

## 20 невероятно жизненных и точных законов Грэйс

### 1. Закон обнуления

Мозгу необходимо обнуление. Если вы вернулись домой и еле держитесь на ногах, а сделано только четырнадцать дел из двадцати восьми запланированных на сегодня, если вы уселись и сидите, тупо глядя перед собой в пустоту, то не вините себя за неэффективность! Мозг не может бесперебойно выполнять ваши распоряжения. Собой ему тоже необходимо заняться. Должен же он навести порядок во всех тех ошметках, что вы в него понакидали. В это время нужно отсутствие всякой информации извне. Мозг «очищается» в это время. Это и есть обнуление. Даже почва перестаёт быть плодородной, когда в седьмой год ей не дают отдохнуть, а заставляют рождать снова. Это делает её бесплодную рабыней. Да здравствует обнуление!

### 2. Закон ложной доброты

Нам только кажется, что мы помогаем, решая чужие проблемы. Мы усугубляем их. Когда мы силком тащим алкоголика лечиться, то лишь продлеваем его агонию и тратим собственное время. Он запьёт снова, а мы станем считать его неблагодарной свиньёй, вместо того, чтобы спросить себя, стоит ли вообще метать жемчуг. Человек должен решить свои проблемы САМ. Он вырастает по мере того, как вырастает его арсенал решения проблем.

### 3. Закон показательности мелочей

Как человек проявляет себя в мелочах – таков он и есть! Он может быть щедр по-царски, но раз в году, а мелочная натура проявляется в мелочах ежедневно, поэтому мелочи куда более показательны.

### 4. Закон зародышей

Существуют зародыши явлений и событий. Хотя эти зародыши и не живые, но обладают способностью к размножению. Одна оставленная чашка повлечёт за собой гору невытой посуды. Одна надпись на свежеразкрашенном заборе скоро не останется в одиночестве – весь забор будет исписан. Как воспользоваться законом зародышей? Все неблагоприятные явления и события нужно распознавать в зародыше. Зародыши всего дурного нужно уничтожать. Если какое-то жизненное

явление Вам не по душе – устраните его зародыш. Гораздо проще растопить снежинку, чем остановить снежный ком.

## **5. Лучше недо-, чем пере-**

Это касается абсолютно всего. Например, если произносите речь, то закончите её до того, как люди устанут. Гёте говорил: «Тайна скучного заключается в том, чтобы сказать всё». Пошли на свидание – проститесь чуть раньше, чем это захочет сделать Ваш партнёр. Уходите из гостей прежде, чем они затоскуют по одиночеству. Помните: лучше недо-, чем пере-...

## **6. Закон общей упряжки**

Две лошади в одной упряжке в состоянии сдвинуть с места 15 тонн. А вот каждая из них по отдельности – только 3 тонны. Впрягайтесь в дела не меньше, чем по двое, – и будете эффективны. «Нитка, втрое скрученная, не скоро порвётся».

## **7. Закон волшебного слова**

Оказывается, волшебное слово – «НЕТ», а вовсе не «пожалуйста». Многих проблем можно избежать, если научиться отказывать людям. Не проводить время в пустом общении «из вежливости». Не давать денег в долг, когда Вам не хочется этого делать. Это куда лучше, чем страдать по поводу того, вернут или нет. Дайте то, что можете подарить, а в долг не давайте. Гёте говорил: «Хочешь потерять друга – дай ему денег в долг». Я обнаружила интересный феномен. Когда человек аргументированно отказывает, то его самооценка повышается, возрастает уважение к себе. Люди боятся отказывать. А знаете почему? Они боятся не понравиться! А всем не угодишь. Учитесь переживать спокойно чужие негативные эмоции по поводу Вашего отказа. Если сразу сказать «НЕТ», то аргументировать отказ уже будет легче. Отказывайте легко.

## **8. Закон ложности идеальных условий**

Никогда не будет идеальных условий. Глупо, конечно же, отрицать, что благоприятные обстоятельства изредка случаются. Ещё реже кому-то хватает мудрости воспользоваться ими. Отчасти потому, что возможности скрываются под личиной проблем, которые нужно решать.

## 9. Закон предложения

Одному человеку, назовем его Михалычем, хотелось поменять свой мотоцикл на новый, более современный. Михалыч подал объявление в газету о том, что продаётся мотоцикл, поскольку всей суммой на покупку нового он не располагал. Модель была пятьсот лохматого года, поэтому звонков по объявлению не поступало, но в конце недели один человек всё же позвонил. Михалыч встретился с ним, и тот предложил ему очень скромную цену, примерно триста долларов, сказав, что этот мотоцикл можно только пустить на запчасти. Михалыч стал возмущаться и говорить, что продаст его как минимум за тысячу. Клиент со вздохом ушёл, и видно было, что он не ломается, а действительно не готов заплатить больше, причём оставил Михалычу свой телефон со словами: «Если всё же надумаете, позвоните мне». Михалыч и не думал менять своё мнение в отношении старого коня и звонить не стал. Клиент сам перезвонил через пару дней и снова предложил триста долларов, но Михалыч отказался. Ещё через неделю, когда Михалыч поздно вечером выходил из офиса, он долго не мог вспомнить, куда поставил мотоцикл, пока, наконец, не сообразил, что его угнали. Предложения делают неспроста. Судьба таким образом часто проявляет о нас заботу.

