

18+

СТАНЬ БОГАТЫМ

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО ДЕНЕЖНОМУ МЫШЛЕНИЮ



ИВАН БОНДАРЬ

АЛИНА МЕНЬШИХ

! Бонус читателям книги - Онлайн курс
"Основы денежного мышления"

**Алина Меньших
Иван Бондарь**

**Стань богатым. Путеводитель
по денежному мышлению**

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=41256963

ISBN 9785449639110

Аннотация

Отличие богатого человека от бедного не физическое. Богатые не родились с третьей рукой или вторым мозгом. Есть одно отличие. Оно не видимо нашим глазам, потому что находится в голове. Эта книга расскажет:– Как читателям книги бесплатно обучиться основам денежного мышления.– Как пробить свой денежный потолок и построить правильную стратегию заработка.– Как приобрести пять неотъемлемых черт состоятельного человека.– Откуда берутся ограничения и как с ними работать.

Содержание

От автора	9
Введение	11
Мой денежный путь	12
Как работает наш мозг?	16
Согласование целей	20
Вторичные выгоды	25
Восполнение недостающих состояний	29
Диагностическое упражнение	33
Ресурсы	37
Мышление человека из постсоветского пространства	41
Денежное мышление	46
Интуиция	47
Опыт	48
Форс-мажоры	52
Психотравмирующий опыт	55
История из моей практики	56
Виды психологических травм. Почему они влияют на наш мозг?	59
Конец ознакомительного фрагмента.	60

Стань богатым
Путеводитель по
денежному мышлению
Иван Бондарь
Алина Меньших

Нина Великая *Редактор*

Иван Янчогло *Дизайнер*

© Иван Бондарь, 2019

© Алина Меньших, 2019

ISBN 978-5-4496-3911-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Иван Бондарь посвящает книгу своему дедушке Бондарь Ивану Александровичу. За правильные жизненные ориентиры, заботу и любовь.

Алина Меньших посвящает книгу своему дедушке Николаю Бершадскому, который научил ее непрерывному любопытству, вдумчивости и доверию только проверенным источникам.

•

Иван Бондарь благодарит людей, без которых этой книги не было бы.

Моих родителей за то, что я родился.

Мою семью за то, что я вырос.

Алину за то, что поддерживала все это время.

Учителей:

Филиппа Олеговича Богачева за то, что показал, что жизнь зависит только от меня, научил брать ответственность, а также освоить навык коммуникации. За пример отношения к студентам и качества обучающих программ.

Пелехатого Михаила Михайловича за то, что открыл для меня навык моделирования. Благодарю за идею создания личности через Я-концепции и за три убеждения богатого человека.

Стива и Конниру Андреас за навык создания личности через Я-концепции.

Евгения Валерьевича Спирицу за навыки детекции лжи и профайлинга.

Команду, работавшую над книгой.

Юлию Копейкину за то, что у меня было время работать над книгой, не беспокоясь за дела в компании.

Нину Великую за то, что отредактировала огромное коли-

чество информации и упорядочила эту книгу.

Дизайнера Ивана Янчогло за очень быструю, комфортную и качественную работу.

Благодарю моих студентов и подписчиков за то, что помогли определиться с названием, дизайном и позволили описать в книге реальные случаи.

Алина Меньших благодарит:

Семью за принятие и свободу в самовыражении.

Филиппа Олеговича Богачева за техники и образ мышления.

Михаила Михайловича Пелехатого за навыки и мотивацию.

Ивана Бондаря за общность целей и то, какая мы команда.

•

Бедность – это ход мыслей. Если исключить все барьеры, мешающие правильно мыслить, то зарабатывать деньги станет легко. Этот практикум настроен на исправление ошибок постсоветского мышления. Мышления, в котором исключили стремление, мотивацию и желание научиться самому зарабатывать деньги. Расписано решение подсознательных проблем, о которых мы даже не подозреваем. Простые примеры борьбы с бедным мышлением.

Виктор Ким, интернет-маркетолог

•

Книга отличная, читается на одном дыхании. Во многих местах, где автор приводит примеры, как работает наше подсознание, понимаешь, что это относится конкретно к тебе. Вообще, ощущение, что это вот прямо для тебя написано!

Понятны становятся мотивы нашего поведения, и как мы блокируем финансы в нашей жизни. При этом никакой мистики, вполне логичные выводы: откуда что берется.

Труд по финансовому мышлению действительно на голову превосходит все, что я читал ранее по этой теме. Складывается впечатление, что автор очень глубоко знает эту тему. Много техник приводится для работы с подсознанием, которые можно с успехом начать применять прямо сейчас.

Максим Забродин, директор ООО «АЛЬТАИР»

.

Книга мне понравилась. Я хочу Ее себе в домашнюю библиотеку в раздел по обретению богатства. Даже доверия к ней больше, чем к книгам зарубежных авторов.

Я поняла для себя, что мне очень нравится тандем мужчины и женщины в проектах, в идеях.

В том числе и в вашей книге. Мужчина раскладывает знания по полочкам, без воды, ничего лишнего, а женщина приносит душевную нотку.

Екатерина Гарифуллина, в декретном отпуске

От автора

Я поздравляю вас с тем, что вы начинаете свое обучение на тему денежного мышления. Я благодарен, что вы доверились мне. В этой книге мы поговорим об основных законах денег.

Как я и обещал, для читателей книги мы подготовили онлайн-курс. Получить его вы можете по ссылке <https://wep.wf/fc37x5>

Вы читаете мою книгу, хотя могли бы заниматься другими делами. Я тоже начал с чтения мотивирующей литературы, а потом пришел на свой первый тренинг. Это была моя цель, и я готов был свернуть горы, чтобы ее достичь.

Почему вы здесь? Потому что вам, как и мне, нравится обучаться – это интересно. Вы не остановились на школьном и университетском образовании, не надели корону «всезнайки», а продолжили изучать возможности своего мозга.

Когда я веду тренинги, я понимаю, что вы и есть наше будущее. Вы – люди, которые готовы изменить этот мир. И чем больше у вас будет власти и денег, тем будет больше возможностей для изменений.

Эта книга поможет вам разобраться с причинами низкого дохода и научит, как его увеличить. Я расскажу о том, как настроить мозг на нужную волну и избавиться от психологических травм.

Вы узнаете, в чем главное отличие богатых людей от бедных и как приобрести пять неотъемлемых черт финансово успешного человека.

