

САЕНТОЛОГИЯ

улучшает мир, в котором мы живём

Основанная и разработанная Л. Роном Хаббардом Саентология – это прикладная религиозная философия, предлагающая точный путь, следуя которым каждый может обрести истину и простоту своего духовного «Я».

Саентология состоит из особых аксиом, которые устанавливают самые основные причины и принципы существования, а также очерчивают обширную область исследования человеческой природы; её философия в буквальном смысле слова применима к жизни во всех её проявлениях.

Эта обширная область знаний имеет две сферы практического применения: первая – технология совершенствования духовного самосознания человека и обретения им свободы, что было целью многих великих философских учений; и вторая сфера – множество фундаментальных принципов, которые люди могут использовать для улучшения своей жизни. Эта вторая сфера применения Саентологии действительно содержит методы улучшения *каждого* аспекта нашего существования, способы создания совершенно нового образа жизни. И тема данной брошюры относится как раз к этой сфере.

Собранные из работ Л. Рона Хаббарда данные, представленные здесь, являются лишь одним из тех средств улучшения жизни, которые могут быть найдены в справочнике «Саентология: настольная книга». Как всесторонний справочник, он содержит многочисленные способы применения Саентологии, которые могут быть использованы для улучшения понимания между людьми, а также и во многих других сферах жизни.

Редакторы снабдили эту брошюру кратким вступлением, практическими упреждениями и примерами успешного применения содержащихся здесь данных.

В ближайшей к вам саентологической церкви или миссии вы можете пройти курсы, которые углубят ваше понимание предмета, и приобрести другие материалы для расширения ваших познаний. Список церквей и миссий смотрите на www.scientology.org.

В Саентологии описано много новых явлений, связанных с человеком и жизнью, и поэтому здесь вы можете встретить неизвестные вам термины. Объяснение этих терминов даётся в тексте там, где они появились впервые, а также в глоссарии в конце брошюры.

Саентология создана для практического применения. Это прикладная философия. Это то, что человек *делает*. Используя эти данные, вы *можете* изменить условия существования.

Миллионы людей, которые действительно хотят изменить окружающие их условия, используют эти знания. Эти люди знают, что жизнь может быть лучше. И они знают, что Саентология работает.

Применяйте то, что прочтёте на этих страницах, чтобы помочь себе и другим, и вы тоже будете знать, что жизнь может быть улучшена и что Саентология работает.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЦЕРКОВЬ САЕНТОЛОГИИ

Как часто приходится слышать: «Я его не понимаю!» Иногда нерациональные, неожиданные действия окружающих нас людей кажутся обычным явлением.

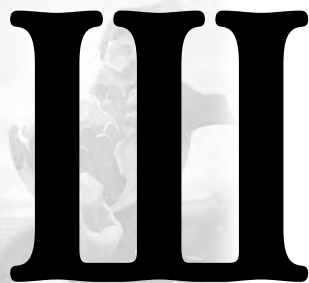
Дело в том, что до сих пор не существовало действенного метода предсказания поведения человека, применение которого неизменно приносило бы результат.

Л. Рон Хаббард разработал именно такой метод, и этот метод можно применить для предсказания поведения всех людей без исключения.

Зная эти данные, можно точно предсказать поведение будущего супруга или супруги, партнёра по бизнесу, работника или друга, прежде чем решаться на серьёзные отношения. Риска, связанного со взаимоотношениями между людьми, можно полностью избежать или свести к минимуму, если у вас есть возможность безошибочно предсказывать поведение людей.

Если вы поймёте данные, приведённые в этой брошюре, и будете их использовать, то вы сможете сделать так, что человеческие взаимоотношения будут плодотворными и приносящими удовлетворение. Вы будете знать, с кем стоит иметь дело, а кого следует избегать. Вы сможете помочь тем людям, у которых есть проблемы во взаимоотношениях. Представьте, что вы вскоре будете знать, как люди будут вести себя в какой-то конкретной ситуации. Вы сможете делать это. В каждом случае. ■

Шкала тонов



Шкала тонов – это очень важный инструмент. Его можно использовать во всех сферах жизни, в которых так или иначе участвуют люди. На этой шкале показаны эмоциональные тона человека. Под тоном понимается быстро проходящее или постоянное эмоциональное состояние человека. На этой шкале в определённой последовательности располагаются эмоции, такие как страх, гнев, горе, энтузиазм и другие, которые могут испытывать люди.

Если вы можете умело пользоваться этой шкалой, то вы сможете предсказывать и понимать человеческое поведение во всех его проявлениях.

Шкала тонов наглядно показывает, как происходит скольжение по наклонной плоскости от максимальной жизненной силы и сознания через уменьшение этой силы и сознания вниз к смерти.

Шкала тонов основана на всевозможных расчётах жизненной энергии, на наблюдениях и испытаниях. Она показывает уровни, соответствующие поведению человека по мере того, как в нём становится всё меньше и меньше жизни.

Эти уровни встречаются у всех людей.

Когда человек близок к смерти, то можно сказать, что он находится в состоянии хронической *анатмии*. И он ведёт себя определённым образом по отношению к другим вещам. Это 0,05 на шкале тонов.

Когда человек постоянно *горюет* из-за своих утрат, то он находится в тоне горя и ведёт себя определённым образом по отношению ко многим вещам. Это 0,5 на этой шкале.

Когда человек ещё не опустился по шкале тонов до уровня горя, но понимает, что над ним нависла угроза потерь, или же он застрял на этом уровне в результате прошлых потерь, то можно сказать, что он пребывает в тоне *страха*. Это в районе тона 1,0 на этой шкале.

Человек, который сражается с угрозой потерь, находится в *гневе*. В его поведении наблюдаются другие особенности. Это – 1,5.

Когда человек только подозревает, что потеря может произойти, или если он «застрял» на этом уровне, он возмущается. Можно сказать, что он в *антагонизме*. Это 2,0 на этой шкале.

На уровне выше антагонизма состояние человека ещё недостаточно хорошее, чтобы испытывать энтузиазм, но и не настолько плохое, чтобы испытывать возмущение. Человек потерял какие-то цели и в данный момент не может найти новых. Можно сказать, что он испытывает *скуку* или находится по шкале тонов на уровне 2,5.

Уровень 3,0 на шкале тонов – это *консерватизм*. Человек относится к жизни осторожно, но добивается своих целей.

Уровень 4,0 на шкале тонов – *энтузиазм*. Человек счастлив и полон жизненных сил.

Лишь немногие от природы находятся в тоне 4,0. Если не судить слишком строго, можно сказать, что средний тон людей – примерно 2,8.

Вы наблюдали действие этой шкалы тонов и раньше. Вы когда-нибудь видели ребёнка, который хочет получить, скажем, монетку? Сначала он счастлив и весел. Он просто хочет иметь эту монетку. Если ему отказывают, он объясняет, почему он её хочет. Если ему не удастся заполучить монетку и его желание было не столь уж велико, то ребёнку становится скучно и он уходит. Но если он очень сильно хочет получить её, то он впадает в антагонизм. Затем он начинает злиться. Затем, если гнев не приводит к результату, он может прибегнуть ко лжи, объясняя, почему он хочет получить монетку. Если и ложь не поможет, то он плачет. А если и это не поможет, то он в конце концов впадает в апатию и заявляет, что монетку он не хочет. Это – отрицание.

Если ребёнку угрожает опасность, то он также будет двигаться вниз по шкале. Сначала он не видит нависшей над ним угрозы, и он достаточно весел. Затем опасность, скажем, собака, начинает к нему приближаться. Ребёнок видит опасность, но всё ещё не верит, что она действительно грозит именно ему, и продолжает заниматься своим делом. Но вот игрушки ему на мгновение «наскучили». Он немного встревожен и неуверен. Собака



Каждый человек имеет свойственный ему хронический, или привычный, тон. Человек поднимается по шкале, если добивается успеха, и опускается вниз, когда терпит неудачу. Это всё временные или «мгновенные» тона. Главная цель Саентологии – поднять хронический тон человека.

подходит ближе. Ребёнок «негодует» или выражает некоторый антагонизм. Собака подходит ещё ближе. Ребёнок злится и делает попытку поранить собаку. Собака подходит ещё ближе и становится ещё более угрожающей. Ребёнку становится страшно. Страх ни к чему не ведёт, и ребёнок начинает плакать. Если собака всё ещё угрожает ему, то ребёнок может впасть в апатию и безучастно ожидать, пока она его укусит.

Если объекты, животные или люди, которые помогают индивидууму выживать, становятся недоступными, то он опускается по шкале тонов.

Если объекты, животные или люди, которые угрожают выживанию индивидуума, приближаются, то он опускается по шкале тонов.

Человек может находиться на определённом уровне шкалы тонов очень долго (хронический тон) или очень короткое время (мгновенный, или «острый», тон). Человек может опуститься по шкале под каким-либо воздействием, побыть в более низком тоне десять минут и снова вернуться на высокий уровень. Или же он может в результате какого-либо воздействия опуститься по шкале, побыть на этом уровне десять лет и никогда больше не подняться.

Человек, переживший слишком много потерь и испытавший слишком много боли, имеет тенденцию фиксироваться на одном из низких уровней шкалы тонов. Его отклонения от этого уровня очень незначительны и непродолжительны. Поэтому его повседневное поведение будет соответствовать этому уровню шкалы тонов.

Точно так же, как горе, испытываемое в настоящий момент – тон 0,5 – может ненадолго заставить ребёнка действовать в диапазоне горя, так и фиксация в тоне 0,5 может заставить человека действовать, находясь в этом тоне по отношению к большинству сторон жизни.

Существует сиюминутное поведение и фиксированное поведение.

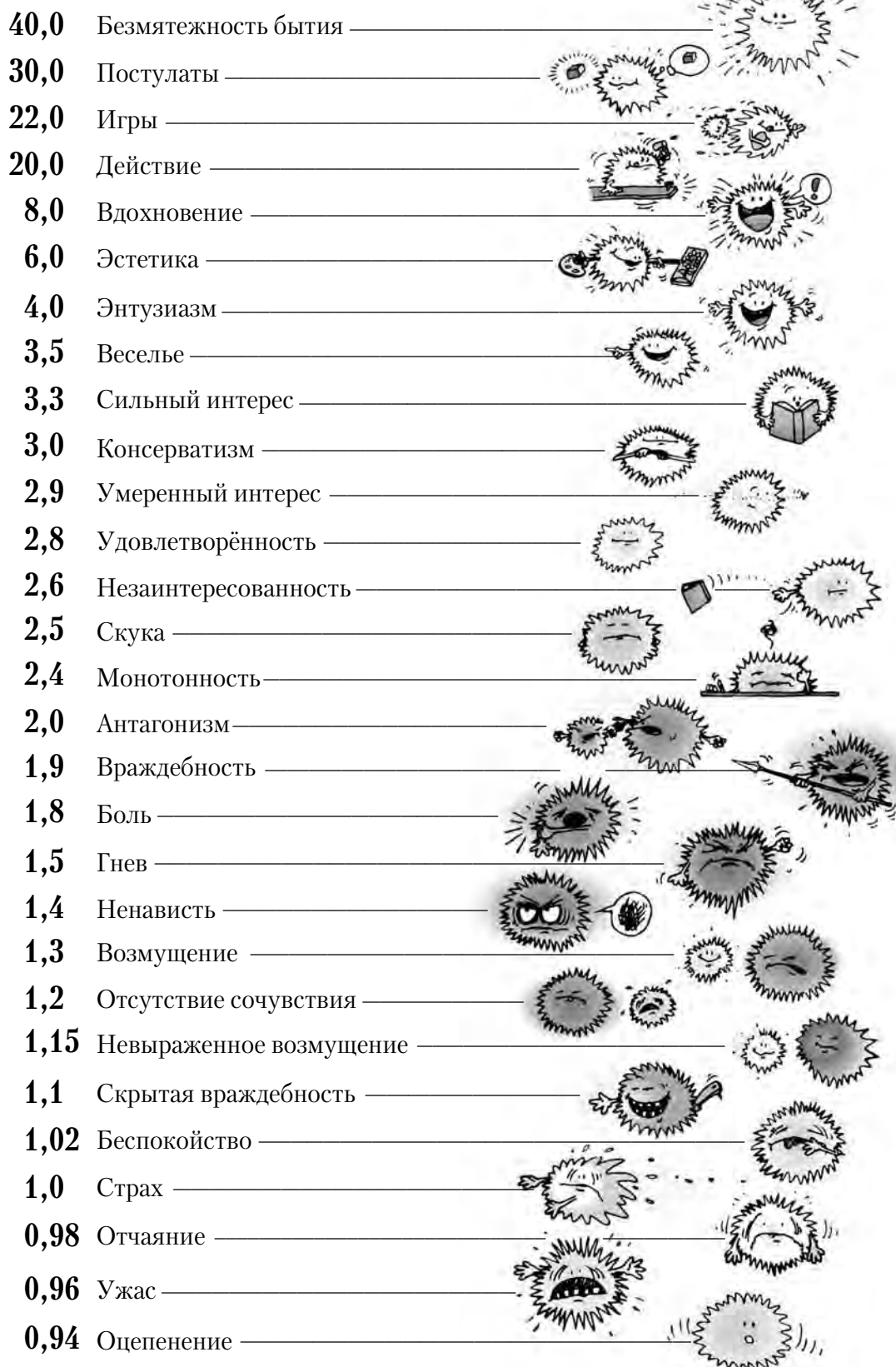
Полная шкала тонов































Полная шкала тонов начинается гораздо ниже апатии. Другими словами, человек вообще не испытывает никаких эмоций по отношению к какому-то предмету. Примером этого может служить отношение американцев к атомной бомбе; то, что должно было бы вызывать у них сильное беспокойство, находилось настолько далеко за пределами их способности контролировать и настолько велика была вероятность того, что она прекратит их существование, что они находились по отношению к ней ниже уровня апатии. Они даже не чувствовали, что она представляет собой весьма значительную проблему.

То, что они начали чувствовать апатию по отношению к атомной бомбе, было в самом деле прогрессом по сравнению с отсутствием всякой эмоции там, где непосредственно затрагивались их интересы. Другими словами, относительно многих предметов и проблем люди находятся на уровне гораздо ниже уровня апатии. Оттуда и начинается шкала тонов, с полного, мертвого нуля, намного ниже самой смерти.

Поднимаясь до более высоких тонов, человек проходит через уровни смерти тела, апатии, горя, страха, гнева, антагонизма, скуки, энтузиазма, безмятежности – именно в этом порядке. Между этими тонами есть много маленьких остановок, но тот, кто хоть что-то знает о людях, несомненно должен знать эти конкретные эмоции. Человек в апатии, когда его тон повышается, испытывает горе. Человек в горе, когда его тон повышается, испытывает страх. Человек в страхе, когда его тон повышается, испытывает гнев. Человек в гневе, когда его тон повышается, испытывает антагонизм. Человек в антагонизме, когда его тон повышается, испытывает скуку. Когда тон человека, испытывающего скуку, повышается, он чувствует энтузиазм. Когда тон человека, испытывающего энтузиазм, повышается, он чувствует безмятежность. В действительности уровень, находящийся ниже апатии, настолько низок, что создаёт такое умонастроение, при котором отсутствует аффинити, отсутствуют эмоции, отсутствуют проблемы, и такой человек не видит последствий действий, хотя на самом деле эти последствия имеют огромную важность.

Полная шкала тонов



	Сочувствие	0,9
	Задабривание	0,8
	Горе	0,5
	Искушение	0,375
	Незаслуживающий	0,3
	Самоуничтожение	0,2
	Жертва	0,1
	Безнадёжность	0,07
	Апатия	0,05
	Бесполезность	0,03
	Умирание	0,01
	Смерть тела	0,0
	Поражение	-0,01
	Жалость	-0,1
	Стыд	-0,2
	Виновный	-0,7
	Обвинение	-1,0
	Сожаление	-1,3
	Контролирование тел	-1,5
	Защита тел	-2,2
	Владение телами	-3,0
	Одобрение от тел	-3,5
	Нужда в телах	-4,0
	Поклонение телам	-5,0
	Жертвоприношение	-6,0
	Прятание	-8,0
	Бытие предметами	-10,0
	Бытие ничем	-20,0
	Не может спрятаться	-30,0
	Полное поражение	-40,0

Характерные особенности различных уровней шкалы тонов

Область ниже апатии – это область без боли, интереса или чего-либо ещё, что представляет важность для каждого человека, но это ещё и область серьёзной опасности, поскольку человек, находящийся там, оказывается ниже уровня, на котором он способен реагировать на что-то, и, соответственно, может всё потерять, казалось бы, не заметив этого.

Работник, который находится в очень плохом состоянии и который, по существу, является помехой для своей организации, может быть неспособен испытывать боль или какую-нибудь эмоцию по какому бы то ни было поводу. Он ниже апатии. Мы видели рабочих, которые могли повредить себе руку, не обратив на это внимания и продолжать работать, даже несмотря на то, что рука была очень сильно повреждена. Работники медпунктов на промышленных предприятиях иногда сильно удивляются, когда обнаруживают, как мало внимания обращают некоторые рабочие на свои собственные травмы. Самое неприятное, что люди, которые не обращают внимания на свои травмы и которые даже не чувствуют боли от этих травм, неэффективны и не станут эффективными без некоторой помощи со стороны Саентологии. Они являются помехой. Они не реагируют должным образом. Если такой человек работает на подъёмном кране и кран внезапно выходит из-под контроля, угрожая обрушить груз на группу людей, этот крановщик, находящийся ниже уровня апатии, просто даст крану уронить груз. Другими словами, он потенциальный убийца. Он ничего не может остановить, он ничего не может изменить, он ничего не может начать, и всё же, живя на каких-то автоматических реакциях, ему удаётся некоторое время сохранять работу, но в тот момент, когда он сталкивается с реальной чрезвычайной ситуацией, он вряд лиотреагирует правильно, и произойдёт несчастный случай.

Причиной несчастных случаев на производстве являются именно такие люди, которые находятся ниже уровня апатии. Причиной серьёзных ошибок, которые стоят предприятиям огромных денег, потерянного времени и создают проблемы для персонала, довольно часто оказываются такие люди, находящиеся ниже уровня апатии. Поэтому не думайте, что хоть одно из таких состояний оцепенения, отсутствия способности что-либо чувствовать, отсутствия способности испытывать боль или радость, кому-нибудь полезно. Нет. Человек в таком состоянии не может контролировать вещи и, по существу, не *присутствует* в достаточной мере, чтобы его мог контролировать кто-либо другой, и он совершает странные и непредсказуемые вещи.

Так же как человек может хронически пребывать ниже уровня апатии, он может хронически пребывать в апатии. Это достаточно опасно, но, по

крайней мере, это проявляется внешне. Можно ожидать, что общение будет исходить от самого человека, а не от какого-то заученного образца поведения. Люди могут хронически находиться в горе, страхе, гневе, антагонизме, скуке, или же они могут «застрять в энтузиазме». Действительно способный человек обычно достаточно безмятежен в отношении вещей. Он может, однако, проявлять и другие эмоции. Ошибочно полагать, что полная безмятежность имеет какую-то реальную ценность. Если человек не может плакать, когда того требуют обстоятельства, то это не значит, что хроническим тоном человека является безмятежность. Безмятежность довольно легко можно принять за состояние ниже апатии, но, конечно, это может сделать только очень неискушённый наблюдатель. Одного взгляда на физическое состояние человека достаточно, чтобы понять разницу. Люди, которые находятся ниже апатии, обычно довольно серьёзно больны.

Каждому уровню эмоции соответствует свой уровень общения. Человек, находящийся на уровне ниже апатии, по сути дела, вообще не общается. Общение осуществляется на основе какой-нибудь социальной реакции или заученного образца поведения, или, как мы говорим, на основе «контура». Сам человек вряд ли присутствует и вряд ли в самом деле разговаривает. Поэтому его общение иногда довольно странно, если не сказать больше. Он делает неподходящие вещи в неподходящее время. Он говорит неподходящие вещи в неподходящее время.

Естественно, если человек застрял на одном из уровней шкалы тонов – ниже апатии, в апатии, горе, страхе, гневе, антагонизме, скуке, энтузиазме или безмятежности – то и голос его при общении будет соответствовать этому эмоциональному тону. Человек, который всегда по поводу чего-либо злится, застрял в гневе. Он не так плох, как человек ниже апатии, но всё же быть с ним рядом довольно опасно, так как он постоянно создаёт неприятности, к тому же человек в гневе не может хорошо контролировать вещи. Характер общения людей на разных уровнях шкалы тонов весьма интересен. Каждый из них говорит и справляется с общением в точности так, как это характерно для его уровня на шкале тонов.

Существует также уровень реальности для каждого из уровней шкалы тонов. Реальность – исключительно интересный предмет, поскольку она в основном имеет отношение к сравнительно твёрдым телам. Другими словами, твёрдость вещей и эмоциональный тон людей имеют определённую взаимосвязь. Люди на низких уровнях шкалы не переносят твёрдые тела. Они терпеть не могут твёрдые предметы. Такой предмет нереален для них; он тонкий или невесомый. По мере их подъёма по шкале тот же самый предмет становится всё более и более твёрдым, и наконец они могут видеть его таким твёрдым, каким он в самом деле является. Другими словами, эти люди имеют определённую реакцию на массу в различных точках шкалы. Вещи

представляются им или яркими, или очень, очень тусклыми. Если бы вам удалось посмотреть на мир глазами человека, находящегося ниже уровня апатии, вы бы увидели действительно очень расплывчатый, призрачный, туманный мир, нереальный, как во сне. Если бы вы посмотрели на мир глазами злящегося человека, вы бы увидели угрожающе твёрдый мир, в котором все твёрдые тела являются источником жестокости, но всё же они не будут настолько твёрдыми и настолько реальными или видимыми, какими они были бы для человека в хорошем состоянии. Человек в безмятежном состоянии может видеть твёрдые тела такими, какие они есть, такими яркими, какие они есть, может терпимо относиться к невероятной тяжести или твёрдости, не реагируя на неё. Другими словами, по мере того как мы поднимаемся по шкале тонов от низшего уровня до высшего, вещи могут становиться всё более и более твёрдыми и всё более и более реальными.

Наблюдение очевидного

Использование шкалы тонов очень помогает предсказывать характерные черты и поведение человека. Но чтобы делать это успешно, вы должны уметь с одного взгляда определять положение этого человека на шкале тонов.

Сделать это в обычной жизни несложно, если какой-либо тон ярко выражен. «Вчера вечером Джо был в тоне 1,5». Конечно, ведь он покраснел как рак и запустил книгой вам в голову. Просто. Мэри всхлипывает и хватается носовой платок. Легко понять, что у Мэри горе. Но как определить хронический тон? Он может быть скрыт под тонким налётом, образованным социальным поведением и социальными реакциями. Их мы называем социальным тоном. Такой тон не является ни хроническим, ни мгновенным, он просто отражает социальное воспитание и манеры, с помощью которых человек стремится создать о себе определённое впечатление. Насколько проницательным и насколько уверенным вы чувствуете себя в этом вопросе? Возьмите человека, которого вы хорошо знаете. Каков в точности его хронический тон?

Существует слово «обнозис», которое было составлено из английской фразы, означающей «наблюдение очевидного». В настоящее время в нашем обществе искусством наблюдения очевидного усердно пренебрегают. А жаль. Единственный способ увидеть что-либо вообще – это наблюдение очевидного. Вы смотрите на что-то, видя его таким, какое оно есть, видя то, что действительно есть. К счастью для нас, способность к обнозису ни в коем случае не является «врождённой» или мистической, хотя далёкие от Саентологии люди учат, что это так.

Как научить человека видеть то, что есть? Ну, вы ставите перед ним что-нибудь, на что он может смотреть, и просите сказать вам, что он видит.

Человек может попрактиковаться в этом сам или в какой-то группе, например, в классе. Можно выбрать какого-нибудь человека или какой-нибудь предмет и смотреть на то, *что там есть*. Если речь идёт о группе учащихся, то одного из них просят встать перед классом, а остальные смотрят на него. Инструктор стоит рядом и задаёт вопрос:

«Что вы видите?»

Вначале ответы будут примерно такими:

- Я вижу, что он обладает большим жизненным опытом.
- Неужели? Вы действительно видите его жизненный опыт? Что вы видите?
- Ну, я могу заключить по морщинкам вокруг его глаз и рта, что у него большой жизненный опыт.
- Хорошо, но что вы видите?
- О, я понял! Я вижу морщинки вокруг его глаз и рта.
- Отлично!

Инструктор принимает ответы, содержащие только то, что явно видно.

Студент начинает понимать, чего от него хотят. Он говорит:

- Да, я действительно вижу, что у этого человека есть уши.
- Хорошо, но с того места, где вы сидите, вам видны сразу оба его уха?
- Нет.
- Хорошо. Что вы видите?
- Я вижу, что у него есть левое ухо.
- Прекрасно!

Догадки и предположения не принимаются. Например:

- У него хорошая осанка.
- Хорошая по сравнению с кем?
- Ну, он держится более прямо, чем большинство людей, которых я видел.
- Эти люди сейчас здесь?
- Нет, но я помню, как они выглядели.
- Будет вам. Хорошая осанка по сравнению с тем, кого вы можете видеть прямо сейчас.
- Он держится более прямо, чем вы. Вы немного сутулитесь.
- В данный момент?

– Да.

– Очень хорошо.

Цель этого упражнения состоит в том, чтобы научить студента смотреть на другого человека или на предмет и видеть точно то, что там есть. Не заключение о том, что может быть, судя по тому, что он видит. Только то, что действительно там есть, то, что явно и очевидно. Это невероятно просто.