## 10. Закон однажды налаженного

Однажды налаженное отлично работает!

## 11. Закон компенсации

Не бывает всего одновременно! Можете ли вообразить?... Жена: красавица, маникюр, причёска, пироги дома не пересыхают, в постели с мужем – чудеса изобретательности и страсти; дети купаются во внимании; гениально поёт, развлекает гостей игрой на рояле; здоровая – ну просто кровь с молоком; покладистая, характер шёлковый, встречает улыбкой, гениальная поэтесса, удачливая бизнес-леди, идеальный друг... Не бывает всего одновременно, поэтому Наполеон боялся кошек, Чайковский ел бумагу и плакал до десяти раз на дню, Суворов часто прикидывался дурачком, Шиллер на полном серьёзе клал в стол гнилые яблоки для прикорма музыки, а Бах швырял в органиста париком, когда тот фальшивил. Если в чём-то одном человек достиг существенных успехов, то в другом у него

обычно бывает недобор. Но человек ценен не столько отсутствием пороков, сколько наличием достоинств.

## **12. Закон влияния**

Окружение влияет на то, каким станет человек. В медицине есть такое понятие: норма реакции. Очевидно, что кому-то предопределено быть стройнее, кому-то – полнее. Но даже и в пределах понятия о полноте можно быть полненьким симпатягой, а можно – обрюзгшим и распутившимся до уродства. При одной и той же генетике, заметьте. Это и называется нормой реакции. Даже если человек не рвёт звёзд с неба, то и у него есть некий запас этой самой нормы реакции. В одном окружении он станет развитым (пусть даже относительно), а в другой – примитивным. Окружение влияет на многое, если не на всё. Мы превращаемся в тех, кто рядом с нами, и гораздо реже превращаем окружающих в себя.

## **13. Закон креста**

Крест каждому даётся в строгом соответствии с его спиной.

## **14. Закон полярной реакции на талант**

Талантливые люди всегда вызывают полярные реакции: либо восторг, либо ненависть. Их невозможно воспринимать равнодушно. Их невозможно не замечать, игнорировать. Их невозможно забыть. Их помнят, их любят, их ненавидят, о них думают, им завидуют. Поэтому, если вы талантливы, то не надейтесь на всеобщее одобрение. Враги будут уже потому, что не все таланты достались им.

## **15. Закон «Не твои люди»**

Не твои люди всё равно от тебя уйдут.

## **16. Закон общей памяти**

Больше всего людей связывает общая память на события и всякие там пуды соли. На общей памяти базируется привязанность и в изрядной мере спокойная стадия продолжающейся любви. Таким образом, попадание в память связывает людей. Хотите доброй привязанности – попадите в память добром.

## **17. Закон привязки мыслей к ближнему**

Человек, который находится поблизости от нас, заставляет думать о себе, даже если он нам не интересен. В этом опасность близости никчёмных людей.

## **18. Закон неизбежности потерь**

Во всём, что человек делает, он допускает промахи. Поэтому потери неизбежны. Потери – неизбежны, господа! Зная это, не следует огорчаться слишком сильно. На многое, но не на всё мы можем повлиять. Есть общие законы мироздания. Мы не можем быть идеальными, и наши действия – тоже. Неизбежность потерь принимайте со смирением. Пожалуй, оно нужно только здесь.

## **19. Закон половинок**

Любую картину мира, любое дело можно символически разделить на половинки, которые взаимно дополняют друг друга. Половинки можно назвать начальными и конечными. Задать тон начальной половинке ещё возможно, а вот если она материализовалась, то конечная половинка начинает «дорисовываться» словно сама собою. В этом и суть управления ситуацией. Вы можете задавать начальную половинку, чтобы получить желаемый конечный результат. Для закрепления этой мысли приведу иллюстрацию. Вы, наверное, пытались понять, почему некоторые люди вызывают у окружающих реакции восхищения и обожания? Они ведут себя так, словно не могут не понравиться. Если нужно произносить речь, то весь их вид показывает: я готов к аплодисментам, и люди начинают аплодировать, дорисовывая вторую половинку. Они смотрят так, словно ждут реакции обожания, – и люди начинают вначале смотреть заинтересованно, потом влюбляются. Задавайте правильную начальную половинку, и успех гарантирован.

## **20. Закон правильных поступков**

Если человек поступает правильно, то его дела идут с каждым днём всё лучше и лучше.