
Твоя Вселенная
ОБРЯДЫ НА ПРОДАЖУ
ЭНЕРГИЯ ДЕНЕГ
И ОСВОБОЖДЕНИЕ

Твоя Вселенная

Обряды на продажу. Энергия денег и освобождение

https://litres.ru/74787124
SelfPub; 2026

Аннотация

Вы когда-нибудь задумывались, почему дорогая сердцу вещь годами не находит покупателя, хотя цена уже снижена до предела? Почему «намоленная» квартира уходит за неделю, а «проблемная» стоит на рынке годами? Ответ не всегда в экономике — он в энергии.

Вы узнаете, что каждая вещь хранит энергетический след владельца, впитывает эмоции и память, и именно этот невидимый груз чаще всего блокирует сделку. Автор подробно разбирает внутренние блоки продавца — страх продешевить, жадность, сентиментальность, чувство вины и скрытую выгоду от того, что вещь не продаётся.

Вы получите конкретные обряды и ритуалы для очищения и продажи домов, квартир, машин, одежды, техники, книг и коммерческой недвижимости. Отдельные главы посвящены работе с подарками, наследством и вещами умерших, технике безопасности и комплексному ритуалу «Полное освобождение».

Продажа — это не потеря, а акт любви к себе и освобождение места для новой жизни. Пусть ваши вещи уходят с миром, а деньги приходят с радостью.

Содержание

Введение 5
Глава 1. Эзотерическая анатомия продажи. Энергия вещей и блоки продавца 25
Глава 2. Что можно и нельзя продавать. Мораль, этика и энергия дара 55
Конец ознакомительного фрагмента. 76

Твоя Вселенная Обряды на продажу. Энергия денег и освобождение

Введение

Прежде чем вы перевернёте эту страницу и погрузитесь в мир обрядов, ритуалов и заговоров, я хочу попросить вас об одном: остановитесь на минуту. Не спешите. Не ищите сразу «рецепт» для продажи квартиры или машины. Просто остановитесь. Сделайте вдох. И задайте себе один простой вопрос: «Почему я хочу продать эту вещь?»

Ответ может показаться очевидным. «Мне нужны деньги». «Она мне больше не нужна». «Я хочу избавиться от хлама». Но за этими простыми фразами почти всегда скрывается нечто более глубокое. Нечто, что вы, возможно, боитесь признать даже самому себе. И именно это нечто – эта невысказанная, неосознанная, подавленная часть вашего существа – чаще всего и становится главным препятствием на пути к успешной продаже.

Продажа – это не просто сделка. Это не просто обмен одной материальной ценности на другую. Это акт расставания. Это момент, когда вы добровольно отказываетесь от части своего прошлого. От части своей жизни. От части себя. И как любой акт расставания, продажа требует внутренней готовности. Требует согласия не только разума, но и сердца. Требует не только желания, но и решимости. Требует не только «хочу», но и «готов».

Если этого внутреннего согласия нет – ничего не получится. Вы можете разместить сотню объявлений. Можете снизить цену до предела. Можете нанять лучшего риелтора в городе. Можете использовать самые мощные заговоры и самые проверенные обряды. Но вещь останется у вас. Будет лежать мёртвым грузом. Будет тянуть энергию. Будет напоминать о себе каждый день. Потому что вы сами – своей внутренней неготовностью, своим скрытым сопротивлением, своим неосознанным страхом – блокируете поток. Вы закрываете дверь, через которую должны войти покупатели. Вы ставите стену там, где должен быть мост.

Эта книга – о том, как убрать эти стены. О том, как открыть двери. О том, как снять блоки. О том, как подготовить себя – и свою вещь – к тому, чтобы расставание произошло легко, радостно и с выгодой для всех. Но прежде чем мы начнём, прежде чем я дам вам первый обряд, первый заговор, первый ритуал, мы должны разобраться с самым главным. С тем, что находится в основе всего. С энергией.

Вы когда-нибудь задумывались о том, что ваш дом – это не просто стены, пол и потолок? Что ваша машина – это не просто металл, стекло и пластик? Что ваша любимая кофта – это не просто ткань и нитки?

Мы привыкли думать о вещах как о чём-то неодушевлённом. Как о предметах. Как о материи. Как о чём-то, что не имеет души, не имеет памяти, не имеет энергии. Мы говорим: «Это просто вещь». И в этом «просто» кроется огромная ошибка. Огромное заблуждение. Огромная потеря.

Потому что каждая вещь – живая. Не в биологическом смысле, конечно. Не в том смысле, что она дышит, двигается, размножается. А в энергетическом. В информационном. В тонком. Каждая вещь, которая находится в вашем доме, в вашей жизни, в вашем пространстве, – она впитывает. Она запоминает. Она хранит. Она становится свидетелем вашей жизни. Она становится частью вашей истории. Она становится продолжением вас.

Ваш дом – это гигантская губка. Он впитывает всё, что происходит внутри. Радость и смех. Слёзы и ссоры. Любовь и ненависть. Рождение и смерть. Каждое событие оставляет след. Каждая эмоция оставляет отпечаток. Каждая мысль оставляет вибрацию. И всё это накапливается. В стенах. В полу. В потолке. В мебели. В воздухе. В каждой вещи, которая находится внутри.

Ваша машина – это тоже губка. Она впитывает ваши поездки. Ваши разговоры за рулём. Ваши ссоры в пробке. Ва-

ши слёзы после тяжёлого дня. Ваши радостные моменты, когда вы ехали на встречу с любимым человеком. Ваши страхи, когда вы чудом избежали аварии. Всё это остаётся в металле. В обивке. В зеркалах. В двигателе.

Ваша одежда – это тоже губка. Она впитывает ваше тело. Ваш пот. Вашу энергию. Ваши эмоции в тот момент, когда вы её носили. Если вы носили эту кофту в день, когда вас уволили, – она помнит боль. Если вы носили это платье на первом свидании, – она помнит радость. Если вы надевали этот свитер, когда болели, – он помнит слабость. Всё это остаётся в ткани. В волокнах. В нитях.

И когда вы продаёте вещь, вы продаёте не просто предмет. Вы продаёте часть своей жизни. Вы продаёте свою историю. Вы продаёте свою энергию. Вы продаёте свою память. И если эта память светлая – вещь уйдёт легко. Она найдёт нового хозяина быстро. Она принесёт ему радость. Она станет для него другом. Но если эта память тяжёлая – вещь будет сопротивляться. Она будет «цепляться» за вас. Она будет «не хотеть» уходить. Она будет «искать» вас. Потому что она – живая. Она – часть вас. И она не хочет расставаться.

Вы скажете: «Это метафора». И будете правы. Это метафора. Но метафора, которая отражает реальность. Реальность тонкого мира. Реальность энергетических связей. Реальность информационного поля. Мы живём в мире, где всё связано со всем. Где каждая вещь имеет свою энергию. Где каждое событие оставляет след. Где каждая мысль имеет си-

лу. И если мы хотим, чтобы наши вещи продавались – мы должны это учитывать. Мы должны работать не только с ценой и рекламой. Мы должны работать с энергией. Мы должны работать с собой.

Теперь давайте поговорим о том, что такое «энергия застоя». Почему иногда имущество не продаётся годами? Почему дом, который вы выставили на продажу, стоит на рынке месяцами, а иногда и годами, а покупатели не приходят? Почему машина, которую вы продаёте, не привлекает ни одного звонка? Почему вещи, которые вы пытаетесь продать через интернет, остаются невостребованными?

Ответ на эти вопросы не всегда лежит в плоскости рыночной экономики. Не всегда он связан с ценой, расположением, состоянием или рекламой. Иногда – и гораздо чаще, чем вы думаете, – ответ лежит в плоскости энергии. В плоскости застоя. В плоскости блоков. В плоскости того, что вы сами, своей внутренней неготовностью, своей скрытой привязанностью, своим неосознанным страхом, – вы блокируете поток.

Энергия застоя – это когда энергия не движется. Когда она застаивается. Когда она превращается из живого потока в стоячее болото. И это болото начинает заражать всё вокруг. Начинает притягивать негатив. Начинает отталкивать позитив. Начинает создавать проблемы. Начинает блокировать возможности.

Представьте себе реку. Быструю, чистую, полную жизни.

Она течёт, она движется, она обновляется. В ней есть рыба, в ней есть жизнь, в ней есть энергия. А теперь представьте, что реку перекрыли плотиной. Вода остановилась. Она перестала течь. Она начала застаиваться. Она начала мутнеть. Она начала покрываться тиной. В ней начала расти ряска. В ней начали размножаться комары. Она перестала быть рекой. Она стала болотом. Она стала мёртвой.

Ваше имущество – это та же река. Пока оно используется, пока оно служит вам, пока оно приносит пользу – энергия движется. Она циркулирует. Она обновляется. Она живая. Но когда вещь перестаёт использоваться, когда она становится ненужной, когда она просто лежит на полке или стоит в гараже, – энергия останавливается. Она застаивается. Она начинает мутнеть. Она начинает притягивать негатив. Она начинает блокировать поток.

Почему дом, который выставлен на продажу, не продаётся годами? Потому что в нём застоялась энергия. Потому что он перестал быть живым. Потому что вы, его хозяин, перестали вкладывать в него энергию. Вы перестали его любить. Вы перестали его чистить. Вы перестали его наполнять. Вы просто ждёте. Просто надеетесь. Просто верите, что кто-то придёт и купит. Но никто не приходит. Потому что дом – живой. Он чувствует ваше отношение. Он чувствует вашу неготовность. Он чувствует вашу скрытую привязанность. И он не хочет уходить. Он не хочет расставаться. Он не хочет предавать.

Почему машина, которую вы продаёте, не привлекает покупателей? Потому что она впитала вашу усталость. Ваше раздражение. Ваши страхи. Ваши проблемы. Она стала зеркалом вашего негатива. И люди, которые смотрят на неё, чувствуют это. Они не могут объяснить, почему она им не нравится. Они просто проходят мимо. Просто говорят: «Не то». Просто ищут дальше. Потому что машина – живая. Она чувствует ваше отношение. Она чувствует вашу неготовность. Она чувствует вашу скрытую привязанность. И она не хочет уходить. Она не хочет расставаться. Она не хочет предавать.

Почему вещи, которые вы пытаетесь продать через интернет, остаются невостребованными? Потому что вы сами, своей внутренней неготовностью, своим скрытым сопротивлением, своим неосознанным страхом, – вы блокируете поток. Вы размещаете объявление. Вы ждёте. Но внутри вас сидит страх. Страх, что вас обманут. Страх, что вы продешевите. Страх, что вы потеряете что-то важное. И этот страх транслируется в пространство. Он создаёт блок. Он создаёт стену. Он создаёт барьер, через который не может пройти энергия покупателя.

Энергия застоя – это не абстракция. Это реальность. Это то, что можно почувствовать. То, что можно увидеть. То, что можно измерить. Зайдите в дом, который выставлен на продажу уже год. Почувствуйте воздух. Он тяжёлый. Он спёртый. Он давящий. Зайдите в машину, которую продают уже полгода. Почувствуйте запах. Он затхлый. Он неприятный.

Он отталкивающий. Посмотрите на вещь, которую вы пытаетесь продать уже месяц. Почувствуйте её энергию. Она мёртвая. Она холодная. Она не хочет уходить.

И именно с этой энергией застоя мы будем работать. Именно её мы будем очищать. Именно её мы будем трансформировать. Именно её мы будем превращать из мёртвой в живую. Из стоячей в текучую. Из блокирующей в привлекающую.

А теперь давайте поговорим о психологии. О том, почему мы храним то, что не используем. О том, почему мы привязываемся к вещам. О том, почему мы боимся расставаться. О том, почему мы создаём «мертвый груз» и таскаем его за собой годами, десятилетиями, иногда всю жизнь.

Психологи называют это «синдромом Плюшкина». Эзотерики называют это «привязанностью». Я называю это «мертвым грузом». Это когда вы храните вещи, которые вам не нужны. Когда вы держитесь за предметы, которые потеряли свою ценность. Когда вы не можете расстаться с тем, что уже отжило свой век. Когда вы превращаете свой дом, свою жизнь, свою душу в склад ненужного хлама.

Почему это происходит? Почему мы так поступаем? Почему мы не можем просто взять и выбросить? Почему мы не можем просто взять и продать? Почему мы не можем просто взять и отпустить?

