

Дмитрий Невский

*Мистерия
маятника*

Гадания, магические обряды,
предсказания

Дмитрий Невский

Мистерия маятника

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=6706980
Мистерия маятника / Дмитрий Невский: 2014

Аннотация

В этой книге мы постараемся поговорить обо всем, что так или иначе связывает человечество и человека с маятником. Описать принципы работы, природу явления под названием маятник, и главное дадим вам рекомендации, которые позволят расширить сферы применения этого простого, но вместе с тем очень точного магического инструмента.

Содержание

Вступление	4
Глава 1. Как работает маятник?	5
Глава 2. Личный настрой	7
Глава 3. Диалог с маятником	10
Глава 4. Общение с людьми, восприятие ситуаций	16
Глава 5. Внутренний диалог	19
Глава 6. Форма и виды маятников	24
Конец ознакомительного фрагмента.	27

Дмитрий Невский

Мистерия маятника

Вступление

Целая книга об одном маятнике?

Да что можно рассказать о таком простейшем инструменте, состоящем из грузика, подвешенного на веревку? Это же проще простого!

Так или примерно так можно рассуждать на тему Маятника. Но если не быть столь пристрастным и не делать скоропалительных выводов, то может оказаться, что за словами «грузик на веревочке» скрыта одна из величайших тайн человеческой природы – тайна человеческой интуиции.

Ведь этого «грузик», называемый нами маятник, дает точные и емкие ответы на вопросы, которые человек ставит перед ним. А как он это делает? Какие силы отвечают на поставленные вопросы? Что за механизм скрыт за простым покачиванием маятника?

Ответы на эти и другие вопросы, касающиеся причины существования маятника, не менее важны, чем умение с ним работать.

В этой книге мы постараемся поговорить обо всем, что так или иначе связывает человечество и человека с маятником. Описать принципы работы, природу явления под названием маятник, и главное дадим вам рекомендации, которые позволят расширить сферы применения этого простого, но вместе с тем очень точного магического инструмента.

История маятника насчитывает на одно столетие. Нет ни одной культуры, в которой этот инструмент не фигурировал бы как орудие прорицателей, помощник правителей и подсказчик среди простых людей.

Археологические находки, сделанные в разных уголках мира, указывают на то, что для маятника не существовали границы и были не важны культурные и языковые различия народов.

Древняя Греция, Древняя Скандинавия, Вавилон, Ассирия, Древний Рим, Языческая Русь – этот список можно продолжать до бесконечности, вспоминая «официальные» следы, которые оставил маятник в истории народов.

Но это так называемая неофициальная история инструмента, которая в большей степени основывалась на предположениях и допущениях того, как на самом деле работает маятник.

Его просто брали в руки и, задавая вопрос, получали ответ. Ответ из мира духов, ответ от Бога, ответ от ангелов – вариантов и суждений было масса и все они не давали человеку точного и ясного понимания, что же за орудие они держат в руках.

Аристотель и Соломон, Екатерина Медичи и Нострадамус, Ломоносов и Гете, Фрейд и Папюс – вот небольшой исторических личностей, использовавших в своих практиках маятник. Не будем утверждать, что советы маятника легли в основе их выводов, суждений и поступков. Но то, что «грузик на веревочке» был всегда рядом и сослужил службу этим государственным деятелям, деятелям науки и искусства, неоспоримо.

Неоспоримо и то, что не смотря на многотысячелетнюю историю маятник ничуть не изменился, продолжая раскачиваться взад и вперед, и давать ответы на поставленные вопросы.

Глава 1. Как работает маятник?

Существует две мнения, почему «металлический предмет, подвешенный на веревочке» и называемый нами маятник, дает те или иные ответы. Одно мнение сформировано наукой официальной и находится в рамках известных физических законов. Второе мнение рассматривает явление маятника более широко, не ограничиваясь только известными законами физики.

Мы с вами рассмотрим оба мнения, для того чтобы иметь свое, собственное суждение по вопросу, ответ на который не может быть однозначен.

Биолокационное мнение.

В основе этого мнения заключено то, что каждый объект, живой и неживой природы, обладает собственной энергией. Эта энергия не только демонстрирует активность объекта, но и несет в себе информацию о его качествах, о состоянии и иных явлениях, сопряженных с активностью объекта.

Человек, являясь все тем же объектом живой природы, и обладая собственной энергией, вступает во взаимодействие с энергиями других объектов. В итоге формируется контакт, передача энергии и информации от одного объекта к другому.

Маятник, находясь на «границе» этого контакта, способен передавать информацию тому объекту, который держит его в руках, выступая в качестве индикатора.

По сути это явление можно описать как считывание с поля человека той информации, которой он обладает.

Чувствует человек дискомфорт от объекта исследования – задав соответствующий вопрос маятнику он получает должный отклик. И маятник переводит в простейшие колебания то, что чувствует человек.

Принцип биолокационного или радиэстезического (ощущения волн и колебаний) доказан при помощи различных практических опытов, которые дали ученым возможность сделать однозначный вывод: «Маятник говорит то, что знает человек».

Единое энергоинформационное поле Земли или разговор с душами.

Не смотря на то, что второе мнение или второй принцип, описывающий работу с маятником, возник во времена «древнего средневековья», он не только имеет место быть в настоящем, но и частично доказан некоторыми исследователями.

Принцип этот тесно связан с тем, что существует Единое энергоинформационное поле Земли, к которому, при должной сноровке и умении, может подключиться человек.

По сути каждый из нас в той или иной степени подключен к нему – гласит это мнение, но не каждый способен понимать ту информацию, которая к нему приходит.

И одним из методов адаптации или перевода этой информации являются различные мантические и предсказательные системы, во главе которых можно поставить маятник.

Итак. Человек настраивается на получение информации и при помощи различных вопросов, заданных в «космическое пространство», он получает ответы. Так ли это?

Повторюсь, что официальных научных доказательств не существует. Но вместе с тем существует огромное количество данных, подтверждающих, что операторы получали информацию об объектах исследования, находясь от них за сотни или тысячи километров, разделенные временем или эпохами.

Что это, прорывы интуиции конкретного оператора или считывание информации с Единого поля? Однозначно ответить нельзя, но, как вы понимаете, нельзя и просто сбросить со счетов положительные статистические данные.

Еще одним доводом в пользу существования возможности человека получать информацию из более тонких планов является принцип работы с Покровителями или с Душами, которые выходят на контакт с оператором и при помощи маятника отвечают на поставленные вопросы.

Этот принцип призыва Сил существовал с древних времен, позволяя оператору или магу чувствовать себя более уверенно в плане получения той или иной информации.

Конечно, против этого мнения выступают современные ученые, говоря, что все основано на человеке и человеческой интуиции, которая дает ответы. А души, силы или покровители, лишь психологические образы, облегчающие восприятие информации.

Но, как вы понимаете, это мнение не является однозначным. И чтобы не проявлять предвзятость, мы с вами будем говорить о методах работы с маятником, которые опираются как на первое, так и на второе мнения.

Глава 2. Личный настрой

Без оператора, то есть без человека, который держит в руках маятник, невозможна корректная работа с маятником. И от того, насколько умело проводится работа, от того, в каком состоянии находится оператор, зависит очень многое.

Психологический настрой.

