

СЕРГЕЙ ПОПОВ

Думай и богатеи по-русски — 1

ПСИХОЛОГИЯ БИЗНЕСА



Сергей Попов

Думай и богатей по-русски
– 1. Психология бизнеса

«Издательские решения»

Попов С. Н.

Думай и богатей по-русски – 1. Психология бизнеса /
С. Н. Попов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-834931-7

Книга Сергея Попова обобщает большой практический опыт автора, который, пользуясь разработанной им методикой, предотвратил банкротство некоторых предприятий, обеспечил им стабильный доход и успешное развитие. Автор, как и знаменитый Наполеон Хилл, обучает успеху и процветанию, но приемы, раскрываемые им в книге, ориентированы на наш российский менталитет, нашу действительность и непредсказуемую судьбу отечественного рынка.

ISBN 978-5-44-834931-7

© Попов С. Н.
© Издательские решения

Содержание

Часть I	6
Глава 1. Ожидаемое удовольствие	9
Глава 2. Что притягивает деньги	13
Глава 3. Почему нельзя делить шкуру неубитого медведя?	19
Конец ознакомительного фрагмента.	20

Думай и богатей по-русски – 1
Психология бизнеса
Сергей Николаевич Попов

© Сергей Николаевич Попов, 2016

ISBN 978-5-4483-4931-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Часть I

Гарантированный достаток

Однажды в одном частном московском университете мне предложили прочитать лекцию на тему «Мы и мир над нами». Читать предстояло двум группам: 18-летним студентам и 50-летним руководителям предприятий. Руководители обучались на курсах повышения квалификации в этом же университете. Первых слушателей я не боялся, полагая, что молодежи наверняка придется по душе мои полумистические сюжеты и искренне сомневался в том, смогу ли я быть интересен взрослым. В действительности все произошло наоборот: молодым, а потому самонадеянным людям мои лекции оказались абсолютно не интересны – они верили в собственные силы, верили в свое «могу». Однако выдавшие виды директора слушали, затаив дыхание, и старались законспектировать каждое слово.

Позже, анализируя эту ситуацию, я подумал, что только поживший на земле человек начинает понимать, что далеко не все находится во власти его «могу». В последнее верит только самонадеянная молодежь. С годами человек констатирует: существуют такие двери, в которые ты не войдешь, сколько ни старайся, но существуют и другие, которые откроются лишь перед тобой и захлопнутся перед остальными. Словом, есть некая осязаемая в повседневной жизни сила, которая управляет нашими возможностями. Имя этой силы – СУДЬБА.

В те дни, когда только начиналось повальное увлечение бизнесом, я работал в системе Гражданской авиации, проектируя топливное оборудование. Заработать лишнюю копейку на собственном предприятии было невозможно. Ветераны Аэрофлота, опухшие от не прекращавшегося на работе чаепития, бесцеремонно прибирали себе все премии и надбавки. В те дни Горбачев, засучив рукава, боролся с пьянством, а миллионы проезжавших через Москву людей металась по городу в надежде купить спиртное, дабы «вспрыснуть» свое пребывание в столице. Чтобы получить хоть какой-то дополнительный заработок к тому нищенскому окладу, который в те годы получал научный сотрудник, я обзвонил все продовольственные магазины Москвы и выяснил, где продают спиртное. Затем составил карту-путеводитель «Винные магазины Москвы». Отпечатав фотоспособом первые сто экземпляров, предложил их торговцам, работавшим на вокзалах и в поездах. Карта стала очень популярна. Я получил заказ на большую партию. И вдруг без всякой на то причины на меня напало полное нежелание печатать эти фотографии. Одна мысль о предстоящей работе повергала меня в уныние, отнимала силы. Я был готов делать все что угодно только не выполнять заказ для вокзальных торговцев. В таком состоянии я и улетел в командировку в Красноярск. Кстати, мог и не лететь, но что-то словно вы толкнуло меня в эту поездку.

Целью командировки была проверка готовности аэропорта Красноярска к весенне-летней навигации. По причине все того же антиалкогольного указа проверяющий в те годы первым делом направлялся к емкостям со спецжидкостями. Многие спецжидкости содержат этиловый спирт, а поскольку рабочие авиапредприятия отнюдь не брезговали этим напитком, на емкостях пломбы часто оказывались сорванными. Проверяющий заносил в акт это единственное замечание, которое свидетельствовало о том, что он действительно появлялся в аэропорту с проверкой, а затем благополучно отправлялся домой. Я намеревался поступить точно так же. Поэтому, сойдя с трапа самолета, я направился к резервуарам со спецжидкостями, но мне почему-то вдруг безумно захотелось повернуть совсем в другую сторону – к группе людей, стоявших на самолетной стоянке. Словно крылья выросли у меня за спиной. На душе стало легко, празднично, и я не дошел, а буквально долетел до них. Рабочие у топливозаправщика что-то бурно обсуждали. Я подошел, представился... и – каково было мое удивление –

услышал то, что решило мои материальные проблемы на несколько лет вперед. Одним словом, какая-то неведомая сила заставила меня оказаться в нужное время в нужном месте.

Дело в том, что рабочие обсуждали трагедию, произошедшую на одном из топливных складов. Каждую весну грунт под резервуаром оттаивает, и многотонная емкость с жидкостью хоть немного, но наклоняется. Когда количество топлива в ней замеряют метрштоком (алюминиевый шест с нанесенными на него делениями), то считается, что емкость стоит строго вертикально. По этой причине расчетное количество жидкости никогда не совпадает с реальным. В ходе весенней проверки начальник одного склада был поставлен перед фактом значительной недостачи. Начальник склада не стал дожидаться суда и покончил жизнь самоубийством. Когда же количество топлива на складе проверили другим, более точным и трудоемким методом, оказалось, что недостачи не было. «Вот где деньги лежат! озарило меня. – Надо создать методику и прибор, позволяющие быстро и точно измерять количество топлива в наклоненном резервуаре». А такими были практически все резервуары на территории бывшего СССР! Вот это бизнес! Что в сравнении с ним торговля картами-путеводителями по винным магазинам столицы!

Кстати, возвратившись в Москву, я узнал: за время моего отсутствия в антиалкогольной политике произошло послабление. Теперь спиртное в столице продавалось чуть ли не в каждом магазине. И отпечатай я свою карту, она никогда не нашла бы сбыта!