Вы можете составить неплохое представление о хроническом тоне человека исходя из того, что происходит с его глазами. Когда человек находится в тоне апатии, кажется, что он по несколько минут фиксирует свой взгляд на каком-то предмете. Но дело в том, что он не видит этот предмет. Он вообще не осознаёт, что предмет существует. Если вы набросите ему мешок на голову, то, скорее всего, его глаза останутся сфокусированными на той же самой точке.

Поднимаясь до тона горя, человек действительно «опускает очи долу». У человека в хроническом тоне горя взгляд обычно направлен вниз, на пол. В нижней части диапазона горя его внимание будет довольно фиксированным, как в апатии. По мере подъёма на уровень страха взгляд человека начнёт бегать с предмета на предмет, но всё же будет направлен вниз.

Очевидная отличительная черта тона страха состоит в том, что человек не может смотреть на вас. Люди слишком опасны, чтобы на них смотреть. Казалось бы, он разговаривает с вами, но смотрит куда-то влево. Затем он бросает быстрый взгляд на ваши туфли; потом поверх вашей головы (у вас создаётся впечатление, что над вами пролетел самолёт), но вот он уже повернул голову и смотрит назад. Он быстро переводит свой взгляд с одного предмета на другой: туда-сюда, туда-сюда. Словом, он будет смотреть куда угодно, но только не на вас.

Затем, на нижних уровнях диапазона гнева, он сознательно не будет смотреть на вас. Понимаете, он на вас *не* смотрит; это открытый разрыв общения. Немного выше по шкале тонов человек будет смотреть прямо на вас, но приятным этот взгляд не назовёшь. Он хочет отыскать вас – как мишень.

Затем, в тоне скуки, его взгляд опять будет блуждать, но движения глаз не будут нервными, как в тоне страха. К тому же он не будет избегать смотреть на вас. Он включит вас в перечень предметов, на которые он смотрит.

После того как человек вооружился такого рода данными и приобрёл некоторую сноровку в обознise людей, его отправляют разговаривать с незнакомыми людьми и определять положение этих людей на шкале тонов. Обычно в виде небольшого подспорья для начала разговора им дают несколько вопросов, которые они будут задавать людям, а также планшет для краткой записи ответов, заметок и т.д. Настоящая цель разговора с людьми



По глазам человека вы можете установить его положение на шкале тонов.

закljučается в том, чтобы определить их положение на шкале тонов: найти их хронический и социальный тон. Вопросы рассчитаны на то, чтобы вызвать у собеседника задержку общения и пробиться через социальное обучение и образование, таким образом добиваясь того, чтобы «выступил» наружу хронический тон.

Вот примеры вопросов, которые используются при выполнении этой тренировки: «Что вам больше всего бросается в глаза, когда вы смотрите на меня?», «Когда вы последний раз стриглись?», «Как по-вашему, люди сейчас работают так же много, как 50 лет назад?»

Сначала люди просто определяют тон человека, которого они опрашивают, – у них будет с этим много разных приключений! Позднее, когда они приобретут некоторую уверенность в себе, останавливая незнакомцев и задавая вопросы, в упражнение добавляются такие инструкции: «Опросите по крайней мере пятнадцать человек. Разговаривая с первыми пятью, примите тот тон, в котором они находятся, как только вы его определите. Со следующими пятью общайтесь в тоне ниже их хронического тона и посмотрите, что произойдёт. Разговаривая с оставшимися пятью опрошенными, примите тон более высокий, чем у них».

Какую пользу человек может получить от выполнения этих упражнений? Прежде всего, готовность общаться с любым человеком. Вначале студенты очень тщательно выбирают, кого остановить. Только старушек. Никого, кто выглядит сердитым. Только людей, которые выглядят опрятно. В конце концов они просто останавливают любого встречного, даже если тот похож на прокажённого и вооружён до зубов. Уровень конфронта поднялся очень высоко, и теперь любой встречный – это просто ещё один человек, с которым можно поговорить. Они готовы без колебаний определять положение человека на шкале тонов.

В них также раскрывается одарённость и гибкость в принятии любого тона по собственному желанию и способность убедительно демонстрировать этот тон. Это очень полезно во многих ситуациях, и к тому же это очень весёлое занятие.

Способность распознать тон человека с первого взгляда даёт огромные преимущества в отношениях с людьми. Эти навыки стоят затраченного времени и усилий.

Таблица Хаббарда для оценки человека

Долгое время люди хотели приобрести способность точно оценивать своих собратьев. В Саентологии имеется таблица, по которой можно точно оценить поведение человека и предсказать, что он будет делать.

Это таблица Хаббарда для оценки человека. Экземпляр этой таблицы находится в конце этой брошюры.

На таблице показано, каков этический уровень человека, насколько он способен нести ответственность, насколько он способен проявлять настойчивость в достижении цели, как он обращается с правдой и другие качества человека, соответствующие различным уровням шкалы тонов.

Если вы посмотрите на таблицу и пройдёте вдоль одного тона слева направо, то в ячейках вы найдёте различные характеристики человека на данном уровне. Как это ни ужасно, было обнаружено, что эти характеристики постоянны. Если ваш тон 3,0, значит, у вас будут все характеристики тона 3,0, встречающиеся во всех столбцах таблицы.

Если вы смогли найти две или три характеристики на определённом уровне тона в таблице, вы можете определить тон по колонке с цифрами, найдя цифру на уровне найденных характеристик. Это может быть 2,5, а может быть 1,5. Каким бы ни был тон, просмотрев *все* колонки на уровне вашего номера, вы увидите остальные характеристики.

Единственная ошибка, которую вы можете допустить, оценивая кого-либо по шкале тонов, — это подумать, что в чём-то она к нему не относится и что в некоторых областях этот человек находится на более высоком уровне, а в других областях — на более низком. Характеристика, с которой вы не соглашаетесь, может быть замаскирована, но она присутствует.

Посмотрите на верхнюю часть первой колонки таблицы, и вы получите общую картину поведения и физиологии человека. Посмотрите на вторую колонку. Это физическое состояние. Посмотрите на третью: это наиболее выраженные эмоции этого человека. Пройдите вдоль всей таблицы по различным колонкам. Где-то вы найдёте данные о ком-либо или о себе, которые не вызывают у вас сомнения. Затем просто просмотрите все остальные ячейки на том же уровне тона, где вы уверены в данных. Эти ячейки, будь то уровень тона 1,5 или 3,0, расскажут о человеке.

Конечно, хорошие и дурные новости, счастливые и плохие дни влияют на человека, но это кратковременные взлёты и падения по шкале тонов. Но, как упоминалось выше, существует хронический тон, «среднее», обычное поведение для каждого индивидуума.

По мере того как человек опускается ниже и ниже по таблице, его внимательность, уровень его сознания тоже опускается ниже и ниже.

Присущее человеку настроение или отношение к жизни понижается в прямо пропорциональной зависимости от того, как он относится к физической вселенной и другим организмам вокруг себя.

Недостаточно просто сказать, что человек фиксируется в своём отношении к физической вселенной и к другим организмам, так как существуют определённые механизмы, которые не осознаются человеком, и именно они способствуют такому положению вещей. Проявляется это в том, что понижается уровень осознания в отношении окружения человека. Это понижение осознания частично является причиной постепенного падения по таблице. Это достаточно хорошо продемонстрировано в данной книге.

Положение человека на шкале тонов изменяется в течение дней или лет, но остаётся относительно стабильным для конкретного периода времени. Положение человека на таблице повышается при получении хороших новостей и понижается при получении плохих. Это обычные «приливы и отливы» жизни. Однако каждый человек занимает какое-то *постоянное (хроническое)* положение на шкале тонов. Это положение невозможно изменить никаким способом, кроме саентологического процессинга.

Саентологический процессинг – это особая форма личной консультации, которая помогает человеку посмотреть на своё существование и улучшает его способность конфронтировать то, что он собой представляет и где он находится. Таким образом, процессинг повышает хронический тон человека.

С другой стороны, уровень необходимости (когда «нужда заставляет», как в моменты чрезвычайных обстоятельств) может на короткое время поднять тон человека на очень высокий уровень по этой таблице.

Окружение человека сильно влияет на положение этого человека на таблице. Любая окружающая среда имеет свой тон. Попав в среду с общим тоном 1,1, человек, настоящий тон которого 3,0, может начать вести себя как человек в тоне 1,1. Тем не менее, человек в тоне 1,1 обычно не поднимется в своих действиях выше тона 1,5, если он попадает в окружение с высоким тоном. Если человек живёт в среде с низким тоном, можно ожидать, что и его тон в конце концов будет низким. Это также справедливо для супружеской жизни: люди имеют склонность уравниваться в тоне с партнёром по браку.

Шкала тонов также применима к группам. Можно исследовать обычные для какого-то предприятия или государства реакции и отметить их в таблице. Так мы узнаём потенциал выживания этого предприятия или государства.

Эту таблицу также можно использовать при приёме людей на работу или при выборе партнёров. Она даст точную картину того, чего следует ожидать, и даст вам возможность предвидеть действия людей ещё до того, как вы их хорошо узнаете. Также она даёт вам ключ, который поможет определить, что с вами произойдёт в определённом окружении или рядом с определёнными людьми. Ведь они могут либо опустить вас вниз, либо поднять вверх.

Но не используйте эту таблицу, чтобы попытаться подчинить себе кого-то. Не сообщайте людям их положение на таблице. Это может погубить их. Пусть они определяют его сами.

Как определить положение человека на шкале тонов

Вероятно, самый точный показатель, позволяющий определить положение человека на шкале тонов, — это речь.

Если человек не говорит открыто и не слушает с готовностью воспринять сказанное, то нельзя сказать, что он на очень высоком уровне по шкале тонов.

В колонке 10 таблицы Хаббарда для оценки человека «Речь: как говорит/Речь: как слушает» каждая ячейка разделена на две части: одна половина относится к тому, как человек говорит, другая — к тому, как он слушает. Некоторые люди не могут понять, что общение состоит как из исходящего потока, так и из входящего потока. Наблюдение за тем, как человек слушает и говорит, точно укажет его положение на шкале тонов.

Интересно отметить, что при помощи этой колонки можно провести так называемую «двухминутную психометрию». *Психометрия* — это способ оценки умственных способностей и качеств личности, а также исследование умственных процессов. Чтобы её провести, необходимо просто начать говорить с человеком в самом высоком тоне, какой только возможен, творчески и конструктивно, а затем постепенно снижать тон разговора до того уровня, на котором этот человек откликнется на ваши слова. Человек лучше всего откликается на общение в его собственном диапазоне, и посредством разговора человека можно поднять по шкале тонов примерно на полтона. При проведении этого вида «психометрии» не следует продолжать разговор слишком долго ни на одном из уровней шкалы тонов. Достаточно одного или двух предложений. В противном случае ваша беседа может немного поднять тон человека и нарушить точность теста.

*Беседуя
с человеком,
можно
поднять его
по шкале тонов
примерно на
полтона.*



*Если
разгневанному
человеку
ответить
в тоне скуки,
то можно
повысить тон
этого человека.*



Итак, двухминутная психометрия выполняется так: сначала вы высказываете какие-нибудь творческие и созидательные идеи и смотрите, откликнется ли человек подобным образом. Затем вы касаетесь каких-нибудь случайных тем (например, спорта) и наблюдаете за откликом человека. Если вы не получаете отклика, то начинаете говорить антагонистично о чём-то, что знакомо этому человеку – но, конечно, не о самом человеке, – чтобы посмотреть, есть ли отклик здесь. Затем вы можете сказать одно или два предложения в тоне гнева, направленного против каких-либо обстоятельств. Затем вы можете позволить себе немного посплетничать о чьей-либо сомнительной репутации и посмотреть, откликнется ли человек. Если это не сработает, вы выдавливаете из себя какие-нибудь фразы безнадёжности и подавленности. Где-нибудь в этом диапазоне человек согласится с тем стилем разговора, который вы ему предлагаете, то есть он откликнется в том же

ключе. С человеком можно продолжать беседовать в том же диапазоне шкалы тонов, в котором был получен отклик, и вы быстро получите достаточно информации, чтобы провести хорошую первоначальную оценку его положения на таблице.

Эту двухминутную психометрию посредством беседы можно проводить и с группами. Оратор, который хочет владеть аудиторией, не должен отклоняться от тона слушателей больше, чем на полтона. Если он хочет поднять тон аудитории, он должен говорить в тоне на полделения выше общего её тона. Опытный оратор, используя двухминутную психометрию и внимательно отмечая отклик слушателей, может за две минуты определить тон аудитории, после чего всё, что ему останется сделать, — это принять тон немного выше их тона.

Шкала тонов и таблица для оценки человека — самые важные из когда-либо разработанных средств для предсказания поведения человека. Используйте их, и вы будете всегда знать, с кем вы имеете дело, с кем дружить и кому верить. ■

Практические упражнения

Приведённые ниже упражнения помогут вам понять данные, содержащиеся в этой брошюре, и развить вашу способность применять полученные знания.

- 1 Вспомните пять человек, которых вы знаете и, используя Таблицу Хаббарда для оценки человека, определите хронический тон каждого из них (не говорите им, какой у них тон).
- 2 Потренируйтесь в выполнении обнозиса. Посмотрите вокруг и поупражняйтесь в том, чтобы увидеть то, что действительно есть. Замечайте то, что очевидно. Не допускайте никаких предположений в своих наблюдениях. Продолжайте выполнять упражнение по обнозису до тех пор, пока не будете уверены, что можете видеть очевидное, не добавляя какие-либо предположения.
- 3 Определите тон разных людей. Пойдите куда-нибудь, где много людей. Выберите человека и определите его тон. Повторяйте это снова и снова с различными людьми. Понаблюдайте за беседующими людьми или людьми, занимающимися чем-то другим, и определите их тон. Продолжайте делать это до тех пор, пока не убедитесь, что можете определять тон людей, наблюдая за ними. (Однако не говорите этим людям, каков, по вашему мнению, их тон).
- 4 Потренируйтесь в определении тона людей, начав с ними разговаривать. Возьмите планшет и бумагу и проведите опрос на улице. Задавайте людям такие вопросы, как например: «Что вам больше всего бросается в глаза, когда вы смотрите на меня?», «Когда вы последний раз стриглись?», «Как по-вашему, люди сейчас работают так же много, как 50 лет назад?» Можно использовать другие подобные вопросы, чтобы добиться отклика. Определите тон человека, основываясь на его откликах. Обнаружили ли вы социальный тон, маскирующий хронический тон? Продолжайте опрашивать людей, каждый раз обращая внимание на их тон, до тех пор, пока вы не обретёте способность подходить к любому прохожему, вовлекать его в разговор и определять его хронический тон. (Важное примечание: Не сообщайте человеку, каков, по вашему мнению, его тон, не говорите ему в качестве оценки, каков его тон.)

5 Когда вы будете уверенно выполнять упражнение 4, опросите ещё, по меньшей мере, 15 человек. Как только вы установили тон первых пяти опрошенных, разговаривая с каждым из них, принимайте их тон. При общении со следующими пятью людьми разговаривайте с ними в тоне ниже, чем их хронический тон, и посмотрите, что из этого получится. Общаясь с оставшимися пятью опрошенными, примите тон выше, чем их. Выполнив это упражнение, запишите свои наблюдения. Сделайте это упражнение ещё с некоторым количеством людей, пока вы не будете уверены, что можете определить тон человека, принять его тон, опуститься ниже или подняться выше его тона.

6 Проведите двухминутную психометрию человека. Вовлеките человека в разговор и, используя методику, описанную в этой брошюре, определите, на какой тон человек откликается. Выполняйте это упражнение с другими людьми, пока вы не будете уверены, что можете установить, на какой тон человек откликается.

7 Потренируйтесь поднимать тон людей. Вовлеките человека в разговор. Как только вы определили его тон, поднимитесь на полтона или на тон выше, чем тон этого человека. Обратите внимание на то, что произошло с тоном этого человека. Выполняйте это упражнение с другими людьми до тех пор, пока вы не будете уверены, что можете поднять любого человека по шкале тонов.

Результаты применения

Благодаря знанию шкалы тонов и способности применять это знание люди обрели новую, недостижимую иными путями свободу в отношениях с другими людьми. Шкала тонов позволяет предсказывать поведение другого человека и успешно строить взаимоотношения с ним, независимо от того, будет ли он в апатии, горе, страхе, гневе, антагонизме, скуке, радости или энтузиазме. Навыки в повышении эмоционального тона человека легко приобрести при помощи этих знаний.

Многие люди обнаружили, что действия, реакции и поведение людей можно очень точно предсказать, если определить их положение на шкале тонов. Жизнь становится менее запутанной и загадочной. Можно также предсказать состояние здоровья, потенциал выживания и продолжительность жизни человека или группы. Зная шкалу тонов, можно легко

определить, как другие будут пользоваться своим или вашим имуществом.

Люди самых разных профессий — художники, актёры, артисты, руководители, рабочие и учителя — все заявляют, что использование этой методики помогло им научиться лучше контролировать свою жизнь. Возможность предсказывать поведение людей превращает жизнь в игру, в которой вы можете выиграть. Это подтверждается следующими рассказами.

Строитель-подрядчик из Южной Калифорнии узнал о том, как реагируют люди, находящиеся на различных уровнях шкалы тонов, и это полностью изменило его жизнь. Его общий уровень компетентности значительно повысился, когда он получил эти знания.

«При общении с людьми на низких уровнях шкалы тонов, особенно с людьми в тоне антагонизма, я всегда пытался опираться на логику, но в конце концов я лишь выходил из себя. Теперь я знаю шкалу тонов, и меня перестали раздражать клиенты, которых мне приходится обслуживать — особенно клиенты в тоне антагонизма. Ведение бизнеса стало простым занятием, и мой личный доход возрос в три раза всего за несколько недель. Я гораздо лучше контролировал ситуацию, общаясь с людьми».

Женщина из Флориды, работавшая в телекоммуникационной компании, была обескуражена, когда ей предложили пройти курс обучения торговому делу. Закончив курс, она была поражена тем, насколько хорошо она стала осуществлять продажи. У неё раньше были определённые представления о продавцах, она не хотела быть «одной из этих назойливых мух, которые звонят тебе в самое неподходящее время, чтобы рассказать о том, что тебе совершенно не



интересно». Тем не менее, ей посчастливилось закончить курс по продаже, который включал в себя изучение шкалы эмоциональных тонов.

*«Мне **очень** понравился курс, я получила от него огромную пользу! Я раньше слышала о шкале эмоциональных тонов, но в действительности не знала, как ею пользоваться! И я поняла, что “плохие” продавцы не имеют представления о шкале тонов, — неудивительно, что они так назойливы! Используя эту технологию, я могу вступить в общение в правильном тоне и добиться огромного успеха в продажах!»*

У девушки из Дании возникли проблемы в отношениях с её другом. Его что-то беспокоило, но он об этом не хотел рассказывать. Она пыталась с ним поговорить, но он так и не объяснил, в чём дело. Его замкнутость явилась причиной крупной ссоры между ними. Она написала ему очень весёлое письмо, но к её удивлению, это письмо не подействовало. Когда она спросила его об этом письме, он сказал, что не может даже припомнить его содержание! В конце концов она разрешила эту проблему, используя шкалу тонов.

«Я наконец поняла, что мой уровень общения был слишком высоким для его тона, и в результате никакого общения не было. Поэтому я написала ему другое письмо, которое было выдержано в тоне более близком к его собственному. Удивительно, но это подействовало. Он хорошо понял это письмо! Он опять начал со мной разговаривать, и мы опять стали дружить».

Если бы я не владела методикой, основанной на применении шкалы тонов, я бы не продолжала попытки наладить с ним общение. А так я отважилась написать ему второе письмо. Иначе я бы впала

в апатию и потеряла бы очень хорошего друга. Вместо этого, используя шкалу тонов и общение, я сумела поднять его тон и спасла нашу дружбу!»

У скандинавской девушки совсем недавно произошла ссора с её парнем. Эти дни не назовёшь особенно счастливыми, но она знала о шкале тонов и решила воспользоваться ею, чтобы изменить свою жизнь:

«У меня было много очень хороших друзей, но я не могла найти себе парня. В нашей дружной компании появился новый парень. Мы с ним начали общаться вскоре после того, как он к нам присоединился, и я поняла, что мы общаемся примерно на одном уровне. Он был очень хорошим парнем. Стоило мне заметить, что следует что-то сделать, как он уже это делал. Не успеет он сказать, что нам нужны булочки к обеду, как я уже шла в булочную. Стоило мне о чём-то заговорить, как оказывалось, что он как раз только что об этом подумал. Мы занимали одно и то же положение на шкале тонов. Я смотрела на всё это и в душе смеялась, ведь он совсем не был тем парнем, о котором я раньше мечтала. Раньше я всегда смотрела только на внешность, что приводило к непредсказуемым результатам. Однако мы с этим парнем превосходно подходили друг другу, и через несколько недель мы решили пожениться, — что мы и сделали».

Молодой человек переехал в Нью-Йорк и не мог ужиться с некоторыми местными жителями. После множества проб и ошибок он всё же нашёл решение, которое заключалось в использовании шкалы тонов.

«Когда я только переехал в город и устроился на работу, обстановка была опасной и недружественной. Хотя работа была интересная и зарплата была

вполне приличной, враждебность со стороны окружающих казалась настолько сильной, что уже через несколько месяцев я серьёзно подумывал о том, чтобы бросить эту работу.

Потом я посетил лекцию в церкви Саентологии и узнал о шкале тонов Л. Рона Хаббарда. Я понял, что несколько человек в моём окружении находились в тоне антагонизма на шкале тонов. Но это ещё не всё: я обращался к ним в тоне страха, что ещё больше портило дело!

С тех пор я стал хорошо ладить с людьми и перестал всё принимать на свой счёт, если сталкивался с людьми на низких уровнях шкалы тонов. Какое облегчение!»

Молодой человек с Аляски использовал шкалу тонов, чтобы помочь другому и повысить производительность всей группы.

«Работая с группой из двенадцати человек на строительстве, я заметил, что один из ребят двигался очень медленно, ошибался и вообще тормозил всю работу. Незадолго до этого я изучал материалы Л. Рона Хаббарда о шкале тонов и решил, что пора применить свои знания на деле.

Сначала я понаблюдал за этим человеком и немного с ним поговорил, чтобы определить его позицию на шкале тонов. Определив его тон, я начал с ним разго-

варивать и давать ему распоряжения в тоне, немного превышающем его тон. Точно как было написано в книге, которую я изучал, его тон поднялся. Он немного повеселел и начал работать быстрее и более внимательно относиться к работе. Фактически, вся группа начала работать быстрее от того, что их товарищ стал работать лучше!

Я был горд собой – мне так просто удалось изменить ситуацию».

Хорошее знание шкалы тонов помогло девушке из Австралии справиться с человеком, на которого никто не мог повлиять. Она стояла в очереди в магазине, когда вдруг какой-то хулиган, разговаривавший грубо и враждебно, начал всё пинать ногами.

«Никто не мог справиться с этим парнем. Всем было неприятно, но никто не знал, как укротить хулигана. Я использовала шкалу тонов, чтобы овладеть ситуацией, и просто дала подтверждение хулигану, что я его понимаю, используя правильный тон по шкале тонов. Он моментально прекратил “представление”!

Мужчина, стоявший за мной в очереди, был поражён. Он сказал: “Я не знаю, что это за метод, но вы справились с хулиганом!”»