Состояние внутреннего спокойствия – так можно определить психологический настрой, необходимый для нормальной работы с маятником. Важно помнить о том, что связь между тем, как вы себя ощущаете и что происходит у вас внутри и тем, как и какие ответы дает маятник настолько тесная, что не обращать на это внимание просто нельзя.

Ваши эмоции, сомнения, страхи, переживания, опасения, желания – все это отразится на результатах вашей работы.

Поэтому беря в руки маятник, следуйте следующим советам.

1. Садитесь работать с маятником в состоянии внутреннего спокойствия. Если вас что-то раздражает, беспокоит, отвлекает, независимо от того, вопрос ли это, который вы разбираете, или разговоры за дверью, вам необходимо избавиться от этого состояния, или раздражителя. В любом другом случае этот раздражающий фон отразится на результате.

2. Постарайтесь войти в состояние внутреннего спокойствия хотя бы один раз.

Запомните его – оно будет служить для вас как эталоном оценки, так и неким шаблоном, который вы сможете со временем воспроизводить и быть уравновешенными и способными к активному мыслительному процессу даже в экстремальной ситуации.

3. Проведите несколько небольших упражнений для концентрации и

Сосредоточения (см. дальше), чтобы быстрее войти в состояние внутреннего спокойствия.

4. Если вы смотрите ситуацию, которая важна для вас, которая эмоционально близка, информация от просмотра которой может повлиять на вашу жизнь или на жизнь ваших близких, рекомендации первого пункта становятся важными вдвойне, но и сложно выполнимыми.

Но и в этом случае можно дать несколько рекомендаций:

– Сформулируйте внутренний тезис-отношение, который применим и к этому случаю, и к подобным. Звучит он так: «Если я вижу ситуацию так, как она есть, я могу ей управлять. И если что-то мне не нравится, то это изменимо. Цель просмотра – увидеть реальность, независимо от того, какова она».

И в действительности это так, поскольку невозможно изменить то, что есть или было, но возможно изменять то что будет. Именно этим и занимается магия, используя предсказательные техники с этой целью.

– Постарайтесь абстрагироваться от ситуации. В действительности ее создаю люди-персоны. Но если условно заменить реальное лицо на X, или Y и т. д. то можно вывести этот раздражающий фактор.

5. Не садитесь работать или размышлять над результатами просмотра, если вы несобранны и не готовы, прежде всего внутренне. И для того чтобы дать реальную оценку Вашей готовности, достаточно просто расположить маятник перед собой и в течение минуты посмотреть на его поведение.

Колебания, вибрации, вращения – все это указывает на то, что вы не готовы к работе. Вам стоит эмоционально расслабиться и сфокусироваться на перечне вопросов, которые стоят перед Вами.

Только когда маятник «застынет» в состоянии полного покоя, можно продолжать или начинать работу.

6. Эмоциональная или физическая усталость также влияют на результаты работы с маятником. И если вы не в состоянии отложить работу до лучших времен, когда вы отдохнете и наберетесь сил, то по крайней мере сделайте упражнение по набору энергии, которое даст вам необходимый заряд и позволит выполнить намеченную работу.

7. Старайтесь не проявлять спешку в получении информации. Работа с маятником обычно представляет собой диалог, когда предыдущий вопрос порождает последующий. И к новым вопросам, новым обстоятельствам, которые возникли в процессе работы, сложно заранее подготовиться. Но вас никто не торопит и никто не обязывает вести работу «не отрываясь» от ситуации и от процесса.

Вы можете отложить прибор в сторону, обдумать ситуацию, вопросы, и затем вновь вернуться к выяснению.

8. Вам должно быть комфортно и уютно в том месте, где вы работаете с маятником. Конечно, это требование не всегда выполнимо при проведении «полевых работ», то есть работ на местности, где, к примеру, вы что-то пытаетесь выяснить или с чем-то разобраться. И в этом случае эмоциональный настрой и внутреннее спокойствие для вас станут самой главной защитой.

Что же касается работы на привычном месте, то помещение должно быть чисто, убрано и защищено. Подробнее о защитах вы сможете узнать ниже.

9. Контролируйте свои эмоции, особенно заинтересованность, корысть, страх.

Они чаще всего могут посещать оператора при работе с маятником.

10. Прежде чем вы сядете за работу, начнете выяснять тот или иной вопрос, составьте список вопросов, которые вы хотите выяснить. Вы, в большей или меньшей степени должны понимать, что вы пытаетесь рассмотреть и что вы будете делать с той информацией, которую получите.

Духовный настрой

Если вы намереваетесь призывать Силы или Духов для того, чтобы получить совет или рекомендацию по тому или иному вопросу, то советов, перечисленных выше, вам будет недостаточно.

И хотя работе с Силами мы посвятим отдельную главу, некоторые рекомендации вам стоит уяснить уже сейчас.

1. Призывая Силу или обращаясь к ней, вы должны четко понимать, с кем вы собираетесь иметь дело. У каждой Силы, равно как и у представителя Силы, есть свои возможности, способности и свой энергетический уровень.

И если переводить это на более понятный язык, Сила что-то может, чего-то не может, и в чем-то ограничена. И если ваш вопрос выходит за рамки возможностей силы, то вы можете получить дезинформацию просто потому, что будете искать искаженный ответ.

2. Ваш настрой на работу с силой должен резонировать с ее энергией.

Работаете со спокойной Силой – вы ощущаете спокойствие. При работе с активной или жесткой Силой вы ощущаете такие же проявления. И если ваше состояние отлично от характеристик силы, это указывает на неверную настройку.

3. Используйте для призыва Силы только те вибрации и те методы, которые ей характерны. Так для призыва Святого используется молитва. Для призыва духа заклинание или

заговор. Для каждого существует свой метод, который позволит вам создать прочный контакт с вызываемым объектом.

4. Во время работы и выяснения вопросов у вас не должно быть и тени сомнения или недоверия ответам Силы. Если таковое возникло – заканчивайте работу. В иной случае вы намеренно идете по пути ошибки.

Здоровый прагматизм.

Наверное это одно из самых важных рекомендаций по работе с маятником. Вам необходимо проявлять здоровый прагматизм и скептицизм в оценке тех ответов и той информации, которую вы получили.

Ведь доля ошибки или неточности в ответах может быть высока. Хорошо, если вы владеете иной предсказательной техникой, которая позволит вам проверить информацию.

Но даже если информация подтвердилась, она должна соотноситься с реальным положением вещей. Иллюзию или заблуждение проще избежать в самом начале, чем исправлять те последствия, к которым они привели.

Глава 3. Диалог с маятником

Получив общие рекомендации по работе с маятником необходимо обратиться к более частным, предметным аспектам работы, без которых время и силы, потраченные на настройку и подготовку к самой работе, могут пойти на смарку.

Речь в частности пойдет о том, как именно построить работу с маятником или, если точнее выразиться, с собственным подсознанием.

Вопрос.

Это один из самых сложных и необходимых компонентов любого анализа, размышления. Ведь именно с вопроса, верно сформулированного и точно произнесенного, зависит, какой ответ вы получите.

И для того чтобы вы верно смогли задать вопрос, мы подготовили ряд рекомендаций.

1. Подготовка.

Прежде чем задавать вопрос или вопросы, напишите их на бумаге.