Причина первая – страх бедности. Страх, что если мы расстанемся с вещью, то останемся без ничего. Страх, что нам

больше нечего будет надеть. Страх, что нам больше не на что будет сесть. Страх, что мы останемся голыми и босыми на улице. Этот страх идёт из детства. Из памяти о том, как мы жили в бедности. Из памяти о том, как нам не хватало. Из памяти о том, как мы боялись. И этот страх заставляет нас держаться за вещи. Держаться за прошлое. Держаться за то, что уже не имеет значения. Потому что внутри нас живёт убеждение: «Вещь – это безопасность. Вещь – это опора. Вещь – это жизнь».

Причина вторая – страх потери. Страх, что если мы расстанемся с вещью, то потеряем часть себя. Потеряем память. Потеряем связь. Потеряем историю. Потеряем любовь. Этот страх идёт из прошлого. Из памяти о том, как мы теряли. Из памяти о том, как мы страдали. Из памяти о том, как мы боялись. И этот страх заставляет нас держаться за вещи. Держаться за прошлое. Держаться за то, что уже не имеет значения. Потому что внутри нас живёт убеждение: «Вещь – это память. Вещь – это связь. Вещь – это любовь».

Причина третья – страх перемен. Страх, что если мы расстанемся с вещью, то начнём новую жизнь. А новая жизнь – это неизвестность. А неизвестность – это страх. Этот страх идёт из будущего. Из памяти о том, как мы боялись начинать. Из памяти о том, как мы боялись менять. Из памяти о том, как мы боялись жить. И этот страх заставляет нас держаться за вещи. Держаться за прошлое. Держаться за то, что уже не имеет значения. Потому что внутри нас живёт убеждение:

«Вещь – это стабильность. Вещь – это привычка. Вещь – это жизнь».

Причина четвёртая – чувство вины. Чувство, что если мы расстанемся с вещью, то предадим кого-то. Предадим память. Предадим любовь. Предадим человека. Это чувство идёт из отношений. Из памяти о том, как мы теряли близких. Из памяти о том, как мы страдали. Из памяти о том, как мы боялись. И это чувство заставляет нас держаться за вещи. Держаться за прошлое. Держаться за то, что уже не имеет значения. Потому что внутри нас живёт убеждение: «Вещь – это память о нём. Вещь – это память о ней. Вещь – это память о нас».

Все эти страхи, все эти чувства, все эти убеждения – они создают «мертвый груз». Они создают привязанность. Они создают блок. Они не дают нам двигаться вперёд. Они не дают нам жить. Они не дают нам продавать.

Представьте себе человека, который тащит на спине огромный рюкзак. В этом рюкзаке – камни. Тяжёлые, холодные, мёртвые камни. Он идёт по дороге жизни. Он устал. Он согнулся. Он еле передвигает ноги. Но он не может выбросить ни один камень. Потому что боится. Потому что привык. Потому что не знает, как жить без них. И он тащит. Тащит. Тащит. И в какой-то момент он просто падает. Потому что больше не может. Потому что силы закончились. Потому что жизнь закончилась.

Ваш «мертвый груз» – это те же камни. Это вещи, кото-

рые вы не используете. Это предметы, которые вы не продаёте. Это хлам, который вы не выбрасываете. Это энергия, которая не движется. Это жизнь, которая не течёт. И если вы хотите, чтобы ваши вещи продавались – вы должны снять этот груз. Вы должны отпустить. Вы должны освободиться. Вы должны понять: «Вещь – это не безопасность. Вещь – это не память. Вещь – это не жизнь. Вещь – это просто вещь. И если я её продам, я не потеряю ничего. Я приобрету. Я приобрету деньги. Я приобрету свободу. Я приобрету место для нового».

И вот мы подошли к самому главному. К тому, что отличает успешную продажу от неудачной. К тому, что отличает лёгкое расставание от мучительного. К тому, что отличает поток от застоя. К тому, что отличает жизнь от смерти.

Это разница между «продать» и «отпустить».

«Продать» – это действие. Это акт. Это сделка. Это обмен. Вы берёте вещь. Вы находите покупателя. Вы договариваетесь о цене. Вы передаёте вещь. Вы получаете деньги. Всё. Точка. Сделка закрыта. Вы больше не думаете о вещи. Вы больше не вспоминаете о ней. Вы больше не привязываетесь к ней. Вы просто продали. И всё.

«Отпустить» – это состояние. Это процесс. Это внутренняя работа. Это трансформация. Вы берёте вещь. Вы признаёте, что она вам больше не нужна. Вы признаёте, что она не приносит вам радость. Вы признаёте, что она не служит вам. Вы признаёте, что она не имеет для вас ценности. Вы

благодарите её за то, что она была с вами. Вы прощаетесь с ней. Вы отпускаете её. Вы позволяете ей уйти. Вы позволяете ей найти нового хозяина. Вы позволяете ей начать новую жизнь. И только после этого вы продаёте. И продажа происходит легко. И покупатель находится быстро. И деньги приходят свободно.

Вот в чём разница. «Продать» – это внешнее действие. «Отпустить» – это внутреннее состояние. И если вы пытаетесь продать, не отпустив, – ничего не получится. Вещь будет сопротивляться. Энергия будет блокироваться. Поток будет останавливаться. Вы будете размещать объявления, снижать цену, ждать, надеяться, верить. Но вещь останется у вас. Потому что вы не отпустили. Потому что вы держите. Потому что вы не готовы.

Вспомните, как вы продавали что-то в прошлом. Были вещи, которые уходили мгновенно. Вы только выставили объявление – и через час уже звонили покупатели. Вы только показали вещь – и её уже купили. Вы только подумали о продаже – и покупатель уже стоял на пороге. Почему так происходило? Потому что вы были готовы. Потому что вы отпустили. Потому что вы не держались. Потому что энергия текла свободно.

А были вещи, которые вы продавали месяцами. Вы снижали цену. Вы меняли фотографии. Вы переписывали объявления. Вы ждали. Вы надеялись. Вы верили. Но никто не приходил. Никто не звонил. Никто не покупал. Почему так

происходило? Потому что вы не были готовы. Потому что вы не отпустили. Потому что вы держались. Потому что энергия блокировалась.

И дело не в вещи. Не в цене. Не в рекламе. Дело в вас. В вашем внутреннем состоянии. В вашей готовности. В вашем решении. Если вы внутри готовы – вещь уйдёт. Если вы внутри не готовы – вещь останется. Это закон. Это правило. Это истина.

Поэтому в этой книге мы будем работать не только с вещами. Мы будем работать с вами. С вашим сознанием. С вашим подсознанием. С вашей энергией. Мы будем учиться отпускать. Мы будем учиться расставаться. Мы будем учиться продавать. И только тогда, когда вы научитесь отпускать, – вещи начнут уходить. Легко. Радостно. С выгодой.

А теперь я хочу, чтобы вы изменили своё отношение к продаже. Я хочу, чтобы вы перестали воспринимать её как потерю. Я хочу, чтобы вы начали воспринимать её как приобретение. Как освобождение. Как возможность.

Подумайте об этом. Когда вы продаёте вещь, вы не теряете её. Вы освобождаете место. Место в доме. Место в жизни. Место в душе. Вы освобождаете пространство для нового. Для новых вещей. Для новых событий. Для новых людей. Для новой любви. Для новой работы. Для новой жизни.

Представьте себе шкаф, забитый старой одеждой. Вы не носите её. Она вам не нужна. Она вам не нравится. Но вы её храните. Вы не можете выбросить. Вы не можете продать.

Вы не можете отпустить. И что происходит? Шкаф закрыт. В нём нет места для новой одежды. В нём нет места для новой жизни. В нём нет места для нового себя. Вы живёте в прошлом. Вы живёте в старом. Вы живёте в мёртвом.

А теперь представьте, что вы продали эту одежду. Вы открыли шкаф. Вы увидели пустые полки. Вы почувствовали свободу. Вы почувствовали лёгкость. Вы почувствовали пространство. И в это пространство приходит новое. Приходит новая одежда. Приходит новая жизнь. Приходит новый вы. Вы живете в настоящем. Вы живете в новом. Вы живете в живом.

Продажа – это не потеря. Это освобождение. Это не расставание. Это встреча. Встреча с новым. Встреча с будущим. Встреча с собой.

Подумайте о деньгах, которые вы получите. Что вы сделаете с ними? Как вы их используете? На что вы их потратите? Может быть, вы купите что-то новое. Может быть, вы отправитесь в путешествие. Может быть, вы вложите их в дело. Может быть, вы просто положите их на счёт и будете чувствовать себя спокойнее. Но в любом случае – это новые деньги. Это новая энергия. Это новая возможность. Это новая жизнь.

Подумайте о покупателе, который придёт. Кто он? Какой он? Что он чувствует? Он ищет то, что вы продаёте. Он нуждается в этом. Он хочет этого. И вы – вы можете ему помочь. Вы можете дать ему то, что ему нужно. Вы можете сделать

его счастливым. Вы можете изменить его жизнь. И это – тоже дар. Это – тоже благо. Это – тоже жизнь.

Продажа – это не эгоизм. Это не жадность. Это не предательство. Это – обмен. Это – взаимодействие. Это – поток. Вы отдаёте вещь. Вы получаете деньги. Покупатель получает вещь. Он отдаёт деньги. Все в выигрыше. Все счастливы. Все живут.

Так что измените своё отношение. Перестаньте бояться продавать. Перестаньте держаться за старое. Перестаньте тащить «мертвый груз». Начните отпускать. Начните освобождать. Начните жить. И тогда ваши вещи начнут продаваться. Легко. Быстро. С выгодой. Потому что вы будете готовы. Потому что вы будете свободны. Потому что вы будете живы.

Теперь я хочу поговорить о том, чего в этой книге не будет. Я хочу поговорить о границах. О морали. О этике. О том, что я считаю недопустимым. О том, что я не буду вам давать. О том, что вы не должны делать.

В этой книге не будет «черной магии». Не будет приворотов покупателей. Не будет заговоров на подавление чужой воли. Не будет ритуалов, которые заставляют человека купить то, что он не хочет. Не будет манипуляций. Не будет обмана. Не будет зла.

Почему? Потому что это не работает. Потому что это возвращается. Потому что это разрушает. Потому что это – грех. Не в религиозном смысле. В энергетическом. В кармическом. В человеческом.

Если вы используете магию, чтобы заставить человека купить вашу вещь, – вы нарушаете его свободу воли. Вы вторгаетесь в его жизнь. Вы навязываете ему свою волю. Вы берёте на себя роль бога. Вы решаете за него. Вы играете с судьбой. И это – недопустимо.

Представьте, что вы приворожили покупателя. Вы заставили его купить вашу квартиру. Он не хотел. Он не планировал. Но он купил. Потому что вы его заставили. Что произойдёт дальше? Он будет жить в этой квартире. И он будет чувствовать, что что-то не так. Он будет чувствовать, что его обманули. Он будет чувствовать, что его заставили. И эта энергия – энергия обмана, энергия принуждения, энергия зла – она останется в квартире. Она останется в стенах. Она останется в пространстве. И она будет отравлять жизнь. И ему. И вам. Потому что вы – вы получили деньги. Но вы получили их ценой чужой свободы. Ценой чужого счастья. Ценой чужой жизни. И это – карма. Это – долг. Это – расплата. Рано или поздно. Так или иначе. Но вы заплатите. Заплатите здоровьем. Заплатите удачей. Заплатите счастьем. Заплатите жизнью.

Поэтому – нет. В этой книге не будет «черной магии». Не будет приворотов. Не будет манипуляций. Не будет зла. В этой книге будет только свет. Только добро. Только чистота. Мы будем работать с энергией. С намерением. С очищением. Мы будем учиться отпускать. Мы будем учиться продавать. Но мы будем делать это честно. Мы будем делать это с

уважением. Мы будем делать это с любовью.

Я верю, что если вы честны с собой и с миром – мир ответит вам тем же. Если вы продаёте вещь с чистыми намерениями – покупатель придёт. Если вы отпускаете вещь с благодарностью – она уйдёт легко. Если вы работаете с энергией, а не против неё – всё получится. Всё сложится. Всё сбудется.

И ещё одно. Эта книга – не замена здравому смыслу. Не замена юридической помощи. Не замена риелтору. Не замена оценщику. Не замена специалисту. Это – дополнение. Это – поддержка. Это – помощь. Но не замена. Вы должны быть реалистами. Вы должны знать цену. Вы должны знать рынок. Вы должны знать законы. И только тогда – когда вы знаете материальную сторону – вы можете работать с энергетической. Только тогда – когда вы честны в мире физическом – вы можете быть честны в мире тонком. Только тогда – когда вы живёте в реальности – вы можете творить чудеса.

