

18+

Автор: DOMINUS SANGUINIS

Черная психология: черная магия слова

Dominus Sanguinis

Черная психология:

Черная магия слова

<https://litres.ru/74274707>

ISBN 9785007066778

Аннотация

Каждое слово — это заклинание. Оно может подчинить, исцелить или разрушить. В этой книге вы найдёте ключи к управлению сознанием через язык: от сакральной грамматики и именной магии до техник скрытого гипноза и якорения. Никакой мистики — только доказанные механизмы нейробиологии, психологии влияния и лингвистического программирования. Вы научитесь распознавать чужие манипуляции, ставить ментальные щиты и использовать силу слова, чтобы менять реальность.

Содержание

Предисловие	5
Фундамент: тайная природа слова	6
Глава 1. Слово как оружие и инструмент	6
От убеждения к заклинанию	7
Разница между бытовой речью и формулой силы	9
Ритуализированная речь как способ изменения реальности	11
Магия слова в философской традиции	13
От теории к практике	15
Грань между разговором и ритуалом	16
Практический вывод	18
Глава 2. Психология влияния: семь ключей к сознанию	19
Принцип взаимного обмена	20
Принцип приверженности и последовательности	22
Принцип социального доказательства	23
Принцип симпатии	24
Конец ознакомительного фрагмента.	26

Черная психология: Черная магия слова

Dominus Sanguinis

© Dominus Sanguinis, 2026

ISBN 978-5-0070-6677-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Это руководство по скрытому управлению реальностью через слово.

Большинство людей живут в иллюзии, что их мысли и решения принадлежат им. Они не замечают, как чужие слова проникают в их сознание, перестраивают убеждения и подчиняют волю. Они становятся жертвами заклинаний, которые даже не звучат как заклинания.

Эта книга — для тех, кто хочет перестать быть пешкой и начать играть свою партию. В ней я раскрываю механизмы, которые древние называли магией, а современные психологи — влиянием. Здесь нет морализаторства. Есть только знание. А знание, как известно, — сила.

Но помните: истинная сила начинается с понимания того, что каждое ваше слово — это действие. И у каждого действия есть последствия.

Фундамент: тайная природа слова

Глава 1. Слово как оружие и инструмент

Кто владеет словом, владеет миром. Любая реальность рождается из звука, и этот звук подчиняется воле говорящего.

Бывало с вами такое? Сказали что-то — и пожалели. Слово улетело, а последствия остались. Или наоборот: вы произнесли всего несколько фраз, а человек, который вас слушал, вдруг изменился. Стал мягче, уступчивее, даже послушнее. Вы сами не поняли, как это вышло, но магия сработала.

Это не мистика. Это знание, которое древние называли искусством владения словом. Они не отделяли убеждение от заклинания. Для них и то, и другое было способом воздействовать на мир. Разница лишь в намерении и структуре.

Я помню случай из своей ранней практики. Ко мне пришёл человек, который хотел научиться влиять на других. Он работал менеджером, руководил небольшим отделом, но его подчинённые постоянно саботировали приказы. Он говорил правильные слова, но никто не слушал. «Я как будто в стену говорю», — жаловался он. И тогда я спросил его: «А ты

вообще слушаешь себя? Каким голосом ты отдаёшь приказы? Где ты делаешь паузы? Какие слова ты выделяешь?» Он растерялся.

Мы начали разбираться. Оказалось, что он говорит быстро, сбивчиво, голосом, в котором не чувствуется уверенности. Слова сливаются в однообразный поток, и мозг подчинённых просто перестаёт их различать. «Ты как радио, которое играет на кухне, — сказал я ему. — Его слышат, но не слушают». Мы изменили ритм речи. Сделали паузы в ключевых местах. Немного понизили голос. И через две недели он пришёл и сказал: «Они начали меня слышать. Я отдаю приказ, и они выполняют. Я не понимаю, что изменилось, но это работает». Это и есть переход от бытовой речи к формуле силы.

От убеждения к заклинанию

Представьте, что вы просите кого-то передать вам соль. «Передай соль» — и всё. Сказали и забыли. Соль перекочевала с одного конца стола на другой, и на этом история закончилась. Мир остался прежним, ничего не изменилось, кроме положения солонки. Это бытовой разговор. Он решает одну маленькую задачу и не оставляет следа.