Таблица Хаббарда для оценки человека

- 1 Поведение и физиология
- 2 Медицинские показатели
- 3 Эмоции
- 4 Сексуальное поведение
Отношение к детям
- 5 Контроль над окружающим миром
- 6 Действительная ценность для общества в сравнении с видимой
- 7 Этический уровень
- 8 Как человек обращается с правдой

4,0 Шкала тонов	Очень хорошая способность работать над проектами и выполнять намеченное. Быстрая реакция (в зависимости от возраста).	Почти не бывает несчастных случаев. Нет психосоматических заболеваний. Почти полный иммунитет к микробам.	Увлечённость, воодушевление.	Сильный сексуальный интерес, часто сублимируемый в творческую мысль. Сильный интерес к детям.	Высокая степень владения собой. Активное воздействие на окружающий мир. Не любит контролировать других людей. Высоко развита способность разумно мыслить. Живые эмоции.	Большая ценность. Видимая ценность будет реализована. Творчество и созидательность.	Этика на основе разума. Очень высокий этический уровень.	Очень хорошее понятие о правде.
3,5	Хорошая способность работать над проектами и выполнять намеченное. Успехи в спорте.	Высокая сопротивляемость обычным инфекциям. Не бывает простуд.	Сильный интерес.	Сильный интерес к противоположному полу. Постоянство. Любовь к детям.	Хорошо развита способность разумно мыслить. Хорошая способность контролировать. Признаёт собственность. Свободное проявление эмоций. Либерален.	Ценен для общества. Изменяет окружающий мир на благо себе и другим.	Считается с этическими нормами группы и руководствуясь требованиями разума.	Правдив.
3,0	Способен на умеренное количество действий, способен заниматься спортом.	Сопротивляемость инфекциям и другим болезням. Небольшое количество психосоматических заболеваний.	Умеренный интерес. Удовлетворённость.	Интерес к продолжению рода. Интерес к детям.	Контролирует функции тела. Хорошо развита способность разумно мыслить. Ещё есть предрасположенность к свободному проявлению эмоций. Признаёт права других. Демократичен.	Видимая ценность равна действительной ценности. Достаточно ценен для общества.	Максимально честно следует принятой ему этике. Морален.	Правдивые утверждения делает с осторожностью. Лжёт ради прищипий.
2,5	Относительно неактивен, но способен действовать.	Время от времени болеет. Подвержен обычным болезням.	Безразличие. Скука.	Отсутствие интереса к продолжению рода. Проявляет некоторую терпимость к детям.	Контролирует функции тела и в некоторой степени способен разумно мыслить. Не испытывает желания иметь много собственности.	Способен к созидательным действиям, но редко в большом объеме. Ценность небольшая. «Хорошо приспособленный».	Относится к этике неискренне. Не отличается особой честностью или нечестностью.	Неискренен. Безразличие относительно фактов.
2,0	Способен на разрушительные и незначительные действия.	Время от времени тяжело болеет.	Выраженное возмущение.	Отвращение к сексу. Омерзение. Придирается к детям. Нерничает по поводу детей.	Антагонистичен, несёт разрушение себе, другим людям и окружающему миру. Хочет командовать, чтобы причинять вред.	Опасен. Вся видимая ценность сводится на нет потенциальной возможностью причинения вреда другим.	Ниже этого уровня – депотичен. По возможности постоянно и откровенно нечестен.	Искажает правду в угоду антагонизму.
1,5	Способен на разрушительные действия.	Заболевания, связанные с обменом веществ (артриты). (В диапазоне от 1,0 до 2,0 показатели взаимозаменяемы.)	Гнев.	Изнасилование. Секс как средство наказания. Жестокое обращение с детьми.	Крушит и уничтожает всех и всё вокруг. Если это не удаётся, то может уничтожить себя. Фашист.	Неискренен. Серьёзная обман. Способен на убойство. Даже если открыто заявляет о хороших намерениях, результатом является разрушение.	Ниже этого уровня – преступник. Аморален. Активно совершает нечестные действия. Разрушает все этические нормы.	Откровенная ложь, несущая разрушение.
1,1	Способен выполнять незначительные действия.	Заболевания, связанные с эндокринной системой, и неврологические заболевания.	Невыраженное возмущение. Страх.	Неразборчивость в сексуальных связях, половые извращения, садизм, сексуальные отклонения. Использование детей в садистских целях.	Отсутствует контроль над разумом и эмоциями, но создаётся видимость контроля над органическими функциями тела. Используют коварные методы для осуществления контроля над людьми, особенно пингос. Коммунист.	Обман, активно создающая проблемы. Энтурбулирует других. Скрытые злые намерения перевешивают видимую ценность.	Сексуальный преступник. Негативная этика. Дьявольски нечестен безо всякой на то причины. Псевдоэтичная деятельность прикрывает извращённую этику.	Изобретательное и злонамеренное искажение правды. Искусно скрывает ложь.
0,5	Способен на относительно неконтролируемые действия.	Хронические заболевания внутренних органов. (Частые несчастные случаи.)	Горе. Апатия.	Импотенция, тревожно-беспокойное состояние, возможны попытки к воспроизведению потомства. Тревога и беспокойство о детях.	Простейший функциональный контроль только над собой.	Обман для общества. Возможность самоубийства. Полное невнимание к другими людям.	Не существует. Не мыслит. Подчиняется всем.	Излагает факты, не имея представления об их реальности.
0,1	Жив как организм.	Хронически болен. (Отказывается от помощи, нужной для поддержания жизни.)	Глубочайшая апатия.	Никаких попыток к воспроизведению потомства.	Никакого контроля над собой, другими людьми, окружающим миром. Самоубийство.	Очень серьёзная обман, нуждается в заботе и помощи, причём со своей стороны не делает никакого вклада.	Нулевой.	Нет реакции.

9	Уровень смелости	10	Речь: как говорит Речь: как слушает	11	Как человек, выступая в роли передающей точки, обращается с письменными или устными сообщениями	12	Реальность (согласие)	13	Способность нести ответственность	14	Настойчивость в достижении цели	15	Буквальность в восприятии сказанного	16	Метод обращения с людьми	17	Степень подверженности гипнозу	18	Способность испытывать удовольствие в настоящем времени	19	Ваша ценность как друга	20	Насколько окружающие любят вас	21	Состояние принадлежащих вам вещей	22	Насколько хорошо вас понимают	23	Потенциал успеха	24	Потенциал выживания.		
	Высокий уровень смелости.	Энергично, быстро, умело и в полной мере обменивается убеждениями и идеями.		Передает сообщения, несущие тэту, и способствует такому общению. Обрывает линии, несущие энтэту.	Ищет различные точки зрения, чтобы расширить границы своей реальности. Изменяет реальность.	Присуще чувство ответственности по всем динамикам.	Высокая степень настойчивости в достижении созидательных целей.	Высокая способность видеть различия. Хорошее понимание любого сообщения; может варьироваться в зависимости от образования клира.	Приобретает поддержку благодаря своему творческому энтузиазму и жизненной энергии, подкреплённой разумным мышлением.	Не поддаётся гипнозу без медицинских препаратов или наркотиков.	Находит существование полным удовольствием.	Отличный.	Многие любят.	В отличном состоянии.	Очень хорошо.	Отличный.	Отличный. Значительная продолжительность жизни.	Шкала тонов	4,0														
	Проявляет смелость, если риск оправдан.	Готов говорить о своих глубоких убеждениях и сокровенных мыслях. Готов воспринимать глубокие убеждения и сокровенные мысли других людей и рассматривать их.		Передает сообщения, несущие тэту. Испытывает нетоварищеское, сталкиваясь с линиями, несущими энтэту, и наносит по ним ответный удар.	Способен понимать и оценивать реальность других людей и изменять точку зрения. Готовность прийти к согласию.	Способен принимать и нести ответственность.	Большая настойчивость; стремление к созидательным целям.	Хорошее понимание высказываний. Хорошее чувство юмора.	Приобретает поддержку благодаря своему творческому мышлению и жизненной энергии.	Трудно ввести в транс, кроме случаев, когда всё ещё имеется инграмма, содержащая транс.	Жизнь большей частью доставляет удовольствие.	Очень хороший	Любят.	В хорошем состоянии.	Хорошо.	Очень хороший.	Очень хороший.	3,5															
	Консервативно проявляет смелость, если риск невелик.	Нерешительно, в ограниченном количестве высказывает собственные мысли. Воспринимает убеждения и мысли, выраженные с осторожностью.		Передает сообщения. Консервативен. Имеет склонность к умеренно конструктивным действиям и творчеству.	Осознание того, что иная реальность может быть правильной. Содержанное согласие.	Небрежно относится к своей ответственности.	Достаточная настойчивость, если препятствия не слишком велики.	Хорошая способность смысловые различия между высказываниями.	Вызывает поддержку других людей своим практическим суждением и умением вести себя в обществе.	Может быть загипнотизирован, но алёртен в бодрствующем состоянии.	Часть времени испытывает удовольствие.	Хороший.	Большинство уважает.	Вполне хорошее.	Обычно понимают.	Хороший.	Хороший.	3,0															
	Ни смел, ни труслив. Пренебрегает опасностью.	Поверхностные беседы без разговоров. Слушает только то, что касается обыденных дел.		Ставит точку на общении более высокого или низкого тона. Принимает значение срочных дел.	Отказ согласовывать две реальности между собой. Безразличие к конфликту реальностей. Слишком беспечен, чтобы соглашаться или не соглашаться.	Слишком беспечен. Не заслуживает доверия.	Праздность, плохая концентрация.	Воспринимает очень мало – как буквально, так и не буквально. Склонен буквально понимать юмор.	Не заботится о поддержке со стороны других людей.	Может быть загипнотизирован, но в основном алёртен.	Бывают моменты, когда испытывает удовольствие. Низкая интенсивность удовольствия.	Посредственный.	Некоторым нравиться.	Заметны некоторые признаки запущенности.	Иногда не понимают.	Неплохой.	Неплохой.	2,5															
	Необдуманно, на реактивном уровне, бросается навстречу опасности.	В его речи содержится угроза. Обесценивает других людей. Слушает сообщения об угрозах. Открыто насмехается над тэтой в разговорах.		Имеет дело с сообщениями, несущими в себе враждебность или угрозу. Пропускает лишь небольшое количество тэты.	Высказывает сомнения. Защищает собственную реальность. Пытается выбить у других почву из-под ног. Не соглашается.	Использует ответственность для достижения собственных целей.	Настойчивость в унизительном вранье. Ниже этого уровня нет настойчивости в достижении созидательных целей.	Воспринимает буквально замечания в тоне 2.0.	Придирается и бесцеремонно критикует, добиваясь выполнения своих желаний.	Сопrotивляется гипнозу в некоторой степени, но может быть загипнотизирован.	Иногда, в исключительных обстоятельствах, испытывает некоторое удовольствие.	Плохой.	Редко нравиться.	Очень запущенное.	Часто не понимают.	Плохой.	Плохой.	2,0															
	Безрассудная храбрость, обычно во вред себе.	Говорит только о смерти, разрушении, ненависти. Слушает только о смерти и разрушении. Уничтожает коммуникационные линии, несущие тэту.		Изражает сообщения, превращая их в энтэту, независимо от первоначального содержания сообщения. Останавливает сообщения, несущие тэту. Передает энтэту и искажает её.	Разрушение противоположной реальности. «Ты не прав». Не соглашается с тем, что реально для других людей.	Принимает ответственность, для того чтобы разрушать.	Настойчивость в достижении разрушительных целей; сильно разоряется, но быстро гаснет.	Воспринимает буквально тревожные замечания. Грубое чувство юмора.	Использует угрозы, наказания и ложные тревожные сообщения, чтобы господствовать над людьми.	Сильно сопротивляется замечаниям, но «впитывает» их.	Редко испытывает какое-либо удовольствие.	Определённо, обуза в жизни других.	Большинство, не скрывая, не любит.	Часто сломаны. В плохом состоянии.	Постоянно не понимают.	Обычно – неудача.	Ранняя смерть.	1,5															
	Иногда действует исподтишка, во всех остальных случаях проявляет трусость.	Кажется, что его речь несёт в себе тэту, но намерения злы. Слушает мало, в основном об интригах, сплетнях, лжи.		Передает только злонамеренные сообщения. Обрывает коммуникационные линии. Не склонен передавать сообщения.	Сомнения в собственной реальности. Неуверенность. Сомнение в противоположной реальности.	Неспособный, капризный, безответственный.	Коледует при движении к любой цели. Очень плохая концентрация. Взаблмошный.	Не воспринимает никаких замечаний. Принуждённо острит, чтобы скрыть тенденцию к буквальному восприятию.	Уничтожает других людей, опуская их на тот уровень, где их можно будет использовать. Применяет подлые и жестокие методы. Гипноз, сплетни. Стремится скрыто контролировать.	Постоянно находится в лёгком трансе, но сопротивляется гипнозу.	Весьлость большей частью принуждённая. Настоящее удовольствие недоступно.	Опасная обуза.	Большинство презирает.	Плохое. В неудовлетворительном состоянии.	Нет настоящего понимания.	Почти всегда – неудача.	Непродолжительная жизнь.	1,1															
	Полная трусость.	Говорит очень мало и только апатичным тоном. Мало к чему прислушивается: в основном к тому, что несёт в себе апатию или жалость.		Обращает мало внимания на общение. Не передаёт сообщения.	Стыд, беспокойство, сильное сомнение в собственной реальности. Под давлением легко принимает чужую реальность.	Отсутствует.	Периоды настойчивого стремления к саморазрушению.	Буквально воспринимает все замечания, сделанные в этом тоне.	Энтузиазм других людей, чтобы контролировать их. Платит, чтобы вызвать к себе жалость. Дикая ложь с целью вызвать сочувствие.	Очень легко поддаётся гипнозу. Любое замечание может стать внушением.	Отсутствует.	Очень большая обуза.	Не нравиться. Некоторые лишь испытывают жалость.	В целом, очень плохое.	Вообще не понимают.	Полная неудача.	Близкая смерть.	0,5															
	Нет реакции.	Не говорит. Не слушает.		Не передаёт сообщения. Не осознает, что общение существует.	Полное отстранение от конфликтующей реальности. Отсутствие реальности.	Отсутствует.	Отсутствует.	Воспринимает всё абсолютно буквально.	Притворяется мёртвым, чтобы другие не думали, что он опасен, и оставили его в покое.	В «бодрствующем» состоянии ничем не отличается от загипнотизированного человека.	Отсутствует.	Ничего, кроме обузы.	Ни во что не ставят.	Нет осознания собственности.	Игнорируют.	Никаких попыток. Совершенная неудача.	Почти мёртв.	0,1															

*Д*олгое время человек считал этику запутанным предметом, и за последние десятилетия это стало проявляться в ещё большей степени. Откуда человек знает, поступает ли он правильно или неправильно? Когда он видит, что нечестные люди находятся у власти, преступники гуляют на свободе, а общепринятые ценности ни во что не ставятся, то он, возможно, чувствует, что ему следует пойти лёгким путём. «Другие люди уклоняются от уплаты налогов – почему бы мне этого не делать?» «Другие могут воровать в магазине – что же в этом плохого?» Но независимо ни от чего человеку приходится жить с самим собой. Испытывая многочисленные трудности, как он может быть уверен в том, что выбранные им решения будут наилучшими для него самого, его семьи и для каждой стороны его жизни и для его будущего?

В таком предмете, как этика, Л. Рон Хаббард не только совершил замечательное открытие, позволяющее сделать этот предмет простым и понятным, но и разработал действенную технологию, применимую в повседневной жизни, благодаря которой человек становится более счастливым и преуспевающим и лучше выживает.

Эти основные данные, взятые из работ Л. Рона Хаббарда, даже вместе с брошюрой «Целостность и честность», в которой приводится дополнительная информация по этому предмету, являются лишь частью технологии этики, имеющейся в Саентологии. Однако они действительно предоставляют человеку конкретные методы, с помощью которых он может постепенно поднять свой этический уровень, увеличить потенциал своего выживания в любой области жизни и помочь другим людям сделать то же самое. Таким образом, технология этики – это самое важное средство, необходимое для вашего успеха во **всех** аспектах существования. ■

ОСНОВЫ ЭТИКИ



В

еками человек пытался разобраться с тем, что является правильным, а что – неправильным, что такое этика и что такое правосудие.

В словаре даётся следующее определение слову «этика»: «учение об общей природе морали и об определённых моральных принципах, которым человек должен следовать в своих взаимоотношениях с другими».

В том же самом словаре даётся следующее определение слову «правосудие»: «следование тому, что правильно с точки зрения морали, тому, что является разумным; действие в соответствии с истиной или фактом» или как «приведение в действие закона».

Как вы видите, эти термины довольно сильно перепутались.

Все направления в философии с незапамятных времён занимались изучением этики и правосудия. Однако решить, что же стоит за этими понятиями, они так и не смогли.

То, что решение было найдено в Саентологии, является выдающимся достижением, имеющим огромное значение. Решение заключалось, прежде всего, в *разделении* этих понятий. Отсюда можно было пойти дальше и создать работающую технологию как для отправления правосудия, так и внедрения этики.

Этика просто состоит из действий, которые человек предпринимает в отношении самого себя. Это личное дело человека. Если человек этичен, то он этичен по собственному детерминизму, и он сам поддерживает это состояние.

Правосудие – это действие, которое группа предпринимает по отношению к человеку, если он не предпринимает нужные этические действия самостоятельно.

История

Этика и правосудие в действительности лежат в основе всей философии. Но какое бы исследование истории философии вы ни проводили, становится ясно, что эти понятия ставили философов в тупик в течение долгого времени.

Ранние последователи Пифагора (греческого философа, жившего в VI веке до н.э.) пытались применить свои математические теории к предмету человеческого поведения и этики. Несколько позже Сократ (греческий философ и учитель, 470?–399 гг. до н.э.) также серьёзно занимался этим предметом. Он продемонстрировал, что все те, кто якобы наставлял людей, как им следует жить, были не в состоянии защитить свои взгляды или хотя бы дать определения терминам, которые они использовали. Он настаивал на том, что мы должны знать, что такое храбрость, правосудие, закон и правление, прежде чем мы сможем быть смелыми и добропорядочными гражданами или справедливыми и хорошими правителями. Это прекрасно, однако он отказался давать им определения. Он говорил, что в основе любого греха лежит невежество, но не предпринимал необходимых действий для того, чтобы избавить человека от его невежества.

Ученик Сократа Платон (греческий философ, 427?–347 гг. до н.э.) придерживался теорий своего учителя, но настаивал на том, что эти определения могут быть даны только чистым разумом. Это означало, что человек должен уйти от жизни и закрыться в башне из слоновой кости и в одиночку во всём разобраться, – это не очень подходит для обыкновенного человека.

Аристотель (греческий философ, 384–322 гг. до н.э.) также занимался этикой. Он объяснял неэтичное поведение тем, что желания человека берут верх над его разумностью.

И так продолжалось веками. Один за другим философы пытались решить, что же такое этика и правосудие.

К сожалению, до сих пор так и не было найдено эффективного решения, о чём свидетельствует понижающийся этический уровень общества.

Поэтому, как вы сами видите, то, что было сделано в этой области, – это немалое достижение. Мы дали определения терминам, чего не сделал Сократ, и у нас есть работающая технология, которой может воспользоваться каждый, чтобы помочь самому себе выбраться из грязи. Естественные законы, лежащие в основе этого предмета, были открыты и стали доступны всем, каждый может пользоваться ими.

Этика

Этика настолько естественна для человека, что, когда с ней происходит что-то неправильное, человек всегда стремится преодолеть её нехватку.

Человек начинает чувствовать, что у него есть белое пятно в отношении собственной этики, в тот самый момент, когда он сам его создаёт. В этот момент он пытается восстановить свою этику, и, в зависимости от того, насколько хорошо он представляет себе, что такое оптимальное выживание, он может достичь успеха, даже если ему недостаёт настоящей технологии этики.

Однако очень часто неэтичная ситуация приводит в действие банк; и если у человека нет технологии, при помощи которой эту ситуацию можно

было бы разрешить аналитически, его «решением» становится создание мокапов мотиваторов. Другими словами, он начинает верить или притворяться, что по отношению к нему было сделано что-то такое, что толкнуло его на неэтичное действие или оправдывает это действие, – и в этот момент он начинает катиться вниз.

Человека загоняет в гроб не его попытка восстановить свою этику. Его загоняет туда автоматическое включение банка, а также то, что он использует в этот момент механизм банка, что и вынуждает его катиться по наклонной плоскости. Когда это происходит, никто на самом деле не толкает его вниз сильнее, чем он делает это сам.

И начав однажды катиться вниз, человек, не владея основами технологии этики, оказывается не в состоянии вскарабкаться по этой плоскости обратно – он сам намеренно приводит себя к краху. И хотя в жизни человека много сложностей, и есть люди, которые сводят его в могилу, всё это начинается с отсутствия у него знания технологии этики.

Она, по сути, является одним из важнейших инструментов, который человек использует для того, чтобы выбраться наверх.

Исходная природа человека

Неважно, насколько преступен человек, он так или иначе будет стараться стать этичным.

Это объясняет, почему Гитлер сам стал инициатором того, чтобы остальной мир разрушил Германию. Он выиграл войну до сентября 1939 года – ещё до объявления войны. Союзники давали ему всё, что он хотел; у него была одна из лучших разведывательных организаций, которая когда-либо существовала; его Германия вот-вот должна была вернуть обратно свои колонии, и этот идиот объявил войну! Он просто привёл себя и Германию к краху. Его гениальный ум с сумасшедшей скоростью нёс его в одном направлении, а его природное чувство этики с той же сумасшедшей скоростью несло его в другом направлении – к краху.

Человек, у которого вообще нет технологии этики, не способен восстановить свою этичность и удержать себя от контрвыживательных действий, и так он приводит себя к краху. И он не вернётся к жизни, если он не овладеет основами технологии этики и не будет применять их по отношению к себе и другим. Применение этой технологии сначала может прийти ему слегка не по вкусу, но ведь когда вы умираете от малярии, вы обычно не жалуетесь на вкус хинина: даже если он вам не нравится, вы всё равно его пьёте.

Правосудие

Если человеку не удаётся сделать себя этичным, группа принимает против него меры – это называется правосудием.

Я обнаружил, что человеку нельзя доверять правосудие. Дело в том, что ему нельзя по-настоящему доверять «наказание». Используя его, человек, на

самом деле, не стремится добиться дисциплинированности; он вершит несправедливость. Он драматизирует свою неспособность стать этичным, пытаясь заставить других стать этичными: я предлагаю вам посмотреть на это посмешище, которое принимают в качестве «правосудия» в нашем современном обществе. Многие правительства так легко ранимы в отношении своей священной правоты в юридических вопросах, что едва вы открываете рот, как они тут же учиняют жестокую расправу. Для человека попасть в руки полиции – уже само по себе катастрофа во многих частях мира, даже если он всего лишь потерпевший, а тем более, если он обвиняемый. Поэтому в таких местах самые сильные общественные волнения.

Когда технология этики неизвестна, правосудие становится самоцелью. Оно просто вырождается в садизм, извращённую жестокость. Правительства (поскольку сами они не понимают, что такое этика) организывают «этические комитеты», однако все эти комитеты созданы на основе правосудия. Искривляется даже происхождение слова «этика». Во всех этих «медицинских этических комитетах», «психологических этических комитетах», комитетах конгресса и т.д. постоянно путают этику с правосудием. Но все эти комитеты созданы на основе правосудия, так как в действительности правительства понятия не имеют, что такое этика. Они называют это этикой, но предпринимают действия, относящиеся к правосудию, они наказывают людей и мешают им восстанавливать свою этику.

Настоящее правосудие необходимо, и оно используется с определённой целью. При отсутствии дисциплины вся группа приходит к краху. Уже неоднократно отмечалось, что развал группы начинается с недостатка или полного отсутствия дисциплины в ней. Без дисциплины группа и входящие в неё люди погибают. Вы должны знать, что такое этика и правосудие.

Человеку можно доверить этику, и если его научить, как восстанавливать свою собственную этику, правосудие больше не будет таким предметом исключительной важности, каким его сделали.

Величайшее достижение

Достижение, сделанное в Саентологии, заключается в том, что теперь у нас *действительно* есть основы технологии этики. Впервые человек *может* узнать, как восстановить свою собственную этику и снова выкарабкаться наверх.

Это – абсолютно новое открытие; до Саентологии оно никогда и нигде не было известно. Это открытие символизирует собой поворотный момент в истории философии. Человек может изучить эту технологию, научиться применять её в своей жизни, а затем может восстановить свою собственную этику, изменить положение дел и без посторонней помощи начать двигаться вверх, к выживанию.

Я надеюсь, что вы как следует научитесь применять эту технологию для своего собственного блага, для блага тех, кто вокруг вас, и для будущего этой цивилизации в целом.

Состояния – положения, в которых находится деятельность

Организация, или её части, или отдельный человек – всё проходит через различные состояния существования. Если не обращаться с этими состояниями должным образом, то они приводят к ослаблению и страданиям, тревогам и смерти. Если с ними обращаться должным образом, они приводят к стабильности, расширению, способности оказывать влияние и к процветанию.

Эти состояния, расположенные от высшего к низшему, таковы:

Могущество

Смена власти

Изобилие

Нормальная деятельность

Чрезвычайное положение

Опасность

Несуществование

Помеха

Сомнение

Враг

Предательство

Замешательство

Очевидно, что формулы для прохождения этих состояний – это формулы, которым подчиняется сама жизнь.

Первое, что надо знать о них, – это то, что все шаги формулы расположены в точной последовательности и должны выполняться именно в *этой* последовательности. Изменение последовательности двух или более действий просто фатально. Например, в состоянии Чрезвычайного положения вы сначала экономите, а потом продвигаете. Если последовательность нарушается, то в итоге организация станет меньше или зона влияния человека уменьшится.

Ключевым данным является то, что если не знать или неправильно применять формулы, то после каждого кризиса организация будет становиться меньше.

Человек может находиться в различных состояниях. Этика – это средство, с помощью которого он может подниматься в более высокие состояния и улучшать своё выживание.



Измерение выживания – статистики

Следующее, что надо усвоить: вы определяете, какую формулу нужно применять, только при помощи тщательной и постоянной проверки статистик. Под статистикой понимается количество предметов или объём чего-либо, рассматриваемые относительно времени. Статистика, которую не сравнили с более ранней статистикой того же самого, не предскажет, какая статистика будет в будущем. Отдельно взятый показатель статистики не имеет смысла. Статистики всегда или ухудшаются, или остаются неизменными, или улучшаются по сравнению со статистиками за более ранний период. Следовательно, ведение графиков статистик и чтение этих графиков является крайне необходимым при наблюдении за организацией, отделом или человеком, а также при применении к ним формул состояний.

Это гораздо проще, чем кажется. Если вы заработали 20 000 долларов в прошлом году и лишь 15 000 долларов в этом, то вы, очевидно, скатываетесь вниз; если вы заработали 30 000 долларов в этом году, вы довольно стабильны; если вы заработали 50 000 долларов в этом году, у вас изобилие. Все эти показатели сравниваются с 20 000 долларов, которые вы заработали в прошлом году. Какому образцу поведения нужно следовать, чтобы продолжать процветать, находясь в этих *состояниях*? Это формулы состояний.

Третье, что нужно усвоить, – это то, что, применяя неподходящую формулу состояния, вы можете разрушить организацию, отдел или погубить человека. Человек находится в состоянии Чрезвычайного положения. Если он применит формулу состояния Изобилия или Могущества, а не формулу Чрезвычайного положения, то он потерпит крах. Так уж устроена эта вселенная. Необходимо применять правильное состояние.

Что такое статистики

Что такое статистика? Статистика – это количество или объём чего-либо в сравнении с более ранним количеством или объёмом того же самого. Статистики имеют отношение к количеству сделанной работы или её денежной стоимости.