И последнее. Перед тем как мы начнём. Перед тем как вы перевернёте страницу и погрузитесь в первую главу. Я хочу дать вам несколько простых советов. Как пользоваться этой книгой. Как извлечь из неё максимум. Как применить знания на практике.

Совет первый: не торопитесь. Эта книга – не сборник рецептов. Это – путеводитель. Это – руководство. Это – путь. Не пытайтесь проглотить всё сразу. Не пытайтесь прочитать за один вечер. Не пытайтесь применить все обряды одновременно. Читайте медленно. Вдумчиво. С чувством. Одна гла-

ва в день. Одна практика в неделю. Один ритуал в месяц. Дайте себе время. Дайте себе пространство. Дайте себе возможность.

Совет второй: работайте с собой. Эта книга – не только о вещах. Она о вас. О вашем сознании. О ваших страхах. О ваших блоках. О вашей энергии. Поэтому – работайте с собой. Читайте. Размышляйте. Медитируйте. Задавайте себе вопросы. Ищите ответы. Меняйтесь. Растите. Живите. Только тогда – когда вы изменитесь внутри – вы сможете изменить внешнее. Только тогда – когда вы отпустите – вещи начнут уходить.

Совет третий: начните с малого. Не пытайтесь сразу продать квартиру. Не пытайтесь сразу продать машину. Начните с малого. Продайте старую книгу. Продайте ненужную кофту. Продайте сломанный телефон. Продайте то, что не жалко. Продайте то, что не нужно. И посмотрите, что произойдёт. Как это работает. Как это ощущается. Как это меняет вас. И тогда – когда вы почувствуете силу – вы сможете перейти к большему. К дому. К машине. К тому, что важно.

Совет четвёртый: будьте честны. С собой. С вещами. С покупателями. С миром. Не обманывайте. Не манипулируйте. Не притворяйтесь. Если вещь имеет недостатки – скажите о них. Если вещь имеет историю – расскажите её. Если вы не готовы продавать – не продавайте. Будьте честны. И мир ответит вам честностью. Будьте открыты. И мир откроется вам. Будьте чисты. И мир очистится для вас.

Совет пятый: благодарите. Каждый раз. Каждый обряд. Каждый ритуал. Каждую продажу. Благодарите вещь. Благодарите себя. Благодарите покупателя. Благодарите Вселенную. Благодарите за то, что было. Благодарите за то, что есть. Благодарите за то, что будет. Благодарность – это ключ. Это – сила. Это – магия. Чем больше вы благодарите – тем больше вы получаете. Чем больше вы цените – тем больше вам даётся. Чем больше вы любите – тем больше вас любят.

Совет шестой: практикуйте. Знание без действия – мёртво. Теория без практики – пуста. Чтение без применения – бесполезно. Поэтому – практикуйте. Делайте. Пробуйте. Ошибайтесь. Исправляйте. Начинайте снова. Не бойтесь. Не сомневайтесь. Не отступайте. Всё получится. Всё сложится. Всё сбудется. Просто начните. Прямо сейчас. С этой книги. С этой страницы. С этой минуты.

Теперь вы готовы. Готовы к путешествию. Готовы к трансформации. Готовы к изменениям. Впереди – пятнадцать глав. Пятнадцать погружений. Пятнадцать шагов. Пятнадцать возможностей. Мы будем говорить о разных вещах. О разных обрядах. О разных ритуалах. Но все они будут об одном. О вас. О вашей жизни. О вашем пути.

Я приглашаю вас в это путешествие. Я приглашаю вас в мир обрядов на продажу. В мир энергии и денег. В мир освобождения и обновления. В мир жизни и любви.

Прочитайте первую главу. Сделайте первый шаг. И пусть ваш путь будет светлым. Пусть ваши вещи уходят легко.

Пусть ваши деньги приходят свободно. Пусть ваша жизнь течёт радостно.

Глава 1. Эзотерическая анатомия продажи. Энергия вещей и блоки продавца

Мы привыкли думать о вещах как о чём-то неодушевлённом. Как о предметах. Как о материи. Как о чём-то, что не имеет души, не имеет памяти, не имеет энергии. Мы говорим: «Это просто вещь». И в этом «просто» кроется огромная ошибка. Огромное заблуждение. Огромная потеря.

Потому что каждая вещь – живая. Не в биологическом смысле, конечно. Не в том смысле, что она дышит, двигается, размножается. А в энергетическом. В информационном. В тонком. Каждая вещь, которая находится в вашем доме, в вашей жизни, в вашем пространстве, – она впитывает. Она запоминает. Она хранит. Она становится свидетелем вашей жизни. Она становится частью вашей истории. Она становится продолжением вас.

Древние традиции всех народов мира знали об этом. В славянской традиции дом всегда считался живым – у него был свой дух, свой характер, свои привычки. В китайской традиции существует понятие фэн-шуй – искусство гармонизации пространства, которое напрямую связано с энергией места и вещей. В индийской традиции дом считается про-

должением тела человека, и его чистота – это чистота самого человека. В скандинавской традиции дом защищали с помощью определённых символов и ритуалов, потому что верили: злые силы могут проникнуть в жилище через вещи и разрушить жизнь его обитателей.

Все эти традиции говорят об одном: вещь – это не просто материя. Это энергетический сосуд. Это информационный носитель. Это живой организм, который взаимодействует с вами, влияет на вас и зависит от вас.

Современная наука постепенно приходит к тем же выводам. Квантовая физика говорит о том, что наблюдатель влияет на результат эксперимента. Информационная теория утверждает, что информация не исчезает бесследно. Физика твёрдого тела показывает, что кристаллическая решётка способна хранить информацию. Всё это подтверждает то, что древние знали интуитивно: вещи помнят. Вещи хранят. Вещи влияют.

Представьте себе губку. Обычную кухонную губку, которая лежит на раковине. Она впитывает воду, когда вы моете посуду. Она впитывает запахи. Она впитывает краску, если вы случайно прольёте её. Через неделю использования губка становится тяжёлой, тёмной, пропитанной всем, что было на кухне. Её нужно выбросить и взять новую. Иначе она начнёт пахнуть, разлагаться и заражать всё, к чему прикасается.

Вещь – это гигантская губка. Только вместо воды и краски она впитывает эмоции, слова, события, мысли. Каждый

день, каждый час, каждую минуту она впитывает информацию о том, что происходит вокруг. Радость, смех, любовь – эти вибрации делают вещь светлой, тёплой, приятной. В такой вещи хочется находиться, к ней хочется прикасаться, с ней хочется жить. Но есть и другое. Ссоры, крики, обиды, слёзы, болезни, зависть, страх – эти вибрации делают вещь тяжёлой, тёмной, давящей. В такой вещи человек чувствует усталость, раздражение, апатию. Ему хочется уйти, спрятаться, убежать. И если вовремя не очистить эту губку, она начнёт разлагаться – сначала на энергетическом уровне, а затем и на физическом.

Как вещи накапливают информацию

Процесс накопления информации вещью можно сравнить с записью на магнитофонную плёнку. Каждое событие, каждая эмоция, каждое слово оставляет на этой плёнке свой след. Эти следы наслаиваются друг на друга, создавая сложную картину энергетического состояния вещи.

Первый уровень – физический. Это то, что можно увидеть, потрогать, измерить. Пыль, грязь, потёртости, царапины, запахи. Всё это – следы использования. Всё это – информация о том, что вещь жила, служила, работала. Физический уровень – это самый поверхностный, но и самый очевидный. По нему можно судить о возрасте вещи, о её состоянии, о том, как с ней обращались.

Второй уровень – эмоциональный. Это то, что можно почувствовать, но не всегда можно объяснить. Атмосфера, ко-

торая окружает вещь. Тепло или холод, которое от неё исходит. Притяжение или отталкивание, которое вы испытываете, когда находитесь рядом. Эмоциональный уровень – это следы чувств, которые вещь впитала. Если в доме часто смеялись – стены помнят смех. Если в доме часто плакали – стены помнят слёзы. Если в доме часто ссорились – стены помнят крик.

Третий уровень – ментальный. Это то, что можно осознать, но не всегда можно выразить словами. Мысли, которые вещь хранит. Идеи, которые она несёт. Информация, которую она передаёт. Ментальный уровень – это следы разума, который взаимодействовал с вещью. Если за столом обсуждали важные планы – стол помнит эти планы. Если на кровати думали о проблемах – кровать помнит эти проблемы. Если в кресле читали молитвы – кресло помнит эти молитвы.

Четвёртый уровень – духовный. Это то, что можно только почувствовать сердцем. Связь, которая существует между вещью и её хозяином. Энергия, которая объединяет их. Сила, которая исходит от вещи. Духовный уровень – это следы души, которая жила с вещью. Если человек любил свой дом – дом помнит эту любовь. Если человек ненавидел свою работу – инструменты помнят эту ненависть. Если человек молился в своей комнате – комната помнит эти молитвы.

Все эти уровни наслаиваются друг на друга, создавая уникальный энергетический профиль каждой вещи. Этот про-

филь определяет, как вещь будет вести себя при продаже. Будет ли она притягивать покупателей или отталкивать их. Будет ли она продаваться быстро или годами. Будет ли она приносить радость новому хозяину или страдание.

«Намоленная» квартира и «счастливая» машина

Почему одни вещи продаются быстро, а другие годами не находят покупателя? Почему «намоленная» квартира уходит за неделю, а «проблемная» стоит на рынке годами? Почему «счастливая» машина находит нового хозяина за день, а «несчастливая» не привлекает ни одного звонка?

Ответ на эти вопросы лежит в энергетическом профиле вещи. Вещь, которая накопила позитивную энергию, становится магнитом для покупателей. Вещь, которая накопила негативную энергию, становится барьером для продажи.

«Намоленная» квартира – это квартира, в которой жили с любовью. Где смеялись, радовались, любили. Где встречали гостей, отмечали праздники, растили детей. Где молились, мечтали, строили планы. Каждый угол такой квартиры наполнен светлой энергией. Каждая стена хранит добрые воспоминания. Каждая вещь излучает тепло. И когда такая квартира выставляется на продажу, покупатели чувствуют это. Они входят в неё и чувствуют: «Здесь хорошо. Здесь тепло. Здесь хочется жить». И они покупают. Быстро. Легко. С радостью. Потому что энергия этой квартиры притягивает их. Она говорит им: «Здесь будет хорошо. Здесь будет счастье. Здесь будет жизнь».

«Счастливая» машина – это машина, которая служила своему хозяину верой и правдой. Которая не подводила, не ломалась, не попадала в аварии. На которой ездили на свидания, в путешествия, к любимым. В которой пели песни, смеялись, разговаривали. В которой чувствовали себя в безопасности. Каждая деталь такой машины наполнена позитивной энергией. Каждый километр пробега хранит добрые воспоминания. И когда такая машина выставляется на продажу, покупатели чувствуют это. Они садятся за руль и чувствуют: «Хорошая машина. Надёжная. Счастливая». И они покупают. Быстро. Легко. С удовольствием. Потому что энергия этой машины притягивает их. Она говорит им: «Со мной будет хорошо. Со мной будет надёжно. Со мной будет счастье».

А теперь представьте противоположное. Квартира, в которой постоянно ссорились. Где кричали, плакали, страдали. Где болели, умирали, горевали. Где чувствовали страх, отчаяние, безысходность. Каждый угол такой квартиры наполнен тяжёлой энергией. Каждая стена хранит мрачные воспоминания. Каждая вещь излучает холод. И когда такая квартира выставляется на продажу, покупатели чувствуют это. Они входят в неё и чувствуют: «Здесь тяжело. Здесь душно. Здесь не хочется оставаться». И они уходят. Не покупают. Не хотят. Потому что энергия этой квартиры отталкивает их. Она говорит им: «Здесь будет плохо. Здесь будет тяжело. Здесь будет страдание».

Машина, которая постоянно ломалась. Которая попадала

в аварии. На которой пережили страх, панику, отчаяние. В которой ссорились, ругались, плакали. Каждая деталь такой машины наполнена негативной энергией. Каждый километр пробега хранит тяжёлые воспоминания. И когда такая машина выставляется на продажу, покупатели чувствуют это. Они садятся за руль и чувствуют: «Что-то не так. Что-то не то. Что-то тревожит». И они уходят. Не покупают. Не хотят. Потому что энергия этой машины отталкивает их. Она говорит им: «Со мной будет плохо. Со мной будет опасно. Со мной будет несчастье».