Делайте это в состоянии того же внутреннего спокойствия, обращая при этом на то, как формулируются вопросы.

Если вы начинаете сбиваться, «спотыкаться», не можете дать четкое или ясное определение происходящему, то вы не видите всей ситуации. Более того, вы не готовы к тому, чтобы увидеть все без прикрас.

В этом случае вам необходимо воспользоваться упражнениями по концентрации и набору энергии и непременно взять паузу в день-два, прежде чем возвращаться к интересующему вас вопросу. Это позволит вам вернуться к вопросу с новыми мыслями и несколько измененным отношением.

2. Понимание.

Вопросы нужны для того, чтобы получить ответ. Но вот зачем вам нужен ответ?

Наверное, это один из главных вопросов, которые вам необходимо себе задать. Ведь ответ – это информация к поступку, действию или бездействию, к той или иной реакции. И иногда лучше не знать ничего, чем знать то, что вы смогли выяснить.

В этом случае вам поможет так называемая позитивная и негативная схемы прогнозирования ответа. В чем она заключается.

По сути на любой вопрос можно дать ответ «да» или «нет». Но за этими словами скрыт некий сюжет, ситуация, процесс, которые просто напросто упрощены полученным ответом. И вы, если постараетесь, можете представить самый негативный и самый позитивный исход или ответ. И зная его, понять, что вы готовы делать в связи с полученной информацией.

Готовность, о которой идет речь, оценивается прежде всего по тому, как и каким образом вы готовы изменить настоящее в связи с ответом.

Рассмотрим, к примеру, вопрос, который беспокоит определенную часть женщин и девушек и который задается во многих гаданиях: «Верен ли мне молодой человек?».

Как вы понимаете, ответов может быть только два – Да или Нет. Но что вы сделаете, получив эти ответы. Предположим, если получите ответ «да», то успокоитесь, считая, что ваши опасения беспочвенны. А если получите ответ «нет», то прекратите все взаимоотношения.

По форме все просто, но по сути, которая часто ускользает из-за простоты формулировок, жизнь диктует свои правила поведения. Ведь за ответом «да» или «нет» скрыты и истинные причины поступка, и взаимоотношения между людьми, и судьбы тех, кто нахо-

даться рядом. Так ли просто успокоиться или наоборот, все разрушить, не видя истинные причины происходящего?

Глубина понимания – вот что требуется от вас в то время, когда вы пытаетесь рассмотреть ситуацию и получить ответ на свой вопрос. И для того чтобы реально рассмотреть ситуацию, вам стоит подготовить несколько вопросов, ответы на которые продемонстрируют истинный объем происходящего.

3. Ошибка суждения.

Работая с маятником, используя так называемую двоичную систему ответов на поставленные вопросы, мы оперируем собственным представлением о деянии, событии и поступке. У нас есть собственные представления о добре, зле, верности, искренности и прочих моральных аспектах человеческой личности.

Но все они являются индивидуальными и могут не совпадать с теми представлениями, которыми обладает человек.

Так понятия «зло» и «добро» является в какой-то мере условным и состоит из личного опыта, личных оценок, которые приобрел человек на протяжении всей жизни. И то, что для вас «хорошо», для кого-то может быть «плохо».

Формулируя вопросы, получая и анализируя полученные ответы, старайтесь не использовать в их оценке собственных суждений. Максимализм мнения и идеализация происходящего – вот два основных врага, которые могут исказить ваше отношение к ситуации и тем самым дать неверную, ложную схему вопросов и рассуждений.

4. Детализация и понимание.

Видя ситуацию, которая создает вопросы и требует ответов на них, напишите ее на листке бумаги. Опишите ее подробно-лаконично, не упустив важного, сути. А затем разделите ее на сюжеты и моменты, которые вам необходимо понять.

Причем если вы догадываетесь или уверены в ответе на поставленный вопрос, все равно впишите его в перечень и получите на него ответ. Может случиться, что вы окажетесь не правы в своем суждении.

Давайте попробуем составить вопросы для маятника таким образом, чтобы учесть все необходимые рекомендации.

*У меня **нет друзей**. Вернее они были, но дружба **внезапно заканчивалась**....с одним своим другом я поссорился из-за того, что мне сделал **очень неприятно** и за это я его не смог простить, да и не смогу наверно. Другой уехал жить в другую страну и вот так я остался в одиночестве. Из-за этого у меня **частые депрессии**. Конечно же у меня **есть знакомые**, которые учатся со мной в институте, но они все живут далеко и все это общение ограничивается в стенах этого вуза или на **редких встречах**...Наверно мне просто на **них не везет**, но я не хочу в это верить, а хочу постараться найти причину в себе.*

В тексте мы намеренно выделили ключевые слова и словосочетания, которые порождают вопросы и требуют ответов. И уже имея эти ключевые слова мы можем составить перечень вопросов.

нет друзей

– Человек говорит правду, что у него нет друзей?

внезапно заканчивалась

– Дружба с первым другом, приведенным в примере, закончилась внезапно?

– Бели ли симптомы, ситуации, которые подсказывали человеку о том, что во взаимоотношениях с другом наступают сложности?

– Был ли этот человек другом?

очень неприятно

- Корректно ли ведет себя вопрошающий по отношению к другим людям?
- Вопрошающий честен по отношению к своим знакомым?
- Вопрошающий искренен по отношению к окружающим?

частые депрессии

- У вопрошающего есть психологические и эмоциональные проблемы?
- Причины эмоциональных проблем кроются в самом человеке?
- Причины эмоциональных проблем вопрошающего кроются в окружающих?
- Верно ли оценивает свое эмоциональное состояние вопрошающий?

есть знакомые

- Есть ли среди знакомых вопрошающего те, кто являются его друзьями?
- Есть ли среди знакомых вопрошающего те, кто могут стать его друзьями?

редких встречах

– Достаточно ли вопрошающий получает от тех встреч с людьми, которые присутствуют в его жизни?

- Может ли вопрошающий сделать что-то, чтобы встреч стало больше?
- Верно ли вопрошающий распоряжается своим временем?

них не везет

- Причина невезения вопрошающего в том, что он неверно оценивает происходящее?
- Может ли вопрошающий что-то изменить, чтобы его взаимоотношения с людьми изменились?

5. Ответ – не точка в сюжете.

Как вы можете видеть из разобранного примера, не все ответы на поставленные вопросы приведут нас к полному и безоговорочному пониманию происходящего. Но они сделают важное – помогут создать картину происходящего, создадут общий образ, который затем можно будет улучшить, сделать его более подробным.

Вам необходимо понять, что бывают такие ситуации, когда ответы на вопросы порождают еще большее количество вопросов. И это нормально. Нормально для так называемых сложных ситуаций, в которых сплетено масса составляющих.

И от вашего терпения и скрупулезности зависит, «докопаетесь» ли вы до сути, или, пройдя по вершкам, так и не узнаете причин происходящего.

6. Ощущение ответа.

Ощущение ответа – одна из главных ошибок, которую вы можете совершить. Он, как предчувствие, как мнение, вкрадывается в ваши рассуждения и влияет на ответ.

Постарайтесь акцентироваться на вопросе и на ответе, оставив ощущение в стороне. И даже если ваше ощущение верно, его следует проверить – это позволит вам избежать ошибки.

