

УДК 141.339  
ББК 86.42  
Б68

**Блаво, Рушель.**

**Б68** Как открыть третий глаз: практика пробуждения интуиции / Рушель Блаво. — Москва : Издательство «Э», 2016. — 224 с. : ил. — (Рушель Блаво. Мастер психологических настроев).

ISBN 978-5-699-79969-5

Уникальная книга содержит инструкции по открытию третьего глаза, проверенные в богатой практике клиники, которую возглавляет доктор психологии Рушель Блаво.

УДК 141.339  
ББК 86.42

ISBN 978-5-699-79969-5

© Блаво Рушель, текст, 2015  
© Оформление. ООО «Издательство «Э», 2016

Все права защищены. Книга или любая ее часть не может быть скопирована, воспроизведена в электронной или механической форме, в виде фотокопии, записи в память ЭВМ, репродукции или каким-либо иным способом, а также использована в любой информационной системе без получения разрешения от издателя. Копирование, воспроизведение и иное использование книги или ее части без согласия издателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

Издание для досуга

РУШЕЛЬ БЛАВО. МАСТЕР ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ НАСТРОЕВ

**Рушель Блаво**  
**КАК ОТКРЫТЬ ТРЕТИЙ ГЛАЗ**  
**Практика пробуждения интуиции**

Директор редакции *Е. Капьев*  
Ответственный редактор *А. Серов*  
Художественный редактор *В. Терещенко*

В оформлении обложки использована фотография:  
ChristianChan / Shutterstock.com  
Используется по лицензии от Shutterstock.com

ООО «Издательство «Э»  
123308, Москва, ул. Зорге, д. 1. Тел. 8 (495) 411-66-86; 8 (495) 956-39-21.

Өндүрүшү: «Э» АҚБ Баспасы, 123308, Мәскеу, Ресей, Зорге көшесі, 1 үй.  
Тел. 8 (495) 411-66-86; 8 (495) 956-39-21.

Тауар белгісі: «Э»

Қазақстан Республикасында дистрибьютор және өнім бойынша арыз-талаптарды қабылдаушының өкілі «РДЦ-Алматы» ЖШС, Алматы қ., Домбровский каш., 3-а», литер Б, офис 1.  
Тел.: 8 (727) 251-59-89/90/91/92, факс: 8 (727) 251-58-12 вн. 107.

Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген.

Сертификация туралы ақпарат сайтта Өндүрүші «Э»

**Оптовая торговля книгами Издательства «Э»:**  
142700, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное,  
Белокаменное ш., д. 1, многоканальный тел.: 411-50-74.

**По вопросам приобретения книг Издательства «Э» зарубежными оптовыми покупателями обращаться в отдел зарубежных продаж**  
*International Sales: International wholesale customers should contact Foreign Sales Department for their orders.*

Сведения о подтверждении соответствия издания согласно законодательству РФ о техническом регулировании можно получить на сайте Издательства «Э»

Өндүрген мемлекет: Ресей  
Сертификация қарастырылмаған

Подписано в печать 21.10.2015.

Формат 84x108<sup>1</sup>/<sub>32</sub>. Печать офсетная. Усл. печ. л. 11,76 + вкл.

Тираж экз. Заказ



ISBN 978-5-699-79969-5



9 785699 799695 >



В электронном виде книги издательства вы можете  
купить на [www.litres.ru](http://www.litres.ru)

**ЛитРес:**  
одна книга — это мир



# СОДЕРЖАНИЕ

Вопросы, на которые дает ответ эта книга .....	5
К читателям .....	8
<b>Группа 1.</b> Подготавливаем третий глаз физически .....	32
<b>Группа 2.</b> Подготавливаем третий глаз ментально.....	83
<b>Группа 3.</b> Тактильная стимуляция третьего глаза .....	133
<b>Группа 4.</b> Ментальная стимуляция третьего глаза .....	149
<b>Группа 5.</b> Работа с магнетизмом третьего глаза. Легкие предметы .....	160
<b>Группа 6.</b> Работа с магнетизмом третьего глаза. Средние предметы .....	172
<b>Группа 7.</b> Учимся видеть третьим глазом: стихия огня .....	184
<b>Группа 8.</b> Учимся видеть третьим глазом: стихия земли.....	191
<b>Группа 9.</b> Учимся понимать третьим глазом: стихия воды .....	201
<b>Группа 10.</b> Учимся понимать невысказанное: стихия воздуха.....	209
<b>Группа 11.</b> Учимся прогнозировать и программировать жизнь.....	216
Заключение .....	221