Это не мистика. Это не суеверие. Это – реальность тонкого мира. Вещи хранят энергию. Вещи передают энергию. Вещи притягивают или отталкивают. И если вы хотите, чтобы ваша вещь продавалась – вы должны очистить её энергию. Вы должны наполнить её светом. Вы должны сделать её «намоленной» и «счастливой».

Энергетический след владельца

Каждая вещь, которая вам принадлежит, несёт на себе ваш энергетический след. Этот след – как отпечаток пальца. Он уникален. Он неповторим. Он говорит о вас больше, чем вы можете себе представить.

Энергетический след владельца – это совокупность всей вашей энергии, которую вещь впитала за время вашего с ней взаимодействия. Это ваши эмоции, ваши мысли, ваши слова, ваши поступки. Это ваша любовь и ваша ненависть. Это ваша радость и ваша печаль. Это ваша сила и ваша слабость.

Всё это остаётся на вещи. Всё это становится частью её энергетического профиля.

Представьте, что вы носите кольцо. Каждый день. В течение многих лет. Вы надеваете его утром. Вы снимаете его вечером. Вы касаетесь его сотни раз в день. Вы думаете о нём. Вы чувствуете его. Вы живёте с ним. И кольцо – оно впитывает вас. Оно впитывает вашу энергию. Оно впитывает вашу жизнь. Через десять лет это кольцо – уже не просто украшение. Это – часть вас. Это – ваш энергетический слепок. Это – ваша память. Это – ваша душа.

И если вы решите продать это кольцо – вы продадите не просто украшение. Вы продадите часть себя. Вы продадите свою энергию. Вы продадите свою память. И покупатель почувствует это. Он почувствует вашу энергию. Он почувствует вашу жизнь. И если ваша энергия светлая – он купит. Если ваша энергия тяжёлая – он не купит.

Энергетический след владельца может быть разным. Он может быть светлым. Он может быть тёмным. Он может быть нейтральным. Всё зависит от того, как вы жили с этой вещью. Что вы чувствовали. Что вы думали. Что вы делали.

Если вы любили эту вещь – след светлый. Если вы ненавидели её – след тёмный. Если вы были равнодушны – след нейтральный.

Светлый след притягивает покупателей. Тёмный след отталкивает их. Нейтральный след не влияет на продажу.

Поэтому, прежде чем продавать вещь, вы должны очи-

стить её от своего энергетического следа. Вы должны снять с неё свою энергию. Вы должны отпустить её. Вы должны позволить ей стать свободной. Только тогда она сможет найти нового хозяина. Только тогда она сможет начать новую жизнь. Только тогда она сможет приносить радость.

Что такое блоки продавца

Блоки продавца – это внутренние состояния, которые мешают сделке. Это психологические барьеры, которые вы сами создаёте. Это энергетические пробки, которые вы сами устанавливаете. Это стены, которые вы сами возводите между собой и покупателем.

Блоки продавца могут быть осознанными. Вы знаете, что боитесь продешевить. Вы знаете, что не хотите расставаться. Вы знаете, что чувствуете вину. Блоки продавца могут быть неосознанными. Вы не понимаете, почему вещь не продаётся. Вы не понимаете, почему покупатели не приходят. Вы не понимаете, что происходит. Но блоки есть. И они работают. И они мешают. И они блокируют.

Блоки продавца – это не просто психология. Это – энергетика. Каждая ваша мысль, каждая ваша эмоция, каждое ваше состояние – это энергия. Эта энергия транслируется в пространство. Она создаёт поле вокруг вас. Она создаёт поле вокруг вещи. И это поле притягивает или отталкивает покупателей.

Если вы внутренне готовы продать – поле притягивает. Если вы внутренне не готовы – поле отталкивает. Если вы

спокойны – поле нейтральное. Если вы тревожны – поле негативное. Всё зависит от вашего внутреннего состояния. Всё зависит от ваших блоков.

Страх продешевить

Страх продешевить – один из самых распространённых блоков продавца. Это страх, что вы продадите вещь дешевле, чем она стоит. Это страх, что вы потеряете деньги. Это страх, что вас обманут.

Этот страх может быть обоснованным. Если вы не знаете рыночную цену. Если вы не разбираетесь в стоимости. Если вы не уверены в себе. Но чаще всего этот страх иррационален. Он не связан с реальной ценой. Он связан с вашим внутренним состоянием.

Откуда берётся страх продешевить? Из детства. Из прошлого опыта. Из убеждений, которые вы усвоили.

В детстве вам говорили: «Деньги не валяются на дороге». «Копейка рубль бережёт». «Бесплатный сыр только в мышеловке». Эти убеждения сформировали в вас установку: «Деньги – это ценность. Деньги – это безопасность. Деньги – это жизнь». И когда вы продаёте вещь, вы боитесь потерять эту ценность. Вы боитесь потерять эту безопасность. Вы боитесь потерять эту жизнь.

В прошлом опыте вы, возможно, продавали что-то дёшево. И потом жалели об этом. Или вас обманули. Или вы не получили того, что ожидали. Этот опыт оставил след. Он создал страх. Он создал блок. И теперь, когда вы продаёте что-

то снова, этот страх активируется. Он заставляет вас сомневаться. Он заставляет вас тормозить. Он заставляет вас блокировать сделку.

В убеждениях вы, возможно, считаете, что деньги – это зло. Что богатые люди – плохие. Что просить много – стыдно. Что торговаться – неприлично. Эти убеждения создают внутренний конфликт. Вы хотите продать дорого. Но внутри вас сидит голос: «Это неправильно. Это стыдно. Это грех». И этот голос блокирует вас. Он не даёт вам назначить справедливую цену. Он не даёт вам отстаивать свои интересы. Он не даёт вам продать.

Как преодолеть страх продешевить?

Первый шаг – осознать. Признайте, что вы боитесь. Признайте, что этот страх есть. Признайте, что он мешает вам. Осознание – это первый шаг к освобождению.

Второй шаг – изучить рынок. Узнайте реальную цену вашей вещи. Посмотрите, сколько стоят аналоги. Поговорите с экспертами. Изучите объявления. Когда вы знаете реальную цену, страх уменьшается. Потому что вы знаете: «Я не продешевлю. Я знаю, сколько это стоит».

Третий шаг – изменить убеждения. Поймите, что деньги – это не зло. Деньги – это энергия. Деньги – это инструмент. Деньги – это возможность. Вы имеете право на деньги. Вы имеете право на справедливую цену. Вы имеете право на изобилие.

Четвёртый шаг – отпустить. Скажите себе: «Я отпускаю

страх. Я доверяю миру. Я знаю, что получу справедливую цену. Я знаю, что всё будет хорошо». Отпустите страх. Позвольте энергии течь. Позвольте сделке состояться.

Жадность

Жадность – это блок продавца, который часто маскируется под страх продешевить. Но это не одно и то же. Страх продешевить – это боязнь потерять. Жадность – это желание получить больше, чем нужно. Это стремление к наживе. Это нежелание отдавать.

Жадность может проявляться по-разному. Вы назначаете цену выше рыночной, потому что «хочу больше». Вы отказываетесь торговаться, потому что «не хочу уступать». Вы не продаёте вещь, потому что «она стоит больше». Вы держитесь за вещь, потому что «жалко отдавать».

Откуда берётся жадность? Из страха бедности. Из ощущения нехватки. Из убеждения, что «у меня мало, и я должен получить больше». Это убеждение идёт из детства. Из прошлого опыта. Из травмы.

В детстве вы, возможно, жили в бедности. Вам не хватало. Вы хотели больше. Вы мечтали о лучшем. И это создало в вас установку: «Мне всегда мало. Мне всегда нужно больше. Я должен бороться за каждую копейку». И теперь, когда вы продаёте вещь, эта установка активируется. Она заставляет вас хотеть больше. Она заставляет вас быть жадным. Она заставляет вас блокировать сделку.

В прошлом опыте вы, возможно, обеднели. Потеряли

деньги. Остались без средств. Этот опыт оставил травму. Он создал страх бедности. И теперь, когда вы продаёте вещь, этот страх активируется. Он заставляет вас держаться за вещь. Он заставляет вас бояться отдавать. Он заставляет вас быть жадным.

В убеждениях вы, возможно, считаете, что «денег всегда мало». Что «нужно копить». Что «нужно экономить». Что «нужно бороться». Эти убеждения создают внутреннее напряжение. Вы не можете расслабиться. Вы не можете отпустить. Вы не можете продать.

Как преодолеть жадность?

Первый шаг – осознать. Признайте, что вы жадны. Признайте, что это мешает вам. Признайте, что это блокирует сделку.

Второй шаг – понять, что жадность – это не сила. Это слабость. Это страх. Это травма. Жадность не делает вас богаче. Она делает вас беднее. Потому что она блокирует поток. Потому что она не даёт энергии течь. Потому что она не даёт деньгам приходить.

Третий шаг – изменить отношение к деньгам. Поймите, что деньги – это энергия. Энергия любит движение. Энергия любит поток. Энергия любит обмен. Если вы держите – вы теряете. Если вы отдаёте – вы получаете. Это закон.

Четвёртый шаг – практиковать щедрость. Начните с малого. Отдайте что-то бесплатно. Пожертвуйте на благотворительность. Помогите кому-то. И посмотрите, что произой-

дёт. Вы почувствуете лёгкость. Вы почувствуете свободу. Вы почувствуете поток. И тогда жадность уйдёт. И тогда сделка состоится.

Сентиментальность

Сентиментальность – это блок продавца, который связан с эмоциональной привязанностью к вещи. Это нежелание расставаться. Это страх потерять память. Это чувство, что вещь – это часть вас.

Сентиментальность может быть связана с разными вещами. С квартирой, в которой вы выросли. С машиной, на которой вы ездили в свадебное путешествие. С кольцом, которое вам подарила бабушка. С платьем, в котором вы были на первом свидании. С книгой, которую вы читали в детстве.

Откуда берётся сентиментальность? Из любви. Из памяти. Из связи. Вы любите эту вещь. Вы помните, что с ней связано. Вы чувствуете связь с ней. И вы не хотите расставаться. Потому что расставание – это потеря. Потеря памяти. Потеря связи. Потеря любви.

Сентиментальность – это не плохо. Это – человечно. Это – нормально. Но когда вы продаёте вещь, сентиментальность становится блоком. Она мешает вам. Она не даёт вам отпустить. Она не даёт вам продать.

Как преодолеть сентиментальность?

Первый шаг – признать. Признайте, что вы привязаны. Признайте, что вам жалко. Признайте, что вы боитесь потерять.

Второй шаг – понять, что вещь – это не память. Память – в вас. Память – в вашем сердце. Память – в вашей душе. Вещь – это просто предмет. Она не хранит вашу память. Она не хранит вашу любовь. Она не хранит вашу связь. Всё это – в вас. И никто не может это отнять.

Третий шаг – создать новую память. Сфотографируйте вещь. Запишите историю, связанную с ней. Создайте альбом. Создайте дневник. Сохраните память в другой форме. И тогда вы сможете отпустить вещь. Потому что вы знаете: память останется. Память – с вами.

Четвёртый шаг – отпустить с благодарностью. Скажите вещи: «Спасибо тебе за всё. Спасибо за память. Спасибо за любовь. Спасибо за связь. Я отпускаю тебя. Иди с миром. Найди нового хозяина. Принеси ему радость. Будь счастлива». Отпустите вещь. Позвольте ей уйти. Позвольте ей начать новую жизнь.

Чувство вины

Чувство вины – это блок продавца, который связан с моральными или этическими аспектами продажи. Это чувство, что вы поступаете неправильно. Это чувство, что вы предаёте кого-то. Это чувство, что вы делаете что-то плохое.

Чувство вины может быть связано с разными ситуациями. С продажей наследства. С продажей подарка. С продажей вещи, которая была дорога кому-то другому. С продажей вещи, которая была связана с умершим.

Откуда берётся чувство вины? Из убеждений. Из морали.

Из воспитания. Вам говорили: «Нельзя продавать подарки». «Нельзя продавать наследство». «Нельзя продавать память». И эти убеждения создали в вас чувство вины. Вы чувствуете, что поступаете неправильно. Вы чувствуете, что предаёте. Вы чувствуете, что грешите.