Методика расчета топлива в наклоненных резервуарах оказалась очень простой. Я собрал команду. Мы купили программируемый микрокалькулятор. Память его была небольшой, но до статочной для того, чтобы вложить программу учета топлива в наклоненных резервуарах.

Калькулятор мы приобретали за 118 рублей, а с вложенной в него программой продавали за 980, получая чистую прибыль 830%. О таких прибылях не мечтали даже западные бизнесмены. Меня на них просто вывела СУДЬБА.

Итак, на этом примере из собственной практики я попытался понять, что же такое СУДЬБА? Каким образом мы попадаем в прокрустово ложе предначертанных нам событий?

ПЕРВОЕ, ЧТО ОБРАЩАЕТ НА СЕБЯ ВНИМАНИЕ ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С СУДЬБОЙ, – ЭТО РЕЗКИЙ ПРИЛИВ СИЛ, ИСПЫТЫВАЕМЫЙ ЧЕЛОВЕКОМ В ТОТ МОМЕНТ, КОГДА ОН ТОЛЬКО СОБИРАЕТСЯ СДЕЛАТЬ ШАГ В НАПРАВЛЕНИИ, КОТОРОЕ ВПОСЛЕДСТВИИ И ПРИВЕДЕТ ЕГО В НУЖНОЕ МЕСТО В НУЖНОЕ ВРЕМЯ

Так было и с фактом моего отлета в Красноярск (у меня появились силы от одной только мысли прокатиться туда за государственный счет), и на летном поле аэропорта – словно крылья выросли за спиной, когда я решил подойти к рабочим. Откуда же взялись эти силы? Из какого источника вдруг потекла в мой организм избыточная энергия? Ведь я в этот момент не принимал допинг, даже не ел сытной пищи. Ответ напрашивается сам собой.

Мысли человека всегда тесно связаны с его чувствами. А чувства – это всегда вибрации. Вибрации образуют волны. Видимо, волны, уходя в пространство, в отдельных случаях сталкиваются с волнами такой же частоты, какие излучает мой организм. Из курса физики известно: если две волны одной частоты сталкиваются в пространстве, возникает явление волнового резонанса, сопровождаемое огромным выбросом энергии. Уж не благодаря ли этому я ощутил колоссальный прилив сил именно в тот момент, когда только собирался сделать шаг в направлении, которое впоследствии, как известно, и решило вопрос моего материального благополучия? Да, это волновой резонанс. Других незримых источников энергии, реагирующих на движение психики человека, в природе нет. Но из этого утверждения вытекает следующее: где-то в пространстве в виде электромагнитных колебаний записана моя жизнь. Вернее, это не реальная жизнь, которой я живу на земле, а как бы планы на мою жизнь тех, кто вселил мою конкретную душу в мое тело. Я могу угадать их замысел (как это произошло с отлетом в Красноярск и с организацией бизнеса, построенного на учете топлива), могу обойти

его стороной (если бы я продолжал пытаться разбогатеть, торгуя картами винных магазинов Москвы). Но только в первом случае выигрыш оказался значительно больше.

Видимо, ЭЛЕКТРОМАГНИТНАЯ ЗАПИСЬ ТОГО, КАКОЙ ХОТЯТ ВИДЕТЬ ЖИЗНЬ КАЖДОГО ИЗ НАС ПРЕДСТАВИТЕЛИ ТОНКОГО ВЕРХНЕГО МИРА, И ЕСТЬ СУДЬБА

Да, чем мы моложе, чем больше у нас сил, тем мы увереннее в том, что вправе выбирать, куда и как идти. Именно в молодости мы чувствуем себя независимыми от предначертанного нам пути. Но с годами, когда физические силы постепенно покидают нас, мы чувствуем, что есть другая сила, дарующая нам процветание и не оставляющая нас до последних дней. Мы попадаем в поле действия этой силы тогда, когда нам удается разгадать замысел Верхнего мира на нашу земную жизнь, т. е. прочесть свою СУДЬБУ.

В связи с этим в моей памяти воскресает такой пример. Однажды ко мне за консультацией обратилась женщина. На первый взгляд, ее вопрос показался мне очень странным.

Сергей Николаевич, почему я ничего не ем?

А вы плохо себя чувствуете, у вас нет аппетита?

Нет, что вы. Чувствую я себя хорошо, как никогда! А вот есть и впрямь почему-то не хочется. Только чай пью, и то чаще всего без сахара.

Может, у вас нет физической нагрузки?

Наоборот. Целый день ношусь как сумасшедшая.

Я внимательно разглядывал свою гостью. На вид ей было лет пятьдесят. Высокого роста, сухощавая, женщина отнюдь не выглядела изможденной. Напротив, весь ее организм излучал такую энергию, такую мощь, какую редко встретишь даже у молодежи. Мне захотелось узнать, почему она отказывается от пищи. Я стал задавать вопросы:

А давно вы перестали нуждаться в еде?

Да приблизительно год назад.

И что этому предшествовало?

Я перестала сидеть дома со своими внуками и устроилась работать кинологом.

Вам нравится работа?

– Очень. Это была мечта всей моей жизни – выводить новые породы собак. Долго не удалось посвятить себя профессии – вышла замуж, сначала детей воспитывала, затем внуков. А потом решила: все, хватит. Надо когда-то пожить и для собственного удовольствия. И устроилась в соответствующую лабораторию. Теперь сама на себя удивляюсь: то из Англии надо новую породу собак достать, то из Португалии. Откуда силы берутся?

Я разгадал ее тайну и я объяснил посетительнице, что с того момента, когда она начала работать кинологом, ее жизнь на земле стала соответствовать замыслам Высшего мира. Теперь ее каждодневные мысли и устремления попадают в резонанс с предначертанной ей СУДЬБОЙ. Эффект резонанса дает энергию для того, чтобы жить и работать. Дает так много энергии, что пища – основной источник сил – оказывается не всегда нужна.