Падающая статистика означает, что сейчас количество чего-либо меньше, чем было раньше.

Растущая статистика означает, что сейчас количество чего-либо больше, чем было раньше.

Мы действуем на основе статистик. Они показывают, работает ли штатный сотрудник или группа, так как статистику создаёт выполнение работы. Если они работают неэффективно, статистика неизбежно идёт вниз. Если они работают эффективно, статистика идёт вверх.

Отрицательные статистики: растущая статистика того, что является нежелательным (например, дорожно-транспортных происшествий). Однако мы не используем отрицательные статистики. Мы используем только те статистики, рост которых означает нечто хорошее, а падение – нечто плохое.

Графики статистик

Определение: график – это линия или диаграмма, показывающая, как одна количественная величина зависит от другой, соотносится с ней или изменяет её. Это любое графическое изображение, используемое для того, чтобы показать количественные соотношения.

График не информативен, если его вертикальный масштаб таков, что изменения линии графика слишком незначительны. А если изменения линии слишком велики, то график начертить вообще невозможно.

Если подъёмы и спады не видны на графике отчётливо, тогда те, кто будут интерпретировать этот график, допустят ошибки. То, что представлено в виде ровной линии, в действительности должно быть горной грядой.

Под *масштабом* понимается количество чего-либо, соответствующее одному сантиметру вертикальной оси графика.

Масштаб подбирается следующим образом:

У каждой статистики свой масштаб.

1. Установите самую малую величину, до которой, судя по вашим ожиданиям, может опуститься данная статистика – это не всегда ноль.

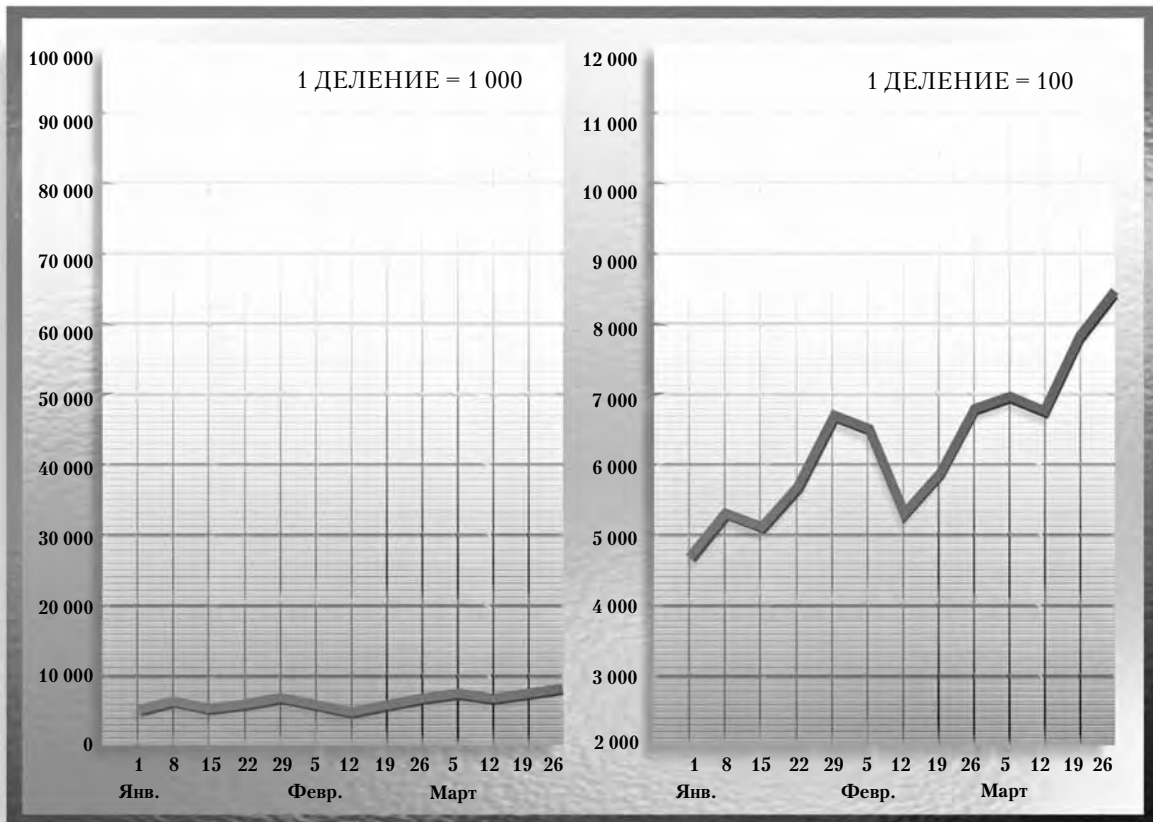


График с неправильно выбранным масштабом не отображает точно изменений статистики и становится менее полезным.

На графике, масштаб которого выбран правильно, чётко видны изменения статистик, что позволяет легко определить, какую формулу состояния следует применить.

2. Установите самую большую величину, до которой, как вы думаете, может подняться статистика в течение следующих трёх месяцев.

3. Вычтите то, что получилось в пункте 1, из того, что получилось в пункте 2.

4. Выберите длину деления вертикальной оси графика в соответствии с числом, полученным в пункте 3.

Тогда ваш масштаб будет вполне реальным и будет показывать и подъёмы и спады.

Вот пример *неправильного* графика.

Возьмём организацию, которая зарабатывает примерно 500 долларов в неделю. Пропорционально размечаем вертикальную ось таким образом, чтобы

каждое деление (а их 100) соответствовало 100 долларам. На графике это будет выглядеть как линия внизу, довольно ровная, – независимо от того, что происходит с доходом организации, – и поэтому это не привлечёт никакого внимания руководителей, когда доход будет подниматься или падать.

Вот правильный способ разметки графика для валового дохода организации, которая в среднем зарабатывает 500 долларов в неделю.

1) Просмотрев старые графики за последние шесть месяцев, мы обнаруживаем, что доход никогда не опускался ниже 240 долларов. Поэтому мы берём 200 за нижний уровень графика.

2) Оцениваем, что доход этой организации должен время от времени подниматься до 1 200 долларов в течение следующих трёх месяцев, поэтому берём это значение за верхний уровень графика.

3) Вычитаем 200 из 1 200 и получаем 1 000.

4) Берём 100 делений по вертикальной оси и принимаем каждое за 10 долларов, начиная с нижней отметки, т.е. 200.

Теперь чертим график валового дохода из расчёта 10 долларов на одно деление.

Такой график будет выглядеть правильно, будет очень чётко показывать падения и подъёмы и, следовательно, будет полезен руководителям при его интерпретации.

Старайтесь использовать удобные для расчёта единицы масштаба (такие, как 5, 10, 25, 50, 100) и указывайте масштаб на самом графике (например, 1 деление = 25).

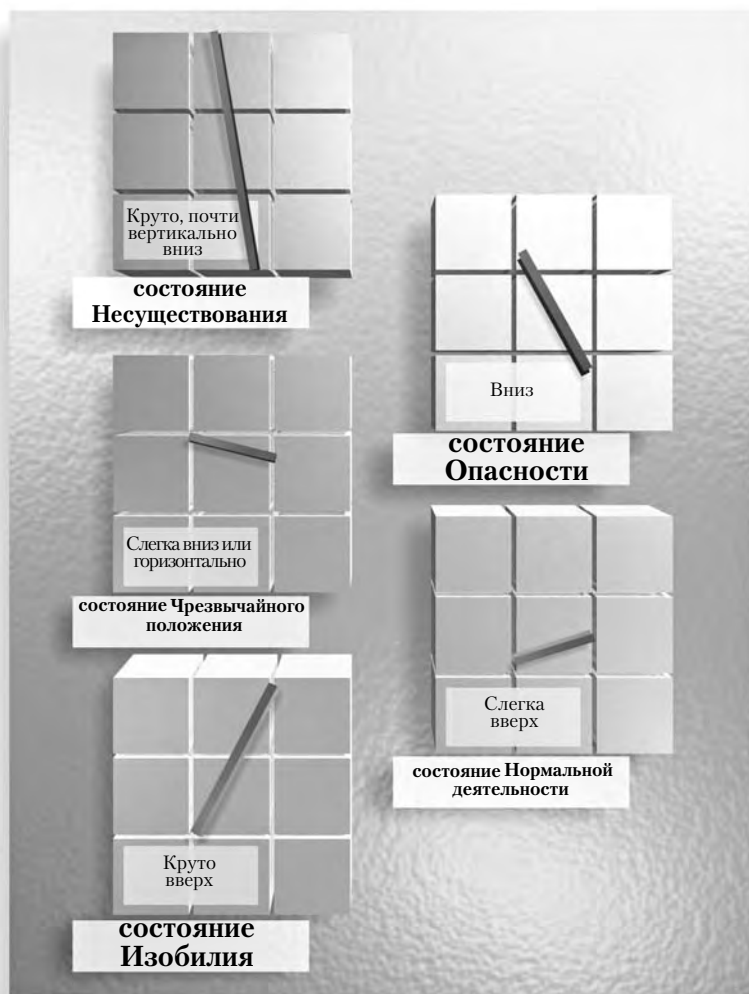
Надежды могут слишком сильно влиять на выбор масштаба графика. Не нужно за один раз рассчитывать масштаб более чем для одного листа графика. Переходя на новый лист, заново рассчитайте масштаб; и по мере того, как организация разворачивает деятельность, можно подбирать свой масштаб для каждого нового листа. Например, потребовалось 18 месяцев на то, чтобы поднять статистики одной организации в 5 раз (доход в 5 раз больше и т.д.), а это несколько графиков, поэтому пусть масштаб отражает только то, на что вы рассчитываете в настоящее время.

Выбирая масштаб для горизонтальной – временной – оси графика, старайтесь делать так, чтобы её длина не превышала период в три месяца, поскольку график может стать слишком сжатым. Также график может быть слишком растянутым, и тогда он опять-таки будет выглядеть как ровная линия и давать неверную информацию.

Правильно подобранный масштаб – основа хорошего графика.

Чтение статистик

Человек может определить состояние статистики по наклону линии на графике.



О состоянии Могущества не судят лишь по одной неделе или по единственной линии на графике. Могущество – это *тренд* Нормальной деятельности, поддерживаемой на очень высоком уровне. Тренд означает тенденцию статистики к повышению, к сохранению на том же уровне или к понижению в течение нескольких недель или месяцев. Таким образом, состояние Могущества должно определяться более чем по одной линии на графике.

Обратите внимание, что угол наклона линий на графиках, отображающих состояние от Несоуществования до Изобилия, используется для определения состояния за неделю.

Тренды статистик

Интерпретация

статистик

Чем ближе вы находитесь к месту, где осуществляется производство, отражаемое данной статистикой, тем быстрее эту статистику можно привести в порядок и тем за меньший период времени необходимо взять статистику, чтобы её интерпретировать.

Свою личную статистику можно интерпретировать ежедневно.

Начальник отделения может интерпретировать статистики на основе ежедневных статистических показателей.

Исполнительному секретарю нужны статистические показатели за несколько дней.

Исполнительный директор использует статистические показатели за неделю.

Руководящий орган, который находится на более далёком расстоянии, использует для интерпретации статистик отделений их ТРЕНД за несколько недель.

Словом, чем ближе вы находитесь к области производства, к которой относится статистика, тем легче её интерпретировать и тем легче её изменить.

Человек знает, что у него не было никакой статистики за понедельник, так как он не вышел на работу. Поэтому во вторник он старается наверстать упущенное.

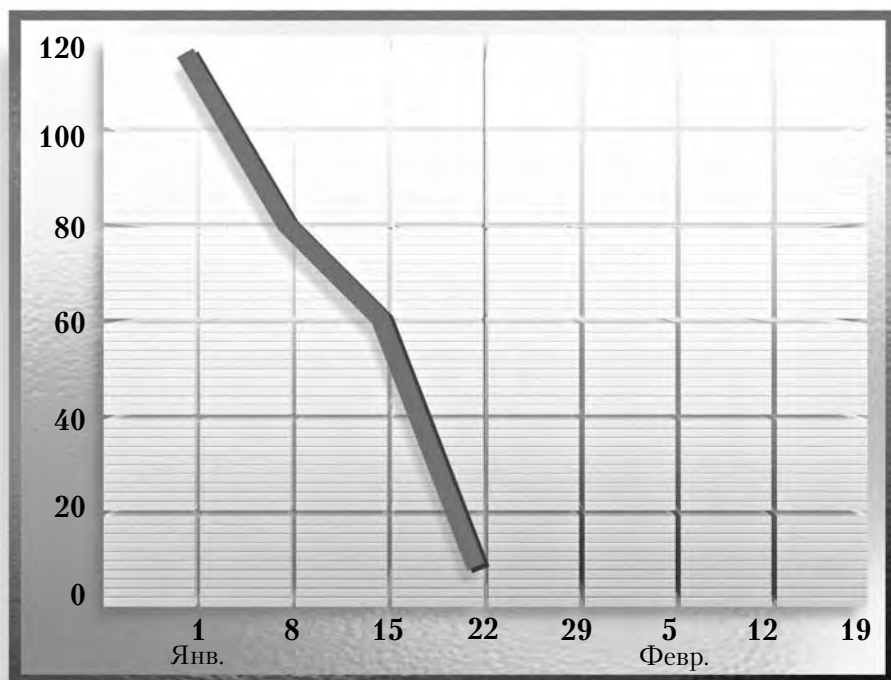
В противоположность этому орган управления, находящийся на большем удалении, должен будет использовать тренд за несколько недель, чтобы увидеть, что происходит.

ТРЕНД – это тенденция к развитию в определённом направлении.

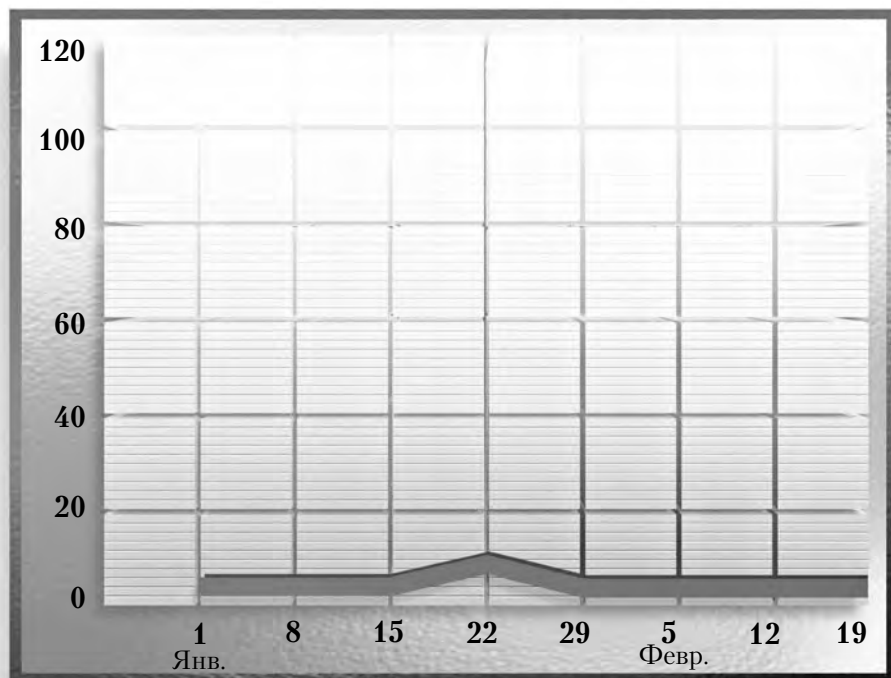
ТРЕНДЫ могут быть какими угодно: от Опасности до Могущества – в зависимости от наклона графика и его крутизны. Возможен также тренд Несуществования.

Статистика отмечается еженедельно.

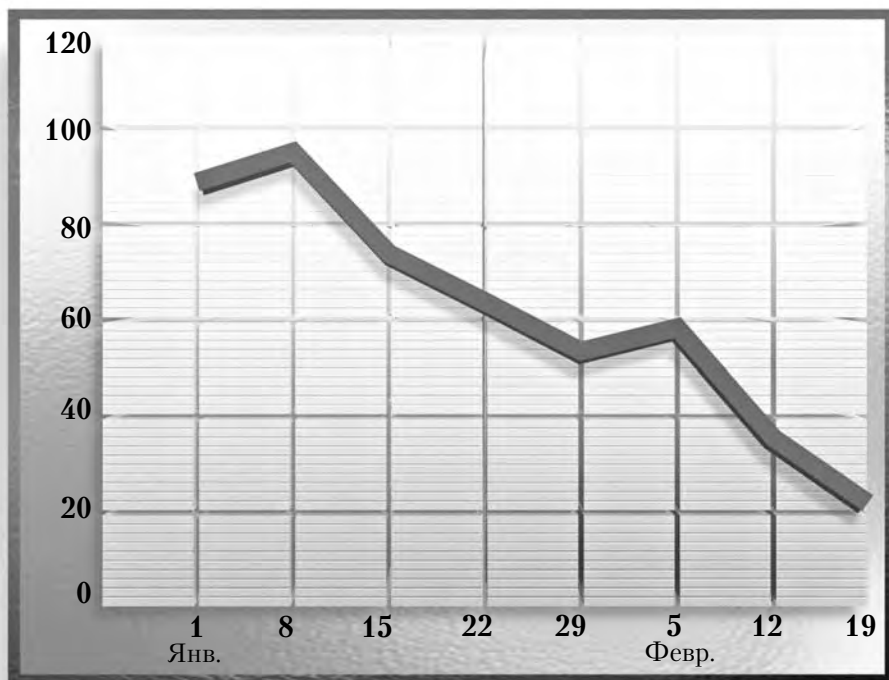
Тренд Несуществования выглядел бы так:



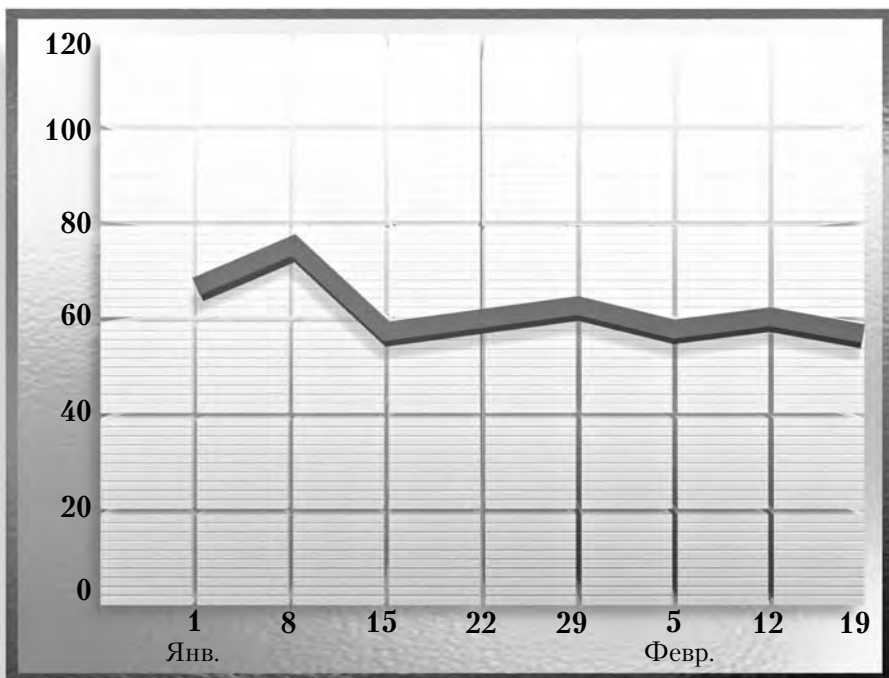
Это также был бы *тренд* Несуществования:



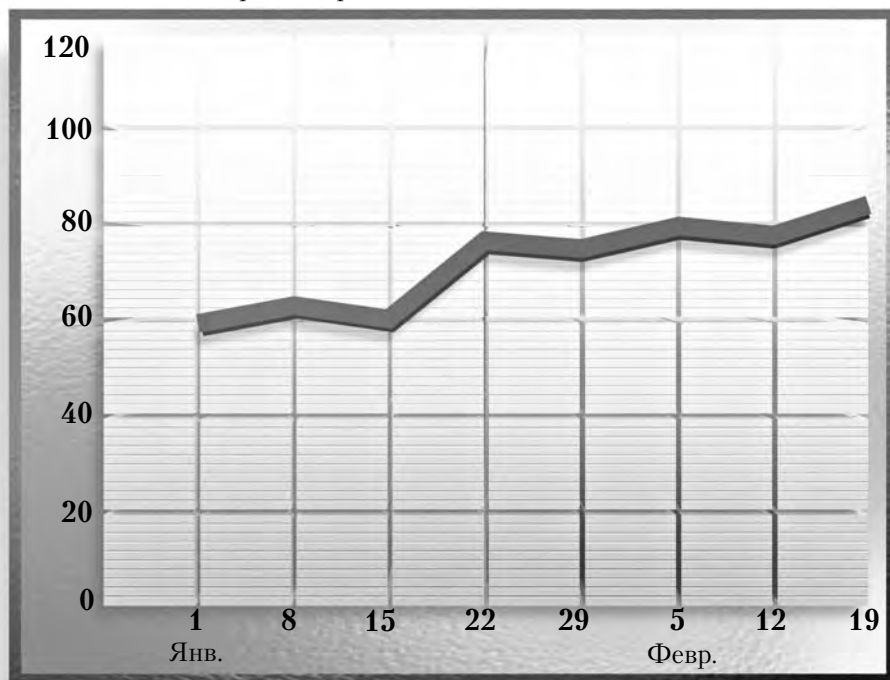
Это был бы *тренд* Опасности:



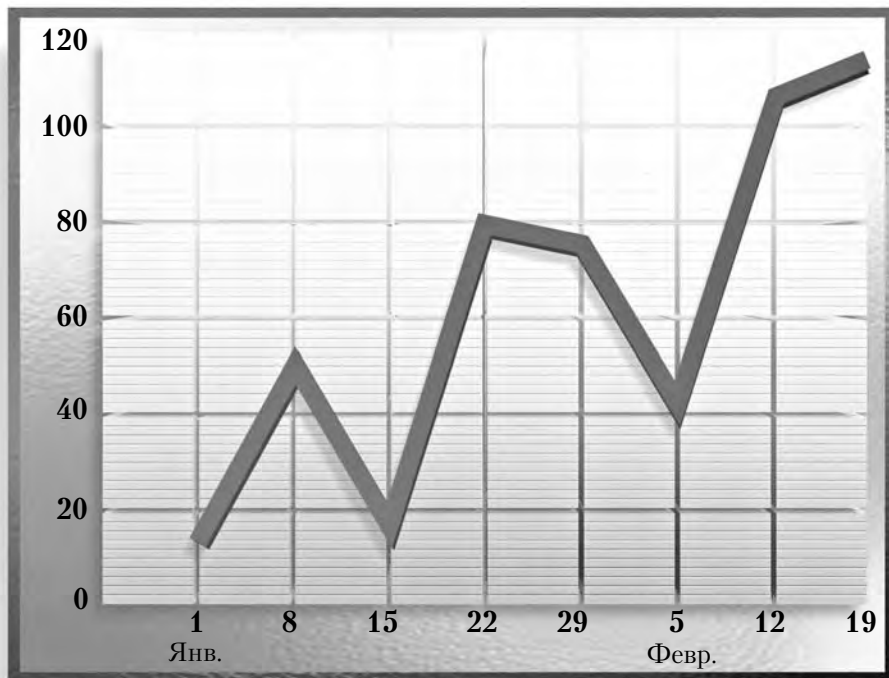
Это был бы *тренд* состояния Чрезвычайного положения:



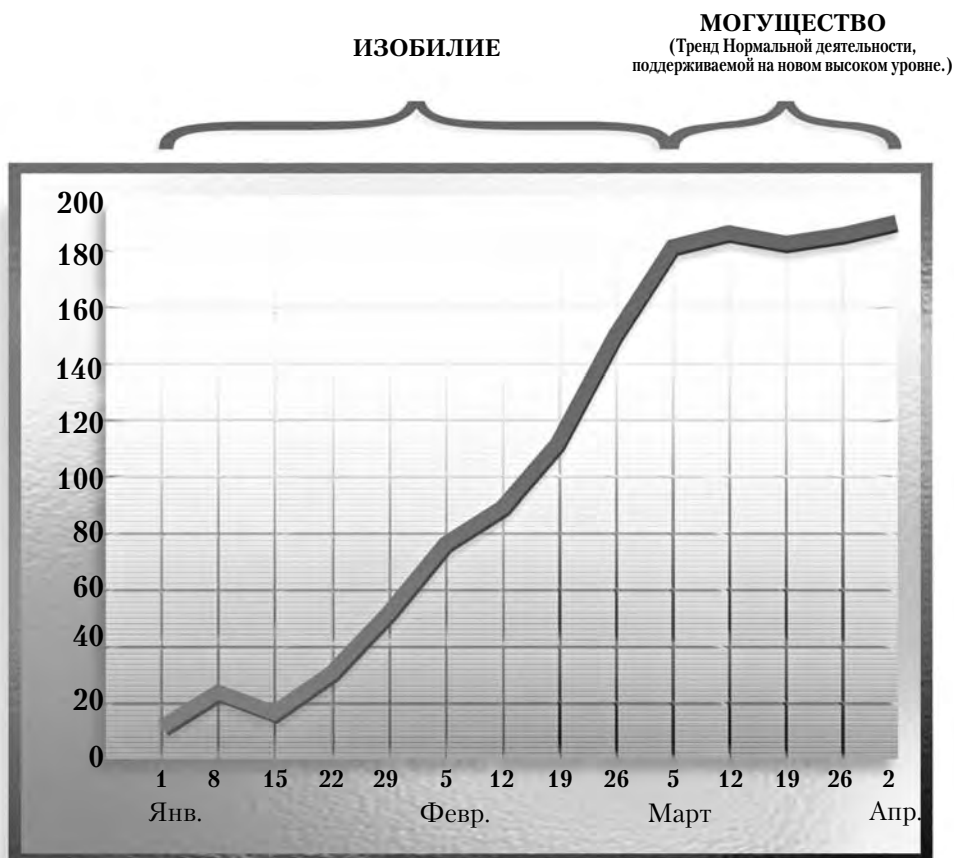
Это был бы *тренд* Нормальной деятельности:



Любой небольшой рост – это Нормальная деятельность.
Это был бы *тренд* Изобилия:



Поскольку состояние Могущества – это *тренд*, о нём не судят лишь по одной линии на графике. Могущество – это *тренд* Нормальной деятельности, поддерживаемой на очень, очень высоком уровне; таким образом, состояние Могущества следует определять по статистике, взятой более, чем за одну неделю.