Подведем итог нашего первого разговора о вопросе.

Вопрос – часть ответа, часть вашего понимания ситуации. Но понимание может быть как частным, так и общим. Наша рекомендация – сделать понимание общим, беспринципным и беспристрастным.

И еще. Оставляйте в своем сознании и своем понимании ситуации место сомнению, возможности того, что вы что-то не рассмотрели или что-то не увидели. В этом случае сомнение позволит вам ощутить недосказанность или недоразобранность ситуации, и даст почву для новых изысканий.

Ответ

Казалось бы, что проще – ответ, полученный при помощи маятника. Ведь вы можете получить ответ только «да» или «нет».

Но на самом деле ответ, который вы получаете при работе с маятником, может быть настолько разнообразным, что разговору о нем мы отвели целую главу.

Ответ как поведение маятника.

Уверенный ответ «да» или «нет» – это ответ, который выглядит в виде четких и «несмазанных» движений маятника. Он категорически утверждает, что ответ на поставленный вопрос именно таков.

Увидеть эталон такого ответа вы можете во время настройки маятника на диалог (см. дальше). Вам стоит запомнить его для того, чтобы сравнивать с ним полученные ответы.

Неуверенные ответы «да» или «нет». Это прежде всего ответы с меньшей амплитудой и с меньшей активностью маятника, чем были в эталонном ответе.

Такой ответ указывает вам на то, что формулировка вопроса не верна, но не в полной мере, а лишь отчасти. Посмотрите на вопрос и на его формулировку, перефразируйте его в ином ключе. И только если маятник даст вам уверенную, эталонную амплитуду, ее можно считать верной, а значит и верным ответ на вопрос.

Замирание маятника, хаотические движения. Такое поведение маятника указывает вам на то, что вопрос, заданный вами, некорректен в корне. Он или составлен таким образом, что существует двойственность, либо на него невозможно ответить в форме простых «да» или «нет».

В любом случае такой вопрос стоит «снять» с повестки дня, и не просто перефразировать, а поменять в самой сути.

Ответ как понимание.

Когда вы получили «список» ответов на ваши вопросы, вы не получили того, что искали – понимания ситуации. Оно наступает несколько позднее, когда вы анализируете полученную информацию, делаете выводы и формируете суждения.

Это очень важный этап, поскольку даже самый простой и понятный ответ можно истолковать по-разному, исказить или видоизменить.

И для того, чтобы верно двигаться к итогу любого предсказания – ответу, выслушайте несколько рекомендаций.

– Все ваши ответы, относящиеся к одному сюжету или одной ситуации, должны представлять слитный и взаимосвязанный рассказ-сюжет. Каждый последующий факт или элемент должен быть связан с предыдущим.

Понятно, что оценивать рассказ или сумму ответом, полученную в результате предсказания, будете вы сами. Но именно в ваших интересах и интересах правды сделать его реалистичным. Но не при помощи «притягивания за уши» или «выдавания желаемого за действительное», а при помощи верно построенного сводного ответа.

– Чтобы проверить, насколько ваш рассказ верен, попробуйте найти в сюжете вопросы, на которые нет ответов. Почему, отчего, для чего, по какой причине – все эти и многие другие определения помогут вам проверить ваш рассказ.

Если есть вопрос, на который вы не можете найти ответ, у вас есть два варианта поведения. Первый – найти ответ при помощи маятника. Второй – понять, насколько «упущенный» или не отвеченный вопрос важен.

– В итоге рассказа вы должны получить не просто ответ, но ответ, содержащий понимание как поступить и что делать в сложившейся ситуации.

Диагностика или выяснение обстоятельств всегда являлась подготовительной частью к действиям, которые необходимо совершать в том или ином случае. Так что указанное пожелание вполне и вполне закономерно.

Предвзятость или эмоциональность.

В процессе предсказания вы получаете информацию и, хотите этого или нет, она оказывает влияние на вас и на ваше отношение к сюжету. И вы, шаг за шагом, начинаете сбиваться с линии реальности, подменяя ее линией отношения к реальности.

Причем этот сбой заметен только в первые несколько вопросов-ответов, которые начали изменять ваш эмоциональный настрой. И ваша задача отслеживать свои эмоции и свое отношение к происходящему, тем самым проводя эмоциональную коррекцию.

И если так случилось, что вы поняли об эмоциональном сбое слишком поздно – не страшно. Остановитесь, передохните, сделайте несколько упражнений для восстановления настроения и возвращайтесь к предсказанию на 1 или 2 вопроса раньше, чем тот вопрос, на котором наступил эмоциональный сбой.

И прежде чем закончить эту главу, мне бы хотелось привести в качестве примера тем вопросам, которые мы обсудили, выдержку из книги «Магия свечей». В ней рассказывается о том, как свеча может выполнять роль маятника.

Маятник судьбы.

Предсказание, предназначенное для поиска ответов на сложные вопросы.

Для предсказания вам понадобится рисунок, который вы видите перед собой. Вы можете поставить свечу предсказаний на него, а можете держать его под рукой, ориентируясь в поведении пламени свечи (первый вариант лучше, поскольку вам не придется отвлекаться).

Возьмите освященную свечу цвета, соответствующего теме вопросов. Что касается ее диаметра, то лучше взять среднюю свечу, от 2-х до 5-ти сантиметров диаметре.

Зажгите свечу и дайте ей погореть не менее 5-ти минут. Затем сосредоточьтесь на пламени свечи. Уже с самого начала предсказания вам необходимо сориентироваться в том, как горит огонь свечи (см. предыдущие главы, где было рассказано о том, как ведет себя пламя). И, конечно понять, «работает ли свеча».

Задайте простой вопрос: «Свеча работает?» и если вы услышите в ответ треск, то ваша свеча рабочая. Если же ответа нет или он пришел более чем через 10 секунд после вопроса, то свеча не очень хорошего качества и ее стоит заменить.

И теперь, если все готовы, то задавайте свой вопрос.

Вас интересует все. И поведение пламени свечи, и то, как стекает ее воск. Посмотрите, что означают то или иное поведение свечи.

Ответы пламени на ваш вопрос.

– Если пламя свечи сильное и ровное, это означает, что вы готовы к любым действиям, поступкам, которые вам предстоят в связи с заданным вопросом. И вы справитесь с любыми сложностями, если они возникнут у вас на пути.

– Если пламя неровное, колеблется, то это указывает на нерешительность. Вы еще не готовы к тому, чтобы что-то сделать. В таком случае решение вопроса лучше отложить до тех пор, пока вы не будете знать точно, зачем и для чего вам это надо.

Или задайте вопрос: «Чем вызвана нерешительность?» Очень часто ответ на него позволяет увидеть малозаметные нюансы ситуации, которое чувствует ваше подсознание, демонстрируя вам свою нерешительность.

– Если свеча начала трещать и «стрелять» огнем, то это указывает на то, что вы очень верно ставите вопрос и существует какая-то дополнительная информация, о которой вам следует знать.

Обычно в этих случаях предлагается расслабиться, чтобы впустить в подсознание подсказку.

– Если свеча начала коптить, это означает, что в ситуации есть препятствия – реальные люди, которые не хотят того, чтобы вы что-то сделали или что-то получили.