А теперь представьте, что вы произносите те же самые слова, но с совершенно другим намерением. Вы делаете паузу перед «солью», чуть понижаете голос, смотрите прямо в

глаза собеседнику. И вдруг он не просто передаёт вам солонку, а чувствует себя так, будто выполнил важное поручение. Мир меняется, потому что изменилось ваше внутреннее состояние. Вы перестали быть просто просящим — вы стали магом, направляющим волю другого человека.

Магическая функция языка древнее, чем мы можем себе представить. Она возникла вместе с самим языком, когда человек понял: звуки могут не только называть предметы, но и управлять силами природы, привлекать удачу, исцелять болезни. В заклинаниях древние люди обращались к рекам, ветрам и духам. И они делали это не потому что были наивны, а потому что интуитивно чувствовали: слово — это мост между мыслью и реальностью.

Американский философ Джон Остин в середине прошлого века произвёл настоящую революцию в лингвистической философии. Он разработал теорию речевых актов, согласно которой существуют высказывания, являющиеся действиями — не призывами к действию, не обещанием произвести действие, а именно действиями, то есть меняющими что-либо в нашем мире. Когда священник говорит «Я объявляю вас мужем и женой», он не просто сообщает факт — он меняет реальность. Остин заметил, что в языке существуют глаголы, которые, если поставить их в позицию первого лица единственного числа, аннулируют значение истинности всего предложения, а вместо этого сами совершают действие. Вряд ли философ знал, что его вклад в лингвистическую

феноменологию фактически основан на мировоззренческой базе еврейской магии, философия которой тоже зиждется на представлении, согласно которому определённый вид высказываний, произнесённых в определённых церемониальных обстоятельствах, может изменять действительность.

Я часто вспоминаю одну старую притчу. Ученик спросил учителя: «В чём сила заклинания?» Учитель взял чашу с водой и сказал: «Смотри». Он начертил на воде пальцем круг, и круг исчез. «Ты видишь, — сказал учитель, — вода не хранит следов. Так и слова, сказанные без намерения, не оставляют следа в душе. Но если ты произнесёшь их с силой, они войдут в человека, как нож в масло, и останутся там навсегда». В этом и заключается главное отличие бытовой речи от магической формулы: первая скользит по поверхности, вторая проникает вглубь.

Разница между бытовой речью и формулой силы

Когда мы болтаем с друзьями или коллегами, мы редко задумываемся о том, как звучат наши слова. Мы говорим быстро, не выбирая интонаций, не следя за ритмом. Это похоже на случайное нажатие клавиш на пианино — шум, не более. А заклинание — это соната, где каждая нота на своём месте, каждая пауза работает на общий замысел. Никто не ждёт от

случайного удара по клавишам мелодии, но стоит пальцам коснуться инструмента осмысленно — и рождается музыка.

То же самое происходит со словами. В бытовой речи мы доверяемся автоматизму. Слова вылетают сами, без контроля. Но когда мы произносим формулу, мы берём на себя ответственность за каждое слово. Мы выстраиваем их в строгом порядке, как кирпичи в стене, и эта стена становится непробиваемой для сомнений слушателя.

Пустое слово подобно удару в пустоту — оно не оставляет следа. Но слово, произнесённое с твёрдым намерением, пронзает ткани бытия и меняет их.

«Нет ничего сильнее слова», — утверждали мудрецы. Мы превосходим животных только одним: что говорим между собою и что можем словами выражать свои чувства. **Слово — одно из величайших орудий человека.** Бессильно само по себе, оно становится могучим и неотразимым, сказанное умело, искренне и вовремя.

Когда-то я читал о старых деревенских знахарях. Они никогда не произносили заговоры вслух при посторонних. Они шептали их так, что слышен был только ритм, но не слова. **Потому что знали: важен не столько смысл, сколько вибрация. Ритм, который создают повторы, действует на подсознание сильнее любых убедительных аргументов. Именно поэтому в заклинаниях так часто встречаются глаголы действия и многократные повторы: они проникают в самые глубины психики, минуя защитные**

барьеры рационального мышления.