Формулы СОСТОЯНИЙ

Вот состояния и их формулы, приведённые в порядке возрастания:

Состояние Несуществования (Формула для работы на новом посту)

Каждый человек, недавно назначенный на пост, начинает свою деятельность в состоянии Несуществования, будь то новое назначение, повышение или понижение.

Человек обычно пребывает в заблуждении, что он теперь является «САМИМ _____ (новая должность)». Он старается начать свою деятельность в состоянии Могущества, так как обычно он очень хорошо осознаёт свой новый статус или даже свой прежний статус. Но на самом деле он — единственный, кто это осознаёт. Все остальные, за исключением, возможно, начальника отдела кадров, абсолютно ничего не знают о том, что у него новый статус.

Следовательно, он начинает свою деятельность в состоянии Несуществования. И если он не начнёт действовать согласно формуле Несуществования, то он будет использовать неправильное состояние и будет попадать в разного рода неприятности.

Вот формула Несуществования:

- 1. Найдите линию коммуникации.**
- 2. Добейтесь, чтобы о вас узнали.**
- 3. Выясните, что требуется или чего хотят от вас.**
- 4. Делайте, производите и (или) предоставляйте то, что требуется и что от вас хотят.**

Человек, принимая на себя управление хорошо функционирующей областью, часто думает, что ему следует добиться того, чтобы о нём узнали, изменяя всё, в то время как он: (а) недостаточно хорошо известен, чтобы делать это, и (б) ещё не имеет никакого представления о том, что требуется или чего хотят от него. И поэтому он создаёт полную неразбериху.

Иногда такой человек полагает, что он знает, что требуется или чего хотят от него, хотя это всего лишь идея-фикс — и это только его идея, которая вовсе не соответствует действительности, — и поэтому он не справляется со своей работой.

Иногда он не утруждает себя выяснением того, что же действительно требуется или чего хотят от него, — и просто полагает, что знает это, хотя на самом деле он не знает. Вскоре он становится «неудачником».

*Новую работу
или новую
деятельность
человек
начинает
в состоянии
Несуществования.*



Время от времени случается, что такой человек настолько озабочен своим статусом, или же настолько неуверен в себе, или настолько робок, что даже когда его начальник или сотрудники приходят и говорят ему, что требуется или чего они хотят, он даже не даёт им подтверждение (или не может дать), – и тогда он, на самом деле, окончательно попадает в Несуществование.

Иногда он обнаруживает, что информация, которую ему *сообщили* в отношении того, что требуется или чего хотят от него, нуждается в переоценке или дальнейшем расследовании. Поэтому для него всегда самое безопасное – это провести своё собственное исследование и, когда у него будет твёрдая собственная реальность в отношении того, что требуется или чего хотят от него, действовать на основе этого исследования.

Если формула применяется с умом, человек может ожидать, что он попадёт в зону обхода, где люди всё ещё делают его работу, чтобы заполнить брешь, которую, возможно, оставил его предшественник. Это – состояние Опасности, но это следующее состояние на шкале, более высокое, чем Несуществование. Если человек оберегает свою работу, выполняет свою работу и применяет формулу Опасности, то он пройдёт через это состояние.

Затем человек может рассчитывать на то, что он окажется в состоянии Чрезвычайного положения. Находясь в этом состоянии, он должен следовать формуле Чрезвычайного положения, применяя её к своему посту, и тогда он пройдёт и через *это состояние*.

Теперь человек может рассчитывать на то, что он окажется в состоянии Нормальной деятельности, и, если он будет следовать формуле этого

состояния, он придёт к Изобилию. И если он будет следовать формуле этого состояния, то он достигнет состояния Могущества. И если он будет применять формулу состояния Могущества, то он останется в этом состоянии.

Итак, если человек начинает свою деятельность на новом посту, находясь очень далеко от состояния Могущества и не двигаясь *вверх* по шкале с того места, где он в действительности находится в самом начале, он, конечно же, потерпит неудачу.

Это применимо к группам, организациям и странам точно так же, как и к отдельным людям.

Это также применимо в тех случаях, когда человек не справляется со своей работой. Он должен вновь начать с Несуществования и двигаться вверх таким же образом – состояние за состоянием.

Большинство неудач на посту вызваны тем, что человек не использует формулы состояний, не распознаёт сами состояния, не применяет формулу того состояния, в котором находится, когда он в нём находится, и не прекращает её применение, когда выходит из этого состояния и переходит в другое.

В этом и заключается секрет того, как удержать свой пост и преуспеть на работе или в жизни.

Расширенная формула Несуществования

Многие люди неправильно применяют формулу, а потом недоумевают, почему с ними продолжают происходить неприятности.

Руководители иногда удивляются, почему некоторые штатные сотрудники, похоже, никогда не способны ничего сделать правильно, и от отчаяния этим руководителям, в конце концов, приходится самим выполнять работу всей данной области.

Ответ заключается в том, что формула Несуществования применяется неправильно и не выполняется по-настоящему человеком, занимающим должность.

Опыт показал, что даже издавшие виды руководители и штатные сотрудники фактически никогда не выходили из Несуществования. И там, где организация вообще работает, её тащат на себе один-два ключевых руководителя.

Пункт «найдите линию коммуникации» слишком многие сводят лишь к тому, чтобы найти чью-нибудь входящую корзину и оставить там запрос: «Что требуется и чего вы хотите от меня». Это, в действительности, не является нахождением линии коммуникации.

Чтобы справляться с обязанностями на *любом* посту, необходимо иметь *информацию* и предоставлять *информацию*. Там, где это не делается, человек обнаруживает, что он выполняет проекты, которые отвергаются, что он работает над проектами, которые нужно выполнять заново, что на его действия накладываются ограничения, – и он обнаруживает, что скатывается вниз по состояниям. Он оказывается в немилости у своего начальства, *потому что он не собирает и не предоставляет* жизненно важную информацию о том, *что происходит*.

Обязанность любого штатного сотрудника, вне зависимости от того, работает ли он на посту с недавнего времени или нет, – *собрать линии коммуникации, которые относятся к его посту, выяснить, кто нуждается в получении жизненно важной информации от него, и постоянно вводить, вводить, вводить эти линии коммуникации в действие.*

Если человек не будет поступать именно таким образом, то он никогда не выйдет из состояния Несуществования. Он не добрался до Опасности, потому что люди даже не знают о том, что они его обходят. Другими словами, когда штатный сотрудник не поступает таким образом, в глазах организации он просто *ноль*.

Приказы, издаваемые им, обычно *отменяются*, когда их обнаруживает какой-нибудь начальник, потому что они не реальны. Джо уже занимался этим вопросом. Планы Билла были сорваны из-за этого. В бухгалтерии кричат: «Откуда взялись эти ненужные траты?»

Довольно скоро произойдёт следующее: когда сотрудники услышат, что это приказ того-то и того-то, они просто будут игнорировать его.

Светлые надежды такого штатного сотрудника в конце концов обычно превращаются в надежды на то, что ему удастся перевестись на другой пост – и чем скорее, тем лучше. Все против него.

Но что же произошло на самом деле?

Он никогда по-настоящему не применял формулу Несуществования и поэтому так и остался в Несуществовании. Его действия не скоординированы с другими, потому что у него *нет линий коммуникации, для того чтобы передавать или получать информацию.*

На самом деле, никто другой не обязан находить для него его же собственные линии коммуникации – точно так же, как никто не обязан за него дышать. В любой организации и в любом виде деятельности «вдох и выдох» – это получение и передача *жизненно важной информации и частиц.*

Любому, кто обнаруживает, что он, по всей видимости, находится в Несуществовании или в более низком состоянии, следует побегать хорошенько и отыскать линии коммуникации, относящиеся к его деятельности и его посту, и настоять на том, чтобы его подключили к этим линиям.

Такой человек, штатный сотрудник или руководитель должен написать, какую информацию ему нужно иметь, для того чтобы справляться с делами на своём посту, и какую информацию должны получать от него другие, для того чтобы они могли выполнять свою работу.

А затем он должен организовать линии коммуникации таким образом, чтобы секретари, отправляющие коммуникацию по этим линиям, указывали его имя в графе «информировать».

Старшие руководители – такие, как главы отделений или руководители организации – действительно несут ответственность за информирование своих сотрудников. Но обычно перед ними также стоят проблемы безопасности и, кроме того, они хотят выглядеть в лучшем свете. Вместе с тем, информация, которой они располагают, охватывает собой всё отделение или

всю организацию в целом. Эта информация включает в себя подробности такого рода: «Миссис Сайкс прибывает в 14:00» или «Представитель телефонной компании говорит, что счёт нужно оплатить сегодня до 12 часов, — иначе нас отключат».

Хаос и перегрузка руководителей возникают там, где бóльшая часть персонала не позаботилась о том, чтобы подключиться к важным линиям коммуникации и поддерживать движение потока информации по этим линиям. Не спрашивай, по ком звонит статистика, если 90 процентов твоих сотрудников находится в Несуществовании или в более низком состоянии, просто потому что они так никогда по-настоящему и не нашли никаких линий коммуникации!

Поэтому расширенная формула Несуществования такова:

- 1. Найдите все линии коммуникации, которые вам будут нужны для того, чтобы предоставлять и получать информацию, относящуюся к вашим обязанностям, а также информацию, относящуюся к необходимым для работы материальным вещам, и подключитесь к этим линиям коммуникации.***
- 2. Добейтесь, чтобы каждый человек, который вам будет нужен для получения и предоставления информации, знал вас, а также знал название вашей должности и ваши обязанности.***
- 3. Выясните у своих начальников, коллег, а также у всех людей из публики, с которыми вам, возможно, придётся вступать в контакт в силу своих обязанностей, что требуется и чего каждый из них хочет от вас.***
- 4. Делайте, производите и предоставляйте то, что требуется и чего каждый из них хочет от вас (и что соответствует оргполитике).***
- 5. Поддерживайте имеющиеся у вас линии коммуникации и расширяйте их, для того чтобы получать остальную информацию, которая сейчас, как вы обнаруживаете, необходима вам в повседневной деятельности.***
- 6. Поддерживайте исходящие от вас линии коммуникации, для того чтобы информировать других о том, чем именно вы занимаетесь, но только тех, кто действительно нуждается в этой информации.***
- 7. Придавайте всё более оптимальную форму тому, что вы делаете; производите и предоставляйте, для того чтобы это было ближе к тому, что действительно требуется и чего хотят от вас.***
- 8. Передавая и получая полную информацию, относящуюся к вашей продукции, постоянно делайте, производите и предоставляйте продукцию гораздо лучшего качества, чем это было раньше.***

Я гарантирую вам, что если вы делаете это на вашем посту, — записываете свою информацию сжато, так, чтобы её можно было быстро понять, и получаете данные в такой форме, чтобы они не загромождали ваши собственные линии коммуникации, — то вы действительно начнёте двигаться вверх по состояниям и наступит момент, когда вы достигнете состояния Могущества.

Состояние Опасности

Состояние Опасности обычно назначается, если:

1. Состояние Чрезвычайного положения продолжается слишком долго.
2. Статистика очень круто устремляется вниз.
3. Старший руководитель неожиданно обнаруживает, что он выполняет работу ответственного за данную область деятельности из-за возникших там неприятностей.

«Обойти» значит проигнорировать подчинённого или подчинённых, которые обычно отвечают за данную область деятельности, и взять управление этой областью в свои руки.

Если вы объявляете состояние Опасности, вы, конечно же, должны проделать работу, необходимую для урегулирования ситуации, которая является опасной.

Верно также и обратное. Если вы начинаете выполнять чью-то работу, обходя его, вы, конечно же, неосознанно вызовете состояние Опасности. Почему? Потому что вы пренебрегаете людьми, которые должны выполнять эту работу.

Далее, если вы по привычке будете выполнять работу других, действуя в обход, вся работа, конечно, станет вашей. Это объясняет причину того, почему руководители перегружены работой. Они действуют в обход подчинённых. Это так просто. Если руководитель по привычке действует в обход подчинённых, то он становится перегруженным работой.

Кроме того, возникнет состояние Несуществования.

Таким образом, чем больше руководитель действует в обход подчинённых, тем больше он работает. Чем больше он работает, действуя в обход подчинённых, тем больше будет исчезать та секция, с которой он работает.

Поэтому, намеренно ли вы действуете в обход подчинённых или непреднамеренно, результат всегда будет одним и тем же: состояние Опасности.

Если вам *приходится* выполнять работу в обход подчинённых, вы *должны* объявить данное состояние и следовать формуле.

Если вы объявляете данное состояние, вы должны ещё и выполнять работу.

Вы обязательно должны добиваться, чтобы работа выполнялась компетентно, — добиваться этого с помощью назначений на должность или перемещений на другую должность или с помощью обучения персонала. И состояние завершено после того, как стало видно, что статистики данного структурного подразделения компании или организации восстановились.



*Когда кто-то
вынужден
обходить
человека, с тем
чтобы добиться
выполнения его
работы, имеет
место состояние
Опасности.*

Поэтому существует огромная ответственность при объявлении состояния Опасности. Но если вы НЕ объявите состояние Опасности приходящим в плохое состояние постам, которые занимают находящиеся в вашем ведении люди, это будет ещё более обременительным, поскольку состояние Опасности очень скоро настигнет вас самих, и независимо от того, объявили вы его или нет, *вы* сами попадёте в состояние Опасности— хотите вы этого или нет.

С одной стороны огонь, с другой пламя. Радостно здесь то, что, если формула применена, у вас есть хороший шанс не только снова подняться, но и стать сильнее и лучше, чем когда-либо.

И с руководителем, который начал катиться вниз, *это* случилось впервые. Надежда есть!

Если формула для улаживания состояния Опасности не выполнена, то впоследствии организация, область деятельности или человек не смогут без труда подняться выше этого состояния.

Продолжительное Чрезвычайное положение, и угроза жизнеспособности и выживанию, и продолжающаяся длительное время работа в одиночку не прекратятся, если только не будет применена формула Опасности.

Формула опасности

Формула такова:

1. *Обойдите (проигнорируйте подчинённого или подчинённых, которые обычно отвечают за данную область деятельности, и возьмите управление этой областью в свои руки).*
2. *Справьтесь с ситуацией и любой опасностью в ней.*
3. *Назначьте области, в которой пришлось улаживать ситуацию, состояние Опасности.*
4. *Назначьте каждому человеку, имеющему отношение к данному состоянию Опасности, состояние Опасности по первой динамике, заставьте их полностью следовать соответствующей формуле и добейтесь, чтобы это было сделано; а если они этого не делают, проведите полное этическое расследование и предпримите все необходимые действия в соответствии с данными, выявленными в ходе расследования.*
5. *Реорганизируйте данную область деятельности так, чтобы эта ситуация не повторялась.*
6. *Предложите твёрдое правило, которое в будущем выявит и (или) предотвратит повторение этого состояния.*

Старший руководитель, находящийся в данной области, действует, причём действует согласно вышеизложенной формуле.

Формула Опасности по первой динамике

Формула Опасности по первой динамике такова:

1. *Обойдите привычки или установившуюся практику.*
2. *Справьтесь с ситуацией и любой опасностью в ней.*
3. *Назначьте себе состояние Опасности.*
4. *Введите в действие вашу собственную этику, выяснив, что именно вы делаете неэтично, и используйте самодисциплину, чтобы исправить это и стать честным и порядочным.*
5. *Реорганизируйте свою жизнь так, чтобы эта опасная ситуация не возникала у вас постоянно.*
6. *Сформулируйте и примите твёрдое правило, которое позволит вам впоследствии выявлять подобные ситуации и предотвращать их возникновение вновь и вновь.*

Вот пример того, как может быть применена формула Опасности для первой динамики.

Шаг «обойдите привычки или установившуюся практику» значит «прекратите делать всю эту ерунду, которую вы делали».

Скажем, один парень брал деньги у своего дяди и говорил, что покупает на них дом, но не делал этого. Он тратил их на одну блондинку. Теперь он в постоянной опасности. Его дядя в любой момент может обнаружить это, а он ожидает унаследовать дядино состояние. Так что он находится в состоянии, напоминающем панику; хотя он и не думает об этом, это тем не менее продолжает существовать.

Теперь, «справьтесь с ситуацией и любой опасностью в ней» – здесь стоит найти её причину. В данном случае она заключается в том, что парень сделал что-то, о чём не рассказывает, и он некоторым образом связан, и это довольно странно, и он, скорее всего, оплошает. Ну хорошо, ему придётся прекратить делать это: обойти привычки или установившуюся практику, существовавшую в данном случае. Другими словами, прекратить принимать те деньги.

Но он должен также справиться с ситуацией и любой опасностью в ней. Было бы очень опасно написать: «Дорогой дядя Джордж, все деньги, которые ты посылал мне последние полтора года на покупку дома, я тратил на блондинку по прозвищу Мотылёк». Ну что ж, он должен был бы придумать, как уладить это, чтобы в этом не было опасности. И, возможно, ему придётся хорошенько подумать.

Если бы он просто явился к дяде и сказал: «Дядя Джордж, я тебя обманывал. Я растрачивал все твои деньги», возможно, это было бы таким шоком для дяди Джорджа, что он бы лишил его наследства, пристрелил и тому подобное, это на самом деле было бы опасным. Поэтому ему придётся придумать, как с этим справиться. Это может быть так же просто, как сказать: «Дорогой дядя Джордж, в последнее время со мной работали, используя саентологическую технологию, благодаря чему я становлюсь более честным человеком. И в моей жизни было много нечестных поступков, и вот один из них. Так вот, вероятно, ты пристрелишь меня за то, что я это сделал, и это несправедливо по отношению к тебе, но на самом деле я использовал эти деньги, чтобы жить на них и...»

Затем «назначьте себе состояние Опасности» – и этот шаг здесь только потому, что люди забывают это делать. И затем вы «вводите в действие свою собственную этику, выяснив, что именно вы делаете неэтично, и используете самодисциплину, чтобы исправить это и стать честным и порядочным». Так вот, могут быть какие-нибудь другие «дяди Джорджи» (и мы всё ещё должны уладить ситуацию с этой блондинкой по прозвищу Мотылёк). Хотя он и уладил ситуацию с дядей, может быть что-то ещё.

Затем «реорганизуйте свою жизнь так, чтобы эта опасная ситуация не возникала у вас постоянно». Ну, в этом предполагаемом случае с дядей

Джорджем это несложно. Просто прекратите связь с этой блондинкой-мотыльком и, вместо того, чтобы не спать по ночам и тому подобное, действительно поспите, займитесь своей работой и достигните чего-нибудь. Это и будет реорганизацией.

А затем «сформулируйте и примите твёрдое правило, которое позволит вам впоследствии выявлять подобные ситуации и предотвращать возникновение их вновь и вновь». Другими словами: «Я не буду лгать для того, чтобы я мог получать деньги», – или что-то вроде этого; и это всё, что парню нужно решить. Это похоже на новогодние обещания. Но люди затем не выполняют их потому, что они не ввели в действие пять первых шагов. Вот почему новогодние обещания не выполняются. Вы на самом деле в этот момент просите парня измениться.

Формула Опасности для подчинённого

Если состояние Опасности назначается подчинённому, потребуйте, чтобы он (или все, кто работает в данной области деятельности) выписал свои оверты и висхолды, а также написал обо всех известных ему неэтичных ситуациях и сдал это всё к установленному сроку – исходя из принципа, что в таком случае взыскание за это будет снижено, но если что-то будет выявлено после установленного срока, то взыскание будет удвоено.

Действие, которое наносит вред или идёт вразрез с моральным кодексом группы, называется *овертом*. Когда человек делает что-то, что противоречит моральному кодексу, с которым он ранее согласился, или когда он не делает чего-то, что ему следовало бы сделать согласно этому моральному кодексу, он совершает оверт. Оверт – это нарушение достигнутого ранее соглашения.

Невысказанные, неразглашённые нарушения морального кодекса, который человек был обязан соблюдать, называются *висхолдом*. Висхолд – это совершённый человеком оверт, о котором он не рассказывает. Это то, что, по убеждению человека, поставит под угрозу его безопасность, если будет раскрыто. Любой висхолд следует *после* оверта.

Полностью процедура выписывания овертов и висхолдов описана в брошюре «Целостность и честность».

Когда это сделано, потребуйте, чтобы все подчинённые и сотрудники, которых пришлось обходить и работу которых пришлось выполнять или постоянно исправлять, написали для себя и полностью выполнили *формулу Опасности по первой динамике* и сдали написанное.

Когда производство снова увеличится, следует официально объявить о завершении состояния Опасности, назначить состояние Чрезвычайного положения и следовать формуле этого состояния.

Состояние Чрезвычайного положения

Это эмпирический (полученный и доказанный в результате наблюдений) факт: ничто не остаётся навсегда точно таким же, каким оно было. Такое состояние чуждо этой вселенной. Всё либо растёт, либо уменьшается. Похоже, невозможно поддерживать равновесие или стабильность.

Таким образом, всё либо расширяется, либо сокращается. В этой вселенной ничто не остаётся на прежнем уровне. Более того, когда что-то стремится оставаться на прежнем уровне и быть неизменным, оно сокращается.

Таким образом, мы имеем три действия, и только три. Первое – расширение, второе – попытка оставаться на прежнем уровне или неизменным и третье – сокращение или уменьшение.

Поскольку в этой вселенной ничто не может оставаться точно таким же, каким оно было, второе действие (сохранение на прежнем уровне) перейдёт в третье (уменьшение), если этому не помешает или если на это не повлияет какая-то внешняя сила. Поэтому второе и третье действие (сохранение на



Неизменное или слегка ухудшающееся состояние требует применения формулы состояния Чрезвычайного положения.

прежнем уровне и уменьшение) имеют сходный потенциал и оба приведут к уменьшению.

Расширение в итоге остаётся единственным конструктивным действием, которое обычно гарантирует выживание.

Следовательно, для того чтобы выживать, человек должен стремиться к расширению как к единственному надёжному состоянию деятельности.

Если что-то остаётся на прежнем уровне, то обычно это становится меньше. Если что-то становится меньше, то и шансы этого на выживание уменьшаются.

Следовательно, остался только один шанс и для организации, и для индивидуума, и этот шанс – расширение.

Состояние Чрезвычайного положения применяется в следующих случаях:

1. Когда статистика организации, части организации, отдела или конкретного человека *понижается*.
2. Когда статистика организации, части организации или конкретного человека не изменяется.

Формула состояния Чрезвычайного положения такова:

1. *Продвигайте. Это относится к организации. Человеку лучше сказать «производи». Это первое действие, вне зависимости от того, что ещё вы делаете и от всего остального; это первое, на что вы должны направить внимание. Первое крупномасштабное действие, которое вы предпринимаете, – продвижение. Что же в точности представляет собой продвижение? Продвигать – это значит «делать что-либо известным; выпускать что-либо; делать себя известным; выпускать свою продукцию».*
2. *Измените основу ведения дел. Если, например, вы оказались в состоянии Чрезвычайного положения и затем, выполнив пункт «Продвигайте», не изменили основу ведения дел, – вы ничего не изменили в том, как ведёте свои дела, – что ж, тогда вы просто идёте навстречу ещё одному состоянию Чрезвычайного положения.*

Следовательно, этот шаг должен быть частью данной формулы; лучше бы вам изменить основу своих действий; лучше бы вам

сделать что-нибудь для изменения основы своих действий, потому что эта основа привела вас к состоянию Чрезвычайного положения, – так что вам определённо стоит её изменить.

3. *Экономьте.*

4. *Затем приготовьтесь предоставлять.*

5. *Частью формулы состояния Чрезвычайного положения является эта коротенькая строчка: «Вам нужно укрепить дисциплину или же вам нужно укрепить этику». С организационной точки зрения, когда назначено Чрезвычайное положение, предположим, что данная область деятельности не выходит из этого состояния, независимо от того, что привело к этому Чрезвычайному положению; предположим, что эта область деятельности ну просто никак не выходит из этого состояния, несмотря на то что на эту область наклеили ярлык «Чрезвычайное положение»; этим людям было предписано следовать формуле, им было сказано, чтобы они пошевелились, были эффективными и исправили эту ситуацию, но они по-прежнему валяют дурака; статистика всё идёт и идёт вниз; что вы делаете в таком случае? Осталось только одно: это дисциплина, поскольку сама жизнь собирается заняться дисциплинированием человека.*

Так что правило игры здесь такое: если Чрезвычайное положение игнорируется и шаги формулы не выполняются успешно, то через некоторое время вам объявляют, что это состояние по-прежнему остаётся в силе, и если вы продолжаете пребывать в этом состоянии по истечении некоторого установленного срока – что ж, довольно! Это перерастает в этическое дело.

