

Психологические законы

Грэйс



Наталья Грэйс 2005 г. фотограф Светлана Трошкова

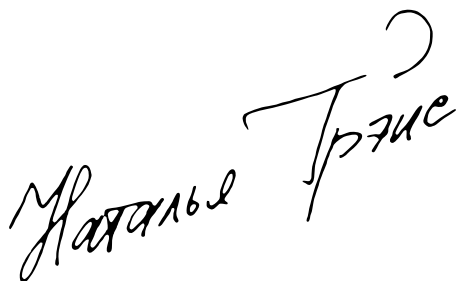
Часть 1

Несколько слов к Вам

Спасибо за то, что Вы приобрели мою книгу. Я благодарю Вас, дорогой читатель. Закономерности, которые мне удалось обнаружить, помогут Вам сделать проблемы ступенями к успеху. Законы Грэйс – это мечи, которыми Вы сможете крушить рёбра трудностям. Законы Грэйс – это капканы для опасностей, которые могли бы Вас поджидать. С их помощью Вы сможете сберечь силы. “Законы подлости”, придуманные нытиками, не коснутся Вашей жизни. Мудрость и хорошее настроение – вот Ваши спутники. Сила духа – вот Ваш наставник. Стремление к цели – Ваша путеводная звезда.

Я надеюсь на то, что Вы реализуете свой потенциал и в любви, и в творчестве, и в работе, и в общении, и в финансах. Очень может быть, я стану гордиться, что одним из моих читателей были именно Вы.

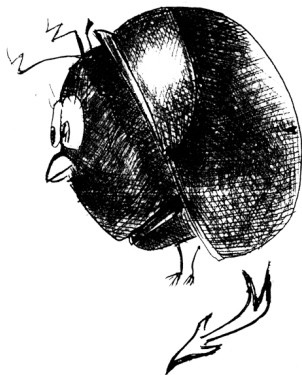
Наталья Грэйс

A handwritten signature in black ink, reading "Наталья Грэйс". The signature is written in a cursive, flowing style. The first name "Наталья" is written on the left, and the last name "Грэйс" is written on the right, with a large, sweeping flourish extending upwards and to the right.

Закон Преобладания Хорошего

5

Хороших людей больше.
Хорошего в людях больше. В людях есть хорошее, и если к нему воззвать, то оно откликнется. Абсолютно во всём есть хорошие стороны.



МЕДАЛЬ ○

ДВУХ
СТОРОНАХ

Закон Стартового Сопротивления или Стартового Надлома



Если вытерпишь начальный этап пути, то потом будет куда легче. Так в любом деле. На стартовом этапе человек совершает колоссальнейшие усилия, но имеет скромный видимый результат. Непросто определить, сколько этот начальный этап будет длиться. Если это создание семьи или бизнеса, переезд на новое место жительства, смена работы, то почти всегда “концентрированные” сложности длятся не менее года. Чем эта информация полезна? А вот чем. Кто подготовлен, тот вооружён. Время работает на Вас. Стоит только переждать, перетерпеть определённый этап, как ситуация сменится на прямо противоположную: меньше страданий, больше результата. Этот закон я иначе называю законом стартового надлома. Если Вы надломились – не страшно! Зарастёт – будет крепче. Главное – не сломаться и выстоять.

Любая небудничная активность вызывает сопротивление со стороны людей и обстоятельств. Последнее можно назвать сопротивлением среды. Небудничным является любое действие, которое отличается от каждодневных, привычно повторяющихся событий. Только Вы начали делать что-то по-настоящему полезное, как раздаётся телефонный звонок! Предлагаете внедрить Ваше эффективное изобретение – чаще сталкиваетесь с сопротивлением, чем с поддержкой. Открыли новое направление в музыке или живописи – будете окружены, скорее всего, непониманием или презрением. Флеминг изобретает пенициллин. Учёное общество в белых халатах возмущается:

– Подумать только!! Как можно *плесень* вводить в организм?!

Александр Белл предлагает первый практически пригодный к использованию телефонный аппарат. Газеты того времени пишут:

– Пусть почтенная публика не верит шарлатану! Он утверждает, что человеческий голос можно передавать по проводам!

