

НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ



ЩЕДРОСТЬ КАК ЯЗЫК ЛЮБВИ

НЛП-стратегии для женщин,
которые выбирают лучшее

Виталий Гурьев

18+

Виталий Гурьев

Щедрость как язык любви.

НЛП-стратегии для женщин,

которые выбирают лучшее

<https://litres.ru/74325879>

SelfPub; 2026

Аннотация

Книга адресована женщинам, которые хотят выстроить отношения, где партнёр щедр и внимателен к их материальным потребностям. Через призму НЛП разбираются паттерны коммуникации, якорение положительных эмоций и калибровка состояния собеседника, НЛП-стратегии формирования у мужчин устойчивой ассоциации «женщина = ценность», через которую они сами стремятся дарить подарки, оплачивать ужины и вкладываться ресурсно. Вы освоите техники якорения щедрости, калибровки мужских состояний и построения фрейма «я достойна лучшего». Отдельный блок посвящён речевым паттернам, которые мягко направляют собеседника к желанию дать, не вызывая ощущения давления в виде набора речевых стратегий и метамоделей, позволяющих доносить свои желания без конфликтов. Разбираются типичные ошибки: позиция просящей, нарушение экологии и потеря собственного статуса в

коммуникации. Книга для тех, кто хочет выстроить отношения с мужчинами, используя нейролингвистическое влияние как инструмент, а не как манипуляцию.

Содержание

Глава 1. Фундамент: что такое НЛП-влияние и	5
чем оно отличается от манипуляции	
Конец ознакомительного фрагмента.	23

Виталий Гурьев

Щедрость как язык любви. НЛП-стратегии для женщин, которые выбирают лучшее

Глава 1. Фундамент: что такое НЛП-влияние и чем оно отличается от манипуляции

Эта книга начинается с вопроса, который многие женщины задают себе шёпотом, будто в самом желании содержится что-то постыдное: можно ли хотеть, чтобы мужчина был щедр, и при этом не чувствовать себя ни попрошайкой, ни манипуляторшей? Можно ли выстроить отношения, в которых партнёр сам стремится дарить, оплачивать, вкладывать — и удивлять — и делает это не из чувства долга, не из страха потерять, а потому что рядом с вами ему хочется быть именно таким? Ответ, который я даю на страницах этой книги, — да.

Инструмент, который мы будем использовать для этого, называется нейролингвистическое программирование. Но прежде, чем мы перейдём к техникам, паттернам и конкретным фразам, нам необходимо заложить фундамент. Без него любая стратегия превращается в набор трюков, а любая просьба — в манипулятивную игру. Фундамент этой книги — чёткое понимание того, что такое НЛП-влияние, чем оно принципиально отличается от манипуляции и какую позицию вы занимаете, когда решаете использовать эти знания в своей жизни.

Нейролингвистическое программирование в том виде, в котором мы будем его рассматривать, — это не способ заставить человека делать то, чего он не хочет. Это язык, на котором можно говорить с чужой нервной системой так, чтобы она сама находила пути к тому, что ей уже доступно. Это способ убрать помехи, которые мешают мужчине увидеть в вас ту, о ком хочется заботиться. Это способ настроить собственную коммуникацию так, чтобы ваши желания звучали не как требование, а как приглашение, не как претензия, а как естественная часть совместной жизни. Главное отличие влияния от манипуляции здесь не в наборе слов и не в хитрости приёма, а в том, что остаётся у собеседника после взаимодействия: выбор или его отсутствие, уважение или ощущение, что его обвели вокруг пальца.

Чтобы ориентироваться в материале книги, вам нужна карта. Не подробная, не академическая, но достаточная для

того, чтобы каждый последующий раздел не повисал в воздухе. Такую карту дают три столпа НЛП в контексте отношений.

Первый из них — раппорт. В самом упрощённом виде это состояние взаимной настройки, при котором два человека начинают дышать в одном ритме, говорить в похожем темпе, реагировать на одни и те же стимулы. Раппорт — это не дружба и не влюблённость. Это базовый канал доверия, без которого никакое сообщение не будет принято. Вы можете произнести идеально сконструированную фразу, но, если между вами и мужчиной нет раппорта, его мозг воспримет ваши слова как шум, как фоновое излучение, которое не заслуживает обработки. Раппорт строится через подстройку: к позе, к дыханию, к скорости речи, к выбору слов. В последующих главах мы будем постоянно возвращаться к этому понятию, потому что любая техника, применённая вне раппорта, не просто не работает — она вызывает сопротивление.

