

НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ



НЛП: МИМИКА, ЖЕСТЫ и глазодвигательные реакции

Виталий Гурьев

Виталий Гурьев

**НЛП: мимика, жесты и
глазодвигательные реакции**

«Автор»

2026

Гурьев В.

НЛП: мимика, жесты и глазодвигательные реакции / В. Гурьев —
«Автор», 2026

Эта книга — практический атлас невербальной коммуникации через призму НЛП: как читать людей по микровыражениям, позам, жестам и направлению взгляда, и как управлять собственным телом для усиления сообщения. Вы освоите калибровку глазодвигательных реакций для определения, конструирует ли собеседник образ, вспоминает ли переживание или ведёт внутренний диалог, и научитесь использовать эту информацию в реальном времени. Разбираются жестовые кластеры: открытость и закрытость, ложь и искренность, интерес и скука, доминирование и подчинение — с привязкой к контексту, а не в виде примитивного «скрещённые руки = закрытость». Отдельный блок посвящён управлению собственной невербаликой: как «включить» нужное состояние через позу, как якорить уверенность через жест, как синхронизировать тело и голос. Книга для переговорщиков, руководителей, педагогов, психологов и всех, кто хочет видеть то, что люди говорят без слов.

© Гурьев В., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Глава 1. Невербальный язык как система: что НЛП меняет в наблюдении	5
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Виталий Гурьев

НЛП: мимика, жесты и глазодвигательные реакции

Глава 1. Невербальный язык как система: что НЛП меняет в наблюдении

Представьте себе обычную сцену: вы сидите напротив коллеги на совещании, он произносит фразу «я полностью поддерживаю ваше предложение», при этом его плечи едва заметно приподняты, уголки губ опущены, а взгляд скользит куда-то вправо мимо вашего лица. Слова говорят одно, тело говорит совершенно другое, и внутри вас мгновенно возникает ощущение несовпадения, хотя вы, возможно, даже не можете сформулировать, что именно вас насторожило. Именно в этом зазоре между произнесённым и показанным живёт вся огромная территория невербальной коммуникации, и именно эту территорию мы будем осваивать на протяжении двадцати глав.

Данная книга построена как практический атлас: вы будете учиться не просто замечать жесты и мимику, а выстраивать из них системную картину, опираясь на методологию нейролингвистического программирования. Прежде чем переходить к конкретным техникам калибровки, к картам глазодвигательных реакций или к разбору жестовых кластеров, необходимо заложить фундамент — понять, почему невербальный канал вообще существует, как он устроен, какие правила интерпретации делают чтение достоверным и какие ошибки подстерегают наблюдателя, решившего, что один-единственный жест равен одному-единственному смыслу.

Начнём с вопроса, который звучит парадоксально, хотя мы сталкиваемся с ним каждый день: почему слова, которые кажутся нам главным инструментом общения, на деле составляют лишь малую долю того сообщения, которое мы передаём и получаем?

Исследования, проводившиеся на протяжении нескольких десятилетий, сходятся в том, что вербальный компонент несёт в себе порядка семи процентов смысловой нагрузки в ситуациях выражения эмоций и отношений, тогда как паралингвистические характеристики голоса — тембр, темп, громкость, интонация — забирают около тридцати восьми процентов, а мимика, жесты, поза и движение тела — оставшиеся пятьдесят пять. Эти цифры, впервые обнародованные Альбертом Мехрабяном в конце шестидесятых годов, часто цитируют в отрыве от контекста, превращая их в универсальную формулу для любого разговора, тогда как сам Мехрабян подчёркивал: соотношение справедливо прежде всего для ситуаций, где передаётся отношение и эмоциональное состояние говорящего. Тем не менее даже с этой оговоркой масштаб невербального канала поражает. Когда вы спрашиваете друга «как дела?» и он отвечает «отлично», но произносит это на выдохе, с опущенными плечами и без зрительного контакта, вы верите телу, а не слову.