## ВОПРОСЫ, НА КОТОРЫЕ ДАЕТ ОТВЕТ ЭТА КНИГА

### **🔒 Что такое третий глаз?**

Это часть нашего с вами тела, которая некогда, по всей видимости, была расположена в районе лба, чуть выше переносицы, но в процессе эволюции ушла внутрь головы. Психологи прошлого называли эту часть нашего с вами мира бессознательным или подсознанием. *Стр. 23*

### **🔒 Для чего нужна интуиция?**

Мы с вами награждены великим даром интуиции, чтобы она могла нас предупреждать о всяких неприятностях и даже об опасностях. *Стр. 14*

### **🔒 Чего в жизни больше — хорошего или дурного?**

Много в жизни случается не очень хорошего, много ждет разочарований, но куда как больше в жизни прекрасного, славного, доброго. И что бы дурного ни случилось в жизни, все равно надо верить в то, что хорошего в жизни гораздо больше, чем дурного. *Стр. 39*

### **🔒 Что значит быть мудрым?**

Чтобы быть мудрецом, мало только знать. Надо еще верить. Верить даже в то, что точно никогда не случится. Надо надеяться. Надеяться даже на то, чему не бывать никогда. *Стр. 60*

## Стоит ли верить снам?



Для многих из нас сны выступают тем самым явлением, которое в полной мере способно оказать влияние на нашу жизнь. Не раз мне приходилось убеждаться в правдивости как раз такой точки зрения. *Стр. 83*

## Как определить, вещий сон или нет?



Мой многолетний опыт подсказывает, что здесь надо полагаться целиком и полностью на свое внутреннее чутье, то есть задать себе вопрос: верю ли я в то, что мне приснилось? И ответить со всей возможной искренностью. И если вера в сон есть, то следуйте смело тому совету, что был дан вам во сне, ну а если веры в сон нет, то забудьте про тот совет и больше о нем не вспоминайте. *Стр. 108*

## Как тактильно стимулировать третий глаз?



Чтобы тактильно стимулировать третий глаз, вам нужно будет делать специальные упражнения массажного плана. Вернее, это будет не массаж в строгом смысле, а воздействие через прикосновение, совмещенное с формированием особого рода представлений. *Стр. 133*

## Может ли чтение текстов развивать интуицию?



Может. И лучшими свойствами обладают те тексты, которые организованы согласно принципу монофонии. В монофонах практически все слова (за исключением служебных — союзов, предлогов) начинаются с одной буквы. *Стр. 149*



### **🔒 Что такое магнетизм?**

Магнетизм — это способность удерживать на лбу предметы. Зависит от развитости третьего глаза. Каждый из нас обладает различной степенью магнетического потенциала. Проще говоря, у одних людей магнетизм развит изначально, тогда как у других он затаен, спрятан глубоко внутрь организма. *Стр. 160*

### **🔒 Как можно увидеть что-то, не открывая глаз?**

Этому можно и нужно научиться, опираясь на созерцание элементов мироздания, соотносимых с четырьмя стихиями. И начинать следует со стихии огня, потому что основные ее проявления мы можем видеть даже с закрытыми глазами. *Стр. 184*

### **🔒 Как научиться угадывать чужие желания?**

Данная работа будет вестись при посредстве стихии воздуха. Вам предстоит проникать третьим глазом в чужое пространство именно через воздушную стихию, буквально через атмосферу. Только по воздуху и никак иначе могут передаваться желания живых мыслящих существ. *Стр. 210*