Второй столп — репрезентативные системы. Каждый человек воспринимает мир через один-два ведущих канала: кто-то мыслит картинками и ему важно видеть, кто-то оперирует звуками и интонациями, кто-то проживает всё через телесные ощущения, а кто-то раскладывает реальность на логические схемы. Это не метафора, а буквальная разница в том, как нервная система кодирует опыт. Когда женщина-кинестетик говорит мужчине-визуалу «я чувствую, что нам не хватает тепла», он слышит абстракцию. Когда она говорит

«представь, как мы сидим в том ресторане, где свечи отражаются в бокалах», он видит. В этот момент его мозг активизируется, потому что информация пришла в его формате. Понимание репрезентативных систем не делает вас телепатом, но даёт вам переводчик: вы перестаёте говорить на языке, который собеседник не декодирует, и начинаете говорить на том, который он воспринимает как родной.

Третий столп — нейрологические уровни. Эта модель описывает иерархию, в которой человек обрабатывает реальность: среда, поведение, способности, убеждения, идентичность, миссия. Проще говоря, одно дело — сказать «купи мне цветы» и совсем другое — затронуть уровень, на котором мужчина определяет себя как «я тот, кто способен обеспечить и порадовать». На уровне поведения можно попросить, можно потребовать, можно даже уговорить. Устойчивое изменение происходит только тогда, когда вы попадаете на уровень идентичности или убеждений. Мужчина, который дарит, потому что «так принято в нашей паре», и мужчина, который дарит, потому что «я из тех, кто делает свою женщину счастливой», — это два принципиально разных паттерна, и второй не требует внешних подкреплений, потому что подпитывается изнутри. В этой книге мы будем работать преимущественно с верхними уровнями, потому что именно там живёт настоящая, устойчивая щедрость.

Эти три столпа — не теория ради теории. Это рабочая рамка, через которую вы будете смотреть на каждое взаимо-

действие с мужчиной. Есть ли раппорт? На каком канале он воспринимает? На каком уровне я говорю? Три вопроса, которые вы задаёте себе до того, как открываете рот, и которые экономят вам месяцы бесполезных попыток достучаться.

Теперь о принципиальном различии, которое определяет всю дальнейшую работу.

«Вдохновлять на щедрость» и «требовать подарки» — это не просто разные слова для одного и того же действия. Это разные нейронные контуры, которые активируются в мозге собеседника. Когда мужчина слышит требование, в его нервной системе включается система угрозы. Амигдала фиксирует давление, префронтальная кора переходит в режим оценки рисков, и даже если он в итоге согласится, его внутреннее состояние будет состоянием уступки, а не желания. Он даст, но запомнит, что его вынудили. При этом в следующий раз его порог сопротивления будет выше, а не ниже.

Когда же мужчина чувствует, что его вдохновляют, активируется дофаминовый контур предвкушения. Мозг начинает моделировать награду: её лицо, когда она откроет подарок; её голос, когда она скажет «спасибо»; ощущение собственной значимости в момент вручения. Это состояние охотника, который видит цель и хочет её достичь. Никто не заставляет его бежать — он бежит сам, потому что процесс достижения сам по себе приносит удовольствие. Разница между этими двумя контурами не в словах, которые вы произносите, а в том, какое состояние вы создаёте в простран-

стве между вами. Требование сжимает, а вдохновение расширяет. Мужчина, которого расширяют, возвращается снова и снова, потому что рядом с вами он чувствует себя больше, а не меньше.

Из этого понимания вырастает моя позиция как автора этой книги. Я не учу вас эксплуатировать мужчин. Я не предлагаю вам играть в игры, в которых кто-то проигрывает. Влияние, о котором мы говорим, — это сервис. Это способ сделать коммуникацию чище, честнее, эффективнее для обеих сторон.