Введение

Я изучаю процессы мышления и преподаю с 2012 года на тренингах, мастер-классах и форумах. В книге я описал методики денежного мышления, проверенные на собственном опыте и на наших студентах.

К моменту выпуска этой книги мы обучили 40 528 человека. Но не ждите волшебной таблетки. Это не магия – это психология. Если будете выполнять все задания, сможете начать зарабатывать больше.

Моя задача – рассказать вам о денежном мышлении. О том, как это работает. О том, как зарабатывать больше. Потому что деньги должны доставаться легко и с удовольствием.

Мой денежный путь

Я зарабатывал 25 000 рублей в месяц на протяжении полугода и не мог с этим ничего сделать. Это было начало пути, о котором я хочу рассказать. Я работал сверхурочно, пытался создать бизнес и мечтал, что в конце года я буду зарабатывать гораздо больше. Надо просто подождать и еще больше работать. Меня чудом не занесло в финансовую пирамиду. Я превратился в белку в колесе, которая бежит быстро, но толку нет.

Я работал много, а получал обидно мало. Сидел на работе и думал о том, как заработать денег. Тогда я понял, что что-то не так. Я решил уволиться и заняться бизнесом.

Я думал, что предпринимательством проще зарабатывать деньги. Представляю, как сейчас улыбаются мои читатели-бизнесмены. Так, к большим усилиям прибавилась ответственность за выполнение обязательств, проблемы с партнерами и т. д. Более того, деньги перестали приходить стабильно раз в месяц. Не было никаких гарантий, что я вообще их заработаю.

Это было ужасно. Я обучался бизнесу в известных бизнес-школах, делал то, что они говорили, и очень медленно рос. Мне много говорили о том, что делать. Но мало о том, как правильно мыслить.

Я прекрасно знал, как строить бизнес: где пускать рекла-

му, как делать лэндинги, как замерять показатели и управлять компанией. Богаче я от этого не становился. Я спрашивал себя:

Если ты такой умный, то почему такой бедный?

Чего мне не хватает?

Я узнал про метод моделирования. Можно смоделировать навык любого человека и встроить его себе. Если человек хорошо пишет стихи, можно смоделировать это и в короткий срок научиться писать стихи. Если человек хорошо продает, можно научиться продавать так же хорошо.

Зарабатывание денег – это такой же навык, как навык плавания или вождения машины.

Так я научился скорочтению, рисованию, продажам и фокусам.

В моделировании есть два уровня. Уровень действий и уровень мышления. Если просто скопировать действия обладателя навыка, потом происходит «откат». Человек возвращается на тот же уровень, который был до обучения.

А есть уровень мышления. Я нашел миллионеров и моделировал их мышление. Одновременно я находил людей, которые уже моделировали навык добычи денег. Узнавал то, что работает у них. У меня получилось много упражнений и знаний о том, как увеличивать количество денег.

Все что я узнавал, я испытывал на себе. Какие-то упражнения не давали результата, а какие-то меня изменяли. Первый результат – это стабильные 50 000 рублей, вместо

25 000 рублей. Я был очень рад, что пробил этот финансовый потолок и нашёл рабочие стратегии. Я расслабился и думал, что теперь все будет развиваться само собой. В какой-то момент мне стало понятно, что 50 000 – это мой новый потолок. С ним я прожил еще полгода. Я понимал, что продолжаю делать ошибку.

Ошибок было несколько. Ими оказались состояния, которые мы испытываем при взаимодействии с деньгами. Нельзя бояться потерять деньги, нельзя сильно радоваться внезапно пришедшим деньгам, нельзя бесцельно экономить. Самая большая ошибка, что я пытался стать богатым через накопление денег.

Если вы делаете эти ошибки – ваше богатство от вас отдаляется.

После того как я убрал ряд этих ошибок, я вышел на доход в 200 000 рублей в месяц. Вместе с этим появился новый потолок и новые ошибки. Это как компьютерная игра, которую ты проходишь уровень за уровнем. У меня появился свой бизнес – Институт денежного мышления. Сейчас я нахожусь на той стадии игры, где начисляются бонусы за уровень.

Мне предлагают новые проекты, возникают идеи развития бизнеса, количество клиентов выросло в несколько раз. Появляются люди, которые хотят организовывать мои тренинги в своем городе. Мне остается только наблюдать.

Правильное мышление находит людей, знания, работу, деньги.

Как работает наш мозг?

Вы зарабатываете столько, сколько позволяет ваш мозг.

Существуют два типа мышления: сознательное и бессознательное. Чтобы понять, что такое сознание, вам нужно услышать, что происходит в вашей голове.

Ваше сознание – это:

- ваш внутренний диалог;
- ваше логическое мышление;
- ваша речь.

Вы приходите к психологу, он разговаривает с вами, и вы меняете поведение через процесс понимания. Этот процесс рабочий, но очень долгий.

Бессознательный процесс:

- принятие решений;
- мотивация;
- предпочтения;
- стратегии;
- сенсорное восприятие;
- рефлексы;
- эмоции.

Это бессознательные процессы. Вы не можете на них повлиять. Я работаю через бессознательное. Чтобы реально

поменять свое мышление, приобрести новые качества, вам нужно работать с тем, что вы не осознаете.

Бессознательное также отвечает за ваше пищеварение, сердцебиение, за ваш обмен веществ, за гормональные всплески. Терапия и изменение через бессознательное – самое быстрое и эффективное.

Необходимо сделать ваши цели бессознательными, чтобы внутри вас создавались процессы, позволяющие быстрее и проще достигать их.

Важно понимать, каким образом мозг кодирует опыт, сколько существует видов кодировки и как она работает.

Человек имеет доступ только к 10% мозга. Точнее, мозг имеет доступ к 90% человека. Он управляет нами через две основные программы: выживания и размножения.

Человек – это биосоциальное существо. То есть биологически он – животное, которое развивается в социуме. Его эволюционная история такая же древняя, как и у животных. Бессознательная часть давно сформирована и развита, поэтому много знает и понимает. А вот социальная часть в человеке появилась не так давно. Она менее мудрая и опытная, вследствие чего слабее.

Например, нам нужно прочитать книгу или поработать. На короткий срок мы можем заставить себя это сделать. Но если рассматривать большой отрезок времени, то мозг сможет нас переубедить, что это не так уж нужно или срочно.