### **🔒 Почему летают птицы?**

Птицы летают, потому что у них есть птичий мозг. А крылья же не более чем помощники мозга. Будь такой мозг у человека, он бы тоже летал — при помощи, например, рук. *Стр. 126*

## **Что важнее — польза или удовольствие?**

Польза, оно, конечно, хорошо. Да только вот не всякая польза — в пользу. Не понимают многие, что жизнь дается один раз. Оглядываются назад, а там и пользы-то особой не было, и радости никакой. Так зачем жили? По мне так пусть уж без пользы, да зато с удовольствием, с наслаждением, в радость. *Стр. 97*

## **Что делать, если обидел кого-то?**

Признать свою ошибку и попросить прощения — и тогда получишь прощение. *Стр. 118*

## **Какой враг самый опасный?**

Страшнее всего не чужая сила или злоба, а то, что может привлечь тебя, так что ты сам пойдёшь в лапы к чудовищу. *Стр. 40*

## **Что такое счастье?**

Я часто думаю над этим вопросом, нередко спрашиваю у других людей, как те понимают, что такое счастье, читаю книги, отыскивая ответ... И всегда наталкиваюсь на очень разные вещи. *Стр. 46*



## К ЧИТАТЕЛЯМ

### **Моя миссия — сделать вас счастливее!**

Много лет в Санкт-Петербурге работает на благо людей клиника «Роялмед», руковожу этой клиникой с самого ее основания я — потомственный врач Рушель Блаво. Все мои сотрудники помогают тем людям, которые обращаются в клинику «Роялмед» за помощью. В самые разные сферы бытия человеческого за те годы, что существует клиника, приходилось мне и моим коллегам вторгаться. И всегда нам сопутствовал успех. Сопутствовал потому, что делали мы свое дело честно, разрабатывали уникальные методики, благодаря которым пациентам клиники удавалось правильно определить свой недуг, а в итоге и исцелиться от него в полной мере, стать полноценными здоровыми членами общества. Особенно важно то, что практически все предлагаемые мною техники здоровья не имеют в современном нам цивилизованном мире не только аналогов, но и даже прецедентов. Я не придумываю эти техники на ровном месте, большинство из них в основе своей имеют древнейшие методики Востока, те методики, которые были обнаружены мною и моими товарищами в многочисленных наших экспедициях в дальние страны. Мы открывали и продолжаем открывать тайны прошлого, вековые секреты. Мы учим наших пациентов пользоваться этими уникальными наработками, модернизируя их, и жизнь их улучшается.



В первую очередь в клинику обращаются, конечно же, с проблемами здоровья, долголетия, физиологического статуса. Мы помогаем решить самые серьезные проблемы, которые порой не умеет решать официальная медицина. Однако далеко не только вопросы здоровья волнуют меня и моих коллег по клинике «Роялмед». В не меньшей степени занимают нас проблемы благополучия, удачи, счастья человеческого. Это чрезвычайно важно — открыть людям алгоритмы счастья, достатка, благополучия, ввести их в повседневный оборот большинства. А для этого надо постоянно изучать стратегии и тактики получения искомого, способы их адаптации к сегодняшнему дню. Мы всем этим неустанно занимаемся. Разрабатываемые и внедряемые нами методики в полной мере позволяют людям бедным стать богаче, нерешительным — смелее, озлобленным — добрее... А те, кто были не очень счастливы в жизни, становятся счастливыми; ведь это целая наука — научить человека притягивать счастье, сделать его мировоззрение радостным. Повторяю, своих уникальных результатов мы добиваемся благодаря уникальным техникам и методикам, пришедшим к нам из глубины веков и усовершенствованным мною и моими товарищами, адаптированным к современным условиям жизни нашего общества.

### **Об этой книге**

Книга, которую вы держите в руках, предлагает уникальную технику, позволяющую стать счастливым. Она не просто не имеет аналогов, а в буквальном смысле

венчает на данный момент все те изыскания, что проводил я прежде, все те открытия мои, что ранее дарил я вам, мои читатели.