Мужчина, рядом с которым женщина умеет формулировать свои желания без упрёков, без пассивной агрессии, без бесконечных намёков, которые он всё равно не считывает, получает подарок не меньше вашего. Мужчина получает ясность и женщину, которая не копит обиды месяцами, а говорит прямо и тепло. Он получает пространство, в котором ему хочется быть щедрым, потому что щедрость здесь не облагается налогом вины и не оценивается по пятибалльной шкале.

Чтобы проверить собственное намерение перед применением любой техники из этой книги, я предлагаю вам чеклист экологичности. Задайте себе пять вопросов.

Первый: хочу ли я, чтобы он сделал это потому, что сам этого захотел, или потому, что я не оставила ему выбора?

Второй: готова ли я принять его отказ спокойно, без обиды и без наказания молчанием?

Третий: не использую ли я его уязвимость, страх или чув-

ство вины как рычаг?

Четвёртый: если он узнает, что я осознанно выстраиваю коммуникацию определённым образом, почувствует ли он себя обманутым или оценит заботу о качестве нашего диалога?

Пятый: остаётся ли в этой ситуации место для его собственных желаний, которые не совпадают с моими?

Если на все пять вопросов вы отвечаете честно и без натяжки, ваше намерение экологично. Если хотя бы один вызывает дискомфорт — остановитесь и пересмотрите подход. Этот чек-лист не формальность, а ваш внутренний ограничитель, который не даёт влиянию перерасти в то, после чего становится стыдно.

Теперь о мифе, который, возможно, тормозит вас больше, чем любой внешний фактор.

«Нормальная женщина не просит».

«Хотеть — стыдно».

«Если ему надо, сам догадается».

«Настоящая любовь бескорыстна, а ты считаешь, кто за что платит».

Знакомо? Эти фразы живут в голове миллионов женщин, и каждая из них — маленький замок на двери, за которой стоит ваше право хотеть. Откуда берётся этот стыд? Из нескольких источников. Из семейной истории, где мама терпела, потому что «так надо», а папа считал, что просить — значит унижаться. Из культурных нарративов, в которых

идеальная женщина — та, что довольствуется малым, улыбается и не обременяет. Из раннего опыта, когда ваша просьба была встречена раздражением, насмешкой или фразой «опять тебе что-то надо», и вы записали в нервную систему: хотеть — значит быть неудобной.

Рефрейминг, который снимает этот стыд, звучит просто, но его принятие меняет всё. Вы не просите, а сообщаете. Вы даёте мужчине информацию о том, что делает вас счастливой. Вы не отнимаете у него ресурс — вы даёте ему возможность вложить его туда, где он принесёт радость обоим.

Мужчина, который не знает, чего вы хотите, не может это дать. Не потому, что жадный, а потому что не телепат. Когда вы молчите, вы не защищаете его кошелёк — вы лишаете его возможности быть щедрым. Вы закрываете перед ним дверь и обижаетесь, что он не вошёл. Стыд вокруг материальных желаний — это не про деньги. Это про право занимать место, про право быть видимой, про право сказать «мне важно» без оправдательного тона.

Первый шаг к снятию этого стыда — не аффирмация перед зеркалом, а одно простое переформулирование. Не «я прошу», а «я выбираю сказать». Не «я нуждаюсь», а «я предпочитаю». Не «мне должны», а «мне будет приятно». Смена глагола меняет позицию. Из просящей вы становитесь сообщаемой. Из зависимой — излагающей. В этой новой позиции нет стыда, потому что нет унижения. Есть только два взрослых человека, которые договариваются о том, как им

быть вместе.

Теперь перейдём к модели, которая станет скелетом каждого вашего взаимодействия и которую мы будем использовать во всех последующих главах без исключения.

Это модель TOTE: «Test, Operate, Test, Exit» или «тест, действие, тест, выход».

Звучит абстрактно, но на практике это самая простая и одновременно самая мощная структура коммуникации.

Первый тест — вы оцениваете текущее состояние. Как мужчина сейчас? В каком он настроении? Есть ли раппорт? Готов ли он вообще воспринимать что-то, кроме тишины? Это ваша точка входа, и, если вы её пропускаете, вы стреляете вслепую. Операция — вы делаете то, что задумали: произносите фразу, используете технику, задаёте вопрос, создаёте якорь.