Человек борется с бессознательной частью своего мышле-

ния, но это бесперспективно, ведь она основная и управляет им. Эта часть мыслит образами, эмоциями, а сознательная – словами. Именно она делает нас людьми. Сознание работает с внутренним диалогом, со словами, с восприятием речи. Оно дает человеку способность общаться и логически мыслить.

При рождении мы имеем только бессознательную часть мозга. Она отвечает за все в нашем теле: от принятия решений до стратегии поведения. Благодаря бессознательному формируется восприятие цвета, вкуса, запаха, звука и кинестетическое восприятие. Это основа нашего обучения. Чему мы научились бессознательно, то и делаем автоматически.

Маленький ребенок обладает минимальным словарным запасом, но уже мыслит. Самый обучаемый возраст – до 5 лет. В это время у ребенка все происходит впервые, а в голове формируется библиотека знаний.

Человеческому мозгу необходимо четко знать, что одно воспоминание у него лежит здесь, а другое – там. Все должно быть упорядочено, систематизировано и разложено по полочкам. Таковы функции мозга.

Согласование целей

Напишите свою цель. Выберите самую большую, которая греет вашу душу. Это будет ваша сознательная цель. То, что вы прописываете для себя, держите в голове и стараетесь что-то сделать для ее достижения.

Бывало ли у вас такое, что вы поставили себе цель, но что бы вы ни делали, достичь ее не получается? Либо вы ее достигли, но было очень сложно. Это означает, что у вас внутри есть разделение. Вы хотите этого, но все ваше внутреннее «я» этого не хочет. Ваша сознательная цель не соответствует бессознательной.

Например, вы зарабатываете 30 000 рублей, а хотите зарабатывать миллион. Вы работаете, стараетесь, но никак не получается. Вам привычно зарабатывать 30 000 рублей, а не миллион. 30 000 – это ваша зона комфорта.

Вы хотите миллион, а ваше внутреннее «я» боится выйти из зоны комфорта. А вдруг украдут, друзья будут завидовать, налоги нужно будет платить, помогать родственникам? И эти вторичные выгоды сильнее вашего желания. Вам проще зарабатывать 30 000. К миллиону вы еще не готовы.

Человек хочет открыть свой бизнес. Но в детстве родители говорили ему: нужно работать на заводе, нужна стабильность, получи образование и работай по найму. Поэтому внутри, вместе с огромным желанием, сидит голос мамы.

И внутреннее «я» противится развитию в бизнесе и новым начинаниям.

Бывало ли у вас такое, что благо сваливалось вам на голову? Нашли деньги или кто-то вам внезапно помог, просто повезло? Вы не хотели, но у вас произошло что-то хорошее. Или вы попадаете в ситуацию, которая кажется негативной, а приводит к положительному результату. Например, шли по улице, подвернули ногу, и вам помогает встать человек, за которого впоследствии вы выходите замуж. Это проявляются бессознательные цели.

Бессознательная цель – это то, к чему вы так или иначе придете, потому что все внутреннее «я» этого желает.

Вы поставили цель, находится нужное окружение, вам легко все дается, у вас есть мотивация ее достигать. Что здесь происходит? В первом пункте: вы что-то хотите, но все ваше внутреннее «я» против. Во втором вы об этом не думаете, но у вас получается. А бывает согласованность действий сознательного и бессознательного. Вы хотите, и ваше внутреннее «я» тоже этого хочет. Вы к этому стремитесь и получаете то, что хотите.

Нужно настроить ваши сознательные цели и бессознательные так, чтобы они двигались в одном направлении, хотели одного и того же.

Я хочу, чтобы мы не просто говорили об этом, а начали работать над этим прямо сейчас. Я дам вам демонстратив-

ную технику, которую вы можете применять сами.

Напишите, какое состояние вам больше всего необходимо.

Уверенность, бесстрашие, любовь, спокойствие, наглость и так далее.

Если бы это состояние было предметом, то каким? Например, уверенность я представляю как рыцарский меч, холодный, острый и тяжелый. Какой предмет ассоциируется у вас с вашим состоянием? Какого он веса, какая у него температура, как он звучит? Попробуйте описать его по всем параметрам: вижу, слышу, чувствую. Ваше воображение поможет вам.

Поместите этот предмет в тело. Сделайте его комфортного размера и поместите туда, куда вам захочется. Где расположен ваш предмет: в голове, в солнечном сплетении, в животе, в руке?

Представьте ситуацию, где ваше качество проявилось. Я представляю уверенность как меч и помещаю его вдоль позвоночника. Например, у меня есть начальник, а я не могу попросить у него выходной. Я представляю, как через неделю я спокойно подхожу и прошу выходной.

Как изменилось ваше состояние в теле? Выпрямилась спина, выдохнули, почувствовали облегчение. Как изменились ваши ощущения? Вы почувствовали изменения внутри себя? Они достаточно позитивные? Вы согласны, чтобы это качество было внутри вас?

Если вам некомфортно, то попробуйте переместить предмет в теле и отметить, как поменялось ваше состояние. Если вы беспокоитесь из-за изменений, то вам нужно принять решение: вы готовы, чтобы в вашей жизни что-то менялось? Если готовы, то попробуйте. Когда вы согласитесь на эти изменения, скажите себе:

Пусть эти изменения встроятся максимально легко, комфортно и наилучшим для меня образом.

Пусть они дают вам только позитивные эмоции и результат. Дайте себе эту установку.

Вторичные выгоды

Сознательные и бессознательные цели могут противоречить друг другу, а могут действовать вместе. Этому слиянию мешают вторичные выгоды – когда вам лучше остаться без цели, чем достичь ее. Спросите у себя: если я достигну цели, что я потеряю? Это и будет ваша вторичная выгода.

Есть такое понятие, как психологическая защита или защитная реакция. Это то, что скрывает от вас реальные ограничения и вторичные выгоды. Давайте разберем эти защитные реакции.

или забывание. Как диагностировать? У вас бывают провалы в памяти. Вы быстро все забываете, а люди вам напоминают. *Вытеснение*,

Или у вас была травма, связанная с деньгами. В детстве вы шли по улице с мамой, нашли монетку и взяли. Вас отругали за это. Вы не понимаете, что плохого вы сделали. Вы можете не помнить эту ситуацию. У вас может быть страх денег, но вы не поймете почему. Есть внутренние травмы, которые вы забыли, чтобы не чувствовать боль и дискомфорт. Они есть, но у вас нет доступа к ним. Из-за вытеснения вам по крупицам надо раскапывать, что же вам мешает.