Теперь настал час не то чтобы подвести итог моей деятельности (отнюдь нет — до итога еще, хочется верить, очень далеко), настал момент вам самим научиться управлять собой. Для этого и нужно будет открыть третий глаз.

Знатоки непременно захотят возразить мне. «Как же так, — скажут они, — разве можно открывать третий глаз без прямого контакта с наставником?» И будут знатоки правы, но только частично. На самом деле все прежние техники, направленные на открытие третьего глаза, носили характер так называемой контактной инициации, то есть предполагали наступление должного эффекта лишь тогда, когда наставник прямо и непосредственно направлял свою энергию на того человека, чей третий глаз должен был открыться. Одним наставникам удавалось сделать это с первого раза, другим требовались долгие дни и месяцы контактов, но суть была всегда одна: у человека открывался третий глаз, то есть его интуиция оказывалась на таких высотах, о каких прежде приходилось лишь только мечтать. Но, повторюсь, такое пробуждение интуиции становилось возможным лишь через контактную инициацию. Моя же методика такова, что прямого контакта наставника, то есть меня, и ученика, то есть вас, теперь не требуется. И своего рода медиатором, посредником между мною и вами выступает вот эта книга.

Дело в том, что книга эта не просто содержит рекомендации по тому, как следует тренировать свою интуицию, как открывать у себя третий глаз. Текст этой книги в определенных местах структурирован таким образом, что его мелодические и архитектурные характеристики воздействуют на читателя, а точнее — на третий глаз читателя, подготавливая его так, что сам этот третий глаз уже готов приоткрыться. Интуиция пробудится через мой контакт с вами, но контакт не прямой, а опосредованный — через текст этой книги.

### Интуиция и необходимость ее тренировки



Однако прежде всего следует пояснить, что же такое интуиция и какое отношение к ней имеет третий глаз. Вот простой пример из жизни. В выходной вы решили сходить в кино. Но на какой именно фильм вы пойдете, вы не знаете. Более того, вы не стали заранее знакомиться с анонсами идущих в этот день фильмов, а просто приехали в кинотеатр. Вы смотрите на афишу и видите там названия пяти фильмов. И ни одно из этих названий ровным счетом ничего вам не говорит. Конечно, вы, вероятнее всего, решите посмотреть какие-либо описания этих фильмов, спросите, про что тот или иной фильм. Однако давайте предположим, что вы не будете делать этого, а только лишь посмотрите на названия и выберете фильм исходя исключительно из данного показателя. Проанализируете ли вы названия пяти фильмов перед тем, как сделать выбор?

Разумеется, да. Только это будет анализ не научного плана, а плана, что называется, житейского. Вы посмотрите на эти пять названий с точки зрения вашего опыта, соотнесете их с какими-либо известными вам названиями прежде просмотренных фильмов, сделаете предположения относительно жанра того или иного фильма с афиши. Все это отнюдь не означает, что вы сделаете это осознанно, с большой долей рефлексии. Скорее всего, вы просто проделаете весь этот анализ интуитивно... Интуиция — вот ключ, который поможет сделать вам выбор. И подчеркну — правильный выбор. Что-то внутри вас вдруг укажет вам, какой из пяти фильмов более всего достоин того, чтобы вы его посмотрели именно здесь и как раз сегодня. И вы идете в кино на фильм, посмотреть который вам подсказала интуиция. И выбор оказывается идеальным. Почему так происходит? Потому что мы с вами обладаем таким великим даром природы, каковым и является интуиция. Сущность этого явления пока досконально не изучена, однако смело можно сказать, что тот, кто научится управлять собственной интуицией, сможет решить великое множество самых разных проблем.

Для полноты картины приведу пример иного плана. Предположим, у вас есть два пути из гостей домой. Один несколько длиннее другого. Во всем же прочем (в планах безопасности, комфорта и т. п.) эти пути домой одинаковы. Какой же смысл выбирать тот путь, что длиннее? Конечно, вы выбираете путь более короткий.