Чувство вины – это тяжёлый блок. Оно не даёт вам продать. Оно не даёт вам отпустить. Оно не даёт вам жить.

Как преодолеть чувство вины?

Первый шаг – признать. Признайте, что вы чувствуете вину. Признайте, что это мешает вам. Признайте, что это блокирует сделку.

Второй шаг – проанализировать. Почему вы чувствуете вину? Кого вы предаёте? Что вы делаете неправильно? Ответьте на эти вопросы честно. И вы поймёте, что чувство вины – иррационально. Вы не предаёте. Вы не делаете ничего плохого. Вы просто продаёте вещь. Вы просто отпускаете её. Вы просто живёте.

Третий шаг – поговорить с человеком. Если чувство вины связано с умершим – поговорите с ним. Мысленно. Или на могиле. Или в молитве. Скажите: «Прости меня. Я не предаю тебя. Я помню тебя. Я люблю тебя. Но я должен жить. Я должен отпустить. Позволь мне. Благослови меня». И вы почувствуете облегчение. Вы почувствуете, что вас простили. Вы почувствуете, что вам разрешили.

Четвёртый шаг – отпустить вину. Скажите себе: «Я не виноват. Я имею право жить. Я имею право продавать. Я имею

право отпускать. Я прощаю себя. Я люблю себя. Я свободен». Отпустите вину. Позвольте себе жить.

Скрытая выгода от того, что вещь не продаётся

Это самый коварный блок продавца. Потому что он скрытый. Вы не осознаёте его. Вы не понимаете, что он есть. Вы думаете, что хотите продать. Но внутри вас есть часть, которая не хочет. И эта часть – она блокирует сделку.

Скрытая выгода – это то, что вы получаете от того, что вещь не продаётся. Это может быть разным.

Вы не хотите переезжать. Вы продаёте квартиру, но на самом деле не хотите уезжать. Вы боитесь нового места. Вы боитесь перемен. И поэтому вы блокируете продажу. Вы неосознанно делаете всё, чтобы квартира не продалась. Вы назначаете слишком высокую цену. Вы плохо фотографируете. Вы не показываете квартиру. Вы находите причины отказать покупателям. И квартира остаётся. И вы остаётесь. И вы не переезжаете. И вы получаете скрытую выгоду – вы остаётесь в зоне комфорта.

Вы не хотите расставаться с деньгами. Вы продаёте вещь, но на самом деле не хотите получать деньги. Потому что деньги – это ответственность. Деньги – это страх. Деньги – это проблема. И поэтому вы блокируете продажу. Вы неосознанно делаете всё, чтобы вещь не продалась. Вы назначаете слишком низкую цену. Вы не ищете покупателей. Вы не отвечаете на звонки. И вещь остаётся. И деньги не приходят. И вы получаете скрытую выгоду – вы избегаете ответствен-

ности.

Вы не хотите отпускать прошлое. Вы продаёте вещь, но на самом деле не хотите прощаться. Потому что вещь – это память. Вещь – это связь. Вещь – это любовь. И поэтому вы блокируете продажу. Вы неосознанно делаете всё, чтобы вещь не продалась. Вы находите причины не продавать. Вы отказываетесь от предложений. Вы ждёте «лучшего» покупателя. И вещь остаётся. И прошлое остаётся. И вы получаете скрытую выгоду – вы не расстаётесь с прошлым.

Скрытая выгода – это защита. Это способ избежать боли. Это способ остаться в зоне комфорта. Но это также – блок. Это – препятствие. Это – то, что мешает вам жить.

Как преодолеть скрытую выгоду?

Первый шаг – осознать. Задайте себе вопрос: «Что я получаю от того, что вещь не продаётся?» Ответьте честно. И вы поймёте. Вы поймёте, что есть скрытая выгода. Вы поймёте, что вы сами блокируете продажу.

Второй шаг – признать. Признайте, что вы боитесь. Признайте, что вы не хотите. Признайте, что вы получаете выгоду. Осознание – это первый шаг к освобождению.

Третий шаг – проработать страх. Что вы боитесь? Переезда? Ответственности? Расставания? Проработайте этот страх. Поймите, что он иррационален. Поймите, что вы справитесь. Поймите, что всё будет хорошо.

Четвёртый шаг – принять решение. Решите: «Я хочу продать. Я готов продать. Я отпускаю. Я позволяю сделке состо-

яться». Примите решение. И тогда блок исчезнет. И тогда вещь продастся.

Энергетические пробки в пространстве

Когда имущество не продаётся годами, это не случайность. Это – закономерность. Это – результат энергетических пробок в пространстве.

Энергетическая пробка – это застой энергии. Это место, где энергия не движется. Где она остановилась. Где она застряла. Это как тромб в сосуде. Это как плотина на реке. Это как затор на дороге.

Энергетические пробки могут быть в разных местах. В квартире. В машине. В вещи. В вас самих. И эти пробки блокируют поток. Они не дают энергии течь. Они не дают сделке состояться.

Откуда берутся энергетические пробки?

Из негативных событий. Если в квартире была ссора – осталась пробка. Если в машине была авария – осталась пробка. Если с вещью связано плохое воспоминание – осталась пробка. Негативные события создают пробки. Они блокируют энергию. Они не дают ей течь.

Из негативных эмоций. Если вы злились в этой комнате – осталась пробка. Если вы плакали в этой машине – осталась пробка. Если вы боялись, держа эту вещь – осталась пробка. Негативные эмоции создают пробки. Они блокируют энергию. Они не дают ей течь.

Из негативных мыслей. Если вы думали плохое в этом до-

ме – осталась пробка. Если вы проклинали эту машину – осталась пробка. Если вы ненавидели эту вещь – осталась пробка. Негативные мысли создают пробки. Они блокируют энергию. Они не дают ей течь.

Энергетические пробки накапливаются. Они наслаиваются друг на друга. Они создают плотный слой негатива. И этот слой блокирует всё. Он блокирует продажу. Он блокирует деньги. Он блокирует жизнь.

Как убрать энергетические пробки?

Первый шаг – найти их. Пройдите по дому. Пройдите по комнатам. Почувствуйте, где энергия не движется. Где тяжело. Где душно. Где давит. Где холодно. Это – места пробок. Это – места, которые нужно очистить.

Второй шаг – очистить их. Используйте соль. Используйте воду. Используйте огонь. Используйте травы. Используйте звук. Очистите каждое место. Уберите негатив. Уберите пробки.

Третий шаг – наполнить их. После очистки – наполните пространство светом. Зажгите свечи. Включите музыку. Откройте окна. Впустите свежий воздух. Впустите свет. Впустите жизнь. И пробки исчезнут. И энергия потечёт. И сделка состоится.

Неправильная оценка

Когда имущество не продаётся годами, это может быть связано с неправильной оценкой. Но не только рыночной. И не только финансовой. А энергетической.

Энергетическая оценка – это оценка стоимости вещи с точки зрения энергии. Это понимание того, сколько энергии вложено в вещь. Сколько энергии она несёт. Сколько энергии она может дать.

Если вы оцениваете вещь только по рыночной стоимости – вы упускаете энергетическую составляющую. Вы не учитываете, что вещь может быть «намоленной». Что она может быть «счастливой». Что она может быть «сильной». И эта энергия – она тоже имеет стоимость. Она тоже имеет ценность. Она тоже имеет значение.

Представьте, что вы продаёте квартиру. Рыночная стоимость – 5 миллионов. Но эта квартира – «намоленная». В ней жили с любовью. В ней смеялись. В ней радовались. В ней молились. Энергетическая стоимость этой квартиры – выше рыночной. Потому что она приносит счастье. Потому что она приносит удачу. Потому что она приносит жизнь. И если вы продаёте её по рыночной цене – вы продешевите. Вы отдадите энергию даром. Вы потеряете то, что не имеет цены.

А теперь представьте противоположное. Вы продаёте квартиру. Рыночная стоимость – 5 миллионов. Но эта квартира – «проблемная». В ней ссорились. В ней болели. В ней умирали. Энергетическая стоимость этой квартиры – ниже рыночной. Потому что она несёт негатив. Потому что она приносит проблемы. Потому что она приносит боль. И если вы продаёте её по рыночной цене – вы обманываете покупателя. Вы передаёте ему негатив. Вы передаёте ему боль. Вы

передаёте ему смерть.

Энергетическая оценка – это понимание того, что вещь – это не просто материя. Это – энергия. Это – информация. Это – жизнь. И когда вы продаёте вещь – вы продаёте эту энергию. Вы продаёте эту информацию. Вы продаёте эту жизнь.

Поэтому, прежде чем продавать вещь, вы должны оценить её энергетически. Вы должны понять, что вы продаёте. Вы должны понять, сколько это стоит. Вы должны понять, как это влияет на цену.

Как провести энергетическую оценку?

Первый шаг – почувствуйте вещь. Возьмите её в руки. Закройте глаза. Почувствуйте её энергию. Тёплая она или холодная? Светлая или тёмная? Живая или мёртвая? Ваше тело – лучший детектор. Оно чувствует то, что разум не замечает.

Второй шаг – вспомните историю. Что связано с этой вещью? Радость или печаль? Любовь или ненависть? Жизнь или смерть? История – это ключ к энергетической оценке. Она показывает, что вещь несёт. Она показывает, что вещь хранит.

Третий шаг – оцените влияние. Как эта вещь влияет на вас? Приносит ли она радость? Приносит ли она проблемы? Приносит ли она удачу? Приносит ли она болезни? Влияние – это показатель энергетической стоимости. Чем больше пользы – тем выше цена. Чем больше вреда – тем ниже цена.

Четвёртый шаг – установите цену. Установите цену, которая отражает и рыночную, и энергетическую стоимость. Не продавайте дёшево то, что дорого энергетически. Не продавайте дорого то, что дёшево энергетически. Будьте честны. Будьте справедливы. Будьте мудры.

«Проклятие» вещи

Иногда имущество не продаётся годами, потому что на нём лежит «проклятие». Это не мистика. Это не суеверие. Это – реальность. Это – энергетический след негативных событий, которые произошли с вещью или вокруг неё.

«Проклятие» вещи – это накопленная негативная энергия. Это сгусток боли. Это сгусток страха. Это сгусток смерти. И этот сгусток – он блокирует всё. Он блокирует продажу. Он блокирует деньги. Он блокирует жизнь.

«Проклятие» может быть разным.

Если вещь была свидетелем ссор – она несёт энергию конфликта. Если вещь была свидетелем болезней – она несёт энергию страдания. Если вещь была свидетелем смертей – она несёт энергию смерти. Если вещь была свидетелем насилия – она несёт энергию ужаса. Если вещь была свидетелем предательства – она несёт энергию боли.

«Проклятие» может быть наложено сознательно. Кто-то проклял эту вещь. Кто-то пожелал ей зла. Кто-то навёл на неё порчу. И это проклятие – оно осталось. Оно работает. Оно блокирует.

«Проклятие» может быть наложено бессознательно. Вы

сами прокляли эту вещь. Вы сами пожелали ей зла. Вы сами навели на неё порчу. Своими словами. Своими мыслями. Своими эмоциями. И это проклятие – оно осталось. Оно работает. Оно блокирует.

Как снять «проклятие» с вещи?

Первый шаг – признать. Признайте, что на вещи есть негатив. Признайте, что она несёт «проклятие». Признайте, что это мешает продаже.

Второй шаг – очистить. Используйте соль. Используйте воду. Используйте огонь. Используйте травы. Используйте молитвы. Очистите вещь. Уберите негатив. Снимите «проклятие».

Третий шаг – наполнить. После очистки – наполните вещь светом. Благословите её. Пожелайте ей добра. Пожелайте ей счастья. Пожелайте ей новой жизни.

Четвёртый шаг – отпустить. Скажите вещи: «Я освобождаю тебя. Я снимаю с тебя проклятие. Я отпускаю тебя. Иди с миром. Найди нового хозяина. Принеси ему радость. Будь счастлива». И «проклятие» уйдёт. И вещь продастся.

Отсутствие циркуляции энергии

Когда имущество не продаётся годами, это может быть связано с отсутствием циркуляции энергии. Вещь стоит мёртвым грузом. Она не используется. Она не служит. Она не приносит пользу. И энергия – она не движется. Она застаивается. Она блокируется.