Ваш мозг обрабатывает визуальную и звуковую информацию быстрее, чем успевает проанализировать семантику фразы, и к моменту, когда вы осознаёте произнесённое, невербальное сообщение уже зарегистрировано, уже вызвало отклик и уже повлияло на ваше отношение к собеседнику. В повседневном общении это проявляется постоянно: мать понимает, что ребёнок расстроен, ещё до того как он произнесёт первое слово; опытный врач видит тревогу пациента по тому, как тот садится на стул, по тому, как сжимает пальцы на колене; руководитель чувствует сопротивление команды не по тексту возражений, а по тому, как сотрудники откидываются на спинки кресел, скрещивают руки и начинают смотреть в телефоны. Невербальный

канал работает непрерывно, он не выключается на время пауз в речи, он не берёт выходных и не уходит в отпуск. Даже молчание человека, его неподвижность, его способ сидеть в углу комнаты — всё это сообщение, которое окружающие считывают и интерпретируют, осознают они это или нет.

История изучения этого канала уходит корнями значительно глубже, чем принято думать. Чарлз Дарвин в тысяча восемьсот семьдесят втором году опубликовал работу «Выражение эмоций у человека и животных», где впервые системно описал мимические паттерны, связав их с эволюционными механизмами выживания. Дарвин утверждал, что некоторые выражения лица универсальны для всех человеческих культур, и эта гипотеза, казавшаяся в девятнадцатом веке смелой догадкой, была подтверждена спустя столетие полевыми исследованиями Пола Экмана среди изолированных племён Папуа — Новой Гвинеи.

В двадцатом веке эстафету подхватил Рэй Бердвистелл, антрополог, который ввёл термин «кинесика» и предложил рассматривать движения тела как полноценную знаковую систему, аналогичную языку. Бердвистелл утверждал, что ни одно телесное движение не существует изолированно, точно так же как ни одно слово не имеет смысла вне предложения, и эта мысль стала прообразом того, что в НЛП позже назовут принципом кластера. Параллельно развивалась проксемика — наука о пространственных дистанциях в общении, сформулированная Эдвардом Холлом, который выделил четыре зоны: интимную, личную, социальную и публичную. Затем появились работы Мехрабяна о соотношении каналов, исследования Экмана и Фризена о микровыражениях и системе кодирования лицевых движений, эксперименты с распознаванием лжи и эмоциональных состояний.

К началу двадцать первого века невербальная коммуникация превратилась из набора разрозненных наблюдений в междисциплинарную область, объединяющую психологию, нейронауку, лингвистику, антропологию и даже искусственный интеллект. Нейролингвистическое программирование вошло в эту картину как практическая рамка, предложившая не просто описывать сигналы, а выстраивать из них рабочие модели для калибровки, подстройки и управления взаимодействием в реальном времени.

Теперь перейдём к тем базовым пресуппозициям НЛП, которые непосредственно применимы к чтению тела и которые будут невидимым каркасом каждой последующей главы.

Первая и, пожалуй, самая важная пресуппозиция гласит: карта не есть территория. Применительно к невербалике это означает, что ваша интерпретация жеста, позы или микровыражения — это всегда модель, гипотеза, а не абсолютная истина о внутреннем состоянии собеседника. Человек, скрестивший руки, может обороняться, может греться, может просто удобно устроиться в кресле определённой формы. Ваша задача как наблюдателя — не вынести приговор по одному сигналу, а построить гипотезу и проверить её через дополнительные данные.

Вторая ключевая пресуппозиция: смысл коммуникации определяется реакцией собеседника, а не намерением говорящего. Если вы улыбнулись, желая расположить к себе партнёра, но он воспринял вашу улыбку как насмешку и закрылся, то фактическим результатом коммуникации стало отчуждение, а не расположение. В невербальном чтении это означает, что вы должны ориентироваться не только на то, что, по вашему мнению, показывает тело собеседника, но и на то, как ваше собственное поведение влияет на его невербальные реакции.

Третья пресуппозиция, особенно важная для практической работы: за любым поведением стоит позитивное намерение. Когда человек закрывается, он не «плохой» и не «враждебный» — он защищает себя от чего-то, что воспринимает как угрозу, давление или дискомфорт. Понимание этого снимает оценочность и позволяет перейти от суждения к исследованию.

Из этих пресуппозиций естественно вытекает различие трёх уровней, на которых существует любой невербальный сигнал, и это различие критически важно для точности чтения.