– Если свеча горит аномально быстро, то это указывает на то, что в ситуации присутствует некая третья сила, которая мешает осуществлению задуманного.

На самом деле «третьей силой» называют Судьбу или Законы вселенной, с которыми человек, задавший вопрос, войдет в конфликт. Это весьма серьезное предупреждение, которым не стоит пренебрегать.

– Также смотрите на направление пламени во время вопроса и ориентируйте его по картинке. В какую сторону начинает склоняться пламя, такова и подсказка.

Причем не важна причина, по которой склонилось пламя – ваш спонтанный выдох, сквозняк, неловкое движение, аномалии горения – причин может быть много, но следствие только одно – это подсказка.

Действовать – не стоит тратить время на выяснения – действуйте и получите желаемый итог.

Быстрее – указывает на то, что вы излишне медлительны. Вам стоит вести себя активнее.

Планировать – вам предлагается продумать все ваши шаги, поскольку вы не вполне понимаете, что вы хотите и что вы будете с этим делать

Ждать – вам предлагается сделать небольшую паузу, прежде чем начинать действовать (можно уточнить время).

Бездействовать – необходимо сохранять полную пассивность. Пусть ситуация развивается сама собой.

Ошибка – указывает на то, что ваш вопрос не верен и, как следствие, вы ошибаетесь в оценке ситуации.

Думать – вы потратили мало времени на то, чтобы самостоятельно понять, что происходит на самом деле. Вам предлагается подумать над этим. Обычно это указывает на то, что вы сами знаете ответ на вопрос, но не хотите его «произносить» вслух.

Медленнее – вам предлагается снизить скорость и не спешить в интересующей вас ситуации.

Также обращайтесь внимание на то, стекает ли воск по свече. Если так, то посмотрите, к какому сектору это относиться. Такие подсказки при помощи воска усиливают или ослабляют рекомендации огня свечи. Усиливают, если совпадают с огнем, ослабляют, если указывают на другой сектор.

Также в процессе этого предсказания вы из режима общих ответов можете перейти в режим ответом «да» или «нет». В этом случае ответом «да» является треск свечи или «кивок» пламени вперед-назад. А ответ «нет» – отсутствие треска или «кивок» слева на право.

Если же свеча никак не реагирует на ваш вопрос, то это значит, что он задан некорректно и его стоит перефразировать.

Глава 4. Общение с людьми, восприятие ситуаций

В большинстве случаев причина, по которой вы берете в руки маятник и приступаете к предсказанию – люди. Они либо задают вопросы, либо ведут себя тем или иным образом, создавая различные ситуации. И исследование человека или ситуации, в которую вовлечены люди, несколько отличается от изысканий по бессловесной карте или в тех случаях, когда предметом исследования является ваша жизнь.

Говоря с другими людьми.

Когда вы смотрите что-то сами себе, то чаще всего вам ничего переводить или досказывать не надо, поскольку вы, обладая определенным пониманием трактовки, просто проговариваете ее для себя.

Но человек, которому вы предсказываете или пересказываете расклад-сюжет, не обладает вашим представлением ни о сюжете, ни о мире. У него свои мерки и свои взгляды.

И первое, что может возникнуть между вами и человеком, которому вы что-то говорите, демонстрируя свои выводы, это недоверие и непонимание.

Недоверие – а с какой стати вам доверять? Да, если подтвердится, если будут указаны реальные факты, то несомненно, а так... Но это пол-дела, вторая, немаловажная часть вопроса состоит в том, что причиной недоверия может служить не неверная информация, а ее неверная подача. «А зачем, собственно, напрягаться? Кому надо?» – вы можете задать такой вопрос самому себе. Да, надо не вам, но поскольку в силу каких-то причин вы согласились поговорить с человеком, используя при этом маятник в качестве подсказчика, вам стоит добиваться того, чтобы ваш «язык», ваша форма выражения была понятна и доступна ему. Почему? Для этого есть ряд причин. Первая, можно сказать самая главная. Человек может, а чаще всего так и происходит, задать вопрос, посмотреть на ситуацию с такой точки зрения, что вам и не думалось так усложнять/упрощать/видоизменять вопрос.

И этот момент дает вам неоспоримое преимущество, заключающееся в том, что вы имеете возможность учиться у человека. За его счет и на это время вы имеете возможность оперировать ситуацией не только с привычных, «стереотипных» позиций, но с позиции нового, пусть и в определенной степени не сведущего «советчика». Второй причиной является то, что помощь, которую вы собираетесь оказать человеку, совершенно ничего не значит для самого человека. Ну как же, я же помог... Чем? Дали совет, разобрали ситуацию. Нет, это не делает вас мессией или пророком, а всего лишь проводником информации. И понимание этого, понимание того что советчик может, а чаще всего является проводником информации создает очень важное состояние, внутреннее состояние Ответственности за то, что вы делаете. И если вы взялись донести что-то, то обязаны приложить к этому максимум усилий. С чего, собственно, и начался наш разговор. Думается, уже можно переходить к самой главной части, а именно к тому, как научиться говорить на языке человека. Начнем с того, что это невозможно. И мы не будем делать того, что невозможно и не будем заниматься самообманом. Непонятно? Клонил к одному, теперь говорит, что этого нет. Да, нет, нет возможности говорить на языке человека, но есть возможность сделать так, чтобы человек вас понимал. А это, согласитесь, две большие разницы. Приступим к практическим шагам, реализация которых позволит вам научиться этому.

1. Почувствовать человека.

Это не просто, но если уделить этому некоторое время и приложить усилия, все получится. И так. Сядьте перед человеком, рядом, с боку, не важно.

Постарайтесь не думать ни о чем «своём», гасите собственные возникающие мысли (о чужих пока умолчу). Расслабьтесь внутренне. Попробуйте почувствовать собственную энергетику. Чаще всего она воспринимается как прообраз своего тела, только более легкое и податливая.

Постарайтесь раскачать ее, т. е. мысленно раскачивайте ее из стороны в сторону, как будто ваша энергия это и есть маятник. Допустимо даже небольшое покачивание телом. Как только вы смогли это сделать, сосредоточьтесь на человеке, смотрите на него, думайте о нем.

Как только вы достигнете внутреннего резонанса с энергией человека, у вас могут быть следующие виды реакций или проявлений этого резонанса.

Первая реакция – появление мыслей в голове, того, о чем вы не думали и чаще не свойственных вам. Это могут быть обрывочные мысли, суждения, близкие к ощущениям мысли.

Вторая реакция – легкое изменение эмоционального настроения – он становится подобным эмоциональному настрою человека, смешанным с вашим настроением.

Третья реакция – реакция самого человека. Чаще всего это спонтанный вопрос, эмоциональная реакция или физиологический рефлекс, который выбивает вас из колеи. Это защитная реакция, которую проявляет человек, стремясь оградить свое сознание и подсознание от сторонних влияний.

Как только одна из описанных реакций достигнута, постарайтесь сохранить настрой как можно дольше. Приучайте ваш внутренний мир работать так, как это необходимо вам.

Проверьте, добились ли вы нужного эффекта. Задайте человеку вопрос, не прямо, в завуалированной форме. Например, если возникли мысли о чем-то, выдайте их за свои и посмотрите на реакцию человека. Возможен прямой ответ, возможна эмоциональная реакция. Помните, вам необходим доказательный результат.