Второй тест — вы смотрите, что изменилось. Его лицо, дыхание, голос, слова. Он отреагировал так, как вы ожидали? Или нужно скорректировать подход? Если первый тест показал, что он не готов, вы не делаете операцию — вы выходите. Если операция не дала результата, вы не повторяете её десять раз — вы меняете тактику.

Выход — это момент, когда вы фиксируете результат и завершаете эпизод, не растягивая его в бесконечность.

Почему эта модель так важна? Потому что большинство женщин, совершают одну и ту же ошибку: они пропускают первый тест и сразу переходят к операции. Говорят, не по-

смотрев. Просят, не почувствовав момент. Потом удивляются, почему он «вечно не в духе» и «никогда не слушает», а он просто не был готов. Нервная система мужчины была занята другим, ваша просьба, какой бы идеально сформулированной она ни была, упала в перегруженный буфер и была отброшена.

Модель ТОТЕ учит вас главному навыку: не говорить в пустоту. Сначала посмотреть, потом сказать, потом проверить и вовремя остановиться. В каждой следующей главе, когда я буду предлагать вам конкретную технику, она будет встроена в эту структуру. Вы всегда будете знать, на каком этапе находитесь и что делать дальше.

Из модели ТОТЕ вырастает ещё одно правило, которое я называю правилом одного канала. Суть его проста: нельзя одновременно строить раппорт и озвучивать желание. Нельзя одновременно подстраиваться к состоянию собеседника и вести его туда, куда вам нужно. Это разные задачи, и они требуют разного фокуса внимания. Когда вы строите раппорт, ваш фокус полностью на нём: на его дыхании, на его словах, на его ритме. Вы слушаете, отражаете, подстраиваетесь. Вы не думаете о том, что скажете дальше. Вы просто есть рядом. Когда вы переходите к направлению, к формулированию желания, к использованию техники — раппорт уже должен быть построен. Он уже работает как фоновый процесс, как устойчивый канал связи, по которому ваше сообщение дойдёт без искажений.

Если вы попытаетесь делать и то, и другое одновременно, произойдёт следующее: мужчина почувствует фальшь. Он не сможет объяснить, что именно не так, но его тело считает напряжение. Потому что когда вы слушаете и одновременно готовите фразу, ваш взгляд меняется, ваше дыхание сбивается, ваша улыбка становится чуть более натянутой. Мужчина фиксирует: она не со мной, она готовит следующий ход, и он закрывается.

Поэтому правило одного канала — это не рекомендация, это закон эффективности. Сначала раппорт, потом пауза и только потом направление. Планируйте последовательность заранее. Если вы знаете, что сегодня за ужином хотите поговорить о предстоящем отпуске, не начинайте разговор с этого. Первые десять-пятнадцать минут — только присутствие, только подстройка, только интерес к нему. Только когда вы чувствуете, что контакт установлен, что он расслаблен и открыт, вы переходите к своему запросу. Не раньше. Даже если вам кажется, что «сейчас самый момент». Самый момент — это когда он сам это почувствует, а для этого нужен раппорт.

Переходим к первому практическому упражнению этой главы. Оно называется «Аудит текущих убеждений», и я прошу вас отнестись к нему серьёзно, потому что всё, что вы будете делать дальше, будет опираться на тот фундамент, который вы заложите прямо сейчас.

Возьмите лист бумаги или откройте заметки в телефоне. Поставьте таймер на пять минут. И запишите пять автома-

тических мыслей о деньгах в отношениях, которые приходят вам в голову первыми. Не думайте, не редактируйте и не оценивайте. Просто фиксируйте то, что всплывает. Это могут быть фразы вроде «мужчина должен оплачивать всё», «если я прошу деньги, я становлюсь зависимой», «неловко говорить о подарках», «вдруг он подумает, что я с ним ради выгоды», «у меня нет права хотеть дорогих вещей». У каждой женщины набор будет свой, но почти всегда там есть хотя бы одна мысль, связанная со стыдом, и хотя бы одна, связанная со страхом.

Теперь, когда пять мыслей записаны, мы будем работать с ними через субмодальности.