. Вам кажется, что вы уже готовы к деньгам и нет никаких препятствий. Вы не замечаете проблем в своем поведении и мышлении. Но в других вам все сразу понятно. Вот этот

слишком ленивый, другой несмелый. Вы проецируете свои зоны роста и свои вторичные выгоды на других людей. Тот безответственный, тот хитрый, нечестный, а вы приближены к идеалу. *Проекция*

Если вы не принимаете в себе качества, над которыми нужно работать, то ваше подсознание показывает на других людях, на что обратить внимание.

Проекция – это подсказка вам. Смотрите на других людей, которые тоже идут к этой цели, и отвечайте на вопрос. А что им не хватает для достижения этой цели? Этот вопрос будет относиться и к вам. Таким образом, вы обойдете эту психологическую защиту.

. Защитная реакция, которая мешает достать вам ваши реальные ограничения и вторичные выгоды. *Рационализация*

Вы хотите купить машину и решили взять кредит. Пришли в салон, но кредит вам не одобрили. И вы думаете: раз не одобрили, значит, не судьба. Надо отказаться от этой цели.

Вместо того чтобы достигать цели, вы объясняете себе логически, почему вы ее не достигнете. Вы придумываете себе ограничения. Вы ищите поддержку не в себе, а в других людях и когда не находите, то оправдываете этим себя.

. Вы смотрите на шаги к цели и говорите – это не для меня. Вам дают информацию, как заработать деньги. А вы говорите: это, может быть, и правда, но со мной это не получится.

Соппротивление

Вам дают решение, но вы искренне сопротивляетесь. Резко становится лень, и уже не очень хочется. Например, вы хотите открыть туристический бизнес. Нашелся знакомый, который готов инвестировать деньги и открыть совместное дело. Странно, страшно и вы отказываетесь.

Если вы сталкиваетесь с вторичными выгодами на пути к вашим целям, то старайтесь говорить себе, что это не реальные причины, а защитные реакции. Как только вы начнете говорить себе о том, что это не обстоятельства, а вы сами себе мешаете, они перестанут на вас влиять.

Ограничения мешают вам достичь вашей цели. Если бы их не было, вы бы свою цель уже достигли. Некоторые из них вам понятны, они на поверхности: лень, неуверенность, страх.

А дальше вступают защитные реакции: вытеснение – вы забываете, что вам мешает. Проекция – вы не видите у себя, а видите у других. Рационализация – вы находите множество причин, почему вы не можете достичь цели. И сопротивление – лень, «я не смогу», «у меня другой путь».

Вам нужно избавиться от вторичных выгод, которые мешают вам достичь вашей цели и обойти защитные механизмы вашей психики. А также наполнить себя состояниями, которых вам не хватает.

Восполнение недостающих состояний

Вы согласовали свои сознательные и бессознательные желания. Избавились от вторичных выгод, которые скрывают от вас ограничения и мешают вам обойти защитные механизмы вашей психики. Теперь восполните себя состояниями, которых вам не хватает, для того чтобы достичь ваших целей.

Упражнение

Подумайте о своей цели. Пусть это будет самая большая ваша цель. Ответьте себе на вопрос: какой тот человек, который эту цель уже достиг? Сформируйте образ этого человека. Это вы в будущем. Какие качества ему присущи? Он уверен в себе, спокоен, у него прямая спина, улыбка на лице? Какие его внутренние ресурсы делают его цель достаточно простой? В чем разница между вами? Каких качеств характера или внутреннего состояния не хватает вам?

В рамках этого упражнения вы написали себе зону роста. Куда вам нужно стремиться, что вам нужно в себе развить, для того, чтобы достичь вашей цели. Сейчас, например, вам не хватает уверенности и спокойствия. А этот человек в будущем уверенный и спокойный.

Есть заблуждение, что нужные качества для цели развиваются в вас по пути или появляются у вас, когда вы цель достигли. Я хочу дать вам другой совет. Сначала стать уве-

ренным в себе и спокойным человеком, и тогда достичь цели будет проще. Вы станете тем человеком, для которого эта цель проста, и вы ее достигнете. Здесь обратная ситуация. Вам нужны состояния, которые вам кажется, что вы получите, когда достигните своей цели. Сначала получение состояния и, благодаря этому, получение цели.

Состояния, которых не хватает, и как эта нехватка влияет на ваши цели:

– Отсутствие спокойствия. Вы не чувствуете себя в безопасности. Оно приходит из детства. Проявляется у людей, в чьих семьях родители выражали агрессию. Остается привычка, что ваш дом для вас не спокоен. Вы вырастаете с состоянием тревоги и отсутствием спокойствия. Какие цели ставит человек, у которого нет чувства безопасности: покупка квартиры, финансовая подушка, накопления.

Вы хотите получить спокойствие с помощью достижения цели. Но вы хотите эти цели, только потому, что у вас нет этого спокойствия. Вы хотите квартиру, потому что за нее не надо платить аренду, ее никто не отберет, и вы сможете выдохнуть.

Либо финансовая подушка: деньги лежат, вы ими не пользуетесь, вы не улучшаете качество вашей жизни. Они не приносят вам удовольствия, но они приносят вам спокойствие, которого у вас нет.

– Отсутствие любви. Ребенок рос в семье, где не было любви или присутствовал только один из родителей. Вырас-

тает ребенок, которому не хватило состояния любви. Чего он хочет? Он хочет жениться. Для него отношения становятся крайне важным и необходимым пунктом в жизни.

Он хочет, чтобы было как можно больше друзей и людей, которые его любят. Если у вас в целях есть публичные выступления, это и есть замещение любви. Вы ставите не те цели, которые хотите, а те, которые помогут вам возместить то, чего вам не хватало в детстве. Но, достигнув цели, вы не чувствуете удовлетворения.

– Нет изобилия. Что бы вы ни просили в детстве, вам постоянно говорили – нет денег. Состояние, при котором вы не можете получить то, что вы хотите. Что хочет человек, у которого отсутствует изобилие? Он хочет, чтобы этого чувства было больше. Гараж из самых лучших машин, коллекцию дорогих часов, брендовая одежда. Он ставит материальные цели, недоступные большинству людей.