Состояние Нормальной деятельности

Мы могли бы назвать состояние Нормальной деятельности состоянием стабильности, и, вероятно, его следовало бы назвать состоянием стабильности, если бы не один маленький момент: эта вселенная не допускает статичного состояния. Она не допускает такой ситуации, когда нет ни увеличения, ни уменьшения. В этой вселенной у вас не может быть состояния, когда нет ни увеличения, ни уменьшения – совершенно стабильного состояния; ничего подобного не существует во всей этой вселенной, от



Регулярное, стабильное расширение или увеличение означают состояние Нормальной деятельности.

края и до края. Не существует ничего, что бы всегда оставалось тем же самым.

Состояние Нормальной деятельности, таким образом, – это не состояние «стабильности», так как такого состояния быть не может. Нормальной деятельностью должно быть устойчивое или постепенное увеличение. В этом состоянии должно быть регулярное, устойчивое, постепенное увеличение. У вас не может быть абсолютного, неизменного состояния существования, которое в конце концов не закончится крахом. Как только у вас в этой вселенной возникает такое неизменное состояние, оно начинает ухудшаться. Таким образом, состояние стабильности, в конце концов, будет превращаться в худшее состояние.

Так вот, для того, чтобы это ухудшение предотвратить, у вас должно быть увеличение. Это увеличение не обязательно должно быть невероятным, но оно должно быть. Должно существовать хотя бы небольшое увеличение.

Формула Нормальной деятельности:

- 1. Когда вы находитесь в состоянии Нормальной деятельности, вы поддерживаете увеличение тем, что ничего не меняете.***
- 2. Этика очень мягка, правосудие довольно мягко, не принимается никаких особо жёстких мер.***
- 3. Когда статистика улучшается, тщательно изучите её и выясните, что её улучшило, и затем делайте это, не прекращая делать то, что вы делали раньше.***
- 4. Каждый раз, когда статистика слегка ухудшается, быстро выясните причину и устраните её.***

И вы просто манипулируете этими двумя факторами: улучшением статистики и ухудшением статистики. Исправьте ухудшающуюся статистику, и вы неизбежно обнаружите, что в той области, где статистики ухудшаются, было что-то изменено – сделано какое-то изменение, и вам необходимо устранить это изменение и побыстрее.

Состояние Изобилия

Когда линия на графике статистик круто идёт вверх, это *Изобилие*. Независимо от того, идёт ли она круто вверх одну неделю или же она идёт круто вверх неделю за неделей – это *Изобилие*.

Когда у вас Изобилие, независимо от того, как вы его достигли, применяется формула Изобилия.

Вы *должны* применять формулу состояния Изобилия – или у вас будут неприятности. Каждый, кто имеет дело с Изобилием, должен знать следующие особенности этого состояния.

Изобилие – это самое капризное состояние из всех существующих. Назовите его неправильно или проходите его не в соответствии с формулой, и оно может убить вас! Это, как ни странно, самое опасное из всех состояний, поскольку, если вы не распознаете его и не примените формулу, от вас останется только мокрое место! Распознайте его точно и проходите его правильно – и вы наберёте космическую скорость.

Формула Изобилия:

1. *Экономьте. Первое, что вы должны делать, находясь в Изобилии, – это экономить, а затем вы должны очень-очень серьёзно позаботиться о том, чтобы не покупать ничего, с чем будут связаны какие-либо обязательства; не покупайте ничего, с чем будут связаны какие-либо обязательства и не нанимайте никого, с кем будут связаны какие-либо обязательства – никого и ничего. Всё это является частью этой экономии; держите это под жёстким контролем.*
2. *Оплатите все счёта. Соберите отовсюду все-все счета, которые вы только можете отыскать, учитывая каждую копейку, которую вы задолжали кому бы то ни было и где бы то ни было в мире, и расплатитесь.*
3. *Остальное вложите в средства, необходимые для предоставления услуг; создайте больше возможностей для предоставления услуг.*
4. *Выясните, что вызвало состояние Изобилия и усильте это.*

Формула Изобилия, относящаяся к действиям:

Когда имеет место Изобилие, определяемое по статистике, которая отражает действия человека и не связана с финансами, то применяется следующая формула.

1. *Экономьте, уменьшая количество ненужных и беспорядочных действий, которые не были частью того, что привело вас к Изобилию. Экономьте финансы, прекращая все пустые траты.*



Резкое улучшение или возросшее обилие чего-либо указывают на состояние Изобилия.

- 2. Добейтесь, чтобы каждое действие имело какую-нибудь ценность и не занимайтесь выполнением никаких бесполезных действий. Каждое новое действие должно способствовать росту, и это должно быть действие такого же типа, как те, которые на самом деле этому способствовали.*
- 3. Укрепите все свои достижения. Везде, где вы чего-то достигли, вы сохраняете эти достижения. Не допускайте никаких ослаблений в вашей деятельности, не позволяйте, чтобы дела пошли на спад или чтобы деятельность в вашей области представляла собой «американские горки». Сохраняйте и поддерживайте любое достижение, любое преимущество.*
- 4. Выясните для себя, что вызвало состояние Изобилия в той области, которая имеет к вам непосредственное отношение, и укрепите это.*



Когда человек достиг такого состояния, в котором количество производимой им продукции настолько превышает достаточный уровень, что ничто не может ему угрожать, имеет место состояние Могущества.

Состояние Могущества

Статистика состояния Могущества – это статистика на очень высоком уровне; это совершенно новый уровень статистики, имеющей тренд Нормальной деятельности.

Статистика Могущества – это не просто такая статистика, которая идёт круто вверх в течение долгого времени. И это не просто очень большая величина статистики. Могущество – это не что-то, продолжающееся одну неделю. Могущество – это тренд.

Определение: Могущество – это состояние Нормальной деятельности на необычайно высоком уровне, настолько высоком, что здесь мы имеем дело с количеством чего-либо, намного превышающим достаточный уровень – вне всяких сомнений.

Это статистика, которая поднялась на совершенно новый, невероятно высокий уровень и держалась на нём, и теперь она – на этом новом высоком уровне – имеет тренд Нормальной деятельности.

При работе на этом новом уровне у вас время от времени могут происходить небольшие падения статистики. Но это всё равно Могущество.

Существует ещё одно данное, которое является важным для того, чтобы правильно распознать и понять это состояние:

Почему мы называем это Могуществом?

Потому что в этом состоянии продукция производится в объёме, настолько превышающем достаточный уровень, что кратковременные остановки или спады не могут снизить этот уровень производства или угрожать выживанию.

Это и есть Могущество.

Можно задать такой вопрос: «Сколько работы может выполнить один человек?» или «Сколько кирпичей в день может уложить один человек?»

Конечно, человек может работать лишь определённое количество часов в день. Он может самостоятельно произвести лишь определённое количество продукции за день. Но он может производить достаточное количество продукции в день для того, чтобы обеспечить себя. Он может увеличить количество производимой им продукции до уровня, настолько превышающего достаточный, что у него останется свободным некоторое время. Это зависит от его эффективности и сообразительности.

На определённом пике Изобилия он достигнет предела в том, сколько кирпичей он может уложить. Увеличивая мастерство и эффективность, он может поддерживать производство, находящееся на этом уровне, в состоянии Нормальной деятельности.

Если он кладёт столько кирпичей, что никто никогда даже не подумает о его увольнении, то он находится в состоянии Могущества. Это состояние Могущества для отдельного человека.

Формула Могущества

- 1. Первый закон состояния Могущества – не разрывайте связей. Вы не можете просто взять и отказаться от своих связей. То, что вы должны сделать, – это признать, что эти связи ваши, и взять на себя ответственность за них.**
- 2. Первое, что вы должны сделать, – это составить список всех линий коммуникации. И это единственный способ, с помощью которого вы сможете когда-либо перейти на другой пост. Поэтому первое, что вы должны сделать в состоянии Могущества, – это составить полное описание своего поста. Это даст возможность вашему преемнику принять состояние Смены власти.**

Если вы не составили полного описания своей работы, то вы будете привязаны к какой-то её части навсегда, и спустя год, или что-то вроде этого, кто-нибудь всё ещё будет приходить к вам и задавать вопросы по поводу того поста, который вы занимали.
- 3. На вас лежит ответственность за то, чтобы описать свой пост и передать это описание тому человеку, который возьмёт на себя заботу об этой области после вас.**
- 4. Делайте всё, что можете, для того чтобы кто-нибудь мог занять этот пост после вас.**

*Когда вы
принимаете
должность
человека,
достигшего
успеха
на этой
должности,
имеет место
состояние
Смены
власти.*



Формула Смены власти

Существует только два обстоятельства, когда требуется замена на посту: большой успех и большая неудача. Насколько тут всё легко и просто, когда ты наследуешь кресло человека, который достиг успеха; это проще простого: садись в это кресло и ничего не делай. Если пост был в нормальном состоянии деятельности – в котором он обычно и находится, если его хозяин получает повышение, – то вы просто ничего не меняете.

Так что если кто-нибудь хочет, чтобы вы подписали что-то, что ваш предшественник не подписал бы, – не подписывайте это. Смотрите в оба, учитесь своему делу, и через некоторое время, – в зависимости от того, насколько велика организация, – вы наблюдаете за тем, как она работает, и управляете ею как в состоянии Нормальной деятельности, если она находится именно в этом состоянии, а не в каком-нибудь ещё.

В точности следуйте тому же самому заведённому ежедневному порядку, которому следовал ваш предшественник. Не подписывайте ничего, что не

подписал бы он. Не меняйте ни единого приказа. Просмотрите приказы, выпущенные в тот период времени (они до сих пор в силе), и просто добивайтесь их выполнения с дьявольским упорством – и в вашей работе будет наблюдаться постоянный рост.

Теперь рассмотрим случай, когда вы садитесь в кресло человека, который ушёл с позором: пост находится в состоянии Чрезвычайного положения, статистики полетели к чёрту, в результате чего босса и уволили. Всё, что вам нужно сделать, когда вы наследуете пост, находящийся в состоянии Чрезвычайного положения, – это просто применить формулу Чрезвычайного положения на этом посту, то есть *«немедленно продвигать!»*

На *новый* пост или на развалившийся пост человек встаёт в состоянии Несуществования. *Однако* принимая на себя управление хорошо функционирующей областью, человек выполняет формулу Смены власти.

Суть применения состояния Смены власти состоит в следующем: изучите организацию, её политику, структуру и функции и не издавайте никаких необычных приказов – ничего не меняйте, не вводите никаких новшеств. Полностью опишите пост, который вы покинули. Ведите наблюдение за всем, что связано с постом, который вы приняли. Изучите новый пост, прежде чем вы будете делать что-либо на нём.

Формула состояния Смены власти следующая:

Когда вы принимаете новый пост, ничего не меняйте до тех пор, пока вы не будете совершенно точно знать, что представляет собой новая область, на которую распространяется ваша власть.

Исправление неправильно выполняемой Смены власти:

Неправильно выполняемая формула Смены власти может вызвать состояние Опасности.

Следовательно, те, у кого было состояние Смены власти, должны применить *формулу исправления неправильно выполняемой Смены власти:*

- 1. Понаблюдайте за областью, которую вы контролируете, спросите людей и составьте список того, что прежде было успешным.***
- 2. Понаблюдайте за своей областью и составьте список всего того, что в прошлом не привело к успеху.***
- 3. ВНЕДРИТЕ успешные действия.***
- 4. Отбросьте неудачные действия.***
- 5. Прекратите попытки лихорадочно защищаться или справляться с чем-то.***
- 6. Вернитесь к работающей структуре, делая это с умом.***

Завершение формул состояний

Формулы этических состояний плавно переходят одна в другую: первый шаг одной формулы непосредственно следует за последним шагом предыдущей формулы.

Но что вы делаете, если ваша статистика указывает на то, что вы поднялись на состояние выше ещё до того, как у вас была возможность закончить формулу? Вы просто бросаете эту формулу и начинаете выполнять следующую? Ответ: «НЕТ». Вы завершаете формулу, которую начали выполнять.

Я приведу вам пример. Один исполнительный директор, просматривая свои статистики, видит, что они показывают состояние Чрезвычайного положения. Он немедленно принимает меры, чтобы начать выполнение шага *«продвигайте»* формулы Чрезвычайного положения. Как только это находится под контролем, он начинает *изменять основу своей деятельности*. Он направляет продавцов на ежедневные упражнения для повышения их навыков и назначает трёх новых сотрудников в главную область производства.

Но до того как ему удалось выполнить оставшиеся шаги формулы Чрезвычайного положения, статистики дохода и предоставления услуг поднимаются до Нормальной деятельности.

Что он делает? Хорошо, теперь он в состоянии Нормы – по статистикам. Но формула Нормальной деятельности также заставит его *завершить* формулу Чрезвычайного положения, потому что в формуле Нормальной деятельности вы отбрасываете то, что является неуспешным, и способствуете выполнению того, что было успешным; успешным здесь было именно выполнение формулы Чрезвычайного положения. Таким образом, этот исполнительный директор может продолжать постоянно добиваться улучшений, *доводя до конца* выполнение формулы Чрезвычайного положения, так как именно действия по формуле Чрезвычайного положения привели его в Нормальную деятельность так быстро. Поэтому он способствует их выполнению до тех пор, пока они не будут полностью завершены. Это не означает, что он всё ещё в состоянии Чрезвычайного положения, – теперь статистики растут и состояние *действительно* Нормальная деятельность. Это немного странно.

Вот другой пример. Предположим, что кто-то выполняет формулу Опасности для подчинённого. Человек проходит по процедуре шаг за шагом, выписывает свои О/В и любые другие известные неэтичные ситуации и начинает применять формулу Опасности по первой динамике. Но прежде чем он завершает эту формулу, его статистики поднимаются. Для этого человека было бы действительно опасно не закончить формулу Опасности (например, не выполнить шаги формулы Опасности: *«РЕОРГАНИЗУЙТЕ СВОЮ ЖИЗНЬ»* и *«СФОРМУЛИРУЙТЕ И ПРИМИТЕ ТВЁРДОЕ ПРАВИЛО»*).

То, что ваши статистики поднимаются до завершения формулы, не означает, что вы не можете перейти в более высокое состояние, на которое теперь указывают ваши статистики. Однако не завершить оставшиеся шаги более ранней формулы будет ошибкой. Следовательно, как показано в приведённых примерах, вы должны завершить более раннюю формулу, затем завершить следующую формулу и продолжать дальше – как диктует график.

Завершение формулы жизненно важно. Вы не просто называете формулу. Вы добиваетесь её *завершения*.

Состояния ниже Несуществования

Существуют также состояния деятельности ниже Несуществования.

Состояние Помехи

Ниже состояния Несуществования находится состояние Помехи. Здесь человек уже не просто перестал быть членом команды, а принял окраску врага.

Это состояние назначается там, где каким-то проектам, организациям или группам наносится ущерб, будь то по небрежности или же осознанно и злонамеренно. Решение о том, что ущерб нанесён осознанно и злонамеренно, выносится на основе того, что по поводу этих действий уже издавались приказы, или же на основе того, что эти действия идут вразрез с намерениями и действиями оставшейся части команды или же целью проекта или организации.

Когда такой человек оставлен без присмотра, он является *помехой*, поскольку может сделать что-нибудь или продолжать делать что-нибудь, чтобы остановить или задержать развитие проекта или организации, и такому человеку нельзя доверять. Никакие дисциплинарные меры или назначение состояний более высоких, чем это, ни к чему не привели. Человек просто продолжает приносить вред.

Это состояние обычно назначается после того, как было назначено несколько состояний Опасности и Несуществования, или когда был выявлен не меняющийся в течение долгого времени образ поведения.

Когда все остальные ищут причину, по которой теряется почта, такой человек будет продолжать потихоньку её терять.

Это состояние назначается в интересах других людей, чтобы они не попали впросак, доверяя в чём-либо этому человеку.



Человек находится в состоянии Помехи, когда он поступает вразрез с приказами, намерениями и действиями группы, и в такой ситуации ему нельзя доверять.

Формула Помехи такова:

- 1. Решите, кто ваши друзья.**
- 2. Несмотря на личную опасность, нанесите эффективный удар по врагам группы, членом которой вы притворялись.**
- 3. Возместите нанесённый вами ущерб, внося личный вклад, значительно превосходящий обычные требования к члену группы.**
- 4. Обратитесь с просьбой о повторном вступлении в группу, спрашивая разрешения на это у каждого её члена, – вы вновь вступаете в группу только в случае согласия большинства, – а если вам откажут, повторяйте шаги 2, 3 и 4 до тех пор, пока вам снова не разрешат стать членом группы.**

Состояние Сомнения

Когда кто-либо не может принять решение относительно человека, группы, организации или проекта, имеет место состояние Сомнения.



Когда человек не может прийти к решению в отношении какой-либо ситуации, имеет место состояние Сомнения.

Формула состояния Сомнения такова:

1. Отбросив все предрассудки и слухи, узнайте, делая это честно, каковы действительные намерения и в чём действительно заключается деятельность этой группы, организации или проекта.
2. Изучите статистики этого человека, группы, организации или проекта.
3. Исходя из принципа «наибольшего блага для наибольшего числа динамик», решите, нужно ли на это нападать, нужно ли этому вредить, нужно ли это подавлять, – или этому надо помогать.
4. Оцените себя или свою группу, проект или организацию с точки зрения намерений и целей.
5. Оцените свои статистики или статистики своей группы, проекта или организации.
6. Присоединитесь к тому, или оставайтесь с тем, или помогайте тому, кто движется по направлению наибольшего блага для наибольшего числа динамик, и открыто объявите об этом обеим сторонам.
7. Делайте всё возможное, чтобы улучшить деятельность и статистики человека, группы, организации или проекта, – там, где вы остались, или там, куда вы перешли.
8. Терпеливо переносите трудности, поднимаясь по состояниям в новой группе, если вы перешли на другую сторону, или в той группе, в которой вы остались, если ваш статус понизился в результате ваших колебаний в отношении этой группы.

Состояние Врага

Когда кто-либо является врагом человека, группы, проекта или организации, осознавая этот факт и признавая его, имеет место состояние Врага.



Разрушительные действия указывают на состояние Врага.

Формула для состояния Врага состоит лишь из одного шага:

Выясните, кто вы есть на самом деле.

Состояние Предательства

Предательство определяется как измена в ответ на доверие.

Формулу для состояния Предательства очень чётко и точно можно выразить так: «Осознавайте, что вы *являетесь* _____».

Вы обнаружите – и это крайне неприятно, – что человек, который принимает пост или должность и затем не исполняет возложенных на него обязанностей, неминуемо дестабилизирует или разрушит какую-то часть организации.



Тот, кто предаёт другого человека, после того как тот оказал ему доверие, находится в состоянии Предательства.

Не осознавая, что он является _____ (название поста), он фактически совершает предательство.

Результаты этого можно найти в истории. Если человек не является тем, на что указывает название его поста или должности, то это приведёт к предательству дела и целей группы.

В основе дестабилизации организаций почти всегда лежит этот единственный факт:

Человек, который, находясь в группе, принял пост и не осознаёт, что он *является* определённой, назначенной ему бытийностью, находится в состоянии *предательства* по отношению к этой группе.

Формула для состояния Предательства такова:

Выясните, что вы являетесь _____.

Состояние Замешательства

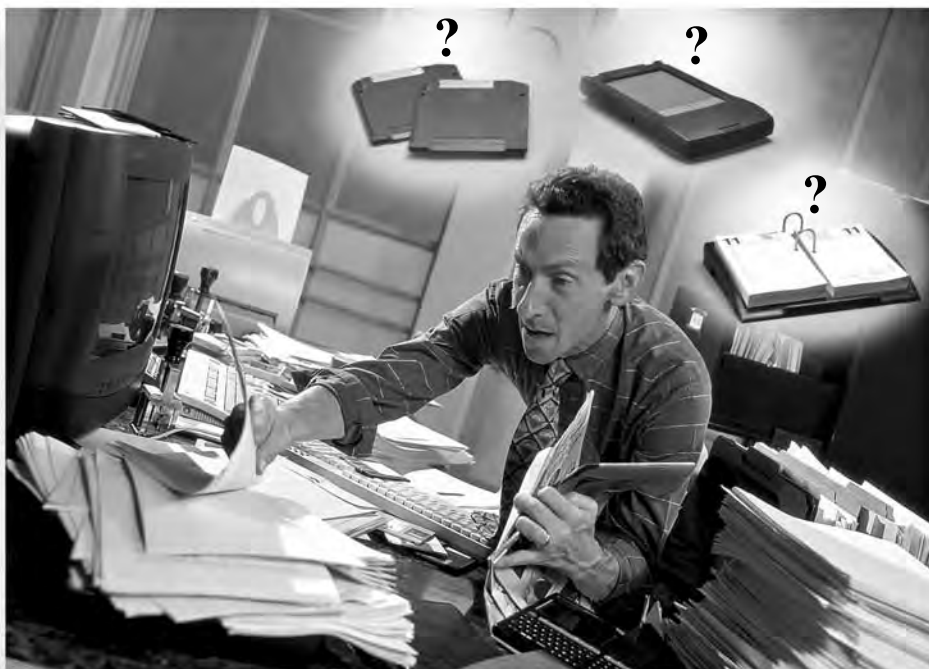
Самое низкое состояние – это состояние Замешательства.

Человек или область, которые находятся в Замешательстве, пребывают в состоянии непредсказуемого движения. Здесь нет реального производства – лишь беспорядок или замешательство.

Для того чтобы выйти из Замешательства, нужно выяснить, где вы находитесь.

Вы увидите, что движение вверх таково: в состоянии Замешательства – выясните, где вы находитесь; в состоянии Предательства – выясните, что вы являетесь _____; и в состоянии Врага – выясните, кто вы.

Хаотичная, бесполезная деятельность при отсутствии действительного производства указывает на состояние Замешательства.



Формула для состояния Замешательства такова:

Выясните, где вы находитесь.

Примечание: важно, чтобы человек, находящийся в состоянии Замешательства, полностью понял определения слова «замешательство», приведённое ниже. Это делается перед началом выполнения самой формулы.

Определения:

1. Любой набор факторов или обстоятельств, которые, как кажется, не имеют немедленного решения.

Более широкое определение таково: замешательство в этой вселенной – это *хаотичное движение*. Если бы вы стояли в центре интенсивного автомобильного движения, вы, вероятнее всего, пришли бы в замешательство из-за всех этих машин, которые со свистом носятся вокруг. Если бы вы оказались в центре сильной бури, когда мимо вас пролетают листья и бумажки, вы, скорее всего, были бы в замешательстве. Замешательство можно назвать *неконтролируемой хаотичностью*. Только те, кто может осуществлять некоторый контроль над этой хаотичностью, могут справляться с замешательством. Те, кто не может осуществлять контроль, в сущности, порождают замешательство.

Замешательство является замешательством, лишь пока все частицы находятся в движении.

Замешательство является замешательством, лишь пока ни один фактор не определён или не понят со всей ясностью.

Замешательство – это основная причина глупости.

2. Всё, что представляет собой замешательство, – это неупорядоченный поток. Частицы сталкиваются, отскакивают друг от друга и остаются ВНУТРИ данной области. Таким образом, нет никакого продукта, так как для того, чтобы получить *продукт*, нужно, чтобы существовал поток НАРУЖУ.

Дополнительная формула для состояния Замешательства такова:

1. Проведение процесса ориентации в том месте, где человек находится.

Процесс ориентации – это саентологическая методика, используемая для того, чтобы сориентировать человека и привести его в общение со своим окружением. При её проведении указывают на определённые предметы, говоря человеку: «Посмотри на этот _____ (предмет)», и дают ему подтверждение, когда он это сделает. Можно использовать такие объекты, как дерево или здание, можно попросить человека посмотреть на улицу и т.д. Проводится до тех пор, пока человек не повеселеет и пока у него не будет какого-нибудь осознания.

Полностью теория процесса ориентации описана в брошюре «Помощь при болезнях и травмах».

2. Сравнение того места, где человек находится, с другими местами, в которых он находился раньше.

3. Повторение шага 1.

Применение состояний

Жизненно важно осознавать, что формулы состояний существуют. Они являются неотъемлемой частью любой деятельности в этой вселенной, и теперь, когда они известны, им необходимо следовать. Это приводит к тому, что во всех областях деятельности какой-либо организации или отдельного человека вероятность того, что произойдет что-то непредсказуемое, уменьшается примерно на 90 процентов. Переменными величинами является только то, насколько хорошо человек оценивает ситуацию, и то, насколько энергично он применяет формулы.

Правильное применение правильной формулы приносит результаты. Применение формулы приносит результаты независимо от того, насколько глупо это делают, — лишь бы применялась *правильная* формула и шаги выполнялись в точной последовательности. Блестящее применение проявляется лишь в *скорости* восстановления и расширения. Самое блестящее применение даёт моментальное и существенное расширение. Бездарное применение, при условии, что оно правильное, проявляется в более медленном расширении. Другими словами, вовсе не обязательно быть гением, чтобы применять формулы состояний или порождать идеи, необходимые для их выполнения. Нужно только точно определить состояние и *действовать* энергично, применяя шаги в точном порядке. Чем ярче идеи, тем быстрее расширение — вот и всё. Сами по себе расширение и успех неизбежны. Однако если бездарное применение включает в себя добавление лишних, ненужных шагов, тогда возможна неудача, а если кто-то настолько глуп, что неверно оценивает состояние, применяет не ту формулу, которую нужно, и проходит её шаги не в той последовательности, в которой нужно, — тогда он просто заслуживает неудачи!

Ещё нужно знать, что эти состояния одинаково применимы к вселенной, цивилизации, организации, части организации или к человеку.