Для того чтобы достичь результатов, придется потратить некое время. Затем, как достигнете осознанных и доказательных результатов, ваш внутренний мир будет сам искать это состояние. Но не стоит сильно углубляться в этот процесс. Оставайтесь на поверхности мыслей и чувств человека, не пускайте его вглубь себя. Вам это не надо.

2. Понять человека.

Понять собеседника возможно, обращая внимание на то, как и о чем человек говорит и спрашивает. Задумайтесь, а стали бы вы так формулировать вопрос? Попробуйте понять, что движет человеком, так ставящим свои задачи и цели.

Как? А представьте, что и как должно в вас измениться, чтобы вы так смотрели на мир. Эта часть настройки на общение с человеком гораздо сложнее, чем первая, поскольку предлагает вам в самом начале изучить его, а затем уже изучать тот вопрос или ту проблему, которая его волнует.

Но ведь вопрос или проблема – часть этого человека и ваши усилия не пропадут даром.

3. Коллективное одиночество.

Когда вы работаете с маятником, ища ответ на поставленные вопросы для лица, который заинтересован в ответе, его влияние как на сам маятник, так и на вас может быть крайне негативной.

Эмоции, нервозность, нетерпение – этот список можно заполнить массой эпитетов, отражающих состояние человека. И все они в той или иной мере повлияют на результаты вашей работы.

Что же делать? У вас только два варианта.

Первый – защититься. Используя защиту, установленную после того, как вы поговорили с человеком, но перед тем, как вы начнете работать с маятником, можно и нужно. Она позволит вам создать то личное пространство, которое необходимо для эффективного предсказания.

Защиту можно установить сразу, но можно и тогда, когда вы почувствовали влияние. Ощутить его просто. Либо вы начинаете нервничать, переживать, беспокоиться о результатах диагностики. Либо маятник, перед тем как ответить на вопрос, замирает на некоторое время.

Все это симптомы того, что собеседник оказывает непосредственное влияние на процесс и ваша задача защититься от этого влияния.

Втором способом, позволяющим избежать влияния человека на процесс предсказания – самому пересест в другое помещение или попросить человека покинуть вас на время.

Возможно, это выглядит не слишком культурно, но позволит вам работать в спокойной обстановке.

4. Руками не трогать!

Желательно, чтобы вы до окончания диагностики не дотрагивались руками до человека и его вещей. Влияние, которое может исходить от человека или вещей, связанных с ним, может повлиять на ваш настрой, причем самым негативным образом.

Представьте, что вы испачкали маятник грязью. Так или примерно так может выглядеть негативная энергия, которая оседает на нем. Вы можете не заметить ее, не обратить внимания, но все это исказит предсказание.

5. Прогнозирование влияния.

Ваш ответ, рекомендация, вывод – это всегда влияние на человека. И от того, насколько человек подготовлен, насколько он в состоянии осознать полученную информацию, зависит то, что вы можете ему сказать.

Не все и не всегда можно и нужно говорить людям. Страх, переживания, отчаяние – не самые лучшие помощники в общении с людьми. И если вы не сможете понять, что стоит говорить человеку, а что стоит умолчать, то вам рано работать с людьми.

Вы, уведомляя человека об опасности, негативной ситуации или болезни должны не только «расписать это в красках», но и предложить варианты выхода из сложившейся ситуации.

У вас в руках инструмент, который может вам в этом помочь. Причем «лекарство» или совет вы можете дать не сию минуту, но спустя время. Вы и только вы определяете, когда и что сказать человеку.

Глава 5. Внутренний диалог

Внутренний диалог – одна из «напастей», которая сопровождает человека на протяжении всей жизни. Это внутренний голос, мысли, комментарии, мнения, которые возникают в голове человека и часто предоставляют ему иное, альтернативное видение ситуации.

А когда человек начинает работать с предсказательными практиками, будь то работа с маятником или картами Таро, он рано или поздно приходит к тому, что «внутренний голос», диссонирующий с той информацией, которую он получает при помощи предсказания, начинает мешать.

Большинство магических практик советуют одно – «глушить» или блокировать внутренний диалог. Но прежде чем вы примите такое решение, прежде чем приступите к выполнению тех или иных рекомендаций, помогающих блокировать внутренний диалог, давайте разберемся, что же скрыто за этим понятием.

Разобраться стоит, поскольку природа, создав в человеке именно такую способность, предполагала, что сам человек будет ее использовать определенным образом. И мы предлагаем вам пройти по пути осознания этой возможности, прежде чем говорить о ее нецелесообразности и вредности для магической работы.

Виды ВД

Всего существует 4-ре основных вида внутреннего диалога, проявленного в человеке. И в одном индивидууме могут совмещаться как все 4-ре вида, так и присутствовать только один. Это зависит и от характера человека, от его воспитания, мировосприятия, психики и многих иных личностных качеств.

1. Спонтанный диалог.

В большинстве случаев известен как разговор, поток внутренней информации, базирующейся на чувственном восприятии человека. Этим видом ВД обладают большинство творческих личностей. Они как бы черпают информацию, мысли, идеи из своего внутреннего мира, воплощая его в реальные творческие произведения.

Плюс такого вида ВД – видение мира максимально яркое, насыщенное красками. Это возможность видеть нюансы и тонкости проявлений Вселенной. Психика и мировосприятие такого человека сродни флюгеру, который откликается на любое внешнее проявление, событие, формируя внутреннее переживание и отношение.

Минус этого вида – сложность контроля за потоком информации, за потоком мыслей, которые посещают человека. В этом случае присутствует серьезная угроза психике, поскольку человек рано или поздно перестает отличать спонтанные мысли, проявления ВД, от выводов и рассуждений, основанных на фактических данных.

2. Рациональный диалог.

Люди, обладающие таким ВД оперируют только через призму собственного мира и вложенной поведенческой и интеллектуальной базы. Это наиболее распространенный вид ВД, которым пользуются большинство людей, рассуждая и размышляя внутри самого себя. Но размышления эти происходят не на уровне логики и анализа, а спонтанных и нестройных выводов, часто смешанных с эмоциями.

Причем эмоции чаще всего «запускают» это проявление ВД, побуждая человека спорить с самим собой или с внутренним собеседником, отстаивая личную точку зрения.

Плюс это вида ВД – адекватность человека при работе в таком режиме, способность отличить надуманность от реального ощущения происходящего вокруг него или внутри.

Минус диалога – все ограничивается той информационной базой и теми познаниями, которыми обладает человек. То есть он, при помощи этого ВД, не может познать или понять что-то новое, неизвестное, и все идеи и мысли сводит только к личному пониманию.

Для корректной работы с таким проявлением ВД необходимо постоянное пополнение интеллектуальной базы, самообучение и обучение, накопление знаний.

3. Осознанный диалог.

Понимание и осознание любой информации, полученной по каналу ВД, проходит через проверку на истинность или ложность. Не отбрасывается ни одна мысль, ни одна идея, даже несущественная.

И, в зависимости от результатов проверки, информация отвергается или принимается.

Плюс осознанного ВД – широкий спектр видения и понимания окружающего мира, постоянное самообучение и обучение, открытие новых аспектов мира.