Первый уровень — физиологический рефлекс: покраснение кожи при приливе крови, расширение зрачка при интересе или страхе, микронапряжение мышц лица при подавляемой

эмоции, изменение частоты моргания при когнитивной нагрузке. Эти сигналы практически невозможно подделать, потому что они управляются автономной нервной системой, однако они же и наиболее хрупки для интерпретации, потому что одинаковая физиологическая реакция может соответствовать разным эмоциям.

Второй уровень — социальный ритуал: рукопожатие, кивок, улыбка вежливости, наклон головы в знак приветствия. Эти сигналы культурно запрограммированы, они выполняются осознанно или полусознанно, и их значение определяется контекстом и договорённостью между участниками взаимодействия.

Третий уровень — осознанный жест: человек намеренно поднимает руку, чтобы попросить слово, указывает пальцем на предмет, разводит ладони, демонстрируя открытость.

Между этими тремя уровнями нет жёсткой границы, и один и тот же внешний паттерн может принадлежать разным уровням в зависимости от ситуации: улыбка может быть рефлексивной реакцией на радость, ритуальным знаком приветствия и осознанным инструментом влияния. Умение различать уровни приходит с практикой, однако уже само осознание их существования защищает от грубых ошибок интерпретации.

Здесь мы подходим к одному из центральных принципов всей книги — принципу кластера. Если вы когда-либо читали популярные пособия по языку тела, вам наверняка встречались формулы вроде «скрещённые руки означают закрытость» или «прикосновение к носу означает ложь». Эти формулы не просто упрощены — они принципиально неверны как универсальные правила, и НЛП настаивает на том, что ни один отдельно взятый жест не несёт достоверного смысла вне совокупности с другими сигналами.

Кластер — это совокупность как минимум трёх невербальных проявлений, указывающих в одном направлении и наблюдаемых в одном временном окне. Представьте: собеседник скрестил руки. Это один сигнал. Если при этом он ещё и откинулся на спинку стула, отвёл взгляд и его дыхание стало поверхностным — это уже кластер из четырёх элементов, и гипотеза о закрытости или несогласии приобретает вес. Если же он скрестил руки, но при этом наклонён вперёд, смотрит вам в глаза и кивает в такт вашим словам, то скрещённые руки, скорее всего, являются просто удобной позой для данной мебели или для температуры в помещении. Правило трёх сигналов — не догма, а минимальный порог, ниже которого любая интерпретация остаётся догадкой. По мере роста вашего опыта вы научитесь оперировать более тонкими сочетаниями, но на начальном этапе именно принцип кластера убережёт вас от поспешных и ошибочных выводов.

Ещё один фундаментальный элемент, без которого кластерное чтение превращается в гадание, — это понятие базовой линии поведения. Представьте, что вы впервые видите человека и сразу замечаете, что он часто моргает, теребит манжету и говорит чуть быстрее среднего. Является ли это признаком тревоги? Вы не можете ответить на этот вопрос, потому что не знаете, как этот человек ведёт себя в спокойном, нейтральном состоянии. Базовая линия, или «нулевой срез», — это представление о том, как собеседник выглядит и звучит, когда он расслаблен, не испытывает давления и не решает эмоционально заряженных задач. Фиксация базовой линии занимает от тридцати секунд до нескольких минут и происходит в начале взаимодействия, пока разговор идёт на нейтральные темы: о погоде, о дороге, о формальных деталях встречи. Вы запоминаете типичный темп речи этого человека, его обычную громкость, характерную позу, частоту моргания, степень жестикуляции, привычное положение рук. После этого любое отклонение от зафиксированной нормы становится информативным: ускорение речи, замедление жестов, смена позы, изменение дыхания. Без базовой линии вы рискуете принять индивидуальную особенность за эмоциональный сигнал и интерпретировать темперамент как ложь или тревогу. Об этом мы будем говорить подробнее в главе, посвящённой калибровке, а здесь важно усвоить сам принцип: сначала норма, потом отклонение, и никак не наоборот.

Освоив идею базовой линии, вы неизбежно столкнётесь с вопросом: что делать, когда сама среда, в которой происходит общение, искажает эту линию до неузнаваемости? Контекст — это тот фильтр, через который проходит каждый невербальный сигнал, прежде чем вы его зарегистрируете и интерпретируете, и именно игнорирование контекста является, пожалуй, самой распространённой ошибкой начинающего наблюдателя.