Субмодальности — это тонкие характеристики внутреннего переживания: размер картинки, расстояние до неё, яркость, громкость внутреннего голоса, его тембр, локализация ощущения в теле. Ваша задача — взять каждую из пяти мыслей и рассмотреть её как объект. Как она звучит внутри? Чьим голосом? Откуда доносится — сверху, изнутри, издалека? Как она выглядит, если представить её визуально — как надпись, как облако, как тяжёлый камень? Теперь начните менять параметры. Если голос критики звучит громко и близко — отодвиньте его на три метра и сделайте тише. Если мысль выглядит как огромная чёрная надпись — уменьшите её до размера визитки и перекрасьте в бледно-жёлтый. Если ощущение в теле тяжёлое и давящее — представьте, что оно становится легче, теплее, мягче. Вы не спорите с мыс-

лю. Вы не убеждаете себя, что она неверна. Вы просто меняете её форму, и вместе с формой меняется её власть над вами. Мысль «я не имею права хотеть» теряет силу, когда она звучит писклявым мультяшным голосом откуда-то из-за левой стены. Проверьте это. Запишите, что изменилось после работы с каждой из пяти мыслей. Возвращайтесь к этому упражнению раз в неделю, потому что автоматические мысли имеют свойство возвращаться, пока вы не перепишите их достаточно глубоко.

Второе упражнение этой главы называется «Карта намерения». Это не просто пожелание. Это хорошо сформулированный результат — формат, который в НЛП используется для постановки любых целей. Его структура включает несколько обязательных элементов, и я прошу вас прописать каждый из них для себя.

Первый элемент: что именно вы хотите получить в результате работы с этой книгой? Не «чтобы он дарил больше» — это расплывчато и зависит от другого. А «я хочу уметь формулировать свои материальные желания спокойно, прямо и без стыда» или «я хочу чувствовать себя достойной заботы и не извиняться за свои предпочтения». Формулируйте от себя, в настоящем или будущем времени, позитивно. Не «я не хочу бояться просить», а «я хочу говорить о своих желаниях уверенно». Нервная система не обрабатывает частицу «не», поэтому «не хочу бояться» она слышит как «хочу бояться».

Второй элемент: как вы поймёте, что достигли результа-

та? Какой конкретный сенсорный маркер вы будете использовать? Возможно, это будет ощущение спокойствия в груди, когда вы говорите о подарке. Возможно, это будет отсутствие извиняющейся интонации в голосе. Возможно, это будет конкретная ситуация: он дарит цветы, и вы принимаете их с улыбкой, не говоря «ой, не стоило». Определите маркер заранее, чтобы потом не обесценивать прогресс.

Третий элемент: контекст. Где, когда, с кем вы хотите применять то, чему научитесь? С конкретным партнёром? На этапе знакомства? В общении с любым мужчиной? Чем конкретнее контекст, тем точнее будет работа.

Четвёртый элемент: экология. Что вы можете потерять, если достигнете этого результата? Может быть, привычный образ «хорошей девочки», которая не обременяет? Может быть, иллюзию, что если молчать, он сам всё поймёт, и тогда можно будет не брать ответственность за свою жизнь? Посмотрите на эти потери честно. Они не остановят вас, но, если вы их видите, они не будут саботировать вас из подсознания.

Пятый элемент: первый шаг. Что конкретно вы сделаете в ближайшие двадцать четыре часа после прочтения этой главы, чтобы запустить процесс? Запишите это. Не обещайте себе «начать с понедельника». Запишите одно маленькое действие на сегодня или на завтра.

Теперь о том, как читать эту книгу. Двадцать глав выстроены не случайным образом. Это не набор советов, которые

можно открывать в произвольном порядке, как кулинарную книгу. Это последовательность, в которой каждая глава опирается на предыдущую. Мы начинаем с внутреннего состояния, потому что никакая техника не работает, если вы внутри дрожите от тревоги. Потом переходим к пониманию того, как устроен мужской мозг, потому что без этой карты вы будете применять техники вслепую. Затем идут калибровка и якорение — инструменты наблюдения и создания ассоциаций. Потом фрейм и речевые стратегии — то, что вы будете говорить. Затем контексты, ловушки, работа с сопротивлением и долгосрочное закрепление. В конце — интеграция и возвращение к себе, потому что щедрость партнёра, какой бы прекрасной она ни была, не может быть единственным источником вашей ценности.