Глава 1. Ожидаемое удовольствие

Добрая половина людей, которым на индивидуальной консультации я говорил о необходимости взаимодействия со своей судьбой, просили меня: «Сергей Николаевич, голубчик, укажите, каково для меня предназначение небес – от рождения и до смертного часа, а я буду следовать ему, не отступая ни на шаг». Я отказывался это сделать. Другие посетители пытались самостоятельно постичь замысел Верхнего мира на предмет своей земной жизни. И чем основательнее были их попытки, тем скорее они приводили либо к нервному истощению, либо к психическим травмам. Дело в том, что прочесть одним разом замысел Верхнего мира на всю свою жизнь – от рождения и до смерти нельзя, это можно сделать только на отдельные, короткие отрезки времени.

Для прочтения предназначенного вам пути, следует принять за основу следующее: **ДЕНЬ – МОДЕЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ЖИЗНИ.**

Утро – юность, полдень зрелость, вечер – старость, ночь – смерть, а затем реинкарнация, то есть новый день – это новая жизнь. А вот на протяжении этой дискретной жизни длинной в день разгадать планы на вашу персону Верхнего мира довольно просто. С этой целью, восстав ото сна, надо задать себе один-единственный вопрос: **КАКИЕ МЫСЛИ, ШАГИ ИЛИ ПОСТУПКИ ДОСТАВЯТ МНЕ УДОВОЛЬСТВИЕ В ТЕЧЕНИЕ ПРЕДСТОЯЩЕГО ДНЯ** (т. е. вызовут приток энергии)? Интуиция незамедлительно подскажет ответ. Он может быть любой – от стремления просветить человечество до желания съесть мороженое строго определенного сорта. В течение дня стараться следовать за возникшим желанием. Мысли и поступки, направленные на его реализацию, неизменно будут наполнять вас силой, как попутный ветер наполняет паруса фрегата. Используя эту силу, вы не только достигаете заветной цели (или приближаетесь к ней), но и легко решаете те каждодневные бытовые проблемы, которые, не являясь судьбоносным предназначением, необходимы для физической жизни вашего тела.

Но вот день закончился, вы отошли ко сну, а за сном последовало пробуждение. Помня, как вдохновенно, а главное, плодотворно прошел предыдущий день, какой-нибудь наивный человек, желая преуспеть в дне грядущем, пытается воскресить в памяти те мысленные ориентиры, которые накануне сулили ему удовольствия, а значит наполняли организм энергией, и с удивлением обнаруживает, что сегодня прилива энергии нет. Увы, вчерашние цели ни за что не вдохновят вас сегодня.

**ДЛЯ НОВОГО ДНЯ ИСТОЧНИКОМ СИЛ СТАНУТ
ТОЛЬКО НОВЫЕ УДОВОЛЬСТВИЯ.**

Их надо почувствовать в своей душе в самом начале дня, а затем неуклонно стремиться их обрести в течение своей новой мини-жизни. Другое дело, что отнюдь не каждый день наполнен для нас принципиально новыми радостями. Через какое-то время – на пятый, десятый или любой другой день – удовольствия, вызывавшие у нас прилив сил, начнут повторяться.

Вот эти **ПЕРИОДИЧЕСКИ ПОВТОРЯЮЩИЕСЯ ЦЕЛИ, СТРЕМИТЬСЯ К КОТОРЫМ ДЛЯ ВАС – РАДОСТЬ, И ЕСТЬ ВЕХИ ОБОЗНАЧАЮЩИЕ СТОЛБОВУЮ ДОРОГУ ВАШЕЙ СУДЬБЫ И ВЫЗЫВАЮЩИЕ У ВАС ЧУВСТВО ВДОХНОВЕНИЯ.**

Не так давно ко мне на консультацию пришел профессиональный вымогатель. Нет, не уголовник. С некоторых пор вымогательство нормально уживается с законом. Незадолго до выборов в Государственную Думу моего пациента, человека средних лет, активисты небольшого общественного движения пригласили на временную работу выпрашивать деньги у банков и компаний на поддержку своих кандидатов. Определенный процент от полученной суммы агитатор мог положить в свой карман. Попрошайничество шло из рук вон плохо. Посети-

тель спрашивал: «Может, не судьба мне заниматься этой деятельностью?» Я не сразу ответил, а попросил собеседника подробно рассказать мне, что и как он делал.

– Прежде чем пойти по организациям, я взял устав пригласившего меня на работу движения и изучил его цели и задачи. Они показались мне верными. Движение считало необходимым укрепить единое государство, создать сильную централизованную власть, покончить с преступностью. В первый день я ощутил прилив сил и сам процесс агитации доставил мне огромное удовольствие. Первая встреча с представителем мира бизнеса закончилась успехом. Некий банк перечислил на избирательную кампанию движения приличную сумму, а я авансом получил обещанный процент. На следующий день я решил посетить другой банк, однако душевного подъема при этом не испытал: ноги словно не хотели нести меня туда. Я, конечно же, пересилил себя и пошел. Меня ждала неудача. Короче, мой первый успех оказался, увы, и последним. Я уже обошел добрых три десятка организаций, встречался с директорами, повторил слово в слово все то, что говорил в первом банке, но не получил ни копейки. Можно ли что-то сделать, чтобы банкиры вновь стали открывать свои кошельки, или мне не судьба преуспеть на этом поприще?

– Чтобы вы могли ответить на свой вопрос, вам надо внимательно присмотреться к миру своих удовольствий ответил я. – Впредь не заставляйте себя делать что-то насильно, делайте лишь то, что вам нравится и внимательно следите за тем, доставит ли вам когда-либо мысль вновь заняться агитацией удовольствие. Если да, то в этот же день пройдитесь по тем же фирмам и банкам, где вам отказали, и вновь изложите программу движения. Но изложите ее не так, как вы однажды это успешно сделали, а в любой другой форме, хотя бы шиворот-навыворот. Лишь бы ваши слова доставили удовольствие именно вам».

Как шиворот-навыворот? – возмутился посетитель. – Ведь я искренне верю в то, что говорю.

Именно поэтому вам больше никто не дает ни копейки.