Патрик Данн, маг и филолог, исследователь и практик, преподающий английскую литературу в колледже в Иллинойсе, давно и серьёзно занимается теорией и практикой магии. В своей книге он применяет научный подход в исследовании языка как магического инструмента. Привлекая к рассмотрению современные семиотические и лингвистические теории, Данн последовательно доказывает, что они помогают глубже постичь суть магии и вывести магическую практику на новый, более высокий уровень. Когда вы знаете, как звуки влияют на мозг, вы можете создавать свои собственные формулы, которые будут работать именно на вашу аудиторию. Неважно, еврейская каббала это, индийские мантры или славянские заговоры — в основе всех этих систем лежит один и тот же принцип: ритм, структура, повтор. Всё остальное — детали.

Ритуализированная речь как способ изменения реальности

Я часто замечаю: когда я говорю с человеком, который действительно умеет слушать, наши слова начинают резонировать. Мы автоматически подстраиваемся друг под друга, голоса становятся похожими, ритм выравнивается. В такие моменты мы входим в общий ритм, и слова перестают быть просто звуками. Они становятся мостом, соединяющим два

сознания.

Ритуализированная речь отличается от обычной именно этим: она создаёт пространство, в котором слова становятся больше, чем слова. Когда я произношу заклинание, я не просто сообщаю информацию. Я создаю целую реальность, в которую приглашаю слушателя. Я устанавливаю правила игры и предлагаю ему следовать за мной. Если он принимает эти правила, магия работает.

В славянской традиции наговоры и обереги всегда сопровождались особыми жестами и движениями. Это не просто суеверия. Это способ настроить тело и разум на нужный лад. Когда вы говорите, ваше тело тоже говорит. Ваши руки, ваша поза, ваш взгляд — всё это часть заклинания. *Маг никогда не забывает об этом, потому что знает: слова — лишь вершина айсберга. Под ними лежат намерение, уверенность, умение держать паузу.*

Язык подобен ключу, а реальность — замку. Тот, кто умеет подбирать ключи, открывает любые двери.

В еврейской магической традиции слово всегда имело особое значение. После разрушения Храма роль слова лишь усилилась, оно стало единственным способом общения с Творцом. Поэтому и в еврейской мистике всё вертится вокруг языковых форм: ядро любой мистической церемонии — заклинание, все остальные церемониальные атрибуты лишь дополняют его. В сочинении «Хавдала де-рабби Акива» приводится характерный рецепт магического исцеления,

где физическое выздоровление связано с изгнанием из тела чертей и злых духов. Вначале приводятся условия необходимой церемонии очищения, а затем сообщается текст молитвы, в которую вставлены сочетания святых имён. Перевод заклинания с арамейского языка даст примерно такой текст: «Заклинаю я, и накладываю я запрет, и ограждаю я ограждение...». ***Обратите внимание на структуру: глаголы действия, повторы, ритм. Это не просто слова — это инструмент.***

Александр Блок в своей работе «Поэзия заговоров и заклинаний» писал, что психология народных обрядов коренится в религиозном мирозерцании. Заклинающий человек властен над природой, она служит только ему. Заклинание — это древнейшая форма религиозного сознания.

Вспоминаю одну свою знакомую. Она никогда не повышает голоса, никогда не спорит. Она просто задаёт вопросы и держит паузы — такие долгие и тягучие, что собеседник не выдерживает и говорит то, что она хочет услышать. ***Она объяснила мне это просто: «Я не заставляю их говорить. Я просто создаю пустоту, которую они заполняют сами. Моя сила не в словах, а в тишине между ними». Это и есть магия речи.***

Магия слова в философской традиции

Гермес Трисмегист, которого считают отцом герметизма,

учил: ум порождает слово, как свет порождает свет. Слово — это проекция ума во внешний мир. Когда мы произносим слово, мы выносим свою мысль наружу, делаем её видимой и осязаемой. И эта мысль начинает жить своей жизнью, воздействуя на других людей и на обстоятельства. Именно поэтому в древности считалось, что имя человека обладает силой: назвав имя, вы получаете власть над его носителем. Это не просто фантазия — это глубинное понимание связи между звуком и сознанием.