Представьте, что вы проводите деловую встречу в переговорной комнате, где температура поднялась до двадцати восьми градусов из-за неисправной вентиляции. Ваш собеседник скрестил руки, его лоб покрылся испариной, он ёрзает на стуле и периодически обмахивается папкой. Если вы читаете эти сигналы в отрыве от физического контекста, вы можете заключить, что человек закрыт, раздражён или сопротивляется вашему предложению. В реальности же он просто перегрелся, и все его телесные проявления направлены на терморегуляцию, а не на коммуникацию с вами. Аналогичным образом работает усталость: человек, прошедший восемь часов за монитором, будет моргать чаще, его веки станут тяжёлыми, плечи опустятся, а реакция замедлится.

Эти сигналы легко спутать со скукой или незаинтересованностью, тогда как их источник — банальное физическое истощение. То же самое касается позы: в неудобном кресле с низкой спинкой человек будет скрещивать ноги, наклоняться вперёд, менять положение каждые несколько минут, и ни один из этих сигналов не скажет вам ничего о его отношении к разговору.

Культурная среда добавляет ещё один слой искажения. В одних культурах прямой зрительный контакт является знаком уважения и внимания, в других — вызовом и дерзостью. В некоторых странах Юго-Восточной Азии прикосновение к голове собеседника категорически недопустимо, тогда как в южноевропейских культурах объятия при приветствии между мало-знакомыми людьми считаются нормой. Жест, означающий «отлично» в одной стране, может быть оскорбительным в другой. Если вы не учитываете культурный код собеседника, вы неизбежно будете приписывать его жестам смыслы, которых в них нет.

Обстановка тоже играет роль: человек, сидящий в шумном ресторане, будет наклоняться ближе, говорить громче и жестикулировать шире, чем в тихом кабинете, и это не признак эмоционального возбуждения, а адаптация к акустическим условиям.

Ваша задача как наблюдателя — перед тем как интерпретировать любой сигнал, задать себе три вопроса: какова физическая среда, в которой мы находимся, каково физиологическое состояние собеседника и какова его культурная рамка. Только после того как вы вычли влияние этих факторов, оставшиеся сигналы приобретают интерпретационную ценность.

Этот переход от регистрации сигнала к приписыванию ему смысла подводит нас к одному из самых тонких и важных различий во всей книге — различию между наблюдением и интерпретацией.

Наблюдение — это фиксация того, что вы видите и слышите, без добавления смыслового слоя. Вы видите, что уголки губ собеседника опустились. Вы видите, что он отвёл взгляд вправо. Вы видите, что его правая рука легла на подлокотник, а левая осталась на столе. Это наблюдение.

Интерпретация начинается в тот момент, когда вы говорите себе: «Он расстроен», «Он лжёт», «Он теряет интерес».

Между наблюдением и интерпретацией лежит целая пропасть допущений, и именно в этой пропасти рождаются ошибки. НЛП настаивает на том, что вы должны научиться удерживать паузу между этими двумя процессами. Когда вы видите, как собеседник коснулся своего носа, вашей первой реакцией может быть мысль «он нервничает» или, в популярном варианте, «он лжёт». Грамотный наблюдатель останавливается на уровне описания: «Правая рука поднялась к лицу, указательный палец коснулся кончика носа, движение длилось около секунды, после чего рука вернулась на стол». Это описание не содержит оценки, не содержит вывода и не

привязывает жест к конкретному эмоциональному состоянию. Только после того как вы зафиксировали чистое наблюдение, вы можете перейти к гипотезе, причём гипотезе множественной: возможно, у человека зачесался нос; возможно, это адаптивный жест в момент когнитивной нагрузки; возможно, это часть кластера, который в сочетании с другими сигналами укажет на тревогу.