Посетитель позвонил мне через неделю. В его голосе звучал восторг и удивление:

Сергей Николаевич! Объясните, что происходит? Я разбогател. А теперь по порядку: я хожу по банкам лишь тогда, когда мне вздумается, и несю банкирам такую околесицу, что самому смешно. Например, «каждый гражданин России один день в своей жизни должен быть президентом, и тогда президентом станут все по очереди, и это есть высшая ступень демократии, и мы учредим эту форму правления, когда придем к власти» или «получив парламентское большинство, мы создадим закон, по которому в случае развода государство будет платить алименты и матери и отцу ребенка одновременно». В каждый из дней, когда я соберусь агитировать, я выдумываю все новую и новую глупость. Хохоха от собственной выдумки, я, окрыленный, несусь в какой-нибудь банк, что бы там эту глупость повторить, но теперь уже серьезным людям. И (что за чудо!) деньги нам перечисляет едва ли не каждый банк, в котором я появляюсь. Неужели банкиры такие идиоты?

Конечно, нет.

Тогда что же заставляет их выкладывать деньги?

Ну, уж не тот бред, который вы несете. Вы общаетесь с заведомо умными людьми, и каждый из них понимает: какие бы идеи вы ни ставили во главу угла, жертвовать деньги на ваше карликовое движение – это все равно что сжечь их в камине. Однако деньги они дают. Значит делают это по какой-то другой причине.

Вот именно, но по какой?

Банкиры хоть и умные, но всего лишь люди, причем люди, работающие с колоссальной нагрузкой, а значит остро чувствующие дефицит собственной энергии. И вдруг вместо обычных посетителей вампиров с обычными «помоги, поддержи, оплати», после которых ничего, кроме усталости, банкир не чувствует, являетесь вы. И не важно, что вы говорите, важно другое – из вас брызжет космическая энергия. Ведь если агитация доставляет вам удовольствие,

значит это занятие и является вашей СУДЬБОЙ. Вы уйдете, а собеседник после встречи с вами сможет работать несколько дней с удвоенной силой. Если он профессионал, то за счет вдохновения втрое больше заработает, чем вам пожертвовал, простой расчет. Он – дальновидный человек и хочет, что бы вы пришли к нему вновь. Но если он не даст ни копейки, то рискует лишиться этой возможности. Вот почему банкиры и переводят деньги на счет вашего движения.

Впоследствии на экране телевизора я часто видел своего посетителя. Он далеко пошел. Ничего не поделаешь СУДЬБА.

Конечно, далеко не каждый человек, угадавший столбовую дорогу своей судьбы, сделал это при помощи совета профессионала. Многие предприниматели сами открыли и освоили изложенный мной метод. Чаще всего поводом служил какой-либо критический момент их жизни. Словом «не было бы счастья, да несчастье помогло».

Вот еще одна иллюстрация к сказанному.

Мне потребовалось на даче заварить водопроводные трубы. Сегодня найти в Москве сварщика не составляет труда. Я пошел в гараж, рассчитывая на машине объехать несколько строек, чтобы подыскать бригаду. По гаражу слонялся человек, чье лицо показалось мне знакомым. (Он и впрямь был членом нашего гаражного кооператива.) Увидев меня, человек направился навстречу. «Заварить ничего не надо?» – любопытствовал он. От неожиданности я оторопел. «Нет, я не шабашник-одиночка, – представился сварщик, – я руководитель малого строительного предприятия. Могу показать документы». По дороге мы разговорились, я заметил попугайку, что в нашей встрече было что-то мистическое. «А у меня всегда так», – ответил он и рассказал свою историю.

«По образованию я врач, – начал Михаил Герасимович (так звали попугайку), – сварочный аппарат взял в руки в силу обстоятельств. Нашел плотника, каменщика и создал строительную фирму. Оказалось, что строителей в Москве переизбыток. Сколько я ни вкладывал денег в рекламу – дело неумолимо шло к банкротству.

Будучи на краю гибели, я старался сохранить последнее – присутствие духа, чтобы встретить свою гибель достойно. В тот день мне предстояло закрыть счет в банке, так как платить за банковские услуги было не чем. В банке, как известно, работают одни женщины, и некоторые из них мне нравились. Поэтому я решил явиться на процедуру закрытия счетов веселым и жизнерадостным. Поскольку заказов не было, вставать рано было незачем, а идти работать было некуда, я и решил идти туда и делать то, что, как мне показалось, улучшит мое настроение, чтобы с поднятой головой прийти в банк для последней процедуры. Я не спеша встал с постели, перебирая мысленно все возможные и невозможные варианты дня, пока один из вариантов не заставил меня подскочить и направиться его осуществлять. Дело было весной. Мне почему-то захотелось посмотреть ледоход на Москва-реке. Подходя к набережной, я увидел, что чугунные заграждения набережной сильно искорежены, а рядом стоят двое людей и разводят руками. «Что случилось?» поинтересовался я. «Да вот, вчера сюда самосвал въехал. Видишь, как заграждения разворотил. Через пару дней мэру собрался проводить здесь мероприятия, а чугун-то так быстро не заварить». – «Можно заварить, возрази я, – всего лишь электрод специальный нужен. У нас на предприятии есть». – «Неужели? – воскликнули собеседники, оказавшиеся работниками префектуры. Да вас нам сам Бог послал!» – «А вас – мне», – подумал я.

Через полчаса договор был подписан, через три дня деньги поступили на банковский счет моей строительной фирмы. Таким образом мне удалось избежать закрытия предприятия. Я подумал: «Это не случайное событие. Что-то в этом есть!» – и стал наблюдать за собой. И вот к какому выводу я пришел: стоит только попытаться поднять себе настроение при помощи какого-нибудь конкретного шага, как в силу Его Величества Случая все складывается так, что я непременно нахожу заказ для своей фирмы. Захочется мне, например, с утра кваску холодного

попить, иду к ларьку и вижу, что у него накануне крыша провалилась. Значит для строительной фирмы появилась работа. Или вдруг захотелось дочку непременно в английскую спецшколу устроить пошел на «разведку», а директор школы оказался моим другом детства. Конечно же, в здании школы работа для меня нашлась. Так и сегодня: захотел узнать, подвели ли наконец электричество к моему гаражу, а в результате столкнулся с заказчиком, то есть с вами», подвел итог Михаил Герасимович.