Если вы перескочите вперёд — скажем, сразу откроете главу о речевых паттернах или о якорении щедрости, — вы получите набор фраз и приёмов без контекста. Вы примените их в неподходящий момент, без раппорта, без калибровки, из тревожного состояния и не получите результата. Вы решите, что «это не работает», а это работает. Просто не в отрыве от фундамента. Я настоятельно прошу вас идти по порядку, хотя бы при первом прочтении. Потом, когда структура станет вашей, вы сможете открывать любую главу как справочник, но первый раз — последовательно, с упражнениями, с паузами на осмысление. Не читайте быстро, переваривайте прочитанное.

Последнее, что мне необходимо дать вам в этой главе, прежде чем мы двинемся дальше. Это глоссарий терминов, которые я буду использовать на протяжении всей книги без повторного определения. Запомните их сейчас, и дальше мы будем говорить на одном языке.

Якорь — это любой стимул, который устойчиво связан с определённым состоянием. Прикосновение, слово, интонация, жест, аромат, которые при повторении вызывают ту же эмоцию, что и в момент установки. Якорь может быть естественным — как песня, которая всегда напоминает о первом свидании, — и может быть созданным осознанно, когда вы привязываете конкретное действие к конкретному переживанию.

Фрейм — это рамка интерпретации. Контекст, внутри которого любое событие приобретает определённый смысл. Фрейм определяет, какие данные вообще попадают в обработку и как они оцениваются. Фраза «мы обсуждаем, как провести вечер» задаёт другой фрейм, чем «мы решаем, что ты мне подаришь». Содержание может быть одинаковым, но рамка меняет всё.

Калибровка — это процесс наблюдения за невербальными сигналами собеседника для определения его текущего состояния. Мимика, дыхание, цвет кожи, напряжение мышц, темп речи, направление взгляда — всё это данные калибровки. Вы не интерпретируете, а замечаете изменения относительно базовой линии.

Метамодель — это набор лингвистических вопросов и уточнений, которые позволяют восстановить информацию, потерянную при передаче мысли в слова. Когда человек говорит «мне плохо», метамодель спрашивает: «Что конкретно происходит, когда тебе плохо?» Когда говорит «он всегда так делает», метамодель уточняет: «Каждый раз без исключения?» Это инструмент возвращения конкретики в разговор.

Пресуппозиция — это скрытое допущение, встроенное в структуру фразы, которое собеседник принимает как данность, не подвергая сомнению. Фраза «Какой ресторан ты выберешь на пятницу?» содержит пресуппозицию, что ужин в ресторане в пятницу уже решён. Обсуждается только какой именно. Пресуппозиции — один из самых мягких и одновременно самых мощных инструментов направления, и мы будем работать с ними детально в седьмой и восьмой главах.

Эти пять терминов — ваш базовый словарь. Они будут встречаться на каждой странице, и я не буду каждый раз останавливаться на их значении. Если в какой-то момент вы почувствуете, что потеряли нить, вернитесь к этому списку.

Сейчас мы заложили фундамент. Вы знаете три столпа, на которых строится всё дальнейшее. Вы понимаете разницу между вдохновением и требованием на уровне нейронных контуров. Вы приняли позицию влияния как сервиса и получили чек-лист для проверки собственного намерения. Вы посмотрели в лицо мифу о том, что хотеть — стыдно,

и нашли способ его переформулировать. Вы знаете модель ТОТЕ и правило одного канала, которые будут структурировать каждое ваше действие. Вы провели аудит своих убеждений и сформулировали личную карту намерения. Вы знаете, как читать эту книгу и почему порядок глав именно такой.

Впереди — внутреннее состояние. Потому что прежде, чем вы скажете первое слово мужчине, прежде чем вы попытаетесь калибровать его настроение или якорить щедрость, вам нужно настроить себя. Не из состояния «я должна», не из состояния «я надеюсь», а из состояния «я уже там, где хочу быть». Этому посвящена следующая глава, но это будет завтра, а сегодня — закройте книгу и подышите. Позвольте себе просто быть женщиной, которая имеет право хотеть. Вы достойны лучшего не потому, что доказали что-то, а просто потому что вы есть.

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.