Тренировка разделения «вижу» и «думаю» — не абстрактное упражнение, а практический навык, который защищает вас от проекции собственных ожиданий на тело другого человека. Представьте ситуацию: вы ведёте переговоры и убеждены, что оппонент настроен враждебно. Ваше ожидание начинает работать как фильтр: вы замечаете каждый его напряжённый жест, каждое скрещивание рук, каждый отворот головы, но пропускаете моменты, когда он наклоняется вперёд, кивает и задаёт уточняющие вопросы. Результат — вы подтверждаете свою изначальную гипотезу, хотя объективная картина была значительно более сложной. Разделение наблюдения и интерпретации — это антидот против этого механизма, и мы будем возвращаться к нему в каждой последующей главе, поскольку без него ни калибровка, ни чтение кластеров, ни управление собственной невербаликой не будут достоверными.

Из этого различения естественным образом вырастает вопрос, который выходит за рамки техники и входит в область ответственности: каковы этические границы чтения людей? Вы получаете инструмент, позволяющий замечать то, что собеседник, возможно, предпочёл бы скрыть, и это накладывает определённые обязательства.

Первое и фундаментальное правило: невербальное чтение не является основанием для вынесения диагноза, для обвинения во лжи или для принятия окончательного решения о человеке. Вы можете использовать свои наблюдения как гипотезу, как повод задать уточняющий вопрос, как сигнал к тому, что стоит сменить подход, но вы не имеете права превращать интерпретацию жеста в приговор.

Второе правило касается профессиональной ответственности: если вы психолог, педагог, руководитель или переговорщик, ваши наблюдения влияют на решения, которые затрагивают жизнь других людей. Неверно интерпретированный кластер закрытости может привести к тому, что вы откажете кандидату на должность, хотя тот просто замёрз в холодном кабинете. Неверно прочитанный сигнал тревоги может заставить вас давить на человека, который на самом деле нуждается в паузе и поддержке.

Третье правило — право собеседника на приватность. Человек не обязан раскрывать вам свои эмоции, и то, что его тело «говорит» помимо его воли, не даёт вам права озвучивать это вслух, предъявлять ему как факт или использовать против него. Фраза «я вижу, что вы на самом деле не согласны, хотя говорите обратное», произнесённая в лоб, в большинстве контекстов является нарушением границ и разрушает доверие. Гораздо более этичной стратегией будет изменить условия разговора: предложить перерыв, сменить тему, дать человеку пространство для того, чтобы он сам выразил то, что чувствует.

Четвёртое правило касается использования навыков в манипулятивных целях. Знание о том, какие жесты вызывают доверие, а какие провоцируют закрытость, может быть использовано как для выстраивания подлинного контакта, так и для эксплуатации. Если вы калибруете собеседника исключительно для того, чтобы найти его уязвимую точку и надавить на неё, вы выходите за рамки профессиональной этики и входите в территорию манипуляции. НЛП в этой книге понимается как инструмент расширения осознанности и улучшения взаимопонимания, а не как набор приёмов для контроля над другими.

И наконец, пятое правило: признавайте пределы своей компетенции. Вы не являетесь детектором лжи, вы не ставите психиатрические диагнозы по мимике, вы не определяете характер человека по его осанке. Всё, что вы можете, — это формировать рабочие гипотезы и проверять их через дальнейшее наблюдение, через вербальную валидацию, через перекрёстную

калибровку. Осознание этих границ не ослабляет ваши навыки, а, напротив, делает их более точными и более безопасными как для вас, так и для тех, с кем вы взаимодействуете.

Перейдём теперь к практической части, которая закрепит всё сказанное выше и превратит теоретические принципы в мышечную привычку.

Первое и, возможно, самое важное упражнение — ведение дневника невербальных наблюдений. Возьмите небольшой блокнот или создайте заметку в телефоне и ежедневно выделяйте десять-пятнадцать минут на то, чтобы записывать то, что вы заметили в поведении окружающих. Структура записи должна быть простой: дата, место, количество наблюдаемых людей, что вы увидели в формате чистого описания и какие гипотезы у вас возникли. Ключевое слово здесь — «чистое описание». Вы пишете не «женщина нервничала», а «женщина трижды коснулась мочки левого уха в течение минуты, её плечи были приподняты, дыхание было заметно по движению ключиц». Разделяйте в записи два столбца: в левом — то, что вы видели, в правом — то, что вы подумали. Со временем, перечитывая записи, вы обнаружите, что ваши интерпретации часто не подтверждаются и что реальность оказывается значительно богаче и неоднозначнее, чем вам казалось в момент наблюдения. Это упражнение развивает не только внимательность, но и интеллектуальную честность, без которой чтение людей превращается в самообман.