Древнегреческий философ Менандр утверждал: «Нет ничего сильнее слова». Плутарх говорил, что сила речи состоит в умении выразить многое в немногих словах. Еврипид ещё в V веке до нашей эры спрашивал: «Зачем, о смертные, мы всем другим наукам стараемся учиться так усердно, а наше слово, нашу речь, единую царицу мира среди людей, мы забываем?». Он призывал учиться тайне слова, чтобы, познавши её, мы могли, всех убеждая словом, побеждать по жизни.

Толкин, создатель эльфийских языков, знал это не хуже древних магов. Он не просто придумывал слова для своих книг — он создавал целые миры, где эти слова были живыми. «Создание языков — это начало. Пожалуй, „истории“ были написаны для того, чтобы создать мир для языков, а не наоборот», — писал он. Удовольствие от изобретения языков гораздо острее, нежели удовольствие от выучивания иностранного языка. Если уж выдуманные языки могут так сильно влиять на нас, что же говорить о языках, на которых

мы говорим каждый день?

Слово есть тень дела, как говорил Демокрит. Сначала планы обговариваются, и потом человек приступает к делам. Но слово бывает и злым, и опасным. «Невоздержанный язык — худшее из зол», — предупреждали мудрецы ещё до нашей эры. От малой искры недалеко до пожара, так может и малое злое слово довести людей до беды. Слово пуще стрелы разит. Рана от ножа заживает, рана от языка — нет.

От теории к практике

Что из всего этого следует для нас, простых людей? Я вижу три главных урока.

Первый: перестаньте болтать. В самом прямом смысле. Прежде чем открыть рот, спросите себя: зачем я это говорю? Чего я хочу добиться? Если ответа нет — лучше промолчать. Пустой звук не только бесполезен, он ещё и размывает вашу энергию, делая вас менее убедительным в важных моментах.

Мудрецы учили: принимайся говорить в двух случаях — или когда предмет своей речи обдумал ты ясно, или когда сказать о чём-то просто необходимо. Потому что в этих двух случаях речь лучше молчания, а в остальных случаях гораздо лучше молчать, чем говорить.

Второй: учитесь структурировать свою речь. Всё, что вы говорите, должно быть выстроено в логическую цепочку. Каждое слово — кирпичик. Каждая пауза — раствор, скреп-

ляющий эти кирпичи. Если вы будете знать, куда ведёт ваша мысль, слушатель пойдёт за вами без сопротивления. Достоинство речи — быть ясной и не быть низкой. Ясность — главное достоинство речи. Речь должна быть связной и понятной: «Надежней конь без узды — чем речь без связи».

Третий: культивируйте намерение. Сила не в словах, она в вас. Когда вы говорите, вы должны быть полностью погружены в процесс. Ваш голос, ваше тело, ваш взгляд — всё должно работать на одну цель. И тогда ваши слова станут заклинаниями, а жизнь начнёт меняться в ту сторону, в которую вы её направите.

Патрик Данн в своих работах доказывает, что создание собственных заклинаний эффективнее копирования древних формул. Древние формулы не плохи, но они рождены в другой культуре, для других людей. Ваша магия должна быть вашей. Ваши слова должны звучать так, как звучите вы. Не бойтесь экспериментировать, искать свой ритм, свою интонацию. Магия — это не жёсткая система, это живое искусство.

Грань между разговором и ритуалом

Где проходит эта грань? Я думаю, она лежит в плоскости осознанности. Когда вы говорите автоматически — это разговор. Когда вы полностью присутствуете в каждом своём слове, чувствуете его вес и значение — это ритуал. Даже

обычная просьба может стать заклинанием, если вы вложите в неё всю свою волю.

В древности люди знали это интуитивно. Они не отделяли магию от повседневности. Разговор с соседом был таким же ритуалом, как и обращение к духам. Сейчас мы потеряли это ощущение, но его можно вернуть. Для этого нужно просто начать слушать себя. Обращать внимание на то, как звучит ваш голос, какие слова вы выбираете, какие паузы делаете. Постепенно это войдёт в привычку, и вы перестанете быть просто человеком, который говорит. Вы станете магом, который творит реальность.

Гермес Трисмегист называл слово мостом между умом и миром. Сегодня мы можем назвать это нейролингвистическим программированием или *просто осознанной речью*. Суть от этого не меняется. Слово — это инструмент, и от того, насколько умело вы им пользуетесь, зависит качество вашей жизни.