Циркуляция энергии – это движение. Это поток. Это те-

чение. Когда вещь используется – энергия движется. Когда вещь служит – энергия течёт. Когда вещь приносит пользу – энергия циркулирует. Но когда вещь стоит без дела – энергия останавливается. Она застаивается. Она превращается в болото. И это болото – оно блокирует всё. Оно блокирует продажу. Оно блокирует деньги. Оно блокирует жизнь.

Представьте себе реку. Быструю, чистую, полную жизни. Она течёт, она движется, она обновляется. В ней есть рыба, в ней есть жизнь, в ней есть энергия. А теперь представьте, что реку перекрыли плотиной. Вода остановилась. Она перестала течь. Она начала застаиваться. Она начала мутнеть. Она начала покрываться тиной. В ней начала расти ряска. В ней начали размножаться комары. Она перестала быть рекой. Она стала болотом. Она стала мёртвой.

Вещь – это та же река. Пока она используется, пока она служит, пока она приносит пользу – энергия движется. Она циркулирует. Она обновляется. Она живая. Но когда вещь перестаёт использоваться, когда она становится ненужной, когда она просто лежит на полке или стоит в гараже, – энергия останавливается. Она застаивается. Она начинает мутнеть. Она начинает притягивать негатив. Она начинает блокировать поток.

И деньги – они не могут войти в вашу жизнь. Потому что нет циркуляции. Потому что нет движения. Потому что нет потока. Деньги – это энергия. Энергия любит движение. Энергия любит поток. Энергия любит обмен. Если вы дер-

жите – вы теряете. Если вы отдаёте – вы получаете. Это закон.

Как восстановить циркуляцию энергии?

Первый шаг – использовать вещь. Если вы продаёте машину – ездите на ней. Если вы продаёте квартиру – живите в ней. Если вы продаёте одежду – носите её. Использование создаёт движение. Движение создаёт поток. Поток создаёт жизнь.

Второй шаг – очистить вещь. Уберите негатив. Уберите пробки. Уберите застой. Очистите вещь. Наполните её светом. Наполните её энергией. Наполните её жизнью.

Третий шаг – отпустить вещь. Скажите ей: «Я отпускаю тебя. Я позволяю тебе уйти. Я позволяю тебе найти нового хозяина. Я позволяю тебе начать новую жизнь». И вещь – она уйдёт. И энергия – она потечёт. И деньги – они придут. Потому что вы отпустили. Потому что вы позволили. Потому что вы открылись.

Диагностика своего отношения к вещи

Прежде чем продавать вещь, вы должны понять своё отношение к ней. Вы должны осознать, что вы чувствуете. Вы должны понять, какие блоки у вас есть. Вы должны диагностировать своё состояние.

Это – первый шаг. Самый важный. Без него все остальные действия будут хаотичными, бессистемными, а значит – малоэффективными.

Диагностика – это не разовое действие. Это – процесс. Это

– медитация. Это – диалог с собой. Это – честность.

Как провести диагностику?

Первый шаг – выберите вещь. Ту, которую вы хотите продать. Ту, которая не продаётся. Ту, которая блокирует вас.

Второй шаг – сядьте в тишине. Возьмите вещь в руки. Закройте глаза. Сделайте несколько глубоких вдохов и выдохов. Успокойте ум. Настройтесь на вещь.

Третий шаг – задайте вопросы. Себе. Вещи. Миру.

Почему я хочу продать эту вещь? (Ответьте честно. Не «потому что нужны деньги». А глубже. Что стоит за деньгами?)

Что я чувствую, когда думаю о продаже? (Страх? Жадность? Сентиментальность? Вину? Что-то ещё?)

Что я чувствую, когда думаю о расставании? (Боль? Печаль? Облегчение? Свободу?)

Что я получу от продажи? (Деньги? Свободу? Новые возможности? Новую жизнь?)

Что я потеряю от продажи? (Память? Связь? Любовь? Часть себя?)

Что я получу от того, что вещь не продаётся? (Скрытую выгоду? Зону комфорта? Избегание перемен?)

Четвёртый шаг – слушайте ответы. Не анализируйте. Не судите. Просто слушайте. Ваше тело – лучший детектор. Оно чувствует то, что разум не замечает. Если ответ вызывает напряжение – это блок. Если ответ вызывает лёгкость – это свобода.

Пятый шаг – запишите. Запишите все ответы. Запишите все чувства. Запишите все мысли. Это – ваша диагностика. Это – ваша карта. Это – ваш путеводитель.

Тест на «энергетическую готовность» к продаже

Этот тест – простой инструмент. Он поможет вам понять, готовы ли вы продать вещь. Он покажет, есть ли у вас блоки. Он покажет, что нужно исправить.

Тест состоит из десяти вопросов. Отвечайте честно. Не думайте. Первый ответ – самый правильный.

Вопрос 1: Думая о продаже вещи, вы чувствуете лёгкость или тяжесть?

Вопрос 2: Готовы ли вы расстаться с вещью прямо сейчас, если бы покупатель пришёл завтра?

Вопрос 3: Есть ли у вас скрытая выгода от того, что вещь не продаётся?

Вопрос 4: Чувствуете ли вы вину, когда думаете о продаже?

Вопрос 5: Считаете ли вы, что вещь стоит больше, чем вам предлагают?

Вопрос 6: Жалко ли вам расставаться с вещью?

Вопрос 7: Боитесь ли вы, что вас обманут или продешевят?

Вопрос 8: Готовы ли вы отпустить вещь с благодарностью?

Вопрос 9: Верите ли вы, что вещь найдёт нового хозяина?

Вопрос 10: Чувствуете ли вы, что вещь мешает вам жить?

Расшифровка результатов:

Если вы ответили «лёгкость», «готов», «нет», «нет», «нет», «нет», «нет», «готов», «верю», «да» – вы готовы. Вы можете продавать. Вы можете отпускать. Вы можете жить.

Если вы ответили «тяжесть», «не готов», «да», «да», «да», «да», «да», «не готов», «не верю», «нет» – вы не готовы. Вам нужно проработать блоки. Вам нужно очистить себя. Вам нужно отпустить.

Если вы ответили по-разному – проанализируйте. Найдите свои блоки. Проработайте их. И тогда вы будете готовы.

Практика очищения блоков

После диагностики – приступайте к очистке. Очистите свои блоки. Очистите свою энергию. Очистите своё отношение.

Первый шаг – признайте. Признайте, что у вас есть блоки. Признайте, что они мешают вам. Признайте, что они блокируют сделку.

Второй шаг – простите себя. Вы не виноваты. Вы не плохой. Вы просто человек. У вас есть страхи. У вас есть привязанности. У вас есть чувства. Это нормально. Простите себя. Примите себя. Полюбите себя.

Третий шаг – отпустите. Скажите себе: «Я отпускаю страх. Я отпускаю жадность. Я отпускаю сентиментальность. Я отпускаю вину. Я отпускаю скрытую выгоду. Я отпускаю всё, что мешает мне. Я свободен. Я открыт. Я готов».

Четвёртый шаг – наполните себя. Наполните себя светом. Наполните себя любовью. Наполните себя энергией. Меди-

тируйте. Молитесь. Дышите. Занимайтесь творчеством. Делайте то, что приносит радость.

Пятый шаг – действуйте. Не ждите. Не откладывайте. Действуйте. Продавайте. Отпускайте. Живите.

Мы разобрали энергию имущества. Мы поняли, как вещи накапливают информацию. Мы осознали, что такое энергетический след владельца. Мы разобрали блоки продавца. Мы поняли, почему имущество не продаётся годами. Мы провели диагностику. Мы прошли тест. Мы очистили блоки.

Теперь вы знаете. Теперь вы понимаете. Теперь вы готовы.

А пока – проанализируйте то, что вы узнали. Проведите диагностику. Пройдите тест. Очистите блоки. И помните: продажа – это не потеря. Это – освобождение. Это – приобретение. Это – жизнь.

Глава 2. Что можно и нельзя продавать. Мораль, этика и энергия дара

Продавать можно многое. Практически всё, что вам принадлежит. Всё, что находится в вашем доме. Всё, что стоит в гараже. Всё, что лежит на полках. Всё, что висит в шкафу. Всё, что пылится на антресолях. Всё, что вы можете назвать своим. Но не всё, что можно продать, – нужно продавать. И не всё, что можно продать, – принесёт вам пользу.

В эзотерической традиции существует чёткий критерий. Продавать можно любое имущество, которое не несёт разрушительной энергии ни для вас, ни для покупателя. Если вещь чистая – продавайте. Если вещь светлая – продавайте. Если вещь нейтральная – продавайте. Но если вещь несёт негатив, если она отравляет пространство, если она разрушает жизнь – такую вещь продавать нельзя. Её нужно либо очистить, либо утилизировать, либо оставить себе и работать с ней. Но не передавать другим.

Почему? Потому что продажа – это передача энергии. Когда вы продаёте вещь, вы передаёте покупателю не только материальный предмет. Вы передаёте ему энергию. Вы передаёте ему информацию. Вы передаёте ему то, что вещь нако-

пила. И если эта энергия светлая – покупатель получит благо. Если эта энергия тёмная – покупатель получит вред. И этот вред – он вернётся к вам. Потому что вы – источник. Вы – тот, кто передал. И карма – она работает. Она не прощает. Она не забывает. Она возвращает всё.

Представьте себе, что вы продаёте старый диван. Диван, на котором вы спали. Диван, на котором вы ссорились с женой. Диван, на котором вы болели. Диван, на котором вы плакали. Этот диван впитал вашу боль. Он впитал вашу ссору. Он впитал вашу болезнь. И вы продаёте его. Вы продаёте его молодой паре. Они привозят его домой. Они садятся на него. И через некоторое время – они начинают ссориться. Они начинают болеть. Они начинают плакать. Потому что диван – он помнит. Он воспроизводит. Он передаёт. И они – они получают то, что вы вложили. А вы – вы получаете кармический долг. Потому что вы знали. Или должны были знать. Или могли бы узнать. Но не сделали. Не очистили. Не позаботились.

Поэтому – правило первое. Продавайте только то, что не несёт разрушительной энергии.

Как отличить «своё» от «чужого»

А теперь – более тонкий момент. Как отличить «своё» от «чужого»? Как понять, какая вещь ваша по энергетике, а какая – чужая? Как определить, что можно продавать, а что – нельзя?

«Своя» вещь – это вещь, которая резонирует с вами. Ко-

торая вам подходит. Которая вам служит. Которая приносит пользу. Которая радует. Которая наполняет. Которая поддерживает. «Своя» вещь – это продолжение вас. Это часть вашей жизни. Это ваш друг. Это ваш союзник. Это ваша сила.

«Чужая» вещь – это вещь, которая не резонирует с вами. Которая вам не подходит. Которая вам мешает. Которая приносит проблемы. Которая раздражает. Которая опустошает. Которая подавляет. «Чужая» вещь – это инородное тело. Это то, что не должно быть в вашей жизни. Это то, что тянет вас вниз. Это то, что блокирует вас.

Как отличить? Есть несколько признаков.

Признак первый – ощущение. Возьмите вещь в руки. Закройте глаза. Почувствуйте. Тепло или холод? Лёгкость или тяжесть? Радость или раздражение? Спокойствие или тревогу? Ваше тело – лучший детектор. Оно чувствует то, что разум не замечает. Если вещь «ваша» – вы почувствуете тепло. Если «чужая» – вы почувствуете холод.

Признак второй – история. Вспомните, откуда эта вещь. Кто её дал? Как она к вам попала? Что с ней связано? Если история светлая – вещь «ваша». Если история тёмная – вещь «чужая». Если вы не помните историю – возможно, вещь нейтральная. Но это редкость.

Признак третий – влияние. Как эта вещь влияет на вашу жизнь? Приносит ли она удачу? Приносит ли она проблемы? Помогает ли она вам? Мешает ли она вам? Если влияние позитивное – вещь «ваша». Если влияние негативное – вещь

«чужая».

Признак четвёртый – интуиция. Что говорит вам внутренний голос? Что говорит вам сердце? Что говорит вам душа? Если вы чувствуете, что вещь «ваша» – она ваша. Если вы чувствуете, что вещь «чужая» – она чужая. Доверяйте себе. Доверяйте своей интуиции. Доверяйте своему сердцу.

«Свою» вещь можно продавать. Но – с сожалением. С благодарностью. С любовью. Потому что вы расстаётесь с другом. С союзником. С частью себя.

