – вялый, безучастный живот. Я сообщил об этом предпринимательнице, добавив, что затрудняюсь найти объяснение такому феномену, ведь остальные части ее тела посылают безукоризненные сигналы, и с точки зрения существующих законов Природы проблем с деньгами у обладательницы такого тела быть не должно. «Дело в том, – объяснила Диана, – что у меня вставлена спираль, и я, конечно же, помню об этом, когда медитирую на свои взаимоотношения с мужчинами». «Иными словами, – уточнил я, – возможность беременности в своих мечтах вы полностью исключаете?» «Да», – подтвердила женщина. «Здесь и находится корень ваших бед в торговле, – сказал я. – Дело в том, что когда даже на уровне мысли Вы предаетесь любовным утехам, надо мечтать, что они непременно приведут к зачатию плода внутри Вас, а главное, представляйте себе все удовольствия, связанные с предстоящей беременностью и родами. Ведь эти два процесса для женщины – источник огромного физиологического удовольствия. Их ни в коем случае нельзя исключать из своих медитаций».

Диана учла мое замечание, и объем продаж ее торговых павильонов резко возрос.

А вот еще один любопытный случай. Николай жил в небольшом городе в средней полосе России. Его бизнес заключался в том, что он распространял витаминные добавки. Поскольку городок, где он жил, был маленький, то предприниматель в поисках заработков разъезжал по соседним городам и селам, рекламируя имеющуюся у него продукцию. Нельзя сказать, что это предприятие приносило большую прибыль, но, тем не менее, мужчина с упорством продолжал зарабатывать деньги именно на этом поприще. Ему нравилась эта деятельность.

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.