Что объединяет нехватку всех этих состояний? Вы не получаете удовольствие? достигнув цели. А чтобы у вас была мотивация важно уметь получать удовольствие. Чтобы достичь цели, вам важно восполнить недостающие ресурсы: уверенность, спокойствие, изобилие, любовь и так далее.

Диагностическое упражнение

Это упражнение демонстрирует, как вы работаете со своим бессознательным в команде. Важно понимать, насколько вы схожи со своим бессознательным в целях. Так как бессознательное – это работа через образы, мы с вами будем строить образ.

Если образ будет теряться, жить своей жизнью, значит, ваше бессознательное живет отдельно от вас, от вашего сознания. Это значит, что оно решает свои цели.

Упражнение лучше выполнять в паре. Один читает диагностическое упражнение, а второй закрывает глаза и слушает.

Вам нужно задействовать много единиц информации. Это цвет и форма. Вы будете представлять фигуры разного цвета. В конце нужно будет ответить на вопросы. Ответы на эти вопросы покажут, насколько у вас сопряжено сознательное и бессознательное.

Закройте глаза и представьте перед собой школьную доску. На ней можно рисовать маркером или мелом. Как вам удобно. Вам нужно нарисовать клетки, как если бы мы собирались играть в крестики-нолики. Или квадрат, где три ряда по три клетки. Представьте, что в левом верхнем углу вы нарисовали желтый треугольник. В следующей клетке (верхний ряд посередине) представьте красный квадрат. Справа

вверху представьте зеленый круг. Средний ряд слева – синяя звезда. В самом центре (средний ряд, средняя клетка) представьте черную трапецию. Правая клетка в среднем ряду – белое сердце. Теперь нижний ряд слева направо. Представьте золотистый куб. Далее овал серебристого цвета и прозрачный внутри. И последняя клетка, справа внизу, – черная точка.

Теперь попробуйте зафиксировать картинку. Нигде не рисуйте, используйте только свое воображение. Вы задали себе задачу, задали цель представить все эти фигуры. Теперь вы можете открыть глаза.

Перед ответом на вопрос сначала закройте глаза, представьте ответ и озвучьте его. Скажите, какая фигура находится посередине? Вы можете вспомнить или нет?

Зафиксируйте, что в середине была черная трапеция. Если вы не смогли воспроизвести, отметьте это для себя. И если запомнили, тоже отметьте. Далее закройте глаза и ответьте, что в первой клетке? Верхний ряд слева. Вы можете перепутать цвет или форму. Вы можете не вспомнить или ошибиться.

Там находится желтый треугольник, зафиксируйте это себе. Теперь представьте, что у вас было в правой клетке в среднем ряду.

Зафиксируйте, что там было белое сердце. Теперь усложним задание. Представьте себе все квадраты, всю схему и воспроизведите весь левый ряд снизу вверх. Кто-то видит

только часть фигур, кто-то путает их местами, кто-то помнит только цвета.

Правильный ответ: золотой куб, синяя звезда, желтый треугольник. Теперь усложняем еще больше. Перечислите все фигуры слева направо, начиная с верхнего ряда. Обратите внимание, как вы на них смотрите. Видите картинку целиком или обращаете внимание на одну фигуру, а остальные исчезают? Либо вы видите часть картинки? Перечислите все 9 фигур. Чтобы это повторить, необходимо было запоминать не через сознание, а через образы.

Правильный ответ. Слева направо: желтый треугольник, красный квадрат, зеленый круг, синяя звезда, черная трапеция, белое сердце, золотой куб, серебряный овал, черная точка. Вы смогли ответить правильно на все вопросы? Или не получалось, вылетало, забывалось?

На тему сознательного и бессознательного сопряжения есть много упражнений и диагностик. Это одно из диагностических упражнений.

У вас отлично работает бессознательное, если вы можете закрыть глаза и посмотреть, что там. Воспроизвести картинку, не по звуку, не по памяти, а именно посмотреть. Это значит, что те цели, которые вы ставите, ставит и ваше бессознательное в том числе. Если вы начинаете вспоминать, то задействуете сознание. А если вы смотрите на каждую клетку и видите, что там, то вы отлично работаете с бессознательным в команде.

Еще одно диагностическое упражнение. Мысленно напишите на доске слова, состоящие из 5 букв, и прочитайте их задом наперед. Не думайте, как это будет. А именно читайте. Если вы научитесь это делать на больших словах от 10 букв, то ваше бессознательное будет максимально натренировано. В дальнейшем оно будет показывать вам решение ваших задач. Вы поставили себе задание прочесть слово наоборот и дали бессознательному инструмент. И если оно послушное, то вскоре вы сможете делать это не думая. Важно настроить бессознательное работать вместе с вами над достижением ваших целей.

Ресурсы

Ресурсы бывают внешние и внутренние. Внешние: ваши навыки, ваши знания, ваше время и прочее. То, что вы можете использовать и зарабатывать через внешние действия.

Мы работаем с внутренними ресурсами: уверенность, мотивация, спокойствие, изобилие. В терапии есть понятие, что у нас есть все необходимые ресурсы для изменений. Нужно только достать их и научиться правильно встраивать и использовать. На практике это оказалось не так. Если человек в детстве не почувствовал какого-либо ресурса, то он не может найти его внутри себя.

Способ, который я использую, называется *. моделирование*

Для того чтобы внедрить состояние или качество, которого у вас никогда не было, вам нужно взять его у другого человека. Принцип техники заключается в том, что вам нужно знать человека, у которого оно есть. Далее происходит бессознательная работа, когда мы копируем желаемое качество и вставляем его себе. Мы проникаем глубоко в ваши стратегии, меняем винтики внутри вас, которые потом влияют на ваше сознание.

Бессознательное постоянно учится. Оно впитывает в себя и дальше живет с этим. И если в детстве не было модели здоровой любви, возникают проблемы. Ребенок не видит любви

между родителями, и не знает, как проявлять любовь и понимать, когда его любят. Если родители не любят друг друга, то это влияет на ваше взаимодействие с противоположным полом. Но еще сложнее, если родители проявляли чрезмерную любовь или равнодушие. Важно проявлять безусловную любовь.

Дорогой мой ребенок, я принимаю тебя таким, какой ты есть и хочу, чтобы ты был счастлив.