«Чужую» вещь нужно продавать. Но – с радостью. С облегчением. С благодарностью. Потому что вы избавляетесь от инородного тела. От блока. От проблемы.

Энергия дара

Подарок – это не просто вещь. Это – дар. Это – энергия. Это – послание. Когда человек дарит вам подарок, он вкладывает в него свою энергию. Свои мысли. Свои чувства. Свои пожелания. Он думает о вас. Он хочет вас порадовать. Он хочет вам добра. И эта энергия – она остаётся в подарке. Она живёт в нём. Она работает.

Подарок – это энергетический контракт. Даритель даёт. Вы принимаете. Между вами возникает связь. Энергетическая нить. Она соединяет вас. Она связывает вас. Она влияет на вас.

Эта связь может быть светлой. Если даритель любил вас. Если даритель хотел вам добра. Если даритель вложил в подарок душу. Тогда подарок приносит радость. Приносит уда-

чу. Приносит счастье.

Эта связь может быть тёмной. Если даритель завидовал вам. Если даритель хотел вам зла. Если даритель вложил в подарок негатив. Тогда подарок приносит проблемы. Приносит болезни. Приносит несчастья.

Эта связь может быть нейтральной. Если даритель был равнодушен. Если даритель дарил формально. Если даритель не вложил ничего. Тогда подарок не влияет. Он просто есть. Он просто лежит. Он просто существует.

Подарки – это особая категория вещей. Они не «ваши» и не «чужие». Они – «данные». Они – «принятые». Они – «связанные». И эта связь – она остаётся. Даже если вы продаёте подарок. Даже если вы выбрасываете его. Даже если вы забываете о нём. Связь – она есть. Она работает. Она влияет.

Можно ли продавать подарки

Можно ли продавать подарки? Ответ – да, можно. Но – с осторожностью. Но – с пониманием. Но – с уважением.

Если подарок «прижился» – он стал вашим. Вы его любите. Вы его используете. Вы его носите. Вы с ним живёте. Это – ваш подарок. Это – ваша вещь. Вы можете продать её, если захотите. Но – с сожалением. С благодарностью. С любовью.

Если подарок «не прижился» – он остался чужим. Вы его не любите. Вы его не используете. Вы его не носите. Он лежит в шкафу. Он пылится на полке. Он занимает место. Это – не ваш подарок. Это – чужая энергия. Это – связь, которая не работает. Это – блок, который мешает. И вы можете про-

дать его. Но – с облегчением. С благодарностью. С отпусканием.

Продажа подарка – это способ вернуть энергию в мир. Это способ разорвать связь. Это способ освободиться. Если подарок не прижился – он не ваш. Он не должен быть у вас. Он должен уйти. Он должен найти нового хозяина. Он должен начать новую жизнь. И продажа – это способ отпустить его. Это способ позволить ему уйти.

Но есть нюанс. Важный нюанс. Если даритель вложил в подарок душу. Если даритель любил вас. Если даритель хотел вам добра. И вы продаёте этот подарок – вы можете разорвать связь. Вы можете обидеть дарителя. Вы можете потерять его любовь. Вы можете потерять его поддержку.

Это не значит, что нельзя продавать подарки, данные с любовью. Это значит, что нужно быть осторожным. Нужно быть благодарным. Нужно быть уважительным. Нужно отпускать с любовью. А не с пренебрежением. А не с равнодушием. А не с жестокостью.

Представьте себе, что ваша бабушка подарила вам кольцо. Кольцо, которое она носила всю жизнь. Кольцо, которое она любила. Кольцо, которое она передала вам с любовью. И вы – вы продаёте это кольцо. Вы продаёте его за деньги. Вы продаёте его чужому человеку. Что произойдёт? Бабушка – она почувствует. Она почувствует боль. Она почувствует предательство. Она почувствует, что её любовь – ничего не стоит. И связь – она разорвётся. И вы – вы потеряете что-то важное.

Что-то, что нельзя купить. Что-то, что нельзя вернуть.

Поэтому – если вы продаёте подарок, данный с любовью, – сделайте это правильно. Поблагодарите. Отпустите. Объясните. Если возможно – поговорите с дарителем. Скажите: «Спасибо тебе за подарок. Спасибо за любовь. Но я не могу его использовать. Он не мой. Я хочу, чтобы он нашёл того, кому он нужен. Я хочу, чтобы он принёс радость. Я отпускаю его с благодарностью. Я отпускаю его с любовью. Прости меня. Благослови меня».

И даритель – он поймёт. Если он любит вас. Если он желает вам добра. Он поймёт. Он отпустит. Он благословит. И связь – она сохранится. Она не разорвётся. Она станет сильнее. Потому что вы были честны. Потому что вы были благодарны. Потому что вы были любящи.

Как правильно «поблагодарить и отпустить»

Поблагодарить и отпустить – это искусство. Это ритуал. Это практика. Это – способ разорвать связь с подарком, не разрывая связь с дарителем.

Как это сделать?

Первый шаг – возьмите подарок. Возьмите его в руки. Посмотрите на него. Почувствуйте его. Вспомните, кто его дал. Вспомните, когда. Вспомните, почему.

Второй шаг – поблагодарите. Скажите: «Спасибо тебе, [имя дарителя], за этот подарок. Спасибо за твою любовь. Спасибо за твою заботу. Спасибо за твоё внимание. Я ценю это. Я помню это. Я благодарен за это».

Третий шаг – признайте. Скажите: «Этот подарок – не мой. Он не резонирует со мной. Он не служит мне. Он не приносит мне радость. Я не могу его использовать. Я не могу его носить. Я не могу с ним жить».

Четвёртый шаг – отпустите. Скажите: «Я отпускаю этот подарок. Я позволяю ему уйти. Я позволяю ему найти нового хозяина. Я позволяю ему начать новую жизнь. Пусть он принесёт радость кому-то другому. Пусть он послужит кому-то другому. Пусть он будет счастлив».

Пятый шаг – благословите. Скажите: «Я благословляю этот подарок. Я желаю ему добра. Я желаю ему счастья. Я желаю ему мира. И я благословляю тебя, [имя дарителя]. Я желаю тебе добра. Я желаю тебе счастья. Я желаю тебе мира. Спасибо тебе. Я люблю тебя. Я отпускаю тебя. Я отпускаю этот подарок. Да будет так».

Шестой шаг – действуйте. Продайте подарок. Отдайте его. Пожертвуйте его. Сделайте с ним то, что считаете нужным. Но – с чистыми намерениями. С благодарностью. С любовью.

Этот ритуал – он работает. Он разрывает связь с подарком. Он сохраняет связь с дарителем. Он освобождает вас. Он освобождает подарок. Он освобождает дарителя.

Самый тонкий момент

Вещи умерших – это самый тонкий момент. Самый сложный. Самый болезненный. Здесь пересекаются страх, вина, память, любовь, горе, утрата. Здесь – самая сильная энергия.

Здесь – самые глубокие связи. Здесь – самые тяжёлые блоки.

Когда умирает близкий человек, его вещи остаются. Они остаются в доме. Они остаются в шкафу. Они остаются на полках. Они остаются в памяти. И вы – вы не знаете, что с ними делать. Вы не знаете, как поступить. Вы не знаете, как жить.

С одной стороны – вы хотите сохранить. Сохранить память. Сохранить связь. Сохранить любовь. Вы не можете выбросить. Вы не можете продать. Вы не можете отпустить. Потому что это – предательство. Потому что это – боль. Потому что это – смерть.

С другой стороны – вы хотите освободиться. Освободиться от боли. Освободиться от горя. Освободиться от тяжести. Вы не можете хранить всё. Вы не можете жить в музее. Вы не можете задыхаться от прошлого. Потому что это – жизнь. Потому что это – вы. Потому что это – будущее.

И между этими двумя полюсами – вы. Вы, который не знает, что делать. Вы, который разрывается. Вы, который страдает.

Почему нельзя хранить всё

Первое, что нужно понять: нельзя хранить всё. Это – не предательство. Это – не жестокость. Это – не равнодушие. Это – необходимость. Это – жизнь.

Почему нельзя хранить всё?

Потому что вещи умерших несут энергию смерти. Это – не метафора. Это – реальность. Когда человек умирает, его

энергия уходит. Но часть энергии остаётся в вещах. Остаётся в одежде. Остаётся в мебели. Остаётся в украшениях. И эта энергия – она тяжелая. Она – тёмная. Она – мёртвая. И если вы храните эти вещи – вы храните эту энергию. Вы живёте с этой энергией. Вы дышите этой энергией. И она – она влияет на вас. Она тянет вас вниз. Она не даёт вам жить.

Потому что вещи умерших несут энергию боли. Вашей боли. Боли утраты. Боли расставания. Боли горя. Каждый раз, когда вы смотрите на эти вещи, – вы вспоминаете. Вы вспоминаете смерть. Вы вспоминаете потерю. Вы вспоминаете боль. И эта боль – она не уходит. Она остаётся. Она накапливается. Она разрушает вас.

Потому что вещи умерших не дают вам жить. Они держат вас в прошлом. Они не дают вам двигаться вперёд. Они не дают вам отпустить. Они не дают вам начать новую жизнь. Вы живёте в музее. Вы живёте в прошлом. Вы живёте в смерти. А жизнь – она проходит мимо. Она не ждёт. Она не останавливается. Она идёт. И вы – вы остаётесь. Один. С вещами. С памятью. С болью.

Поэтому – нельзя хранить всё. Нужно выбирать. Нужно отпускать. Нужно жить.

Что делать с одеждой, мебелью, украшениями

А теперь – конкретно. Что делать с вещами умерших? Как поступить с одеждой? С мебелью? С украшениями? С документами? С фотографиями?

Одежда

Одежда умершего – это особый случай. Одежда – это вторая кожа. Она впитывает тело. Она впитывает энергию. Она впитывает жизнь. Одежда умершего – она несёт его энергию. Она несёт его запах. Она несёт его память.

Что делать с одеждой?

Первое – очистить. Если вы хотите сохранить какую-то одежду – очистите её. Постирайте с солью. С уксусом. Проветрите. Окурите полынью. Пусть она потеряет энергию смерти. Пусть она станет просто тканью. Пусть она станет просто вещью. Пусть она станет вашей.

Второе – отдать. Если вы не хотите хранить – отдайте. Отдайте нуждающимся. Отдайте в приют. Отдайте в церковь. Отдайте тем, кто нуждается. Пусть одежда послужит другим. Пусть она принесёт пользу. Пусть она найдёт новую жизнь.

Третье – выбросить. Если одежда слишком тяжёлая. Если она несёт слишком много боли. Если вы не можете её очистить. Если вы не можете её отдать. Выбросьте её. Но – правильно. Не в мусор. Не в помойку. Сожгите её. Или закопайте. Или отдайте воде. Пусть она уйдёт. Пусть она освободится. Пусть она вернётся в землю.

Четвёртое – оставить. Если вы хотите оставить. Если вы хотите помнить. Если вы хотите сохранить. Оставьте одну вещь. Одну. Самую дорогую. Самую важную. Самую любимую. И очистите её. И носите её. И помните. Но – только одну. Не десять. Не сто. Не всё. Одну.

Мебель

Мебель умершего – это ещё более сложный случай. Мебель – это большая вещь. Она занимает место. Она несёт энергию. Она несёт память.

Что делать с мебелью?

Первое – очистить. Если вы хотите сохранить мебель – очистите её. Протрите солью. Протрите уксусом. Окурите полынью. Пусть она потеряет энергию смерти. Пусть она станет просто деревом. Пусть она станет просто вещью. Пусть она станет вашей.

Второе – продать. Если вы не хотите хранить – продайте. Но – с осторожностью. Очистите перед продажей. Поблагодарите. Отпустите. И продайте. Пусть мебель послужит другим. Пусть она найдёт новый дом. Пусть она начнёт новую жизнь.

Третье – выбросить. Если мебель слишком тяжёлая. Если она несёт слишком много боли. Если вы не можете её очистить. Если вы не можете её продать. Выбросьте её. Но – правильно. Разберите её. Сожгите. Или закопайте. Или отдайте воде. Пусть она уйдёт. Пусть она освободится.

Четвёртое – оставить. Если вы хотите оставить. Если вы хотите помнить. Если вы хотите сохранить. Оставьте одну вещь. Одну. Самую дорогую. Самую важную. Самую любимую. И очистите её. И используйте её. И помните. Но – только одну. Не всё. Одну.