Последнее, что нужно знать, — знание этих формул подразумевает ответственность за их использование. В противном случае человека можно обвинить в преднамеренном самоубийстве! Потому что они *являются* формулами. И они дают волшебные результаты.

Если эти формулы неизвестны или не используются, расширение будет целиком зависеть от случая или от судьбы, независимо от того, насколько хороши чьи-либо идеи. ■

Практические упражнения

Ниже приведены упражнения по применению этики. Их выполнение поможет углубить ваше понимание предмета.

- 1 Посмотрите на своё окружение (место жительства, место работы и т.д.) и найдите по крайней мере пятерых людей, у которых этика отсутствует. Затем найдите пятерых людей, у которых этика в действии.
- 2 Посмотрите на своё окружение и найдите человека или деятельность, которые находятся в одном из следующих состояний: Несуществование, Опасность, Чрезвычайное положение, Нормальная деятельность, Могущество. Найдите примеры для каждого состояния. Делайте это до тех пор, пока хорошо не ознакомитесь с каждым состоянием как с состоянием существования.
- 3 Посмотрите на своё окружение и найдите человека или деятельность, которые находятся в состоянии ниже Несуществования. Что это за состояние?
- 4 На отдельном листе бумаги разработайте статистику для какой-либо области вашей жизни и отобразите её на графике. Определите, какое состояние нужно применить к этой статистике.
- 5 Определите состояние какой-либо стороны вашей жизни. Это может быть ваша работа, общественная жизнь, семья – всё, что угодно. Как только вы определили правильное состояние, напишите на листе бумаги, что бы вы сделали при выполнении каждого шага формулы этого состояния.
- 6 Помогите своему знакомому определить правильное состояние для какой-либо области его жизни. Когда будет определено правильное состояние, покажите человеку формулу этого состояния. Пусть он разрабатывает действия, необходимые для применения этой формулы.

Результаты применения

Обладая технологией этики, разработанной Л. Роном Хаббардом, можно уверенно добиваться процветания и улучшения жизни – нет нужды полагаться на случай или удачу.

Применение технологии этики директором суда по делам несовершеннолетних в Гринсвилле (штат Алабама) для разрешения проблемы реабилитации юных преступников демонстрирует, что эта технология работает. Статистика показывает, что почти все подростки, вставшие на путь преступной жизни, остаются преступниками всю свою жизнь. Однако, применяя технологию саентологической этики в работе с юными правонарушителями, этот человек достиг неслыханного: 90 процентов подростков, с которыми он работал, не вернулись в тюрьму после освобождения. В более чем 500 свидетельствах, написанных теми, с кем он работал, говорится о том, что этика навсегда изменила их жизнь.

В Греции человека, находившегося под судом по обвинению в краже автомобиля, познакомили с саентологической

этикой. Он применил эту информацию – чистосердечно признался во всех своих преступлениях и внёс обширный и выдающийся вклад в своём регионе в качестве компенсации за свои прошлые преступления. Когда его адвокат представил свидетельства его исправления и его новой ценности как гражданина, судья по этому делу снял все обвинения.

Навестив своих родителей впервые за много лет, молодая женщина из Калифорнии расстроилась, увидев, что у её родителей проблемы в браке и они думают о разводе. Вместо того чтобы сидеть сложа руки и позволить этому случиться, она использовала известные ей данные из технологии этики.

«Мы с отцом просмотрели различные состояния и их формулы, а также основную информацию по Саентологии, касающуюся вопросов создания и развития семьи. Мы правильно определили его состояние в этой области, и он с огромным успехом применил эту формулу. Затем я со своей матерью разработала способы применения этики к трудностям, с которыми она столкнулась в браке. Она осознала, что потеряла всякую надежду на то, что она сможет разрешить финансовые проблемы, которые ей преподносил мой отец. Она решила справиться с этой проблемой. Как только мои родители начали применять этические формулы, их проблемы разрешились и брак стал более счастливым и успешным, чем он был на протяжении многих лет».

Житель Южной Африки, активно участвующий в общественной жизни, был хорошо знаком с саентологической этикой. Он смог установить спокойствие в районе, взбудораженном серией нераскрытых краж.

«Я поговорил с девочкой, которую подозревали в воровстве. Так как я создал условия, в которых она могла всё рассказать, ничего не опасаясь, то она

Применение технологии этики

Этот график показывает результаты применения технологии этики в одной организации с целью повышения жизнеспособности и производительности.



рассказала мне всё, что сделала. Мы определили, что именно она может предпринять, чтобы восполнить нанесённый ею вред, и она была рада этому. Поскольку из-за краж было очень много расстройств, я затем собрал всех детей (около семидесяти), и маленькая девочка встала перед классом и рассказала им обо всём, что она сделала. Я сказал детям, что после собрания никто не должен показывать на неё пальцем. Они пообещали, что этого не будет, и официально простили её. Я немного волновался о том, как она будет себя чувствовать после собрания, но увидел, что она весело играет с группой детей. Я также выяснил, что её родители были убиты несколько лет назад, и, поскольку девочка производила впечатление настоящей беспризорницы, я принял меры к тому, чтобы за ней лучше присматривали. Волнения в группе были улажены, и у ребёнка появилась возможность стать настоящим членом своей группы».

Один человек со своей семьёй открыл в Лос-Анджелесе компанию по производству мебели; несмотря на то, что они начали с нуля, они достигли быстрого расширения, применяя формулы состояний.

«Мы изучили и применили данные Л. Рона Хаббарда о состояниях и начали должным образом применять формулу Несуществования. И тут-то стали происходить чудеса. Мы открыли свои

коммуникационные линии, и на второй месяц работы две большие кредитные компании предложили нам ссуду в размере 50 000 долларов каждая. Мы поднялись до состояния Опасности и применили формулу этого состояния, а затем – формулу Чрезвычайного положения, и после этого – Нормальной деятельности. Мы продолжали применять состояния должным образом, достигнув большего расширения за один год, чем другие компании обычно достигают за пятнадцать лет или более. Мы даже смогли открыть в первый же год второй магазин! Мы стабильно расширяемся благодаря применению формул».

Владелец большой сети ресторанов использует информацию Л. Рона Хаббарда о формулах состояний для того, чтобы помочь своим служащим стать честными и этичными.

«У меня был один служащий, который украл деньги, и другой, который позволил забрать значительное количество денег. Оба были понижены в должности, и им было назначено правильное этическое состояние и разрешено пробиваться назад на руководящие позиции при помощи выполнения формул состояний. Сейчас один из них – преуспевающий владелец филиала компании, а другой – руководитель, занимающий один из ключевых постов. Если бы не формулы состояний, я потерял бы двух ценных людей».

Тысячелетиями человек пытался определить, какова же его роль в этом материальном мире. Как ему следует строить взаимоотношения с тем, что его окружает в жизни, и с другими людьми? За что он действительно несёт ответственность и перед кем?

Окончательных ответов на эти вопросы не давали ни древние греки, ни мыслители-материалисты недавнего прошлого.

И так продолжалось до тех пор, пока Л. Рон Хаббард в результате своего долгого целеустремлённого поиска не открыл объединяющий принцип, применимый ко всей жизни, — общий знаменатель, благодаря которому теперь можно было понять людей и, фактически, саму жизнь.

Это привело его ко множеству открытий, которые пролили свет на природу человека и жизни.

Принципы, изложенные в данной брошюре, разрешают древнюю нравственную дилемму добра и зла и приводят к появлению нового уровня разумности. С их помощью человек может теперь увязать воедино различные факторы существования, может неизменно принимать правильные решения, если сталкивается с необходимостью сделать выбор, и может по-новому взглянуть на пути, открытые перед ним.

Л. Рон Хаббард подробно изложил эти принципы в своих многочисленных работах и лекциях. В данной брошюре представлены основы предмета и тот практический подход, который позволяет обрести счастье миллионам людей. ■

Цель человека



Л

юди давно искали ответ на вопрос: какова цель человека, наименьший общий знаменатель всей его деятельности, динамический (то есть движущий) принцип существования. Если бы этот ответ был найден, из него неизбежно вытекали бы ответы на многие другие вопросы. Он объяснил бы все феномены поведения человека и сделал возможным разрешение основных проблем человечества. И самое главное: этот ответ можно было бы использовать на практике.

Этот ответ был найден. Вот он:

Динамический принцип существования – выживание.

Целью жизни можно считать бесконечное выживание. Можно показать, что человек как форма жизни во всех своих действиях и целях подчиняется одной-единственной команде – «Выживай!»

То, что человек выживает, – это не новая мысль. Новой мыслью является то, что человеком движет *исключительно* выживание.

Тот факт, что единственная цель человека – это выживание, не означает, что он сам является наилучшим механизмом выживания, который был или когда-нибудь будет создан жизнью. Целью динозавра тоже было выживание, однако динозавры вымерли.

Подчинение команде «*Выживай!*» не означает, что все попытки осуществить это будут неизменно успешны. Изменения окружающей среды, мутации (изменения, происходящие в форме и в природе чего-либо) и многое другое мешает любому организму найти совершенные методы выживания или форму, которая была бы безупречной с точки зрения выживания.

Каковы были бы характерные особенности различных форм жизни, обеспечивающие им наилучшее выживание? Эти формы должны были бы иметь различные основные качества, и эти качества должны были бы

отличаться от вида к виду в той же степени, в какой одна среда обитания отличается от другой.

Это важный момент, поскольку в прошлом мало внимания уделялось тому факту, что совокупность качеств, способствующих выживанию одного вида, не будет способствовать выживанию другого.

Методы выживания можно свести к следующему: питание, обеспечение безопасности (как защита, так и нападение), а также размножение. Не существует ни одной формы жизни, у которой не было бы решений для этих проблем. Любая форма жизни совершает те или иные ошибки, слишком долго сохраняя какое-либо качество или развивая такие качества, которые могут привести к её вымиранию. Однако приспособления, которые какая-либо форма жизни развила и которые обеспечивают её успех, гораздо более поразительны, чем те просчёты, которые она допускает. Естествоиспытатели и биологи постоянно находят объяснения наличию тех или иных качеств у различных форм жизни, обнаруживая, что причина тому – необходимость, а не чья-то прихоть. Створки раковины моллюска и устрашающий рисунок на крыльях бабочки – всё это имеет ценность для выживания этих организмов.

Цели человека, таким образом, проистекают из одной цели – выживать посредством завоевания физической вселенной. Критерием успеха выживания человека является выживание всего.

Динамики

В основе существования каждого индивидуума лежит главная движущая сила. Этой движущей силой, этим побуждением к продолжению существования является выживание. Это усилие, которое совершает организм, чтобы выживать.

Мы называем это стремление к выживанию *динамикой*.

По мере того как это стремление становится энтурбулированным внешними силами (то есть приходит в состояние возбуждения или беспокойства) или просто подвергается их воздействию, оно либо подавляется, либо к нему примешиваются цели других людей. Иначе говоря, другие люди навязывают этому человеку свои цели. В любом случае, динамика становится в некоторой степени энтурбулированной.

По мере того как динамика сокращается или воспринимает посторонние влияния и подвергается их воздействию (имеются в виду другие люди и обычные подавляющие факторы жизни, например, отсутствие еды, одежды и жилья), она может становиться всё более и более энтурбулированной, до тех пор пока не станет ориентированной на смерть или поражение, то есть ориентированной в прямо противоположном направлении.

Динамика становится ориентированной на поражение прямо пропорционально тому, насколько она энтурбулирована. Она ориентирована на выживание прямо пропорционально тому, насколько она чиста и свободна.

До сих пор мы рассматривали всё это как одну динамику. Если мы рассмотрим эту динамику сквозь увеличительное стекло, то обнаружим, что в этой одной движущей силе заключено на самом деле восемь движущих сил, или *восемь динамик*.





Первая динамика – это стремление к существованию в качестве самого себя. Это стремление к выживанию в качестве индивидуума, стремление быть индивидуумом, достичь наивысшей степени выживания для самого себя на максимально возможный срок. Здесь индивидуальность находит своё полное выражение.





Вторая динамика – это стремление к существованию в качестве будущего поколения. Она складывается из двух частей: первая часть – секс; вторая часть – семья, что включает и воспитание детей.





Третья динамика – это стремление к выживанию в качестве части группы, причём намерение это исходит от самого индивидуума. Любая группа, будь то временная или постоянная, общественная или политическая, является частью третьей динамики, и каждая группа сама является третьей динамикой.



A collage of black and white photographs of people from various cultures, overlaid on a map of the world. The photos show individuals of different ages and ethnicities, some in traditional dress, representing global diversity.






Пятая динамика – это стремление к выживанию любой и каждой формы жизни. Сюда относится всё живое, будь то животные или растения – всё то, что движимо самой жизнью. Это усилие индивидуума выжить для того, чтобы побудить жизнь к выживанию.



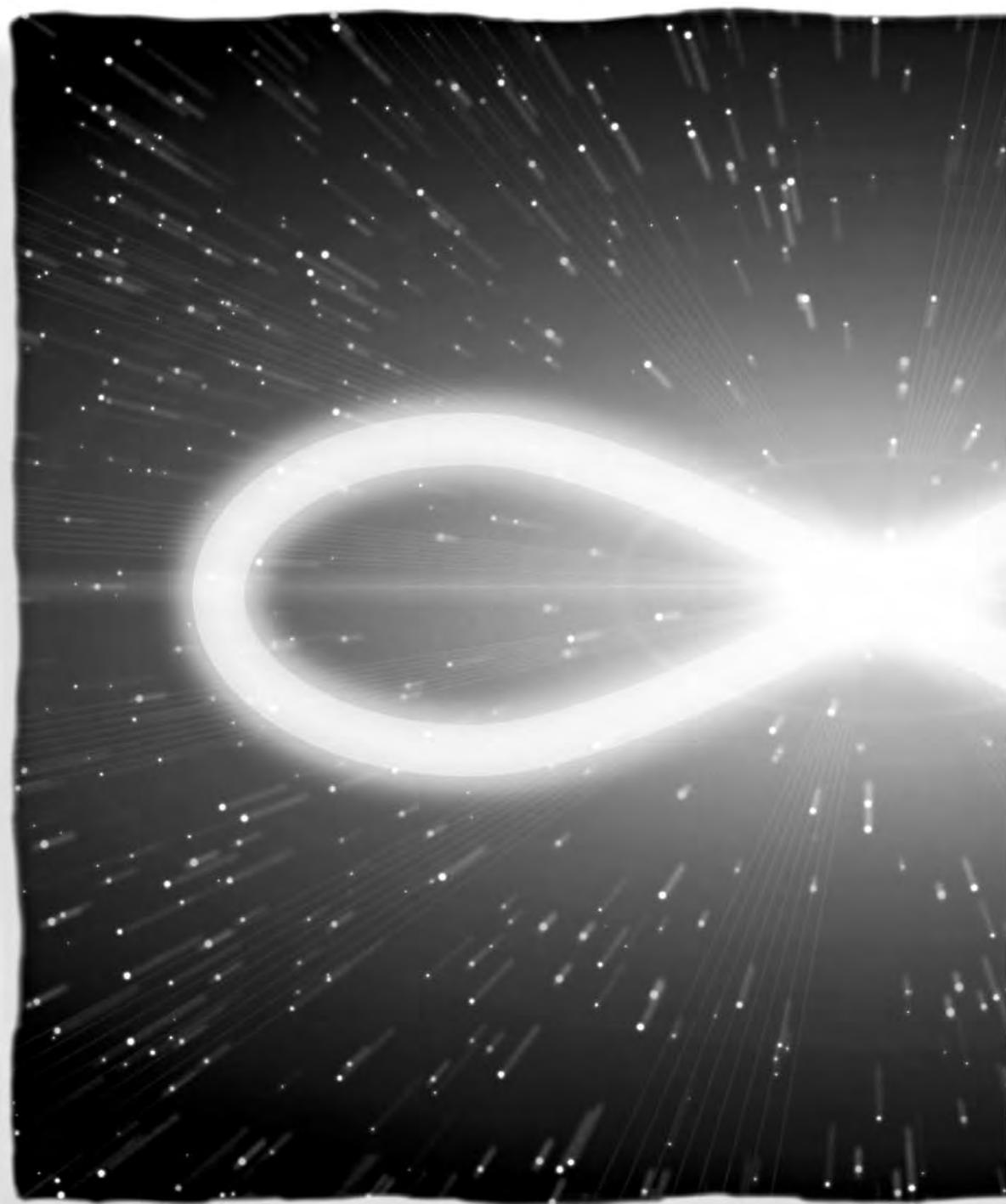


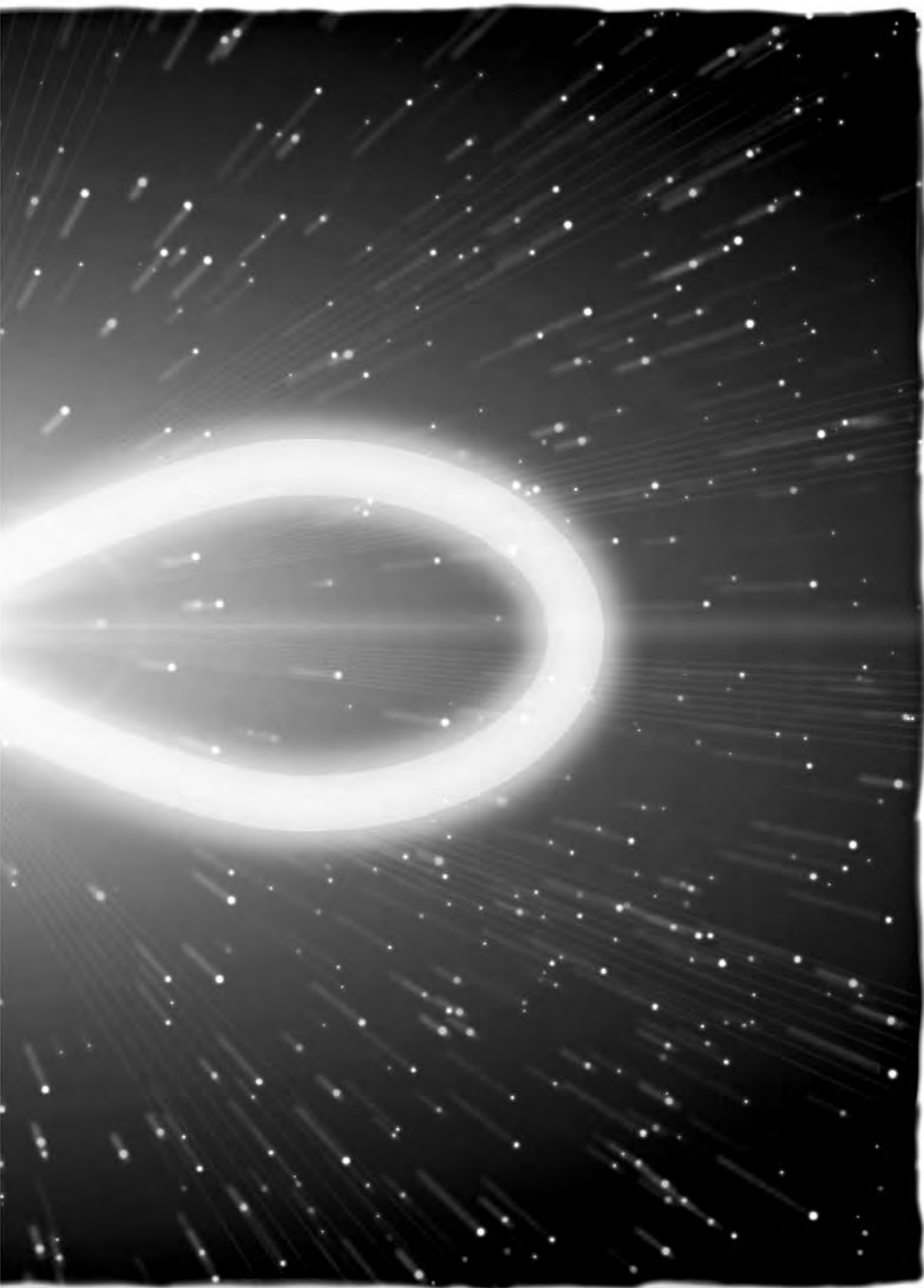
Шестая динамика – это стремление к существованию в качестве физической вселенной. Это побуждение индивидуума повысить выживание всей материи, энергии, пространства и времени – составных частей физической вселенной, которую мы называем МЭСТ (аббревиатура, образованная из первых букв английских слов **matter** (материя), **energy** (энергия), **space** (пространство) и **time** (время)). Человек действительно стремится к выживанию материальной вселенной.





Седьмая динамика – это стремление к существованию духовных существ или существованию в качестве духовного существа. Всё духовное, обладающее или не обладающее индивидуальностью, входит в седьмую динамику. Она существует отдельно от физической вселенной и является источником самой жизни. Таким образом, здесь присутствует усилие, направленное на выживание источника жизни.





Восьмая динамика – это стремление к существованию в качестве бесконечности. О ней говорят ещё и как о Верховном Существо. Эту динамику можно назвать динамикой бесконечности или Бога.

Человек и его динамики

Если рассматривать человека как такового, то можно увидеть, что у него есть устремлённость в отношении каждой из этих сфер. Другими словами, индивидум заинтересован в выживании групп наравне со своим собственным выживанием.

Как только вы отбираете у кого-либо одну из этих динамик и говорите: «Для этого индивидуума эта динамика никак не может существовать», – вы оказываетесь в трудном положении, потому что *все* его динамики пропадают. Они оказываются на одном и том же уровне. Иначе говоря, если вы уничтожите половину одной динамики, то вы уничтожите половину каждой из остальных динамик. Все эти динамики в их совокупности крайне необходимы для выживания индивидуума.

В настоящий момент существует целое общество, воспитанное по принципу «каждый сам за себя». Людей приходится заставлять, подгонять, бить и воспитывать, для того чтобы у них появилась третья динамика. Их приходится сажать в тюрьму, посылать в школу, наказывать, штрафовать, облагать налогами, заставлять приходить на избирательные участки и голосовать за демократов. Всё это приходится делать для того, чтобы заставить человека иметь третью динамику.

Другими словами, в этом обществе люди работают как сумасшедшие, чтобы создать что-то, что уже существует. Но уберите все эти огромные структуры, которые учат человека приспосабливаться к обществу, и вы обнаружите за ними более привлекательную и прочную структуру, чем любая из искусственно созданных.

То же самое и с четвертой динамикой. Встречали ли вы когда-нибудь человека, который думал, что только кошки заслуживают того, чтобы с ними водить компанию, а от людей нет никакого толка? Такие люди есть. «От людей нет никакого толка. Люди жестоки, они просто звери, они делают ужасные вещи. И от человеческой расы нет никакого толка, и от человека нет никакого толка. Но кошки, собаки и другие замечательные бессловесные животные очень милы». Другими словами, этот человек спихивает всё на пятую динамику. У него всё будет в порядке и он сможет жить по-прежнему до тех пор, пока такая концепция его не подведёт, потому что это искусственная концепция.

Человек может делать с этими динамиками почти всё, что захочет, до тех пор, пока он действует последовательно. Как только он начинает действовать непоследовательно в любом из направлений, он приходит в очень плохую форму.

Мы не думаем и не утверждаем, что какая-либо из восьми динамик важнее остальных. Хотя динамики – это категории большой игры – жизни,

они необязательно равны друг другу. Вы обнаружите, что каждый человек уделяет одной из динамик больше внимания, чем остальным, или, быть может, выделяет одну комбинацию динамик как более важную по сравнению с другими комбинациями.

Мы разделяем стремление к выживанию на восемь частей для того, чтобы лучше понять жизнь, разложив её на составляющие. Разделив таким образом существование на части, можно по отдельности изучить каждую составляющую жизни в её взаимоотношении с другими составляющими. Складывая картинку-мозаику, сначала нужно отобрать элементы, имеющие одинаковый цвет или какой-то иной общий признак, и разложить их все по группам. Изучая что-либо, нужно продвигаться упорядоченно. Чтобы такая упорядоченность возникла, нам, в наших целях, необходимо принять эти восемь произвольных составляющих жизни.

Ещё одно проявление, характеризующее динамики, заключается в том, что наиболее наглядно их можно представить в виде ряда концентрических окружностей. Первая динамика – это центр, а каждая следующая динамика – это окружность, расположенная снаружи предыдущей. Таким образом наше представление о динамиках дополняется идеей о том, что динамики примыкают и присоединяются друг к другу.

К числу основных черт индивидуума относится его способность «расширяться», входя в область других динамик, но только достигнув седьмой динамики во всей её полноте, он сможет открыть для себя истинную восьмую динамику.

Вот пример того, как мы могли бы использовать динамики: наблюдая за развитием ребёнка, мы видим, что новорождённый младенец не способен воспринимать ничего, что находится за пределами первой динамики, но по мере того, как ребёнок растёт, по мере того, как расширяется круг его интересов, он начинает включать в свою жизнь и другие динамики. Другой пример: человек, неспособный действовать по третьей динамике, тут же оказывается неспособным быть частью коллектива, и поэтому о нём можно сказать, что он неспособен существовать в обществе.

Как должен поступать человек, чтобы успешно действовать по динамикам? Состояние окружающего нас мира не оставляет сомнений в том, что люди так и не смогли получить на это ответ. Может показаться, что тут требуется природная интуиция, присущая лишь немногим. Однако это далеко не так. Любой человек может овладеть знаниями, необходимыми ему для выбора того образа действий, который наиболее благоприятен для его выживания.