Что делать, если человек никогда не чувствовал того ресурса, который ему нужен? Он вступает в отношения, где страдает или не может влюбиться. Представим ребенка, который рос в семье, где родители не любили друг друга или его самого. Ему неоткуда взять ощущение любви. Как ему научиться любить правильно?

1. Уверенность. Уверенный человек, это человек, который принимает решения исходя из собственного мнения. И он готов нести ответственность за эти решения. Уверенный человек спокоен, он чувствует, что внутренняя опора есть в нем самом. И она не зависит от того сколько у него денег, где он живет и какие отношения в семье. Это все уходит на второй план.

Бывает так, что ребенок сегодня слышит один ответ, завтра другой. Сегодня ему можно, а завтра нельзя. Хочет что-то сделать, а поддержки не получает. Человек вырастает и не чувствует себя уверенным. Потому что он рос там, где уверенности не было. Его бессознательное не знает, что это

такое.

2. Мотивация. Вы решили начать бегать, но утром понимаете, что не хотите вставать. Когда у вас включается ресурс мотивации, то вы чувствуете, что действительно хотите этого. Это позволяет встать и побежать. Как разрушился этот ресурс? В детстве мы хотели что-то сделать, а родители нам сказали: «Я сделаю, а ты посмотришь», «Наработаешься, ты еще маленький». Эти фразы лишают нас мотивации.

3. Спокойствие. Были ли вы спокойны, когда росли? Или были ситуации, когда родители ссорились? Или уходили из дома, потому что дома беспокойно? Находясь дома, где беспокойно, мы лишаем себя ресурса спокойствия, который потом не можем получить. Складывается ощущение постоянной нервозности, появляется стресс.

4. Изобилие. Если ребенок рос в семье, в которой он захотел мороженое – ему купили мороженое, он захотел мяч – ему купили мяч, он чувствует, что он хочет, и может это получить. А если ребенку постоянно отказывают в покупке чего-либо, то он растет вне ресурса изобилия. Он чувствует, что не может получить то, что хочет. Этот ресурс имеет огромное значение. Если его не было в детстве, то во взрослом возрасте приходится убирать установку дефицита.

Если вы хоть раз чувствовали спокойствие, то это спокойствие можно возродить. Если вы хоть раз чувствовали любовь, то эту любовь можно возродить. Но, если вы никогда не чувствовали этого, то справиться самому будет очень

СЛОЖНО.

Мышление человека из постсоветского пространства

Вы пробовали планировать рост ваших доходов в течение года, двух, пяти лет? Получилось?

Я был менеджером по продажам и зарабатывал 25 000 рублей в месяц. Пробовал планировать и у меня ничего не получилось. Позже я начал изучать, как работает наше подсознание. Появился Институт денежного мышления. Наша команда занималась исследованиями, анализировала мышление других людей, и я понял, в чем была ошибка. Их было много.

Основная ошибка в том, что идею написания плана и способ его реализации люди брали у американских авторов. Они изучали американскую литературу, потому что не было альтернативы, пока не появился наш институт. Сама идея планирования неплохая, но способ ее реализации не подходит для русского населения. У них другая история, другие ценности, у них не было СССР. Наше мышление работает по-другому. Западные инструменты абсолютно неприемлемы для людей из постсоветского пространства.

У советского режима были положительные стороны. Но не в контексте денежного мышления. Эта система выключала инстинкт зарабатывания денег. Убивала интерес и азарт

к заработку. Поэтому нам сейчас так тяжело. Сама идея социального общества говорила о том, что деньги не нужны.

Важно, чтобы зарабатывать деньги было интересно. Ребенок занимается тем, что ему нравится. И если ему что-то хочется, то он сделает все, чтобы это получить. Почему все изменилось, когда вы стали взрослыми? Потому что вы растете на территории постсоветского пространства, где были свои методы воспитания и свои ценности. Несколько поколений тянуло за собой негативные ограничения и убеждения. На протяжении многих лет нам встраивалось, что капиталистическое общество – грязное. Оно плохое, а социалистическое – хорошее.

Даже если вы не застали СССР, то вы все равно унаследовали от родителей образ мышления советского человека. И, сами того не осознавая, учите этому своих детей. Это нормальный этап развития. Но это ключевой момент, почему нашему обществу не подходят книги американских авторов. Для нас есть другой путь. Есть другая стратегия постановки финансового плана, которая работает.

Американская идея: «Напиши свои доходы. Запланируй свои расходы и не выходи за рамки этих расходов. Откладывай деньги в подушку безопасности».

Для человека, который жил в 90-е годы, идея забирать у себя сейчас, чтобы в будущем жить счастливо, не подходит. Потому что русский человек прошел «перестройку» и не один кризис, где смысл накоплений полностью терялся.

В 90-е годы родители положили деньги на мой счет. Я должен был снять много денег, когда вырасту. По факту там были копейки. Именно по этой причине, когда вы получаете деньги, заработанные тяжелым трудом, мозг говорит: «Зачем ты откладываешь? Мы живем в такой стране, где деньги сторают». Мозг начинает урезать ваши доходы, чтобы было меньше возможности откладывать – тратить деньги впустую.

Важно делать так, чтобы ваш мозг помогал достигать вам вашей цели, а не мешал. Мозг может загнать нас в такую стрессовую ситуацию, после которой вы сами решите зарабатывать меньше, но работать спокойно. Он убирает мотивацию, включает лень, снижает иммунитет. Мозг включает ложные надежды. Вы начинаете думать, что большие деньги не так важны, главное, чтобы родные были здоровы. Это действительно важно, но это не повод отказываться от личного счастья.

Эгоизм – один из самых больших ресурсов, который позволяет вам зарабатывать больше. В СССР отбивалась идея эгоизма. Была система, которая могла жить, пока другие люди жертвовали ради нее. Если ты думаешь о себе, то ты эгоист, и это плохо. В СССР были рекордно низкие показатели эффективности, потому что не было личной мотивации, все создавалось на благо общества. Важно выстроить правильное мышление.

Первое, что вы можете сделать, – вспомнить, что есть вы. От вас зависит, какая будет ваша жизнь.

У меня проходила тренинг студентка, которая была очень доброй девушкой. Многие пользовались ее добротой. Девушка либо выполняла не свою работу, либо боялась называть цену своего труда. После тренинга она перестала делать бесплатно то, что делала раньше. Она стала ценить себя и внедрила себе качества богатого человека. Благодаря этому за время обучения она заработала более 500 тысяч рублей.