Минус – работа в таком режиме требует больших усилий на формирование качественного понимания, на то, чтобы научиться постоянно думать, размышлять и оценивать происходящее.

Это вид ВД, к которому призывают некоторые маги, говоря о том, что таким образом можно и нужно использовать внутренние резервы человека, постигая мир не только по внешним признакам, но и через внутреннее видение и понимание мира.

4. Невидимый ВД (отсутствие вд).

Полного отсутствия ВД не существует, но отсутствие его в части нашего осознанного восприятия и называется Невидимым ВД. Он, не смотря на все ущемления человека по его подавлению и остановке, продолжает присутствовать на уровне, на котором слова, как мера отражения человеческой мысли, отсутствуют.

Его можно назвать предчувствием, ощущением, «зудом», наитием, но никак не тем привычным ВД, о котором мы говорили.

Плюс такого вида ВД – верность поступка, поведения, решения. Оно, как кажется, приходит откуда-то свыше, но на самом деле является собственностью человека, не облеченную в привычные формы слова и понимания.

Минус – необходим чрезвычайно высокий уровень «отрешенности» от раздражителей окружающего мира и собственного мировосприятия.

Как можно видеть, каждый из вариантов ВД имеет свои минусы и плюсы, обусловленные не только техникой работы со своим «внутренним голосом», но и личностной концепцией восприятия мира.

Согласитесь, сложно сочинять музыку, не имея слуха (да, прецеденты есть, но исключительные). Но даже это не исключает необходимость того, что человек должен черпать вдохновение, информацию, идеи, которые он затем воплощает в жизнь.

Вот, собственно, почему сама идея отказа от ВД видится нам не вполне разумной.

Что делать с ВД?

Безусловно, стоит понимать, что природа просто так ничего не делает. Если в человеке что-то существует, от природы, от развития, то избавляться от этого не верно. Это как избавиться от рук, не научившись ими пользоваться, или от ног, не научившись ходить. Так стоит ли бороться с самими собой и с тем, что мы сами себе говорим?

Прежде чем мы ответим на этот вопрос, хотелось бы заметить одну закономерность, на которую вам необходимо обратить внимание. А именно на то, что голос в голове говорит не всегда то, что мы произносим затем в реальном мире. То есть мы меняем речь, слова, выражения, а иногда совсем молчим, не повторяя за своим вторым «я» то, что было им высказано. Почему?

Одна из причин этого кроется в наших эмоциональных и общественных схемах, которые «фильтруют» мысли и мнения, не выводя их наружу в том виде, в котором они возникли первоначально. Мы как бы сами себе говорим, даже не произнося этого, что «так нельзя», «так не говорят», «так некорректно». И все эти фильтры умело и действительно сглаживают нашу речь, оставляя только те компоненты, которые смогли через них пройти.

Для общения, для контакта с людьми, чаще всего, все эти ограничения в пользу. Но вот для понимания самом себя во вред. Мы по сути дела начинаем постепенно (а иногда и весьма активно) врать сами себе, искажать и свое мнение и свое суждение, обоснованное или вполне объективное только в угоду общечеловеческой культуре. А в результате наш аппарат, внутренний голос, постепенно начинает изменяться, подстраиваясь под хозяина.

Но для предсказательной работы, для активных магических действий, даже просто для личного развития внутренний голос чрезвычайно важен.

Его постановка, его настройка, если так выразиться, может занимать не один месяц или год, но результатом этого будет полная гармония в том, что происходит в вас и вне вас.

Ознакомьтесь с предложенной методикой, которая поможет вам научиться осознанно взаимодействовать со своим внутренним диалогом.

Шаг первый.

Слушайте то, что вы говорите сами себе. Особенно обращайте внимание на предупреждающую информацию, или информацию, которая является побудительной или ограничивающей. То есть на ту информацию, что хочет заставить вас действовать или бездействовать.

Проверяйте эту информацию всеми доступными методами. Причем обращайте внимание не только на форму, но старайтесь понять суть вопроса. То есть не просто рассматривайте угрозу или подсказку, а путь ее появления.

Старайтесь отследить события, которые последуют за полученной информацией, для того чтобы подтвердить ее или опровергнуть.

Возможно, даже скорее всего вам придется вести дневник, записывая в него мысли-тезисы. Но постепенно вы привыкнете помнить, анализировать и сопоставлять и он перестанет быть нужным сам собой.

Шаг второй.

Перестаньте грезить, то есть представлять себе картинки из прошлого с теми моментами, которые вы готовы пережить еще раз. Также не грезьте или не мечтайте в отношении настоящего или будущего. Для вас есть один критерий – ваше будущее, реализацию и достижение которого вы видите в плане. Пусть не полном и проработанном, но вполне реальном плане, который имеет последовательность и разумную рациональность.

Для достижения этого вам придется повысить уровень самоконтроля и начать в прямом смысле «давить» всяческие поползновения вашего подсознания, которое через элементы внутреннего недовольства пытается выбраться наружу.

Для него стоит оставить только контролируемые вами пути. А если не знаете, как поступить? Если известна только часть плана, а все остальное «как в тумане»? В этом случае вам стоит воздержаться от размышлений на этот счет пока не будет реальных предпосылок, фактов, всего того, с чем можно оперировать и о чем можно размышлять.

Шаг третий.

Потратьте несколько минут в день, желательно вечером, на то, чтобы прокрутить события прошедшего дня. Причем для разнообразия, но не от скуки, а для развития внимательности, делайте это несколькими способами.

Первый – вспоминайте день от начала и до конца, как фильм, который вы перематываете на достаточно высокой скорости, позволяющей вам отследить все основные моменты.

Второй – попробуйте, без усилий или предвзятости, выхватить из прожитого дня несколько эпизодов, которые разберете в подробностях. Вспомните каждую мелочь и каждую деталь.

Не важно, много деталей или нюансов вы вспомните. Важно, чтобы то, что вы вспомнили, было четким и не «прокручивалось» вами сознанием.

Третий – вспоминайте из прожитого дня только то, что вас интересует. То есть избирательно, но при этом старайтесь вспоминать так, чтобы то, что происходило в сюжете, отошло на второй план. А на первый план выносите второстепенные вещи, на которые вы не обратили или почти не обратили внимание.

Шаг четвертый.

Когда вы пройдете все три шага и достигнете хороших результатов, качество вашего внутреннего голоса заметно повысится. В нем уже не будет присутствовать столько фоновых шумов и прочих вторичных компонентов.

После этого повторите работу, которая описывалась в первом шаге. Занимайтесь так называемой постановкой внутреннего диалога, при котором голос внутри вас адекватно и чисто информирует вас о том, что вы знаете.

Важно, что в любом случае привычка проверять информацию, при наличии достаточного времени, должна у вас сохраниться. Хотя уровень доверия к самому себе безусловно повысится.

Перевод ВД в режим неосознанности

Для того чтобы «остановить» внутренний диалог или перевести его в режим неосознанного влияния, существуют свои методики.

Все они направлены на то, чтобы как можно сильнее снизить уровень влияния мыслей и внутренних переживаний на предсказание. Для работы с маятником, как инструментом, чрезвычайно чувствительным ко всем процессам, происходящим с оператором и вокруг оператора, чистота мыслей является чрезвычайно важным моментом.

Шаг первый – Воля.

