

ШКОЛА ГИПНОЗА • МАГИЯ ГИПНОЗА

РАЗГОВОРНЫЙ ГИПНОЗ В ЖИЗНИ И БИЗНЕСЕ

# НЕВИДИМОЕ ВЛИЯНИЕ



КАК ГОВОРИТЬ, ЧТОБЫ ВАС СЛЫШАЛИ.  
ТЕХНИКИ СКРЫТОГО ВЛИЯНИЯ.



ПЕРЕГОВОРЫ  
И УБЕЖДЕНИЕ



ЧИТАЙТЕ ЛЮДЕЙ  
ДО ИХ СЛОВ



СЛОВА, КОТОРЫЕ  
ВОЗДЕЙСТВУЮТ



УПРАВЛЯЙТЕ  
ВНИМАНИЕМ



ЗАЩИТА ОТ ЧУЖОГО  
ВЛИЯНИЯ



ВЛИЯЙТЕ ЭТИЧНО  
И ЭФФЕКТИВНО

ЗНАНИЕ — ВАШЕ СКРЫТОЕ ОРУЖИЕ

**Виктор Кувшинов**

# **Невидимое влияние**

**Серия «Невидимое влияние», книга 1**

*<https://litres.ru/73862178>*

*SelfPub; 2026*

## **Аннотация**

Хотите говорить так, чтобы вас слышали, вам верили и говорили "да" - без давления и уговоров?

Узнаёте себя: вы говорите - не слышат. Убеждаете - не верят. Просите - отказывают. И дело не в словах. Дело в том, что происходит до слов.

Эта книга - рабочий учебник практикующего гипнотизёра с сорокалетним стажем. Не читается и забывается - остаётся на столе. Вы вернётесь к ней, когда будете готовить важный разговор, переговоры или просто захотите понять, почему снова сказали "нет".

Калибровка, состояние Н+, раскоченная формула ABSANCE - инструменты, которыми пользуются переговорщики и гипнотизёры. Никакого давления. Только точная механика влияния - и умение ею пользоваться.

# Содержание

Глава	4
Конец ознакомительного фрагмента.	8

# Невидимое влияние

## Глава

*ДИСКЛЕЙМЕР. Эта книга - обмен профессиональным опытом между практикующими специалистами в области гипноза, а не самостоятельная учебная программа и не медицинская услуга. Описанные техники предназначены для применения лицами, имеющими соответствующую профессиональную подготовку и законный допуск к практике в своей области (психология, гипноз, телесные практики и смежные направления) - в том числе специалистами, прошедшими аккредитованную программу профессиональной подготовки по специализации «гипноз и гипнотерапия». Ответственность за наличие такого допуска и за получение согласия клиента лежит полностью на читателе. Автор и школа не оказывают медицинские услуги и не присваивают профессиональную квалификацию - она определяется дипломом и лицензией, выданными в установленном законом порядке.*

### **Введение. Философия невидимого влияния**

*«Гипноз — это архитектура доверия, построенная там, где другие видят лишь пустоту.»*

За сорок лет практики я насмотрелся на людей, которые боятся слова «гипноз».

Одни представляют себе маятник и остекленевший взгляд. Другие — циркового фокусника, который заставляет взрослых людей кукарекать под аплодисменты зала. Третьи вспоминают цыган и крепче прижимают к себе сумку.

Это всё есть. Но это — верхушка айсберга. Причём самая скучная его часть.

Настоящая работа происходит не под светом прожекторов. Она происходит в кабинете начальника. В очереди в супермаркете. За семейным ужином, когда все уже устали и готовы поссориться.

Именно там живёт то, о чём написана эта книга.

### **Почему старая модель больше не работает**

В классической школе гипноза нас учили доминировать. Подавить волю. Сломить сопротивление. Провести человека туда, куда нужно тебе.

Красиво звучит. На практике — тупик.

Человек, которого вы продавили, уходит с ощущением, что его использовали. Он не возвращается. Он рассказывает об этом другим. Репутация, выстроенная годами, рассыпается от нескольких таких «побед».

Мир изменился. Информация стала доступной. Люди научились чувствовать манипуляцию — даже если не могут её назвать. Старая модель «выиграл — проиграл» ушла в прошлое вместе с остальными инструментами прошлого века.

Я исповедую другую философию. Она называется Win-Win.

**Что такое**

**Win**

-

**Win**

**на самом деле**

Это не компромисс. Не «немного тебе, немного мне». Это — создание условий, при которых бессознательное собеседника само выбирает нужный вам путь. Потому что этот путь выгоден и ему.

Мы не взламываем двери. Мы строим мосты. И когда человек идёт по этому мосту, он идёт добровольно. С удовольствием. Иногда — с благодарностью.

Для этого нужна одна вещь: сильное намерение принести пользу. Я называю это состоянием Н+. Когда оно есть — всё остальное встаёт на место само. Когда его нет — никакие техники не спасут.

**Как устроена эта книга**

Восемь глав. Каждая — отдельный инструмент. Вместе — система.

Мы начнём с калибровки: с умения читать человека до того, как он открыл рот. Потом перейдём к внутреннему состоянию гипнотизёра — потому что без правильного внутреннего состояния любая техника мертва.

Дальше — социальная механика, язык, способы обхода

критического фактора, углубление контакта. И в финале — конкретные ситуации: переговоры, конфликты, продажи, семья.

В конце каждой главы — упражнение. Не для галочки. Для того, чтобы вы вышли из книги с навыком, а не просто с информацией.

\* \* \*

*Книга — это карта. Школа — это территория. Карту можно читать вечно. Территорию нужно пройти ногами.*

Читайте внимательно. Практикуйте сразу.

**Виктор Кувшинов**, гипнотизёр, 40 лет

# 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.