Лев Толстой писал: «Слово — дело великое. Великое потому, что словом можно соединить людей, словом можно и разъединить их, словом можно служить любви, словом же можно служить вражде и ненависти. Берегитесь от такого слова, которое разъединяет людей». Слово есть поступок. И как любой поступок, оно имеет последствия.

Практический вывод

Переход от убеждения к заклинанию — это переход от хаоса к порядку, от бездумности к осознанности, от реакции к намерению. Вам не нужно учить древние языки или покупать дорогие амулеты. Достаточно просто изменить отношение к словам, которые вы произносите каждый день.

Начните с малого. Завтра утром, прежде чем сказать что-то, сделайте паузу. Вдохните. Подумайте, что вы действительно хотите донести до собеседника. Произнесите это медленно, с чувством, с расстановкой. Посмотрите на реакцию. Скорее всего, вы заметите, что люди начинают слушать вас иначе. Не потому что вы стали умнее или важнее. Просто вы перестали быть фоновым шумом и стали голосом, который имеет значение.

В этом и состоит магия слова. Не в тайных знаках и заклинаниях, а в простом умении быть услышанным. И если вы сможете освоить это умение, мир, поверьте мне, станет совсем другим.

Глава 2. Психология влияния: семь ключей к сознанию

Тот, кто знает законы влияния, управляет игрой. Тот, кто не знает, становится пешкой.

Однажды мне написал человек по имени Денис. Он работал в отделе продаж и никак не мог выполнить план. «Я говорю людям правду, — жаловался он. — Объясняю им, почему наш продукт лучше. А они всё равно уходят к конкурентам». Я спросил его: «Ты когда-нибудь замечал, что продавцы, которые продают больше тебя, делают что-то иначе?» Денис задумался. «Они странные, — сказал он. — Они всегда сначала что-то дают клиенту. Или говорят, что товар скоро закончится. Или ссылаются на других покупателей. Я так не умею». Тогда я объяснил ему, что это не странности, а законы влияния, которые работают независимо от того, знает о них человек или нет.

Эти законы Роберт Чалдини, профессор психологии Университета штата Аризона, изучал много лет. Его книга «Психология влияния» выдержала пять изданий в США, а её тираж давно превысил два с половиной миллиона экземпляров. Чалдини выделил шесть универсальных принципов убеждения, а позже добавил седьмой — единство. Это не просто теории, а инструменты, магические ключи к созна-

нию.

Чалдини пишет: «Те, кто не знает, как вынудить людей сказать „да“, обычно терпят поражение; те же, кто знает, — процветают». Речь здесь не об обмане, а о понимании того, как устроен человек.

Принцип взаимного обмена

Всё начинается с простого правила: «ты — мне, я — тебе». Человек чувствует себя обязанным отплатить за услугу, которую ему оказали, даже если он об этой услуге не просил. Как говорит Чалдини, «одно из наиболее могущественных орудий влияния людей друг на друга — правило взаимного обмена». Мы нередко внутренне стремимся отплатить добром тем, кто делает добро нам. Чалдини приводит классический эксперимент: ассистент угощал испытуемого кока-колой во время перерыва, а в другой группе — не угощал. Позже он просил испытуемого купить лотерейные билеты. Те, кто получил «Колу», покупали в два раза больше билетов. Незначительная услуга создала мощнейшую психологическую привязку.

Правило взаимного обмена универсально и вступает в силу даже тогда, когда услугу оказывают без просьбы. Оно может подтолкнуть к неравноценному обмену: «мы часто соглашаемся оказать большую услугу, нежели та, которую оказали нам, просто для того, чтобы сбросить с себя психоло-

гическую ношу долга». Как отмечает археолог Ричард Лики, именно способность создавать «сеть обязательств» через взаимный обмен сделала нас людьми. Признательность настолько часто сопутствует получению подарков, что словосочетание «премного обязан» стало частью нашего языка.

В моей практике был случай, когда владелица небольшого магазина жаловалась, что клиенты уходят, не купив ничего. Я посоветовал ей давать каждому посетителю маленький пряник — просто так, за вход. Она сначала засмеялась, но через месяц позвонила и сказала: «Продажи выросли на двадцать процентов». Люди просто не могли уйти, не купив ничего, после того как их угостили.