Второе упражнение посвящено фиксации базовой линии и идеально подходит для парной работы. Попросите друга или коллегу уделить вам пять минут. Первые две минуты задавайте ему нейтральные вопросы: как он добрался, какая сегодня погода, что он ел на завтрак, какие планы на вечер. В это время вы не анализируете и не интерпретируете — вы просто запоминаете. Запоминаете, как он сидит, куда смотрит, как часто моргает, каким тоном и в каком темпе говорит, что делает с руками, как дышит. Зафиксируйте в памяти или в блокноте три-четыре параметра, которые кажутся вам наиболее характерными. После этого задайте один-два вопроса, которые могут вызвать лёгкое эмоциональное напряжение: попросите вспомнить недавнюю конфликтную ситуацию или попросите рассказать о чём-то, что его тревожит. Наблюдайте, что изменилось относительно зафиксированной нормы. Ускорился ли темп речи? Появились ли адаптивные жесты? Изменилась ли глубина дыхания? Сместился ли взгляд? Запишите отклонения. Затем вернитесь к нейтральным темам и посмотрите, вернулись ли параметры к исходным значениям. Это упражнение учит вас двум вещам: во-первых, видеть норму конкретного человека, а не абстрактного «среднего собеседника», во-вторых, замечать изменения, а не статичные позы. Именно изменение, сдвиг, переход от одного состояния к другому является самым информативным невербальным сигналом, и без базовой линии вы этот сдвиг просто не заметите.

Третье упражнение направлено на тренировку разделения «вижу» и «думаю» и может выполняться где угодно: в транспорте, в кафе, на лекции, на совещании. Выберите одного человека и в течение двух-трёх минут наблюдайте за ним, фиксируя исключительно сенсорные данные. Вы видите, как двигаются его руки, видите направление его взгляда, видите положение его корпуса, слышите тембр и темп его голоса. Не называйте эмоции, не ставьте диагнозов, не приписывайте намерений. Просто описывайте про себя: «левая рука лежит на столе, пальцы расправлены, правая рука поднимается к подбородку, большой палец касается щеки, взгляд направлен вниз под углом примерно сорок пять градусов, губы сжаты, брови неподвижны». Когда вы поймаете себя на мысли «он задумался» или «ему скучно», остановитесь и вернитесь к описанию. Задайте себе вопрос: что именно я вижу, что позволяет мне так думать? В большинстве случаев вы обнаружите, что между наблюдением и интерпретацией нет прямой логической связи, что ваш мозг достроил недостающие звенья из собственного опыта, ожиданий и стереотипов. Регулярная практика этого упражнения, даже по пять минут в день, в течение нескольких недель формирует устойчивую привычку сначала видеть, а потом думать,

и эта привычка становится фундаментом для всех более сложных техник, которые вы будете осваивать в последующих главах.

Завершая эту главу, хочется подчеркнуть одну мысль, которая будет красной нитью проходить через всю книгу: невербальное чтение — это не сверхспособность и не врождённый дар, а тренируемый навык, который развивается постепенно, через ошибки, через сомнения, через возврат к наблюдениям и пересмотр интерпретаций. Вы не обязаны с первого дня безошибочно читать каждого человека в комнате. Вы имеете право ошибаться, уточнять, сомневаться и перепроверять. Более того, именно эта готовность сомневаться отличает грамотного наблюдателя от дилетанта, который прочитал три статьи о языке тела и теперь уверенно заявляет каждому встречному, что тот лжёт, потому что коснулся носа.

НЛП даёт вам не набор готовых ответов, а методологию задавания вопросов: какие сигналы я вижу, в каком контексте они появились, какова базовая линия этого человека, сколько сигналов указывают в одном направлении, какая гипотеза наиболее вероятна и как я могу её проверить. В следующей главе мы углубимся в саму процедуру калибровки — в то, как настроить свою сенсорную систему на одновременное восприятие нескольких каналов и как за три минуты составить портрет состояния собеседника, который станет отправной точкой для любого дальнейшего взаимодействия.

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.