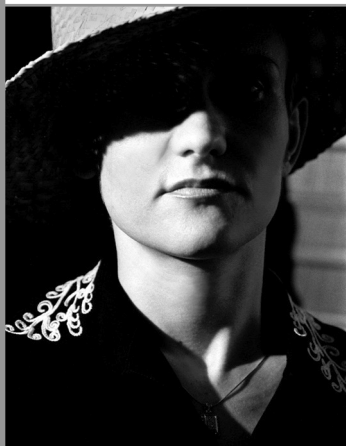
Академику Фёдорову пришлось с 1960 по 1978 год – **восемнадцать лет** – писать письма в различные университеты Америки с предложением использовать в лечении слепоты искусственный хрусталик. Все эти долгие восемнадцать лет “среда” ой как сопротивлялась.

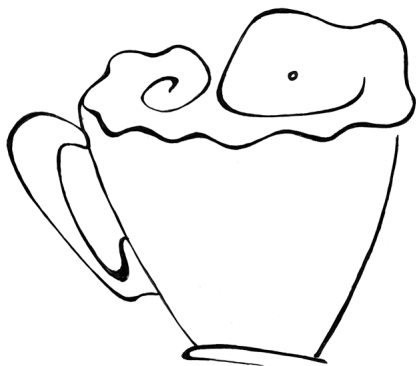
Любой сколько-нибудь ценной идее суждено пройти (в классическом варианте) три стадии взаимоотношений с общественным мнением. Вот эти стадии:

Первая стадия – насмешка. Как вариант – сомнение, неверие в успешность и ценность Вашего предприятия. Обычно – очень искренне, чтобы уберечь Вас от проблем и заставить жить так, как все “нормальные” люди живут.

Вторая стадия – критика. Критики ещё надо удостоиться. Она обычно наступает, когда всё наладилось. Находится масса советчиков. Они от всей души стараются Вам подсказать, как нужно было сделать лучше; как поставить мебель в офисе; как организовать процесс; какую выбрать рекламу; как подбирать персонал; как оформить книгу и почём её продавать; как реорганизовать налаженные Вами курсы. Эта стадия продолжается всю оставшуюся жизнь. Всегда найдутся люди, которые сочтут Ваши достижения ничтожными, Ваши мысли – обыкновенными, Ваши деньги – лёгкими и случайными, да и жизнь Вашу – пустой и никчёмной. Их послушать – лучше бы Вам не рождаться.

Третья стадия – признание. Наступает обычно после смерти или не наступает вообще. Почему после смерти? Потому что некому больше завидовать. Если высказывают сомнения – это нормально. Критика свидетельствует об успехе, и чем больше достигнуто, тем агрессивнее будет настроена среда. Так что терпи до победного и помни, что сопротивление неизбежно.





Существуют зародыши явлений и событий. Хотя эти зародыши и не живые, но обладают способностью к размножению. Одна оставленная чашка повлечёт за собой гору немытой посуды. Одна надпись на свежевыкрашенном заборе скоро не останется в одиночестве – весь забор будет исписан, и тем быстрее, чем раньше эта первая надпись появится. Потому и деньги – к деньгам. Начни копить и увидишь лавинообразный рост денежной массы. Здесь оговорюсь. Деньги любят безопасность. Если их после накопления грамотно не вложить, то Вы рискуете их потерять, но об этом – в другой книге.

Как воспользоваться законом зародышей? Все неблагоприятные явления и события нужно распознавать в зародыше. Зародыши всего неправильного и дурного нужно уничтожать. Стоит только взять за правило мыть за собой даже одну чашку, как в раковине большую часть времени будет пусто. **Если какое-то жизненное явление Вам не по душе – устраните его зародыш. Гораздо проще растопить снежинку, чем остановить снежный ком.**



Всё, сделанное хотя бы раз, имеет тенденцию повторяться. У этого закона есть два следствия.