Однако у этого правила есть тёмная сторона. Если вы обнаружили, что услуга оказана в корыстных целях или подарок вам сделали, чтобы навязать дорогую покупку, вы не обязаны ничего давать взамен. Чалдини подчёркивает: «Важно понимать, что требующие, которые обращаются к правилу взаимного обмена (или к любому другому орудию влияния) с целью добиться от нас уступок, на самом деле не являются нашими реальными оппонентами». Действительным оппонентом является само правило. Если мы не собираемся подчиняться ему, то должны принять определенные меры.

Принцип приверженности и последовательности

Как только мы делаем выбор или занимаем определённую позицию, мы начинаем работать над тем, чтобы вести себя в соответствии с этим обязательством. Человек хочет выглядеть последовательным в своих словах и поступках. «Человека, чьи убеждения, слова и дела расходятся друг с другом, обычно признают пребывающим в замешательстве, двуличным или даже умственно больным. С другой стороны, последовательность ассоциируется с интеллектуальностью, силой, логикой, рациональностью, стабильностью и честностью».

Сила стремления к последовательности в человеческом поведении является труднопреодолимой. «Заставляя вас принять на себя обязательство (то есть занять определённую позицию), я создаю плацдарм для вашей автоматической последовательности — вы, несмотря ни на что, будете стремиться выполнить ранее принятое обязательство». Если человек уступил незначительному требованию, гораздо проще уговорить его на большую уступку. Самые сильные обещания — публичные.

Однажды я наблюдал, как работает этот принцип в ресторане. Официант подошёл к столику и спросил: «Вы не против, если я принесу вам комплимент от шефа?» Никто, конечно, не отказался. Он принёс маленькую закуску, а потом,

когда пришло время оплачивать счёт, чаевые оказались на треть больше обычного. Люди уже согласились на «комплимент» и чувствовали себя обязанными отблагодарить. Маленькое «да» привело к большому «да».

Чалдини подчёркивает важность внутреннего выбора. Если человек сам принял решение, он будет держаться за него крепче. Если его вынудили — он может отступить.

Принцип социального доказательства

«Чем большее число людей находит данную идею верной, тем более верной будет считаться эта идея». Люди смотрят на других, чтобы понять, как им поступать, особенно когда они не уверены в своём решении. Мы считаем своё поведение правильным в данной ситуации, если часто видим других людей, ведущих себя подобным образом.

Чалдини отмечает, что этот принцип обеспечивает нас «изумительным устройством, подобным автопилоту». Мы действуем в соответствии с ним всякий раз, когда изучаем отзывы о продуктах или их рейтинги перед онлайн-покупкой.

Чалдини выделил два условия, при которых социальное доказательство работает с наибольшей мощностью. Первое — неуверенность. Когда человек не знает, как поступить, он оглядывается на других. Второе — сходство. Люди более

склонны подражать тем, кто на них похож.

Я помню, как в одном из семинаров участник рассказал историю о своей компании. Там решили внедрить новую систему отчётности, но никто не хотел её использовать — она казалась сложной и неудобной. Тогда руководитель попросил двух самых уважаемых сотрудников начать заполнять отчёты первыми. Через неделю систему использовала уже половина отдела, а через месяц — все.

Принцип симпатии

Мы склонны соглашаться с теми, кто нам нравится. «Мало кто из нас удивится, если узнает, что большинство людей предпочитают говорить „Да!“ на просьбы тех, кого они знают и кому симпатизируют». Однако Чалдини показывает, насколько глубоко это работает на самом деле. Физически привлекательные люди в сознании окружающих наделяются качествами, им не присущими — кажутся более умными, добрыми и компетентными.

Люди невероятно падки на лесть: «мы склонны симпатизировать людям, которые говорят, что мы им нравимся (то есть тем, кто осыпает нас комплиментами). Мы также склонны симпатизировать тем людям, которые утверждают, что они такие же, как мы (то есть тем людям, которые похожи на нас)».

Чтобы защититься от этого принципа, Чалдини советует

насторожиться, если мы замечаем, что начинаем испытывать чрезмерную симпатию к требующему. «Поняв, что требующий очень уж нравится нам, мы должны мысленно отделить этого человека от его предложения и принять решение, основанное исключительно на достоинствах самого предложения».

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.