Украшения

Украшения умершего – это самый тонкий случай. Укра-

шения – это энергия. Они носятся на теле. Они касаются кожи. Они впитывают энергию. Они хранят память. Они несут силу.

Что делать с украшениями?

Первое – очистить. Если вы хотите носить украшения – очистите их. Промойте солёной водой. Подержите в соли. Окурите полынью. Пусть они потеряют энергию смерти. Пусть они станут просто металлом. Пусть они станут просто камнем. Пусть они станут вашими.

Второе – носить. Если вы очистили – носите. Но – с осторожностью. Но – с уважением. Но – с памятью. Носите и помните. Носите и любите. Носите и живите.

Третье – хранить. Если вы не хотите носить – храните. Но – в специальном месте. В шкатулке. В коробочке. В укромном месте. Не на виду. Не на теле. Не в повседневности. Пусть они лежат. Пусть они ждут. Пусть они хранят память.

Четвёртое – продать. Если вы не хотите хранить – продайте. Но – с осторожностью. Очистите перед продажей. Поблагодарите. Отпустите. И продайте. Пусть украшения послужат другим. Пусть они принесут радость. Пусть они найдут новую жизнь.

Пятое – переплавить. Если украшения слишком тяжёлые. Если они несут слишком много боли. Если вы не можете их очистить. Если вы не можете их носить. Переплавьте их. Сделайте из них что-то новое. Новое украшение. Новую вещь. Новую память.

Обряды очищения и «разрешения» на продажу

Когда вы продаёте вещь умершего, вы должны получить разрешение. Разрешение от умершего. Разрешение от себя. Разрешение от мира. Без этого разрешения – продажа не состоится. Или состоится – но с проблемами. С болезнями. С несчастьями. С болью.

Как получить разрешение?

Обряд первый – разговор с умершим

Сядьте в тишине. Зажгите свечу. Поставьте фотографию умершего. Или просто представьте его. Скажите: «[Имя], я хочу продать твою вещь. Я хочу отпустить её. Я хочу, чтобы она нашла нового хозяина. Я хочу, чтобы она принесла радость. Позволь мне. Благослови меня. Я помню тебя. Я люблю тебя. Я не предаю тебя. Я просто живу. Прости меня. Благослови меня. Отпусти меня». Слушайте. Ждите. Ответ придёт. В словах. В образах. В чувствах. В знаках.

Обряд второй – свеча и вода

Возьмите свечу. Зажгите её. Возьмите стакан воды. Поставьте рядом. Скажите: «Огонь сжигает боль. Вода смывает смерть. Свеча – свет. Вода – жизнь. Пусть огонь очистит эту вещь. Пусть вода смоет смерть. Пусть свет наполнит её. Пусть жизнь вернётся в неё». Оставьте свечу гореть. Оставьте воду стоять. На ночь. Утром – вылейте воду. Свечу – погасите. Вещь – очищена.

Обряд третий – соль и полынь

Возьмите соль. Насыпьте её на вещь. Оставьте на сутки.

Соберите. Выбросьте. Возьмите полынь. Окурите вещь. Три раза. Скажите: «Соль вытягивает смерть. Полынь выжигает боль. Пусть смерть уйдёт. Пусть боль уйдёт. Пусть останется только память. Пусть останется только любовь».

Обряд четвёртый – вода и уксус

Возьмите воду. Добавьте уксус. Протрите вещь. Тщательно. Хорошо. С намерением. Скажите: «Вода смывает смерть. Уксус убирает боль. Пусть смерть уйдёт. Пусть боль уйдёт. Пусть вещь станет чистой. Пусть вещь станет светлой. Пусть вещь станет моей».

После очищения – вы можете продавать. Вы можете отпускать. Вы можете жить.

Как продать вещь умершего, чтобы не навлечь беду и почтить его память

Продажа вещи умершего – это акт уважения. Это акт любви. Это акт памяти. Если сделать это правильно – вы почтите память. Если сделать это неправильно – вы навлечёте беду.

Как сделать это правильно?

Первый шаг – очистите вещь. Проведите обряды очищения. Уберите энергию смерти. Уберите боль. Уберите страх.

Второй шаг – получите разрешение. Поговорите с умершим. Попросите благословения. Попросите прощения. Попросите отпустить.

Третий шаг – поблагодарите. Скажите вещи: «Спасибо тебе за всё. Спасибо за память. Спасибо за любовь. Спасибо за жизнь. Я отпускаю тебя. Иди с миром. Найди нового хозяи-

на. Принеси ему радость».

Четвёртый шаг – продайте. Продайте вещь. Но – с чистыми намерениями. Но – с уважением. Но – с любовью.

Пятый шаг – используйте деньги правильно. Деньги, полученные от продажи вещи умершего, – это особые деньги. Они несут энергию смерти. Они несут энергию памяти. Они несут энергию любви. Используйте их правильно. Не тратьте их на пустяки. Не тратьте их на зло. Потратьте их на добро. Потратьте их на память. Потратьте их на жизнь. Отдайте часть на благотворительность. Купите что-то важное. Сделайте что-то хорошее. Почтите память.

Шестой шаг – помните. Помните умершего. Помните его жизнь. Помните его любовь. Помните его. Не забывайте. Не предавайте. Не теряйте. Помните.

Что категорически нельзя продавать

Есть вещи, которые категорически нельзя продавать. Никогда. Ни за какие деньги. Ни при каких обстоятельствах. Потому что они опасны. Потому что они несут зло. Потому что они разрушают.

Первое – вещи с проклятиями

Если на вещи лежит проклятие – её нельзя продавать. Проклятие – это зло. Это – негативная программа. Это – разрушительная энергия. Если вы продадите такую вещь – вы передадите проклятие покупателю. И оно – оно вернётся к вам. Оно разрушит его жизнь. Оно разрушит вашу жизнь.

Как определить вещь с проклятием? Она холодная. Она

тяжёлая. Она давит. Она пугает. Она приносит проблемы. Она приносит болезни. Она приносит несчастья. Если вы чувствуете это – не продавайте. Очистите. Или утилизируйте. Или оставьте себе. Но не продавайте.

Второе – зеркала с негативной историей

Зеркала – это особые вещи. Они впитывают информацию. Они хранят отражения. Они помнят всё. Если зеркало было свидетелем смерти – оно несёт смерть. Если зеркало было свидетелем болезни – оно несёт болезнь. Если зеркало было свидетелем ссоры – оно несёт ссору. Такое зеркало нельзя продавать. Его нужно разбить. И закопать. Или сжечь. Или отдать воде. Но не продавать.

Третье – предметы, найденные на кладбище

Если вы нашли что-то на кладбище – не берите. Не продавайте. Не храните. Это – чужая вещь. Это – энергия смерти. Это – зло. Оставьте её там, где нашли. Или отдайте земле. Но не берите. Не продавайте. Не храните.

Четвёртое – вещи с мест трагедий

Если вещь была на месте трагедии – не продавайте её. Она несёт боль. Она несёт страх. Она несёт смерть. Очистите её. Или утилизируйте. Но не продавайте.

Пятое – вещи, которые вы ненавидите

Если вы ненавидите вещь – не продавайте её. Ваша ненависть – это энергия. Она останется на вещи. Она перейдёт к покупателю. И она вернётся к вам. Очистите её. Или утилизируйте. Но не продавайте.

Шестое – вещи, которые вы боитесь

Если вы боитесь вещь – не продавайте её. Ваш страх – это энергия. Он останется на вещи. Он перейдёт к покупателю. И он вернётся к вам. Очистите её. Или утилизируйте. Но не продавайте.

Что делать, если такая вещь есть – утилизация, а не продажа

Если у вас есть опасная вещь – её нужно утилизировать. Не продавать. Не отдавать. Не хранить. Утилизировать. Уничтожить. Вернуть земле. Вернуть огню. Вернуть воде.

Как утилизировать опасную вещь?

Первый способ – сжечь. Если вещь можно сжечь – сожгите её. На костре. На углях. На открытом огне. Скажите: «Огонь сжигает зло. Огонь уничтожает тьму. Огонь очищает. Да будет так». Пепел развейте по ветру. Или закопайте. Подальше от дома.

Второй способ – закопать. Если вещь нельзя сжечь – закопайте её. В землю. Подальше от дома. На пустыре. В лесу. На перекрёстке. Скажите: «Земля забирает зло. Земля очищает. Земля принимает. Да будет так». И уходите. Не оглядывайтесь.

Третий способ – отдать воде. Если вещь можно отдать воде – отдайте её. В реку. В море. В океан. Скажите: «Вода уносит зло. Вода очищает. Вода принимает. Да будет так». И уходите. Не оглядывайтесь.

Четвёртый способ – разбить. Если вещь можно разбить

– разбейте её. На мелкие кусочки. Молотком. Камнем. Чем угодно. Но не руками. Скажите: «Разрушаю зло. Уничтожаю тьму. Освобождаю себя. Да будет так». Осколки заверните в ткань. И закопайте. Или отдайте воде.

Пятый способ – отдать специалисту. Если вещь слишком опасна – отдайте её специалисту. Знахарю. Священнику. Мастеру. Тому, кто знает. Тому, кто умеет. Тому, кто поможет.

Ритуал «Разрешение на продажу» для сложных вещей

Этот ритуал – для сложных вещей. Для наследства. Для подарков. Для вещей умерших. Для вещей, которые жалко. Для вещей, которые страшно. Для вещей, которые не продаются.

Ритуал состоит из семи шагов. Каждый шаг – важен. Каждый шаг – необходим. Каждый шаг – работает.

Шаг первый – подготовка

Выберите время. Вечер. Или ночь. Когда никто не помешает. Когда тихо. Когда спокойно.

Подготовьте место. Стол. Или пол. Чистый. Светлый. Свободный.

Подготовьте инструменты. Свеча. Белая. Восковая. Соль. Крупная. Вода. Чистая. Полынь. Сухая. Бумага. Ручка. Красная нить. Ножницы.

Шаг второй – очищение

Зажгите свечу. Поставьте её в центр. Скажите: «Огонь – свет. Огонь – жизнь. Огонь – очищение. Пусть огонь очистит

это место. Пусть огонь очистит эту вещь. Пусть огонь очистит меня».

Возьмите соль. Насыпьте её на вещь. Скажите: «Соль – земля. Соль – очищение. Соль – защита. Пусть соль вытянет всё плохое. Пусть соль уберёт всё чужое. Пусть соль очистит эту вещь».

Возьмите воду. Протрите вещь. Скажите: «Вода – жизнь. Вода – очищение. Вода – поток. Пусть вода смоет всё плохое. Пусть вода уберёт всё чужое. Пусть вода очистит эту вещь».

Возьмите полынь. Окурите вещь. Скажите: «Полынь – огонь. Полынь – очищение. Полынь – защита. Пусть полынь выжжет всё плохое. Пусть полынь уберёт всё чужое. Пусть полынь очистит эту вещь».

Шаг третий – разговор

Возьмите вещь в руки. Посмотрите на неё. Почувствуйте её. Скажите: «[Имя вещи или имя человека], я знаю, что ты здесь. Я знаю, что ты помнишь. Я знаю, что ты чувствуешь. Я хочу поговорить с тобой».

Скажите: «Я хочу продать тебя. Я хочу отпустить тебя. Я хочу, чтобы ты нашёл нового хозяина. Я хочу, чтобы ты принёс радость. Я хочу, чтобы ты начал новую жизнь».

Скажите: «Позволь мне. Благослови меня. Отпусти меня. Я помню тебя. Я люблю тебя. Я не предаю тебя. Я просто живу».

Слушайте. Ждите. Ответ придёт. В словах. В образах. В чувствах. В знаках.

Шаг четвёртый – написание

Возьмите бумагу. Возьмите ручку. Напишите: «Я, [ваше имя], разрешаю себе продать [название вещи]. Я отпускаю её с миром. Я отпускаю её с любовью. Я отпускаю её с благодарностью. Я разрешаю себе жить. Я разрешаю себе быть счастливым. Я разрешаю себе двигаться вперёд. Да будет так».

Шаг пятый – запечатывание

Возьмите красную нить. Обвяжите бумагу. Три узла. На каждый узел – слово.

Первый узел: «Разрешение».

Второй узел: «Отпускание».

Третий узел: «Жизнь».

Скажите: «Нить – связь. Нить – узы. Нить – освобождение. Пусть эта нить свяжет моё разрешение. Пусть эта нить закрепит моё отпускание. Пусть эта нить освободит меня».

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.