Приступая к тренировкам или просмотрам, обращайтесь внимание на то, как ведет себя ваш ВД. Если он активен, понижайте его усилием воли.

Сделайте небольшую паузу, и, ни в коем случае не вслушиваясь в его «советы», заставьте его замолчать.

Злость и недовольство, направленные вовнутрь себя, могут вам помочь.

Шаг второй – Тишина.

Слушайте тишину, причем в самом буквальном смысле этого слова. В течение дня выхватывайте из пространства некоторое количество времени и вслушивайтесь, активен ли ваш ВД. Если да – усилием воли старайтесь подавить его, переведя акцент на тишину.

Делайте это так часто, как только возможно. И если в возникшей тишине вы будете одни, это серьезное достижение.

Шаг третий – Звук.

Возьмите в руки то, что издает яркий и сильный звук. Это может быть тарелка, по которой вы стучите ложкой. А может быть лист бумаги, которым вы шуршите.

Воспроизводите звук до такой степени, что он станет частью вашего мира. Добейтесь автоматизма, тем самым приучив ваш слух и ваше сознание к этому фону. И как только вы поняли, что делаете это автоматически, резко прекратите воспроизводить звук.

В ваше сознание придет тишина а затем, через некоторое время, «вернется» и внутренний диалог. Запомните состояние его возвращения и силой воли постарайтесь как можно дольше удерживать его на границе своего сознания.

Шаг четвертый – запах.

Подберите аромат или ароматы, нюхая которые вы полностью погружаетесь в мир той вещи, от которой он исходит.

Для кого-то подойдет запах кожи, для кого-то зубной пасты – не важно. Важно то, что вы полностью погружаетесь в этот запах, не оставляя места ничему другому, кроме него.

А теперь перестаньте вдыхать запах, позволив ВД вернуться в ваше сознание. При помощи воли и воображения вспомните запах и проследите, как ваш внутренний диалог замолкает.

В последствии вам будет достаточно «вызвать» ваш любимый запах, который вам поможет отдалить влияние ВД. Даже допустимо наличие носителя запаха, который поможет вам настроиться.

Глава 6. Форма и виды маятников

Теперь, когда вы знаете, в каком состоянии следует приступать к работе с маятником, и чего стоит избегать, перейдем к самой главной части книги – описанию самого маятника.

Если говорить грубо и просто, то маятником считается любой груз, подвешенный над поверхностью на веревке, цепи или ином подвесном устройстве и не ограниченный в движении в плоскости подвеса.

Теперь о каждом слове этого определения расскажем более подробно.

Виды маятников. Структура.

Видом маятников существует великое множество. И причина этого кроется не в принципе «кто во что горазд», а в том «какой для чего нужен».

Каждый маятник, в зависимости от формы, вида материала, дополнительных компонентов, включенных в его структуру, обладает определенными качествами. И каждый вид маятника предназначен для определенных операций или целей.

Конечно, можно взять простое кольцо, подвесить его на веревочке, и оно справиться со многими задачами, которые ставятся перед маятником. Со многими, но не со всеми.

Именно поэтому мы посвятили целую главу (см. далее) описанию разных видов маятников, уделив наиболее внимание их возможностям и характеристикам.

Но сейчас, шаг за шагом, мы разберем все то, что можно назвать структурой маятника.

Материалы для маятника.

Не смотря на то, что каждый из приведенным нами материалов, используемых для изготовления маятника, имеет свою природу и свое влияние, которое помогает достигать поставленные оператором цели, необходимо сказать, что выбор металла является понятием индивидуальным.

Помимо нормы или стандарта существуют исключения, которые возможно понять и увидеть, только взяв инструмент в руки и попробовав с ним работать.

Металл маятника.

Золото, серебро, бронза, медь, латунь, железо. Это наиболее распространенные металлы, которые используются для изготовления маятника.

Причем «мужскими» металлами являются золото, бронза, поскольку они более восприимчивы к энергии мужчин. «Женские» металлы – серебро, медь. К разряду универсальных металлов относятся латунь и железо, и могут применяться как мужчинами, так и женщинами.

Дерево маятника.

Если сравнивать металлический и деревянный маятник, то последний несоизмеримо хуже, поскольку обладает большей инертностью и не может чувствовать столь ярко, как это делает металлический маятник.

Но в то же самое время именно деревянный маятник позволит вам работать с различными «посредниками» или «Помощниками» из астрального мира, и при этом снизит уровень ошибки или обмана. Металл не способен на это.

Глина.

Глиняный маятник считается «маятником задачи». Его изготавливают для определенной цели или задачи и, после того как цель достигнута, его уничтожают.

Глиняный маятник – это маятник верной настройки, которая может быть необходима в определенных случаях. Мы поговорим об этом позже, а пока просто запомните это.

Стекло.

Стекло можно назвать «спрессованной энергией». Большая часть астральных сущностей не в состоянии проникнуть через стекло за счет его структуры. Именно поэтому стеклянный маятник, наряду с деревянным, часто используется в контактной работе с использованием маятника.

Помимо этого у стеклянного маятника есть еще одно преимущество по сравнению с другими видами маятников. Это его обучаемость. Он, наряду с маятником, изготовленным из драгоценного или полудрагоценного камня, может не только информировать оператора, но и излучать определенную энергию, что позволяет использовать его в различных ритуалах-настройках.

Полудрагоценные и драгоценные камни.

Камни такого уровня используются как индивидуально, так и с использованием металла, который усиливает их свойства. Единственное, что необходимо понимать, подыскивая камень для маятника, это его природные свойства.

Именно природные свойства камня будут задавать тон и направленность его работы. Он будет прекрасно справляться со всеми задачами, «входящими в его компетентность», но при этом будет бесполезен для тех задач, которые не входят в его природный арсенал.

Именно поэтому драгоценные и полудрагоценные камни используют совместно с различными металлами, получая так называемое итоговое влияние.

Кость.

Кости – материал для работы с душами и сущностями. И поскольку эта работа крайне небезопасна, мы лишь упомянем о ней, не вникая в подробности и принципы.

Косточки.

Косточки абрикоса, сливы, иных плодов, обладающие большим размером, также используются в качестве маятником. Их характеристики повторяют характеристики деревьев, но при этом «индивидуальность» косточки гораздо ниже и работать с ней проще, чем с деревом.

Форма маятника.

Форм маятников великое множество и о наиболее распространенных формах мы поговорим в отдельной главе. Здесь же мы перечислим их общие виды и общие характеристики.

Кольца.

Форма кольца для маятника является одной из наиболее распространенных. Для того чтобы получить маятник такой формы достаточно взять кольцо подходящего металла, и подвесить его на нитке.



Причем можно использовать и комбинированные кольца, содержащие несколько металлов, и кольца с камнями. Все это усиливает предсказательные свойства маятника и его эффективность.

Но есть одно «но». Маятник-кольцо должен быть симметричен относительно оси подвеса (нити). Если же симметрии нет – такое кольцо нельзя использовать в работе.

Шар.

По своим характеристикам маятник-шар схож с маятником-кольцом. Он менее чувствителен к эмоциям человека, чем кольцо, и более груб. Это хорошо в тех случаях, когда оператор обладает эмоциональным характером и ему сложно совладать со своими эмоциями в процессе работы.

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.