Следствие первое. Можно прогнозировать события. Если человек однажды позволил себе несдержанность, значит, он в принципе склонен её себе позволять. Если кто-то начал курить, то ему сложнее будет отказаться от сигареты, чем в тот первый раз, когда она была ему предложена. Если кто-то однажды не смог отказаться, то, скорее всего, он будет делать то, что ему не нравится, ещё не раз. Люди увивляются от разговоров, от ответственности. Они надеются, что ситуация не повторится. А ещё проще – вовсе не думать, пока не “припёрло”. Потом пожинаяют... Знакомо?

Следствие второе. Если не хотите дурных последствий, то нужно запрещать себе даже пробовать всё дрянное. Пока действие есть только в мыслях, это занесённая над бумагой рука с пером. Воплощённое же действие есть надпись на страницах нашей памяти. Эта надпись делается частью сознания. Она закрепляется молекулами анатомически. Наша память – наша анатомия. Интересна такая последовательность:

1) ЖЕЛАНИЕ ⇒ 2) МЫСЛЬ ⇒ 3) ДЕЙСТВИЕ ⇒
4) ПРИВЫЧКА ⇒ 5) ХАРАКТЕР ⇒ 6) СУДЬБА

Желание наводит на мысль. Мысль толкает к действиям. Регулярно повторяемые действия порождают привычку. Привычка – это вторая натура; она формирует характер человека. Характер человека – это его судьба.

На этапах от одного к шести влиять всё сложнее. Начни раньше – сэкономишь силы.

Закон “Проблема = Задача”



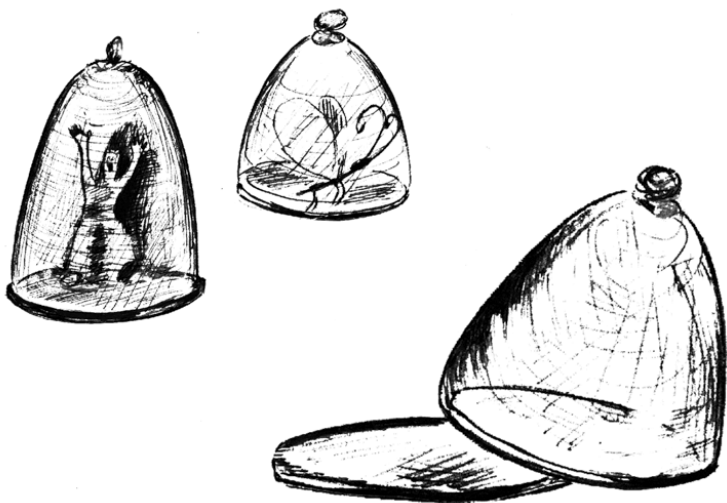
ЕСТЬ решение проблемы. **Е**СТЬ решение задачи. Следовательно, проблема – это всего лишь задача, которую нужно решить. Проблема – это задача, друзья мои. И если уж решение нам порой не под силу, то интерпретация события (помните Закон Интерпретации?..) всегда в наших руках. Позитивная интерпретация – это разновидность решения проблемы. Знаменитый математик Вейерштрасс мог бы сказать: “Как должна быть сложна жизнь, если математика – только небольшая её часть!” Но зато математика ограничивает область решений жёсткими условиями, а в решении жизненных проблем выбора у нас куда больше; связей и ограничений – меньше. Помните: проблема – это всего лишь задача, которую полезно решить.

Закон Бегства от Компромиссов

13



Компромиссы съедают жизнь. Следует убежать от компромиссов и прибегать к решению проблем. Не соглашайтесь на меньшее!! Меняйте окружающий мир!! О, как это противно: “Если не можешь изменить обстоятельства, измени своё отношение к ним”. В противовес этому споём: “Не стоит прогибаться под изменчивый мир, пусть лучше он прогнётся под нас”. Меньшинство действует, пока большинство критикует, раздумывает и приспособливается. Те, которые боятся чужих оценок и низко ценят себя, предпочитают не рисковать. Они не ставят высоких целей. Они не действуют. Они плывут по течению, словно тухлая рыба. Они во всём винят мир, людей, страну, обстоятельства. Как удобно! Среди тех, кто пытается достигнуть высокой цели, *очень редко* кто её достигает, но среди людей, которые *не* пытаются, её не достигает *никто*. Кто живёт в обнимку с компромиссом, тот не успевает жить. Имеет смысл ставить высокие цели?..



