

A close-up photograph of a hand holding a key and inserting it into a door handle. The background is dark and out of focus, showing the texture of the door and the metal handle. The lighting is dramatic, highlighting the hand and the key.

МИХАИЛ ПАВЛОВ

МЕТОД тайной комнаты

МАТЕРИАЛИЗАЦИЯ МЫСЛИ

ЗАГАДАЛ - СБЫЛОСЬ

ЭТО НЕ МОТИВАТОР

ЭТО ПОДРОБНАЯ ИНСТРУКЦИЯ КАК МАТЕРИАЛИЗОВАТЬ МЕЧТУ

Михаил Павлов
Метод тайной комнаты.
Материализация мысли
Серия «Метод Тайной
Комнаты», книга 2

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=43452899

Аннотация

Лучший мотиватор – это отсутствие того, о чем мечтаешь, и эта книга даст Вам возможность материализовать то, о чем Вы мечтаете. В этой книге Вы прочтёте, как надо материализовать свою мечту. Поэтапная инструкция и загаданное для примера желание помогут Вам разобраться с этим сложным процессом. Вы поймёте, как загадать желание, чтобы оно не только сбылось, но и не принесло неприятных последствий.

Содержание

Вступление	4
Первая Дверь. Материализация это...	7
Вторая дверь. Загадал. А что происходит дальше?	9
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Михаил Павлов

Метод Тайной Комнаты.

Материализация мысли

Вступление

Здравствуйте, уважаемый Читатель.

«Метод Тайной Комнаты», это не очередной мотиватор, это не рассказы про людей, у которых получилось добиться своей цели. «Метод Тайной Комнаты» это подробная, пошаговая инструкция, как материализовать Ваши желания, как сделать мечту реальностью. Вы на фактах узнаете, как именно происходит материализация. Вы узнаете, почему какие-то мечты материализуются, а какие-то так и остаются мечтой.

Эта книга не мотиватор. Я не буду убеждать Вас в том, что метод работает. Я буду приводить факты. Сделает ли свободный доступ к методу всех счастливыми? Нет. Есть люди, которые всегда придумывают себе оправдания, почему их мечты никогда не исполнятся. Пусть цена книги станет для них очередным оправданием. Они боятся сделать последний шаг к мечте. Пусть так и остаются в шаге. Это их право. А возможно это и есть их мечта. Есть люди, которым даже если придёт в голову идея, как сделать свою мечту ре-

альностью всего лишь протянув руку и нажав кнопку, они не сделают этого. Потому что решили, что мечта должна исполниться именно сама и без протягивания руки. Они сами выбрали такой путь к мечте. Есть и такая вероятность ее исполнения. Не буду заставлять их протягивать руку и менять планы.

Некоторые выбирают путь, которым они будут следовать мечте и идут по нему отменяя все остальные способы. Возможно, они и дойдут. Но не было ли среди идей более короткого и приятного пути?

В конце книги я приведу факт того, что Вы уже использовали этот метод и у Вас лично получалось материализовывать мечту благодаря именно такому методу. Это не опечатка. Я действительно приведу факт из Вашей жизни.

Если Вы нетерпеливы, можете пролистать до главы «Тайная Комната». В ней описан сам процесс, как загадать. И у Вас будет получаться. Мечты начнут становиться реальностью. Но не имея знаний, которые описаны ранее, Вы наделаете ошибок. Материализовав свои мысли, Вы можете столкнуться с неожиданностями, которые перечеркнут радость от ее материализации или вместе с мечтой получите проблемы, о которых не ожидали и сами их вызвали, поленившись прочитать все главы.

Поскольку метод называется «Метод Тайной Комнаты», то предлагаю пойти к этой «Тайной Комнате» по коридору, поочередно открывая двери. За каждой дверью Вас бу-

дет ждать Знание. Самой последней дверью будет та самая Тайная Комната. В нее Вы войдете, зная и понимая, что надо делать и почему делать надо именно так. Подойдя к ней, Вы будете не просто верить, что мечты материализуются, Вы будете ЗНАТЬ, что любая мечта станет реальностью.

Первая Дверь.

Материализация это...

Первой на Вашем пути открываем дверь, за которой узнаете, что материализация мечты, это процесс, который зависит от двух или более человек.

Материализую свою мечту, получая то, что хотели, Вы исполняете и мечту того человека, который ранее владел предметом Ваших желаний. Например, дом. Вы мечтали о доме на берегу озера. Давайте будем учиться правильно загадывать. Дом не висит в воздухе. Он стоит на земле. Получая дом своей мечты, Вы получаете и участок, на котором он расположен. Мечта сбылась, Вы теперь владелец дома с участком, о которых мечтали. Но это так же, значит, что сбылась и мечта того, кому раньше принадлежал этот участок с домом. Этот человек тоже мечтал что-то получить взамен. Независимо от того, купили ли Вы дом или Вам его подарили, владелец дома за него что-то получит. Допустим Вы не купили дом, а Вам его подарили. Владелец получил деньги не от Вас лично, а от того, кто купил его для Вас. Тот, кто подарил, тоже получил то, о чем мечтал. Ваши эмоции, услугу или еще что-то, что он хотел получить, делая Вам такой подарок. Агент недвижимости получил свой процент и тоже или купил то, о чем мечтал или стал на шаг ближе к этой цели. Гру-

зоперевозчик, который будет перевозить Ваше имущество в новый дом, то же получил то, что желал. Возможно, именно в этот момент ему очень нужен был Ваш заказ, потому что именно сейчас ему не хватает именно той суммы, которую он получит за этот заказ.