Еще одна ошибка американских авторов – это теория о том, что вы обретете успех, если выйдете из зоны комфорта. Кто пробовал выходить из зоны комфорта? Насколько это было приятно?

Ваш мозг не захочет намеренно подвергаться стрессу. Стресс – отравление организма. Чтобы предотвратить эту ситуацию, ваш мозг сделает так, чтобы вы этих денег не заработали. Чтобы к вам в голову не пришла идея. А если и пришла, то воплотить ее не получилось. Сколько раз у вас была возможность заработать деньги, а вы не заработали? Вы хотели открыть бизнес, все просчитали, а не получилось. Или вы хотели что-то купить, а произошли непредвиденные расходы. Это все стратегии вашего мозга.

Денежное мышление

Денежное мышление – это навык, при котором зарабатывать деньги проще, интереснее и быстрее, нежели без него.

Денежное мышление – это когда ваш доход постоянно растет. То есть в прошлом месяце было меньше, чем в текущем. А в следующем будет больше, чем сейчас.

Отличие богатых и бедных людей не физическое, оно ментальное. Богатые и бедные люди отличаются только головой и ничем больше. Давайте разбираться, что же это за отличия?

Интуиция

Давно в разговоре с состоятельным человеком я спросил: «Как ты принимаешь решение, куда вкладывать деньги?» Он ответил: «Интуиция».

Мне это показалось неразумно. Но я начал узнавать, что такое интуиция с научной точки зрения и как её развить?

Интуиция – это умение прислушиваться к анализу вашего мозга. А мозг выдает анализ на основе опыта. Если у человека есть опыт, то он может прислушиваться к интуиции.

Вскоре я забыл об этом разговоре. Через несколько лет, будучи богатым, мне стало интересно, как я принимаю решения, куда вкладывать деньги и как ими распоряжаться? Ответ – интуиция.

Иногда я отказываюсь от выгодных предложений, потому что чувствую, что так надо. Иногда соглашаюсь на авантюры. С каждым разом я всё отчетливее понимаю, что это – интуиция, а не просто мой внутренний диалог.

Опыт

Для быстрой и максимально продуктивной работы наш разум склонен обращать внимание на первый удачный опыт. Поэтому на своих тренингах я рассказываю, что одно из самых лучших умений зарабатывания денег основывается на вашем первом удачном опыте. Если впервые деньги достались легко, то во взрослом возрасте будет так же. Ведь когда-то ваш мозг уже этому научился.

Мы постоянно учимся взаимодействовать с другими людьми и зарабатывать. Наш первый опыт определяет наше будущее. Запомните базовую идею:

Прошлое определяет настоящее => настоящее определяет будущее = > прошлое определяет будущее.

В детстве я увидел, как взрослые торгуют на рынке, и стал продавать глиняные фигурки возле дома на лавочке. Уже тогда мой мозг понял, что для получения прибыли можно что-то продать. Позже в юности первые реальные деньги мне тоже принесла продажа.

Попробуйте теперь отследить зависимость между тем, каким способом вы первый раз получили деньги и тем, как это происходит сейчас.

Вспомним о бессознательной части мозга. Так как она мыслит образами, то и опыт у нас накапливается в виде образов, звуков и ощущений. Потом мы их дополнительно ко-

дируем словами.

Например, в четыре года я зарабатывал деньги продажей петрушки в пучках. В этом примере, с сознательной точки зрения, я закодировал опыт словами. В будущем он поможет мне зарабатывать деньги, потому что у меня сформировалось позитивное отношение к этому опыту. После проговаривания этой ситуации ко мне пришли воспоминания в виде образов, звуков и ощущений – сработала бессознательная часть разума.

Приведу негативный пример. В детстве на соревнованиях по футболу моя команда победила, и каждому дали по пятьдесят рублей. Свой выигрыш я отдал маме. С точки зрения морали, мой поступок хороший. Но с точки зрения денежного мышления, мне нужно было заработок потратить на себя, чтобы почувствовать от него пользу.

Мозг думает: «Я трудился, получил за это вознаграждение, а потом эти деньги отдал. Зачем было трудиться?» Чтобы использовать даже негативный опыт, необходимо разобраться, как он закодирован с точки зрения бессознательно-го.

В детском возрасте человек проходит активную стадию обучения, и в это время мозг все активно запоминает, упорядочивает и кодирует. Мозг помнит абсолютно все, что происходило с момента нашего рождения. Применяв специальные техники, эти воспоминания можно извлечь с пользой для себя.

Расскажу о том, как я помогал одной девушке работать с памятью. Летом 2017 года я выступал на молодежном форуме. Там было около 400 человек в возрасте от 18 до 30 лет. Моей задачей было пояснить, как мышление влияет на нашу жизнь. Я рассказал аудитории примерно то же, что описал выше. Затем спросил, есть ли в зале люди, которые не помнят себя до пятилетнего возраста. Обычно такое случается из-за психологических травм. Подняли руки несколько человек. Из зала я выбрал наугад одну девушку.

С помощью специальной техники, которая выполняется с закрытыми глазами, я погрузил ее в то бессознательное состояние, в котором можно вспомнить психотравмы из детства. При полной тишине в зале я продолжал работать. Пояснил, что сейчас она вспомнит то, что было в детстве: сначала в 7 лет, потом в 6, в 5 лет. И она начала вспоминать.

Я предложил девушке воспроизвести в памяти то, что было с ней в возрасте 4 лет. До этого момента она сидела спокойно. Вдруг эмоции резко поменялись. Я попросил ее вспомнить, что было в возрасте 3 лет. Ей нужно было найти то воспоминание, которое она все годы пыталась забыть. Пребывая в бессознательном состоянии, участница мастер-класса начала истерично плакать, у нее тряслись руки, на лице застыла гримаса ужаса. У всех присутствующих в зале на глазах были слезы.

Успокоившись, девушка рассказала, что в детстве у нее на глазах умерла сестра. Вместе мы докопались до глубинной

травмы и подлечили ее. После проработки ситуации воспоминания будут меньше влиять на нашу героиню, и она, наконец, сможет жить своей жизнью.