А теперь самое время сказать несколько слов о «новых русских». Не имея специальных экономических знаний, эти люди в поисках денег были вынуждены обращаться к собственному чутью. А оно подсказывало: следуй туда, куда тебя «несет свободная стихия». Они следовали своим душевным порывам и оказывались у цели вопреки экономическим законам и скрупулезным расчетам. Есть еще одно обстоятельство, которое заставляло этих людей следовать иным законам. Вспомним, что еще совсем недавно в нашей стране коммерция именовалась не иначе как спекуляция и преследовалась по закону. Следовательно, значительная часть тех первых коммерсантов, получила небольшой, но все-таки срок и вплотную соприкоснулась с культурой уголовного мира. Эта культура и преподнесла урок, смысл которого сводится к следующему:

УСПЕХ ДЕЛА РЕШАЕТ НЕ СТОЛЬКО РАСЧЕТ ИЛИ ТЕХНИЧЕСКАЯ ОСНАЩЕННОСТЬ, СКОЛЬКО ТО ОСОБОЕ СОСТОЯНИЕ ПСИХИКИ, ПО КОТОРОМУ МОЖНО БЕЗОШИБОЧНО СУДИТЬ О НЕИЗБЕЖНОСТИ УСПЕХА ПРЕДСТОЯЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ ИЛИ, НАОБОРОТ, О ЕГО НЕУСПЕХЕ.

Один предприниматель по имени Виталий, отсидевший при коммунистическом режиме два года за занятие коммерческой деятельностью, так рассказывал мне об уроках, полученных в зоне.

«Как ведет себя фортовый вор, прежде чем пойти на дело? Да, он тщательно изучает местность, повадки своих жертв, выстраивает схему преступления. Но не это главное. Главное – он пытается погрузиться в то особое состояние непрерывной удачи, когда чувствуешь, что пройдеши над пропастью и не сорвешься. Прежде чем «пойти на дело» вор, например, играет в карты. Полчаса, час, полтора – до тех пор, пока ему «не пойдет масть», то есть нужные карты не станут идти в руки. Тогда он встает и «идет на дело». Фортовый вор тем и отличается от прочих воров, что безошибочно угадывает тот момент, когда судьба поворачивается к нему лицом.

Я запомнил эту уловку завсегдаев зоны, и когда коммерцию официально разрешили, то базировал свой бизнес не столько на расчете, не столько на надежности партнеров, сколько на чувстве ожидания того специфического состояния души, когда чувствуешь, что по чьей то воле сверху козырные карты из колоды сами идут в твои, и только твои руки. В этот момент ты просто не можешь проиграть».

Конечно, не только уголовный, но и любой другой мир, где степень защищенности людей сведена к минимуму, учит их обращаться к силам, поступающим к ним из невидимого мира, более того, позволяет нащупать механизм, дающий возможность успешно с этими силами взаимодействовать.

А механизм этот выглядит так:

**СТРЕМЛЕНИЕ ДОСТАВИТЬ СЕБЕ УДОВОЛЬСТВИЕ
ВСЕГДА ОБЕСПЕЧИТ ВАС КУСКОМ ХЛЕБА.**

Глава 2. Что притягивает деньги

Однако большую часть читателей, выбравших эту книгу из сотен других, стоявших на прилавке, интересует не то, как обеспечить себя лишь хлебом насущным, а как стать богатым и всесильным или, по крайней мере, гарантированно вызывать на себя приток денег именно в те моменты, когда они требуются.

ОДИН ИЗ НАДЕЖНЫХ СПОСОБОВ РЕШИТЬ ЭТУ ПРОБЛЕМУ СОСТОИТ В ИСКУССТВЕ УВЯЗАТЬ ПЕРИОДИЧЕСКИ ВОЗНИКАЮЩЕЕ В ВАШЕЙ ДУШЕ ОЖИДАЕМОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ С ВОЗМОЖНЫМ РЕШЕНИЕМ ПРОБЛЕМЫ ПРОДЛЕНИЯ РОДА, А ТОЧНЕЕ ГОВОРЯ, С ЛЮБОВЬЮ В ЕЕ ФИЗИЧЕСКОМ ПРОЯВЛЕНИИ

Объясню сказанное на примере. Однажды ко мне на консультацию пришел юноша лет 25, весьма симпатичный и очень неглупый, коммунист по убеждению. Свою приверженность коммунистическим идеалам он объяснял так:

У меня не складываются отношения с деньгами. Их мир чужд мне. Я не могу, как мои сверстники, думать о деньгах, о деньгах, о деньгах. Где их взять, куда вложить и т. д.

А о чем вы можете думать? Вернее, какие мысли доставляют вам удовольствие?

Мысли народовольческого характера, – ответил юноша, – я обожаю мечтать, как взорву какой-нибудь банк, как расстреляю зажавшегося банкира, как умело спрячусь от преследователей, как собью с толку милицию. Я разработал портативное оружие, которое при желании элементарно превращается в зонтик, шариковую ручку и т. д., создал систему конспирации для многочисленного подполья. Когда я предаюсь этим мечтам, меня охватывает такой душевный подъем, что чувствую: политическая, точнее, террористическая деятельность – это мое предназначение.

А как у вас обстоят дела с материальной стороной жизни?

«Не жнем, не сеем, а сыты», – процитировал юный коммунист Иисуса Христа.

Ну, если сыты, значит, вышеописанная деятельность и впрямь ваша судьба, – подвел я итог.

Однако в душе у меня появился чисто спортивный интерес – сделать из юного коммуниста удачливого предпринимателя, поэтому я и спросил его:

Валентин, а как у вас обстоят дела на любовном фронте?

Никак, ответил молодой человек, вроде я не урод, а ничего не складывается.

А дама сердца есть?

Есть. Но наш роман носит чисто платонический характер. Она живет с родителями, я – тоже. Встретаться негде. Снять комнату для свиданий средств нет...

Вот! – перебил я юношу. – Именно на этом мы и построим ваши устойчивые взаимоотношения с миром Денег. Но сначала ответьте мне на такой вопрос: хотелось бы вам обладать телом той, к которой пока вы устремляетесь лишь в мыслях?

О, конечно! – глаза собеседника загорелись. – У нее прекрасный бюст, где-то, наверное, третий номер, полные бедра, но при этом осиная талия. Когда она надевает темные колготки...

Далее последовали откровения, из которых мне стало ясно, что с основным инстинктом у сторонника коммунистической идеологии все в порядке. И тогда я посоветовал ему следующее: заставить свою мысль ежедневно работать над тем, как, используя революционно-террористическую деятельность, получить возможность снимать квартиру для свиданий с героиней его грез.