И правильно делаете. Да только вот однажды вы вышли из гостей и уже привычно направились по известному вам короткому пути, но что-то вдруг вас остановило в самом начале дороги и подсказало вам каким-то образом, что нынче будет лучше, если вы пойдете длинными путем. Что остановило? Что подсказало? Ваша интуиция. Послушаетесь ли вы ее? Все в данном вопросе зависит, разумеется, от вас и только от вас. Кто-то поступит так, как подсказывает ему его интуиция, а кто-то пойдет вопреки внутреннему голосу, коим интуиция обычно говорит с нами, и сделает так, как посчитает нужным сам. Проще говоря, одни из нас, оказавшись в описанной только что ситуации, поменяют привычный маршрут и пойдут более длинным путем, другие же пойдут известной короткой дорогой вопреки внутренним подсказкам. Кто окажется прав? Можно, конечно, сказать, что у каждого своя правда, что каждый прав по-своему, только вот, вынося такого рода вердикт, не стоит забывать, что интуиция наша не возникает на пустом месте, не появляется просто так. То есть интуиция подсказывает нам сменить привычный маршрут по какой-то причине.

Наш внутренний мир иногда понимает больше, нежели нам подвластно. Таким образом, внутренний мир человека понял что-то такое в мире внешнем, чего сознание человека пока что даже близко осмыслить не смогло. Что именно? Вот возможная разгадка для данного примера. Вы поступили так, как подсказала

вам ваша интуиция, прошли до дома из гостей более длинным путем, а утром узнали, что на коротком и давно полюбившемся вам пути проводятся большие ремонтные работы: все перекопано. Это значит, что, выбери вы намеренно этот путь, пришлось бы вам тогда идти очень долго в обход, гораздо дольше, чем прошли вы другой, изначально более длинной дорогой. Но откуда об этом знала ваша интуиция? Как могла она видеть этот ремонт? Или как могла предвидеть его? Уверяю вас, что могла. И даже обязана была это сделать, потому что для того и награждены мы с вами великим даром интуиции, чтобы она могла нас предупреждать о всяких неприятностях и даже об опасностях.

Позволю себе привести еще один пример — из моей практики, из опыта одной моей пациентки. Валентина (назову ее так) была человеком рациональным и не верила ни во что, что считала сверхъестественным. По профессии будучи инженером-программистом, Валентина в принципе не принимала ничего иррационального, не верила ни снам, ни предсказаниям, ни приметам. Но ведь интуиция, скажете вы, не относится к этим явлениям нашей жизни. Я возражу: часто случается так, что именно через сны дает себя знать интуиция, показывает себя предсказаниями, проверяет себя приметами. Множество способов существует для того, чтобы интуиция могла себя реализовать в хотя бы относительно полной мере. Однако ни в один из этих способов Валентина не верила,

а верила только в одно — в силу человеческого разума. И не было до поры до времени такого, чтобы разум и логическое мышление подводили женщину. Напротив, сила мысли всегда и во всем Валентине помогала.

И все же настал момент, когда голос разума не смог справиться с поставленной задачей. Валентине поступил очень дорогостоящий и очень серьезный заказ на составление программы. Заказ исходил от довольно-таки известной фирмы. Валентине приходило много заказов такого рода, и она обыкновенно, прежде чем приняться за составление программы, анализировала все возможные плюсы и минусы начинающегося проекта. Если минусов оказывалось больше, чем плюсов, то Валентина, невзирая на сумму возможного гонорара, отказывалась от заказа, совершенно не смущаясь. Ну а если плюсов оказывалось больше, то тогда Валентина составляла программу. И ни разу в ее многолетней практике не было такого, чтобы хоть кто-то остался недоволен выполненной работой, а сама Валентина осталась недовольна полученными дивидендами. Все всегда выходило хорошо для всех. Когда же пришел тот заказ, о котором идет речь, Валентина села за его предварительный анализ.

Привычный и многократно проверенный аналитический алгоритм сбоя не дал и показал, что разнообразных плюсов в этом заказе множество, а минусов практически нет. Все шло к тому, что Валентине следовало садиться за заказ и ждать в скором времени весьма