Это был пример того, как прошлый опыт влияет на нашу жизнь, и как он кодируется. Словами девушка не могла рассказать о своей психотравме, а я не мог вылечить ее с помощью слов. Когда же она вспомнила образы, звуки, ощущения, ситуация раскодировалась.

Форс-мажоры

От того, как вы относитесь к деньгам, зависит очень многое. Будет ли у вас много денег или нет. Проанализируйте ваш предыдущий опыт. Есть ли у вас повторяющиеся ситуации, мешающие зарабатывать деньги?

Если вы верите в приметы, то они работают. Если не верите, не работают. Вера – набор убеждений. Ваше мышление состоит из разного рода убеждений. Например, «приметы работают» или «деньги достаются тяжело».

Представьте бесконечно большую комнату, у вас в руке фонарь. Фонарь – это ваше убеждение, вы этим фонарем светите. Ведете по комнате и видите табличку, где написано, что приметы работают. «Вот видите, я же говорил, что работают!» Если у вас есть убеждение, то ваш фокус внимания будет это подтверждать. Все, во что вы верите, будет работать.

В чем самая главная проблема веры в денежные приметы и в эзотерические символы? Почему это все плохо отражается на деньгах? Приметы, талисманы, маятники снимают ответственность за зарабатывание денег с вас и берут ее на себя.

В голове большинства людей количество денег, которое они зарабатывают, зависит не от них. Ответственность перекладывают на начальника, на клиентов, на место, в котором живут. «Как в этом городе можно заработать!» Неважно, где

человек живет, за все, что он делает, он должен брать ответственность на себя.

Каждый форс-мажор можно избежать, если у вас правильно работает мышление. То, что мы часто называем форс-мажором, таковым не является. Это спланированная ситуация нашего мозга. Мы логически не можем осознать эти ситуации, но 99% их можно объяснить. Потому что форс-мажоры – это проделки нашего мозга. Они бывают в хорошую и плохую сторону.

Если у вас работает денежное мышление, то форс-мажоры будут в позитивную сторону. Например, когда вы встретили нужного человека, выиграли деньги, заключили сделку, получили наследство. Это тоже ваша заслуга.

Если вы получаете в месяц один и тот же доход, то это не случайность. Вы решили открыть бизнес, случился форс-мажор, и бизнес у вас не получился. Это результат действий вашего мозга, результат принятых вами решений.

Везение – это тоже последствие мышления, только мышления правильного.

Важно создать правильное мышление и встроить его в себя. Тогда у вас появятся полезные знакомства, интересные предложения, случайная работа, где вы зарабатываете много денег.

Психотравмирующий опыт

Психотравмирующий опыт – это ситуация, после которой человек пересмотрел свой взгляд на мир. Что-то изменилось в его голове.

Психотравмирующим опытом может быть разговор с родителями, которые осуждают первые попытки зарабатывания денег. «Мы о тебе плохо заботимся? Зачем ты зарабатываешь деньги?!», «Чего тебе не хватает? Мы все делаем для тебя!» И мое любимое: «Продавать неприлично! Мы интеллигентная семья, а не торговцы!»

За каждой психотравмой стоит конкретная ситуация. Эти ситуации влияют на ваш доход, на ваши отношения, на семью, на все. Они определяют, каким вы станете, ваши черты характера, ваши ценности.

Как зарабатывать больше и легче? Убрать психотравмы.

История из моей практики

Ко мне в личный коучинг пришла женщина со словами: «Я больше не могу!» Она рассказала, что у нее есть свой бизнес, квартира, машина – все то, что хочет среднестатистический человек. Она была на грани: работать тяжело, энергии не хватает. В чем же причина?

Я задал ей несколько вопросов и нашел причину. Ее отец мечтал о сыне, а родилась дочь. Отец отдал ее на секцию айкидо, воспитывал в ней целеустремленность, пробивной характер. За эти черты характера и хвалил. Когда она пела, танцевала, плакала, вела себя эмоционально – не ругал, просто не обращал внимания.

Чему научился мозг этой маленькой девочки? Ведешь себя как мальчик – любят, не ведешь – не любят. Физически она не могла стать сыном, значит, не могла полностью удовлетворить желание отца.

Девочка росла, пытаясь доказать папе, что она не хуже сына, который мог бы родиться. Она лучше, она – молодец. Она доказывала это в школе, в институте, на первой работе.

К чему все это привело? Она сделала карьеру. Но осталась несчастной. В какой-то момент ее мозг понял, что она делает все не для себя, а чтобы ее полюбили.

Мы проанализировали ее жизнь. Никогда и ничего она не делала для себя. Выбрала айкидо вместо танцев, юриди-

ческий вместо театрального. Мозгу надоело жить ради других. Он хотел жить для себя.

Все стало рушиться. Она уперлась в денежный потолок, доход не рос. Мы провели с ней большую работу. Создали ей денежное мышление.

Я встретил эту женщину через некоторое время. Она помолодела и стала энергичнее. Она научилась жить для себя, исполнять свои желания. Пробыла свой денежный потолок. Теперь деньги доставались ей легко и с удовольствием. Проблему своих и чужих целей мы разберем дальше. Я дам вам одну из техник, которые помогли этой женщине.

Упражнение

Представьте, что у вас есть миллион долларов. Что вы сделаете с ним? Ответьте не задумываясь. Первое, что вам приходит на ум.

Давайте проанализируем, что вы сделали.

– Инвестировали, купили недвижимость, криптовалюту, евро и т. д.

Тем, кто ответил инвестировать, следующий вопрос. Инвестировали, заработали, что дальше вы будете делать с деньгами? Опять инвестируете?

Ваш мозг работал, тратил силы, энергию, время. А вы не поощрили себя, а просто отложили/вложили деньги. Мозг недоволен. Он должен понимать, что деньги потрачены на вас. Если вы хотите денежное мышление, то 80% дохода вы должны тратить на себя. На свои цели.

Очень важно найти свои цели, то, что любите именно вы. Если цели будут чужие или навязанные, то не будет энергии на их достижение, на зарабатывание больших денег. Ваш мозг просто не будет понимать, зачем ему это нужно.

Когда человек случайно выходит на высокий уровень дохода, например, выигрывает в лотерею, то очень быстро скатывается обратно. Он не понимает, что делать с большими деньгами.

Если вы не знаете, куда тратить деньги, то больших денег у вас не будет.

Виды психологических травм. Почему они влияют на наш мозг?

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.