А вдруг я ничего не придумаю? – смутился Валентин.

От вас этого и не требуется. Вы должны лишь регулярно размышлять на эту тему, а далее мироздание само пойдет навстречу. Оно подкинет такой вариант, который превратит ваши

мечты о терроризме в деньги, но только если последние будут потрачены на создание условий для физического обладания той, о которой вы грезите.

Развязка этой истории оказалась такова. Валентин две недели мечтал о том, как посредством террористических акций снять квартиру. Вдруг ему позвонил приятель – из тех, кто, напротив, постоянно думает, откуда взять деньги и куда выгоднее их вложить. Во время разговора приятель заметил, что сейчас очень хорошо раскупаются книги-самоучители, причем абсолютно на любую тему: как дом построить или как дом взорвать. «А может, – сообразил Валентин, – я напишу для тебя книгу „Азбука бунтаря“? Туда вошли бы рекомендации по изготовлению взрывчатых веществ в домашних условиях и еще много интересного, например: как уйти от преследования милиции или как создать конспиративную сеть». «Да такой книге цены не будет! услышал он на другом конце провода. – Наш народ всегда бунтует, всегда с чем-то не согласен». Юный коммунист перенес на бумагу все, что когда то вынашивал в мечтах. Получив неплохой гонорар, он снял на эти деньги однокомнатную квартиру, в стенах которой перенес свои вожеления о даме сердца из разряда мечты в разряд реальности. Автор «Азбуки бунтаря» не был ни химиком, ни инженером. Созданные по его советам взрывные устройства, слава Богу, никому не могли причинить вреда. А вот издатель оказался прав: наш народ читать подобные книжки ой как любит! Книга имела успех.

Поймите меня правильно, дорогие читатели, я не изобретаю каких-то новых способов преумножить благосостояние, я только как бы подсматриваю за тем, как создан мир, в котором мы с вами живем, и пытаюсь его понять. И мне стало очевидно следующее:

МАТЕРИАЛЬНЫЕ БЛАГА ИДУТ НАМ НАВСТРЕЧУ ЧАЩЕ ВСЕГО ТОГДА, КОГДА МЫ, ИСПОЛЬЗУЯ ИХ, ПЫТАЕМСЯ ОСУЩЕСТВИТЬ НАШИ ЛЮБОВНЫЕ ГРЕЗЫ ПРИЧЕМ В ИХ ФИЗИЧЕСКОМ ПРОЯВЛЕНИИ. ТО ЕСТЬ УВЕЛИЧИТЬ ЧИСЛЕННОСТЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ПОПУЛЯЦИИ.

И это логично. Ведь ребенка, который может быть зачат в процессе осуществления этих грез, надо впоследствии прокормить. Поэтому невидимые механизмы приходят в действие в тот момент, когда мы только начинаем грезить о процессе, который, возможно, приведет к появлению нового члена нашей популяции. Эти механизмы обеспечивают нам возможность, случись что, прокормить будущее чадо. Ну а если зачатие не произойдет, то деньги, ниспосланные нам свыше, можно потратить по своему усмотрению.

Думаете, я первый обратил на это внимание? Еще в дохристианской Руси существовали так называемые Ярилыны дни (первый за неделю до праздника Ивана Купалы, второй – через неделю после него). В эти дни девушки и женщины «невестились», то есть вступали в интимную связь с мужчинами непосредственно на своей меже, дабы на ней лучше рос хлеб, который станет пищей для всех обитателей дома – как уже существующих, так и тех, кто может появиться на свет в результате соития на меже.

Однако невидимые механизмы заботятся не только о том, как прокормить ваше возможное потомство, но и о том, как надежно защитить его от невзгод и опасностей. Испокон веков та кой защитой служил дом.

ПОЭТОМУ ЕСЛИ ВАШЕ ОЖИДАЕМОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ СВЯЗАНО С ПРИОБРЕТЕНИЕМ НЕДВИЖИМОСТИ, ТО ЕГО ВЕЛИЧЕСТВО СЛУЧАЙ ОБЯЗАТЕЛЬНО ПОМОЖЕТ ВАМ ОСУЩЕСТВИТЬ ВАШУ МЕЧТУ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ФИНАНСОВ.

В начале 90-х годов ко мне на прием пришла женщина из подмосковного города Истра. Она нуждалась в деньгах. Задав ей тестирующий вопрос об удовольствиях, о которых она мечтает, я услышал в ответ: «Больше всего меня вдохновляют мечты о том, какие носки, варежки, свитера я смогла бы связать из шерсти моей шотландской овчарки». Я подумал, что разбогатеть на продаже подобных изделий – вещь наивная. С личной жизнью у посетительницы все было в порядке (она была замужем), поэтому я поинтересовался ее жилищными условиями.

Оказалось, что у Елены (так звали гостью) проблемы с жильем. Она жила в маленькой двухкомнатной квартирке, принадлежащей родителям мужа. Теснота провоцировала ссоры.

Я посоветовал Лене попытаться мысленно связать мечты о прядении из шерсти домашних животных с решением своей жилищной проблемы. А далее, как ни странно, сам стал участником этой истории. Спустя все те же 10—15 дней после встречи с женщиной меня вдруг осенило: «А почему бы мне, под крылом руководимого мной малого предприятия, не открыть курсы прядения из шерсти домашних животных? Дело было в самый разгар экономического кризиса 1992-го: на прилавках ни еды, ни одежды, а миллионы еще вчера благополучных людей мучительно искали способы прокормиться и приодеться. Но собаки то в доме были у многих. Оставалось лишь научить людей, как превращать шерсть животного в свитер или варежки.

Я позвонил Лене и изложил свой план. «Сергей Николаевич, вы как с неба упали! – воскликнула она. Я ничего не могла придумать». А дальше удача во всем сопутствовала Лене. Случайно женщина познакомилась с редактором газеты, который начал бесплатно печатать статьи о наших курсах, на которых учат выживать в трудное время, используя лишь собственного четвероногого любимца, веретено и спицы. Людей откликнулось видимо-невидимо. Когда Лена наконец купила себе квартиру, поток желающих посещать наши курсы резко схлынул.