Можно привести массу примеров, но уверен Вы и сами их придумаете и убедитесь, что Материализация мечты, это процесс, который легко понять.

Итак, Вы убедились и запомнили – Материализуя свою Мечту, Вы исполняете Мечту еще нескольких человек.

Обладая этим знанием, Вы подходите к следующей двери.

Вторая дверь. Загадал. А что происходит дальше?

Вы не раз сталкивались с таким трудно объяснимыми, но фактами:

– Мама чувствует настроение и самочувствие детей. Где бы не находилась, может почувствовать, что ребенку плохо.

– Близнецы понимают и чувствуют друг друга не зависимо от расстояния. На тему близнецов проводились исследования, и этот факт получил название «феномен близнецов».

– Вы и сами замечали, что иногда брали в руку телефон за секунду до того, как он зазвонил.

– Сами хотели позвонить кому-то и набрав номер слышали от собеседника, что он уже держал в руку трубку набирая ваш номер.

– Вы иногда спиной чувствуете, что на Вас смотрят и обернувшись перехватываете взгляд совершенно незнакомо-го вам человека.

Можно привести массу примеров, когда Вы чувствуете людей. Уверен, вы и сами сможете вспомнить массу случаев, когда нужный человек появлялся самыми неожиданными путями.

Вспомнили? Уверен, Вы теперь согласны со мной, что факт способности людей друг друга чувствовать невозможно-

но отрицать. У кого-то более развито это чувство, у кого-то то менее. Но факт – мы можем чувствовать друг друга и это невозможно оспорить.

Зная тот факт, что мы все так или иначе чувствуем друг друга, вернемся к нашей теме, к материализации.

Так что же происходит после того, как Вы загадали желание?

Представьте себе огромный темный зал. Он бесконечен. В зале темно и Вы не видите никого и ни чего. Теперь представьте, что Вы загадали желание. Главное следовать одному правилу – оно было материально. Например, Вы захотели купить машину. У вас есть необходимая сумма, но не можете найти именно то, что хотели. Определенной марки и модели. Представьте, что в момент, когда Вы загадали желание, над вами зажегся огонёк, подсветивший Вас. Загадав, вдруг увидели в этом зале огоньки. Это огоньки людей, которые хотят продать машину именно такой марки и именно такой модели. Чем конкретней Вы представляете машину, тем меньше огоньков остается. Но оставшиеся становятся более яркими.

Представив машину во всех деталях, максимально подробно, по Вы оставите в этой комнате всего несколько огоньков, и они будут сильно светиться. Значит Ваши мечты сходятся. Вы мечтаете купить, а они мечтают продать. И чем яснее желание, чем оно конкретней, тем ярче огоньки. И от ваших огоньков, вдруг, навстречу друг-другу, начинают загораться другие огонечки.

Они разбегаются в стороны, иногда даже пересекаются и потом расходятся, но неумолимо выстраиваются в одну цепь, которая сводит Вас с желающим продать машину. Цепочка выстраивается, и Вы начинаете двигаться навстречу друг другу. Ваши мысли и ваши желание сошлись. Дальше запускается цепочка, которая, ведет вас навстречу друг друга. Мысленно транслируя свое желание, Вы невольно подключаете к нему свое окружение, при этом возникает большое количество вероятностей. Кто-то посоветует посмотреть на определенном сайте, кто-то посоветует съездить в определенный магазин.

То же самое происходит и у продавца. Кто-то посоветует разместить объявление именно на этом сайте или отогнать машину на продажу на эту проверенную площадку. Ваши мысли сошлись и начинается поиск вариантов, к которому подключаются все. Специально или случайно, но Ваше окружение помогает Вам, окружение продавца помогает ему. Вокруг возникает среда, которая делает все чтобы и Ваша и продавца мечта сбылась. Вы замечали, что иногда бывает, так, что натываетесь на то, что давно желали или хотели совершенно случайно. Иногда даже в обстановке, которая и не подразумевало это. Внезапно Вы поворачивали в сторону от привычного маршрута и встречали человека, от которого получали нужную информацию. Случайно слышали разговор или видели рекламу. И вдруг понимали, что эта информация именно та, которой не хватало для осуществления мечты.

Уже отчаялись искать, и вдруг – вот же она! Именно такая машина, которую Вы хотели и искали! Спросив продавца, не удивляйтесь, если услышите, что он тоже давно хотел продать, но именно в это время и в этом месте оказался совершенно случайно. Ваша цепочка сошлась, осталось ударить по рукам. А сошлась потому, что желание было материальным. Оно было сильным, и вы оба хотели одного и того же. То, что мы считали случайностями, оказывается цепочкой, которая ведет к исполнению желания двух людей. Один это Вы, а второй, это тот, кто хочет оказать услугу или продать товар получив что-либо взамен. Или наоборот – Вы продаете и мечтаете заработать на чем то, а другие мечтают приобрести такой товар или услугу.

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.