Если будешь делать хоть что-то, то чудо может произойти.

Анекдот. Йозя молится Богу:

– Господи! Пошли мне выиграть машину в лотерею!

Тишина...

– Господи!! Дай же мне выиграть машину! Она мне так нужна!!

Снова – безмолвие.

– Господи! Пошли мне машину ради всего святого!!!

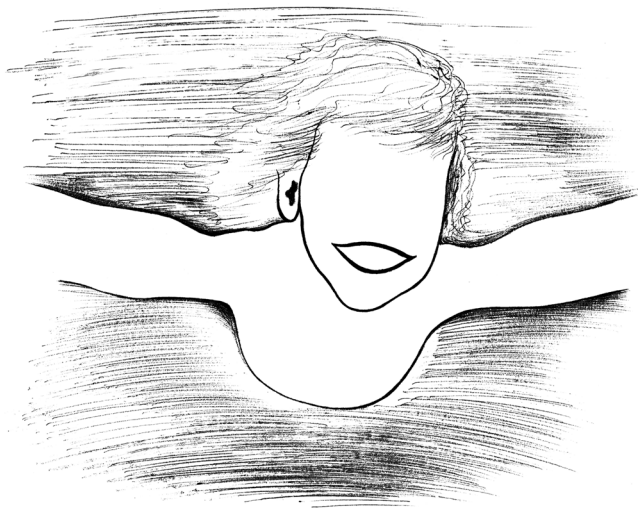
Слышит вздох с неба и ответ:

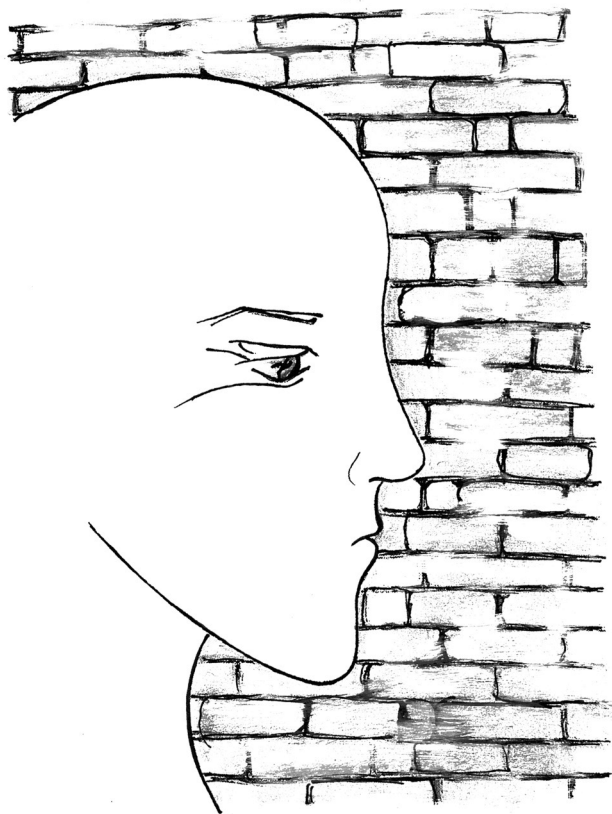
– Йозя! Дай мне шанс: купи хоть один билет.

Закон Оправданных Ожиданий

15

Вы получите от жизни то, чего ждёте. Ждите хорошего. Ожидайте в душе, а в физическом мире – действуйте. Действия влекут изменения, укрепляющие наши надежды.





Я убеждена, что более половины (да, именно, более 50%) всех последствий в нашей жизни – это последствия не наших дел, а наших слов.

Высказанные идеи имеют немалую событийную вероятность. То, что Вы сейчас прочтёте, потрясёт Вас. Вы по-иному станете относиться к словам. Вы не найдёте этой информации нигде в написанном виде, да и вряд ли услышите от кого бы то ни было, разве что от посетителя моих семинаров.