Подтверждением тому, что именно мечты о недвижимости притягивают деньги, является изменение ландшафтов вокруг любого города, где процветает бизнес. Читатели наверняка обращали внимание на появившиеся в пригородах тысячи коттеджей – индивидуальных домов. Именно мечты о своем жилище помогли людям, только ступившим на путь предпринимательства, притянуть к себе деньги, и немалые.

Конечно, не только физическая любовь и стремление обрести недвижимость притягивают к себе капиталы. Это могут быть и другие, самые разнообразные мечты или планы. Но их все объединяет одно:

ОНИ ДОЛЖНЫ БЫТЬ УВЯЗАНЫ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО С НАСЛАЖДЕНИЕМ ИЛИ КОМФОРТОМ ТЕЛА.

На память приходит случай, служащий иллюстрацией самой распространенной ошибки наших интеллигентных сограждан, решивших делать деньги. Лариса, иногда посещавшая мои бизнес-курсы, обратила внимание на то, что чаще всего ей доставляют удовольствие мечты о круизе вокруг Европы на быстроходном лайнере. «Я работаю только ради такого круиза, однако никаких сдвигов в бизнесе у меня не наблюдается», – пожаловалась женщина. «Расскажите мне подробно о ваших мечтах, – попросил я, – от чего конкретно вы собираетесь получать удовольствие в поездке?» – «От созерцания новых городов, музеев. Ведь я многого не видела, многого не знаю», – последовал ответ. «Увы, ожидаемые вами удовольствия, связаны с жизнью вашей души, а не с жизнью вашего тела. А деньги могут быть притянуты только последним. Так создан мир. Если хотите добиться успехов в своем бизнесе, мечтайте о том, какой в морском круизе вас ждет любовный роман. Или о том, как морской воздух, южное солнце, комфортные шезлонги доставят другие радости вашей плоти». Лариса позвонила через несколько месяцев. Ее бизнес начал приносить устойчивые доходы, а заветная путевка лежала у нее в кармане.

Вывод из моего рассказа таков.

НИКТО НЕ ЗАПРЕЩАЕТ НАМ ДОСТАВЛЯТЬ УДОВОЛЬСТВИЯ СВОЕЙ ДУШЕ, НО ПРИТЯНУТЬ НА ЭТИ УСЛАДЫ ДЕНЬГИ, УВЫ, НЕЛЬЗЯ.

Очень часто причиной обращения к коммерческой деятельности является беспокойство отнюдь не о собственном благополучии. Напротив, русский человек готов отказать себе во многом, лишь бы сохранить возможность по вечерам читать любимые книги или беседовать с друзьями. Другое дело, если у него есть дети, жена, престарелые родители. Именно этих дорогих сердцу людей необходимо должным образом обеспечивать. Зарплаты работника бюджетной сферы на всю семью заведомо не хватит. Возникает необходимость заниматься предприни-

матерью деятельностью. Как складываются взаимоотношения с деньгами у этой категории людей. Вот письмо:

«Сколько себя помню, мечтал быть физиком. Да, видимо, и Бог дал мне талант в этой области. Поэтому после окончания школы я, уроженец небольшого города Опочки Псковской области, без труда поступил в Московский физико-технический институт. Не только поступил, но и был лучшим студентом факультета. Вернее нас было двое корифеев: я и мой друг Кирилл (о нем рассказ позже).

Учился я с удовольствием, а затем работал по выбранной специальности с еще большим наслаждением. И судьба шла мне навстречу. Несмотря на то, что в аспирантуру я сразу не попал, спустя полгода после окончания вуза одна встреча в электричке решила мою дальнейшую судьбу. Попутчик, оказавшийся другом заведующего кафедрой, на которой я мечтал продолжить свое образование, сказал, что набирает аспирантов точно по такой же специальности, но только в своем НИИ. Он буквально силком перетащил меня к себе. Диссертацию я написал легко. Защитился. Поэтому материальных трудностей не испытывал. Но вдруг на нас свалилась перестройка. К тому моменту я был женат и у меня родился ребенок. Наверное, потому, что я сам рос без отца, чувство ответственности перед моим сынишкой у меня было развито слишком сильно. Жизнь поставила передо мной вопрос: остаться на любимой работе и приносить домой крохи или пожертвовать собой ради благополучия дорогих мне людей. Я, не колеблясь, выбрал второе. Я очень хотел, чтобы у моего сынишки было все то, чего я был лишен в детстве: красивая одежда, футбольные мячи, детская железная дорога, ежегодный отдых на море.

В институте считали, что у меня светлая голова, но, наверное, я один знал, что и руки у меня неплохие. Ведь я вырос в глухой провинции, где все для себя каждый делал сам. Поэтому я занялся ремонтом квартир. Заказчики хвалили мою работу, но мне самому она удовольствия не доставляла. Да, деньги домой я приносил, и неплохие, но если честно, то в глубине души мечтал лишь об одном: чтобы на президентских выборах победил Зюганов, тогда, как мне казалось, фундаментальную науку вновь начнут финансировать, и я наконец вновь смогу кормить свою семью, занимаясь любимым делом, а не малярно-штукатурными работами. Но Зюганов выборы проиграл. К тому времени мои заработки стали резко падать, потому что бригады строителей с Украины и Кавказа сбили цены на рынке строительных услуг. Чтобы держаться на плаву, я стал работать дни и ночи буквально за гроши. И тем не менее заработки мои стали настолько редкими, что сейчас моя семья снова оказался на грани выживания. В итоге ни дорогих игрушек, ни отдыха на море я для своего сына так и не заработал. Почему так произошло? Я беседовал со священником в православной церкви. Он сказал, что останься я заниматься любимым делом, т. е. физикой, я пошел бы на поводу у гордыни. А это грех. Отказавшись от греха, я совершил благое дело. А этот шаг поощряется свыше.

Но вот мой друг по институту, Кирилл, о котором я уже писал, благого дела не совершал. Он оказался в таком же положении, что и я. На момент краха отечественной науки у него тоже была семья и ребенок. Но Кирилл, в отличие от меня, посадил свой дом на хлеб и на воду, но «бабки» ни на стройку, ни куда бы то ни было заколачивать не пошел, а продолжал работать физиком-теоретиком: проводил исследования, публиковал статьи. Как до перестройки, так и после нее он с упоением занимался любимым делом. И несмотря на то, что он «греховно потакал своей гордыне», Судьба почему то повернулась к нему лицом. Спустя некоторое время его стали приглашать для разовых работ в Норвегию. Эти заработки давали Кириллу возможность не только прокормить семью, но и одеть-обуть ее. Дальше приглашений стало больше. Сейчас мой друг не вылезает из-за кордона. Нет, он не сказочно богат, но все необходимое у него есть: машина, дача, полноценный отдых летом. Мне почему то кажется, что богатство к нему обязательно придет. А вот ко мне, пожалуй, нет.

Я часто думаю, почему так получилось?

С уважением, Иван».

На страницах этой книги мы не станем полемизировать с идеологией православия по вопросам греха гордыни и благодати самопожертвования. Будем лишь говорить о том, что очевидно. А очевидно следующее:

ДЕНЬГИ НЕВОЗМОЖНО ПРИТЯНУТЬ. ДАБЫ ДОСТАВИТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ ДРУГИМ ЛЮДЯМ, ПУСТЬ ДАЖЕ САМЫМ ДОРОГИМ ДЛЯ ТЕБЯ ДЕНЬГИ МОЖНО ПРИТЯНУТЬ ЛИШЬ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ДОСТАВИТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ СЕБЕ.

Я понимаю, что, заявляя подобное, вхожу в конфликт с читателями. Ведь этика нашего общества построена на тезисе «Люби ближнего твоего, как самого себя». Да, нас, россиян, медом не корми, дай лишь всей душой любить кого-либо, а главное, пожертвовать собой ради этой любви.

Самопожертвование для нас высшая заслуга. Мы гордимся им, как ничем другим. Но, господа, напоминаю, что данная книга посвящена вскрытию невидимых рычагов, позволяющих обеспечивать наше существование на земле материально. Эти рычаги следует исследовать максимально объективно – вне контекста наших стереотипов мышления и моральных оценок. Иначе это уже будут не объективные законы бытия, как закон всемирного тяготения или сохранения энергии. Это будут старые сказки, приятные на слух, но абсолютно бесполезные с точки зрения практического применения. Должен предупредить читателя, что впереди его ждет немало горьких мгновений, ибо законы, по которым делаются деньги, порой заставляют на корню пересмотреть те духовные ценности, который мы приняли от отцов и которые собирались передать детям. Что поделаешь! Ведь на российской земле еще никогда не было полноценного капитализма.

Глубокую психологическую драму, связанную с культивированием любви к себе (собственного эгоизма) ради обретения удачи в бизнесе, переживают не только славяне. Куда более драматично этот процесс проходит у некоторых кавказских народов.

Однажды ко мне на прием пришла красавица Гаянэ. Пришла потому, что ее, с двумя малютками на руках бросил муж. Будучи уроженкой Армении, Гаянэ покинула Ереван, когда в городе не оказалось работы для мужа. На первое время в Калуге их приютил старший брат Гаянэ. И тут начались раздоры между мужем женщины и ее братом. Брату все время казалось, что его сестру и племянниц содержат не на должном уровне. У Салика, мужа Гаянэ, дела в бизнесе (торговле) и впрямь шли из рук вон плохо: то попадались нечестные партнеры, то обворовывали собственные сторожа. Однажды брат Гаянэ сказал Салику, чтобы тот убирался из его дома, дескать, его сестре не нужен муж-неудачник. Салик ушел. Оказалось, что брат собирался лишь повоспитывать родственника, а затем вернуть его назад. Не тут-то было.

За те две недели, которые мужчина находился вне дома, без груза ответственности за семью, его дела вдруг резко пошли в гору. И тогда он объявил жене: «Ты приносишь мне несчастье. Когда тебя нет рядом, удача поворачивается ко мне лицом. Я к тебе больше не вернусь». Гаянэ спрашивала меня: «Неужели это правда? Неужели я – причина неудач мужа?»

В бытность моей работы в Аэрофлоте я, посещая Ереван, часто гостил в гостеприимных армянских семьях и всегда отмечал ту колоссальную зависимость, в которой находился армянский мужчина от своей семьи и от родни по линии жены. Армянский мужчина обязан создать для своей жены и детей тот уровень обеспеченности, о котором грезили его тесть и теща, выдавая дочь замуж. В психологии армянина практически не оставалось места для эгоизма. Поэтому армяне, оказавшиеся в условиях капитализма, притом на территории России, часто в предпринимательской деятельности терпят фиаско. Ведь у их конкурентов, русских мужчин, такой зависимости от семьи нет, больше поле для эгоизма, а значит лучше притягиваются деньги.

Объяснив все это красавице Гаянэ, я посоветовал ради сохранения семьи порвать со своим братом, тем самым освободив мужа от тяжелейшей психологической зависимости. Ведь как только эгоизм Салика проявит себя в полной мере, у него тут же появятся деньги. (Что, собственно, и произошло с его уходом из дома.) А куда нести деньги после того, как удовлетворишь первые эгоистические желания? Ну, конечно же, красавице-жене и обожаемому дочерям. Гаянэ была женщина не только красивая, но еще и рассудительная. Она порвала с братом, не требовала ничего от мужа сама и не позволяла этого своей родне. Салик быстро пошел в гору. Купив на первые «лишние» деньги сначала джип «Чероки» себе и проиграв такие же «лишние» деньги в казино, впоследствии он купил хорошую квартиру для своей семьи и прочно обосновался в Калуге.

Поэтому, дорогие читатели, запомните:

**ТОЛЬКО ЭГОИСТИЧЕСКИЕ ЖЕЛАНИЯ ТАК ПОВОРАЧИВАЮТ СОБЫТИЯ
ВОКРУГ, ЧТО ВПОСЛЕДСТВИИ ЗАСТАВЛЯЮТ ДЕНЬГИ ТЕЧЬ В ВАШ КАРМАН.**

Глава 3. Почему нельзя делить шкуру неубитого медведя?

Однажды ко мне обратилась Жанна, студентка сценарного отделения института кинематографии:

«Сергей Николаевич, Я уже была у вас на приеме. Вы сказали, что для достижения финансового успеха необходимо следовать за тем, что в перспективе может доставить тебе удовольствие и мысленно связать это удовольствие с наслаждением, которое в результате должно испытать твое тело. Я вняла вашему совету, и дела у меня пошли в гору. События разворачивались так.

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.