1-я динамика



2-я динамика



3-я динамика



4-я динамика

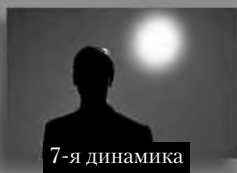




5-я динамика



6-я динамика

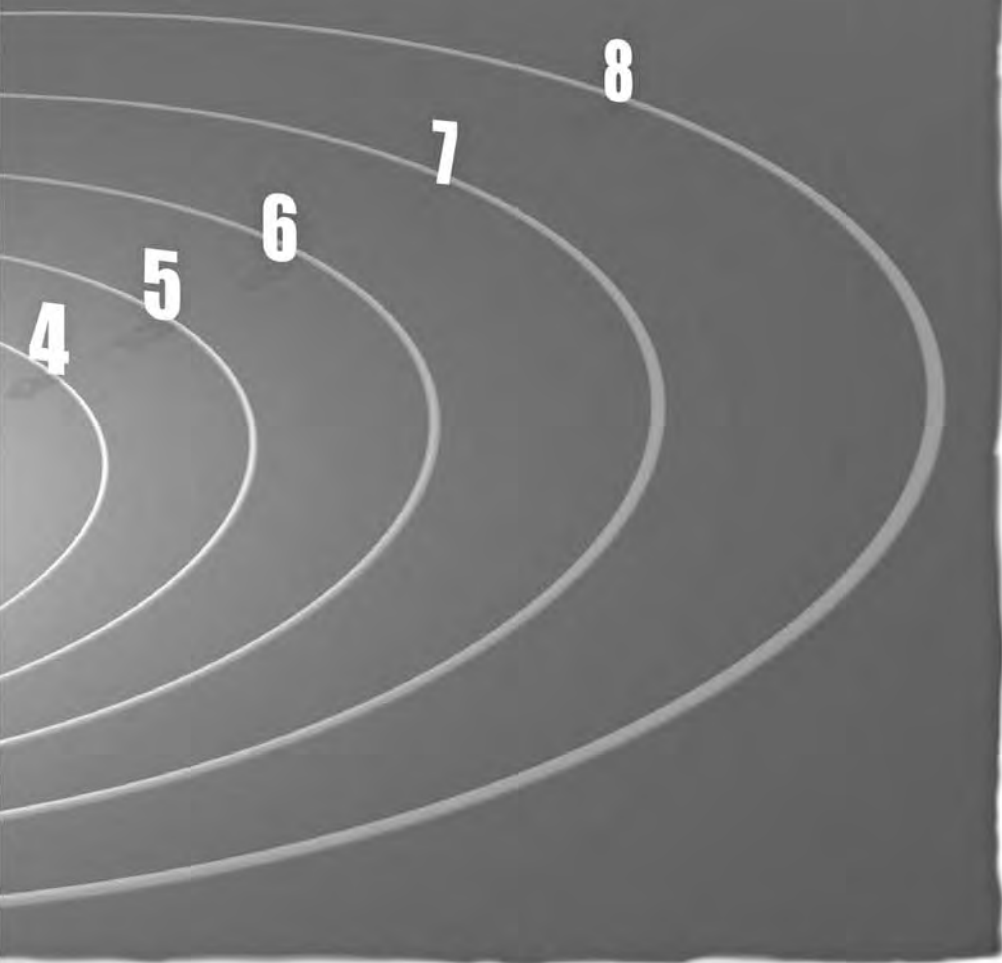


7-я динамика



8-я динамика

Динамики можно представить в виде ряда концентрических окружностей, центром которых является первая динамика. Индивидуум «расширяется» в направлении от центра наружу, включая в свою жизнь другие динамики.



Нахождение оптимальных решений

При нахождении оптимального решения жизненных ситуаций принимается в расчёт достижение максимального выживания для всего, что имеет отношение к данной проблеме.

Это не означает, что нельзя разрушать. Так уж устроен мир, что если бы не было разрушения, которое является одним из способов существования, то мы бы оказались в очень затруднительном положении. Понимаете ли вы, что в противном случае каждый древовидный папоротник, который в раннюю эпоху произрастал на Земле, рос бы и сейчас в дополнение ко всем деревьям, которые выросли с тех пор? И на поверхности Земли росло бы столько деревьев, что нам пришлось бы передвигаться на высоте примерно двухсот метров над поверхностью. Смерть и разрушение необходимы для того, чтобы расчистить путь прогрессу и достижениям. И разрушение, когда оно выполняет эту функцию, является совершенно оправданным.

Например, вы не сможете построить новый многоквартирный дом, не разрушив старую лачугу, которая стояла там прежде. Но кто-то придёт и скажет:

– Это очень плохо, что вы разрушаете. Вы разрушаете историческую достопримечательность.

– Мы хотим построить здесь новый многоквартирный дом.

– Да, но это известная историческая достопримечательность.

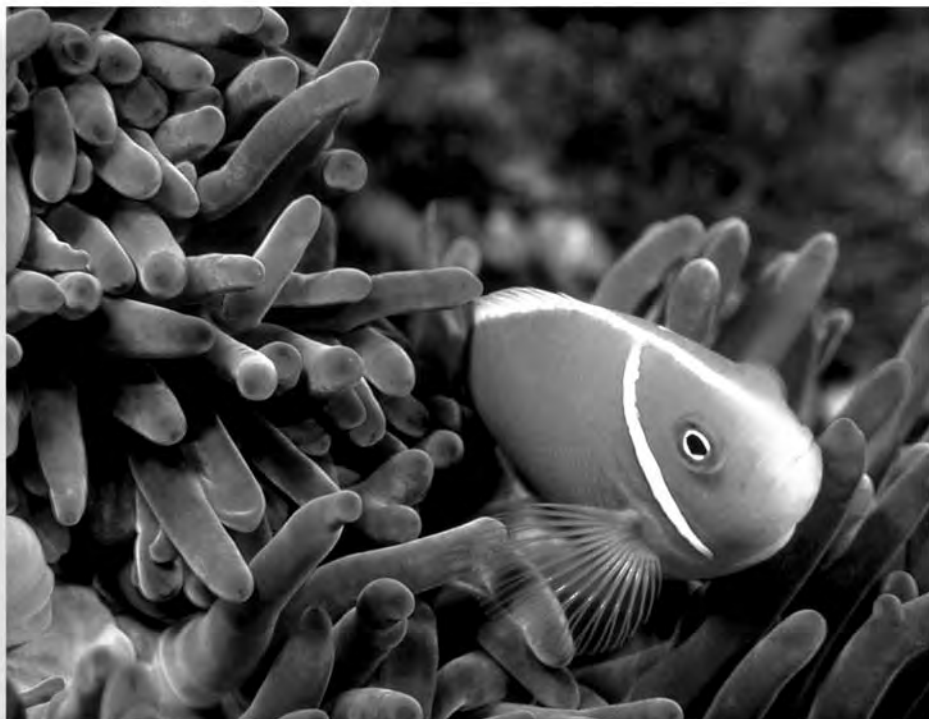
– Но послушайте, эта развалюха вот-вот рухнет на дорогу.

– О, это очень плохо – разрушать что-либо.

Это очень аберрированный подход (не подкреплённый здравым смыслом и характеризующийся отклонением от рационального мышления или поведения), потому что иногда необходимо что-то разрушить. Только подумайте, что бы случилось, если бы вы, например, сохранили все полученные вами на протяжении жизни клочки бумаги, а затем оказались перед необходимостью переехать, ну а поскольку уничтожить что-либо очень плохо, то должны были бы тащить всё это с собой. Видите, до какого абсурда можно дойти.

Здесь существует одно уравнение: не следует разрушать больше, чем необходимо для создания.

Если начать разрушать больше, чем необходимо для создания, то очень скоро можно оказаться в очень затруднительном положении. Например, в положении нацистской Германии. Нацисты разрушали всё подряд; они



Решение проблемы, в котором не учтены все динамики, не является оптимальным решением. Какой-нибудь компании, стоящей перед проблемой избавления от отходов производства, может быть, и удобно сбрасывать их в море, но такое «решение» наносит огромный ущерб пятой и шестой динамикам.

говорили: «Теперь – Австрия, теперь – Чехословакия, теперь давайте разобьём Сталинград!» Что они и сделали – и Сталинград превратился в ужасное месиво. Но то же самое случилось и с Германией.

Есть старая и не требующая доказательств истина: «Не спрашивай никогда, по ком звонит колокол: он звонит по тебе». Нет ничего более верного. Когда люди задумываются над этим, то они становятся суеверными. Они говорят: «Ну, я поостерегусь причинять другим вред, потому что иначе когда-нибудь и где-нибудь мне тоже причинят вред». Это не обязательно верно. Но если смотреть с точки зрения всеобщего равновесия жизни и существования, то преднамеренное разрушение чего-либо может повредить выживанию других существ, находящихся в его окружении. Оно может нарушить нормальный ход событий и баланс до такой степени, что неожиданно исчезнут, к примеру, странствующие голуби, как это уже произошло. Тогда, сто лет назад, люди не удосужились подумать, что в один

прекрасный день не останется ни одного голубя, – очевидно, в те времена их было множество.

Поэтому люди вынуждены были приступить к широкомасштабной программе восстановления тех видов диких животных, которые были уничтожены их предками. Человек в таких случаях поступает инстинктивно.

Динамики показывают просто количество существующих форм выживания. Как человек выживает? Вы можете решить, что человек выживает только благодаря самому себе и взаимодействует с другими людьми только из эгоистических соображений. Но вы можете также решить, что он выживает только для будущих поколений, и можете очень красиво доказать это. Вы можете решить (как это было в СССР), что человек выживает только для того, чтобы принести пользу государству, и является просто частью «муравейника», коллективистом, то есть человеком, живущим в государстве, где всё имущество принадлежит государству или же контролируется им. И так можно рассуждать до бесконечности. Из всех способов выживания вы можете выбрать любой, и вы можете сделать каждый из них «единственным». Но когда вы проверите это на практике, то обнаружите, что вам необходимы все динамики.

Число динамик просто сводится к числу областей жизни или числу существ, с которыми человек должен сотрудничать, для того чтобы преуспевать.

Оптимальным решением любой проблемы будет такое, которое приводит к максимальному созиданию по максимальному числу динамик, имеющих отношение к данной проблеме.

Решения, которые наносят ущерб одной динамике ради блага другой, в конечном счёте приводят к хаосу. Однако можно принимать почти оптимальные решения. Человеческая мысль, на самом своём высоком уровне, стремится только к тому, чтобы было как можно больше порядка и как можно меньше хаоса.

Когда человек находится в низком эмоциональном тоне, он делает акцент на одной или двух динамиках в ущерб остальным. Поэтому его жизнь крайне неустроенна, и он создаёт немалый хаос для окружающих.

Солдат, который отдаёт свою жизнь на поле битвы, действует по третьей динамике (динамике его роты, его страны) в ущерб своей первой динамике, четвертой и всем остальным динамикам. Очень религиозный человек может жить по восьмой, седьмой, пятой и четвертой динамикам, но делает это в ущерб первой и шестой. «Эгоист» может жить только по первой динамике – что ведёт лишь к хаосу.

Нет ничего особенно страшного в придании чрезмерного значения некоторым из динамик и пренебрежении другими – если только из-за этого не создается угроза всем динамикам, как это произошло с Гитлером, Чингисханом или как это произошло с расщеплением атома в разрушительных целях. Тогда всё человечество поднимается против разрушителей.

Всё *выживание* представляет собой динамику – одну-единственную динамику. Но *выживание* подразделяется на описанные здесь восемь частей.

Способности и недостатки отдельных людей можно понять, рассматривая то, какое участие эти люди принимают в различных динамиках.

Оптимальным решением проблемы является решение, которое приносит максимальную пользу наибольшему числу динамик. Другими словами, любое решение проблемы (учитывающее время, имеющееся для осуществления этого решения) должно быть созидательным или конструктивным для наибольшего количества динамик. Оптимальное решение любой проблемы – это такое решение, которое приносит максимальную пользу всем динамикам.

Полностью применяя эти принципы и помогая другим в их понимании и применении, человек может достичь более высокого уровня выживания для себя, для своих знакомых и, фактически, для всего живого. ■

Практические упражнения

Ниже предлагаются упражнения, имеющие отношение к восьми динамикам. Выполнение этих упражнений поможет повысить ваше понимание материала, содержащегося в данной брошюре.

- 1 Посмотрите на своё окружение и найдите что-то, что выживает. Сколько примеров вы смогли найти? Выйдите на улицу и наблюдайте различные примеры выживания. Делайте это до тех пор, пока не обретёте уверенность в том, что целью жизни является выживание.
- 2 Посмотрите на окружение, в котором вы сейчас находитесь, и отметьте, проявления каких из восьми динамик вы смогли обнаружить. Выгляните в окно или пройдите по улице и отметьте, сколько примеров проявления динамик вам удалось обнаружить.
- 3 Выберите какую-нибудь ситуацию или проблему в своей жизни или в жизни знакомого вам человека. Пользуясь знаниями о восьми динамиках, которые вы получили, найдите оптимальное решение для этой ситуации или проблемы.
- 4 А теперь помогите другому человеку найти оптимальное решение какой-нибудь проблемы, существующей в его жизни.

Результаты применения

Знание того, что представляют собой динамики жизни, позволяет с лёгкостью разрешать проблемы неразрешимые ранее. В Саентологии любая концепция считается настолько полезной, насколько она применима на практике. Ниже приводятся примеры применения описанных ранее основных данных, касающихся динамик.

В австралийском городе Аделаиде женщина, изучившая данные о восьми динамиках, заметила, что у одного служащего, работавшего в той же компании, постоянно возникали неприятности, и ему даже пригрозили увольнением. Поскольку было похоже, что он старался делать свою работу хорошо, она подседа к нему и начала расспрашивать о том, что происходит.

«Послушав его некоторое время, я поняла, что он полностью пренебрегал собой. Он плохо спал, недостаточно хорошо питался, не уделял внимания самосовершенствованию — совсем не уделял, — поэтому и на работе дела у него шли плохо. Я показала ему определения динамик. Похоже, мысль о том, что он должен заботиться о себе, была для него совершенно новой. Он почему-то думал, что может преуспевать на работе и в то же время полностью игнорировать себя. Вскоре он понял причину своих неудач на работе и немедленно принялся исправлять положение. Не пренебрегая третьей динамикой, он стал достаточно спать, больше заботиться о своём внешнем виде, стал уделять время семье и прошёл курс в целях самосовершенствования и повышения квалификации. В результате он стал работать лучше, стал счастливее, а его руководители в компании отметили, насколько ценным сотрудником он стал.

Ответы людей на вопрос о том, какую пользу им принесла Саентология



Его постоянные неприятности закончились, и, более того, он получил повышение».

Молодой человек из Милана (Италия) вёл активный образ жизни. Он играл в местной футбольной команде, у него была любимая девушка. Жизнь доставляла ему удовольствие. Потом его «друзья» дали ему наркотики. По мере того как он всё больше и больше употреблял их, его жизнь начала рушиться. К счастью, ему дали почитать материалы о восьми динамиках, и этот человек смог предотвратить катастрофу, надвигающуюся в его жизни. Вот что он рассказал:

«Некоторое время назад я начал вести себя так, что моё поведение пошло вразрез с выживанием по всем динамикам, начиная с первой, и со временем все остальные динамики стали разваливаться одна за другой. Моя девушка бросила меня, потому что я накачивался наркотиками. Затем меня выгнали из футбольной команды, потому что я не мог играть так

же хорошо, как раньше. То же случилось и с остальными динамиками, потому что я принимал наркотики, и это разрушало мою первую динамику. Когда я прочитал о восьми динамиках, я понял, что произошло в моей жизни, и узнал, как изменить свою жизнь так, чтобы в ней воцарился порядок. Это знание дало мне силы и мужество, чтобы отказаться от наркотиков, и теперь я посвящаю всё свое время избавлению других от этого пристрастия. Я выживаю по всем своим динамикам и всегда настаиваю на том, чтобы окружающие имели информацию о восьми динамиках и могли принимать правильные решения относительно своей жизни. Поэтому я думаю, что если бы все это знали, было бы больше радости на Земле и люди стали бы жить счастливо».

Ещё один случай произошёл в Австралии. Пятнадцатилетняя девушка, которая знала технологию, связанную с восемью динамиками, стала общаться и проводить время с другой девушкой из своей школы и вскоре узнала, что её новая подруга пьёт, принимает наркотики, ведёт беспорядочную половую жизнь и постоянно ссорится с матерью, которая однажды уже выгнала её из дома. К тому же она несколько раз сбежала сама, хотя ей было всего пятнадцать лет. Девушке нужна была помощь в том, чтобы привести её жизнь в порядок. И вот что сделала её новая подруга:

«Я показала ей некоторые основные данные о восьми динамиках и помогла ей увидеть, как её собственные действия могли влиять на поступки матери по отношению к ней и что не обязательно только «мать во всём виновата». Я сказала ей, что решение нужно искать в том, чтобы общаться – причём больше, а не меньше, – равно как и в том, чтобы вести себя открыто с матерью, а не игнори-

ровать эту часть своей второй динамики. В результате её собственного осознания относительно динамик она всего через несколько недель начала действительно общаться с матерью. Она стала жить дома и больше не пыталась сбежать. Она прекратила принимать наркотики, стала меньше пить, и поэтому ситуация по первой динамике значительно улучшилась. У неё даже появились довольно стабильные отношения с одним парнем. В школе её дела пошли лучше, и у неё повысилась успеваемость. Через некоторое время она начала подрабатывать и стала материально помогать родителям. Это действительно было улучшением её жизни по всем динамикам».

Иногда люди говорят, что нужно «принимать жизнь такой, какая она есть». Одна девушка из Сан-Франциско поняла, что это не так, когда узнала, каким образом, применяя технологию, связанную с динамиками, можно управлять событиями в своей жизни и обрести больший контроль над ней.

«Когда я была младше, у меня была во многих отношениях благополучная жизнь: я была хорошей ученицей, училась в хорошей школе и не имела особых проблем, о которых стоило бы говорить. Но я чувствовала, что чего-то не хватает. Я никогда не думала, что человек действительно может контролировать всё, что с ним происходит. Вы должны просто сидеть и надеяться на лучшее, принимая то, что происходит в вашей жизни.

Когда я начала изучать Саентологию, я обнаружила, что могу по-настоящему контролировать свою жизнь, используя принципы, связанные с динамиками. Я могу делать рациональный выбор в отношении всего, что существует в моей жизни: друзей, работы, школы и всего остального.

Теперь же подход к жизни с позиции “чему быть, того не миновать” для меня в прошлом. Я чувствую себя намного более счастливой, зная, что я действительно принимаю участие в игре и могу в ней выиграть».

Один молодой человек из Лос-Анджелеса применяет технологию, связанную с восьмью динамиками, чтобы помочь другим обрести более счастливую жизнь. И одним из тех, кому он помог, была девушка, которая продавала наркотики на улице.

«Я прочитал о динамиках в одной из книг Л. Рона Хаббарда и теперь часто применяю эти данные. В этой книге действительно объясняется, из чего состоит наша жизнь и как её составляющие взаимодействуют друг с другом.

У меня была знакомая, для которой третья динамика – динамика группы – была совершенно нереальна. Сама она не употребляла наркотики, но торговала кокаином. Она считала, что не делает ничего дурного, поскольку **сама** не принимает наркотики. Она не имела ни малейшего понятия о том, как это может навредить другим. Я показал ей материалы о динамиках, написанные Л. Роном Хаббардом, и, главное, то, какое отношение все они имеют к основному стремлению человека – к выживанию. В конце концов она поняла, каковы были последствия её действий, и прекратила заниматься торговлей наркотиками. Фактически, её жизнь полностью изменилась, и изменилась к лучшему».

Путь к более осмысленному существованию, – к существованию, которое можно улучшить, – открылся одному человеку из Оклахомы, когда он узнал о динамиках.

«Изучая материалы о динамиках и о том, как их можно применить к своей жизни, я понял некоторые потрясающие вещи. Сразу же изменилась моя способность принимать решения и предпринимать действия. И так как я понимаю, каким образом мои поступки влияют на различные составляющие моей жизни: на мою семью, группы, к которым я принадлежу, и т.д., я могу принимать правильные решения. Теперь я вношу больший вклад в каждую составляющую своей жизни и улучшаю жизнь по каждой динамике.

То, что раньше всегда казалось невероятной, хаотичной путаницей, теперь приходит в порядок благодаря этой замечательной технологии».

ИЗучая материалы по динамикам и применяя эту технологию к своей жизни, одна женщина из Бостона избавилась от стеснительности, робости и необщительности, которые долгое время были присущи ей в жизни.

«Узнавая данные о динамиках, я как будто освобождалась от оков.

Большую часть своей жизни я была очень робкой. Честно говоря, я думаю, меня можно было принять за какой-нибудь предмет обстановки: я практически никогда не общалась и очень редко пыталась вступить в общение с кем-либо. Я жила так, будто была окружена стенами. Если мне и приходилось общаться, я старалась сводить общение к минимуму.

Я поняла, что я должна общаться и вносить вклад в каждую динамику и что, таким образом, чем больше я общаюсь и чем больший вклад я вношу, тем лучше становится моя жизнь. Когда я поняла это, стены, которыми я была окружена, рухнули. Я начала действовать и делать что-то ценное для своих динамик».

Один администратор из Портленда, штат Орегон, понял, насколько важно, чтобы все его динамики оставались в хорошем состоянии, и какие преимущества это даёт, после того как, несмотря на очень плотный график работы, он нашёл время, чтобы улучшить свою семейную жизнь.

«Когда я изучал материалы по динамикам, я понял, что в течение нескольких лет пренебрегал важной частью своей второй динамики: довольно долго я не навещал своих родителей. Я понял, что, не уделяя внимания родителям, я привёл свою вторую динамику в плохое состояние, а она потянула за собой остальные динамики.

Хотя у меня был очень плотный график работы и куча других дел, я решил выкроить время для отпуска и навещать свою семью. Раньше мне было бы очень трудно принять такое решение, и, возможно, для меня было бы проще

продолжить работу и отложить отпуск “на потом”. Но теперь я легко решился на это, так как было ясно, что наибольшим благом для наибольшего числа динамик было навещать родителей.

Родители были глубоко взволнованы моим приездом, и мы очень хорошо провели время.

Я уделил особое внимание тому, чтобы рассказать им, чем я занимаюсь в жизни, какие у меня интересы сейчас, над чем я работаю и так далее. А также я узнал всё о том, чем занимаются мои родители. Во всех отношениях это была очень удачная поездка.

Когда я вернулся домой, несколько моих друзей сказали, что я выгляжу моложе и счастливее, и именно так я себя и чувствовал. Это явилось результатом того, что я восстановил одну из своих динамик, которая была в плохом состоянии».

Не будет преувеличением, если мы скажем, что наркотики стали бичом современного общества. Они проникли во все уголки жизни. Преступность и насилие – наиболее очевидные результаты распространения наркотиков, однако не менее серьёзными и столь же распространёнными последствиями этого являются аморальность, нежелание продолжать обучение и, конечно, разрушенные жизни.

Проблема не ограничивается нелегальными наркотиками; воздействие наркотиков, применяемых в медицине и в психиатрии, будь то болеутоляющие средства, транквилизаторы или «анти-депрессанты», не менее катастрофично.

Л. Рон Хаббард занимался этой проблемой не для того, чтобы найти средство для излечения каких-либо физических заболеваний – это было продолжением его поиска пути духовного освобождения человека и способов устранения любых препятствий на этом пути. Наркотики оказались именно таким препятствием.

У этой проблемы не было решения до тех пор, пока Л. Рон Хаббард не разработал действенную программу, позволяющую справиться с последствиями воздействия на человека наркотических препаратов. Программы, созданные под влиянием психиатров, гораздо чаще оканчивались неудачей, чем успехом, а некоторые приводили к ещё большей зависимости от наркотиков. Люди с более добрыми побуждениями сталкивались с тем, что одних благих намерений было недостаточно. Им не хватало работающей технологии.

Такой технологией стала программа, разработанная Л. Роном Хаббардом. Несомненно, это самая эффективная и полная программа реабилитации в мире: с её помощью человек может найти причину, по которой он начал принимать наркотики, устранить вредные последствия влияния наркотиков на разум и дух, очистить свой организм от отложений наркотиков, остающихся там в течение длительного времени, и получить то, что позволит ему никогда больше не возвращаться к наркотикам. Сегодня у людей, страдающих наркоманией и алкоголизмом, впервые появилась возможность освободиться от власти химических веществ и посмотреть в лицо жизни с новыми силами и надеждой – и это могут подтвердить сотни тысяч человек. В этой брошюре содержится описание некоторых простейших принципов, на которых построена эта программа, а также те данные, которые впервые позволяют действительно понять суть проблемы злоупотребления химическими веществами. ■

Причина, которая лежит в основе проблемы наркотиков

Люди используют наркотики с тех пор, как они начали пытаться облегчить боль или уйти от проблем. Однако действительно широкое распространение наркотики получили с начала 1960-х годов. До этого они были редкостью. За одно десятилетие они распространились по всему миру, и значительная часть населения стала принимать наркотики.

Когда мы говорим «наркотики», мы имеем в виду транквилизаторы, опиум, кокаин, марихуану, пейот, амфетамины (это лишь некоторые из них), а также подарки психиатров человечеству – ЛСД и «ангельскую пыль», которые являются наихудшими из всех. Сюда также относятся наркотики, используемые в медицине. Наркотики – это наркотики. Существуют тысячи торговых и разговорных наименований. Алкоголь также является наркотиком.

Считается, что наркотики творят чудеса, но на самом деле они лишь разрушают человека.

Проблемы, вызванные наркотиками, не исчезают, когда человек прекращает употреблять их. Накопившиеся последствия их воздействия серьёзно подрывают здоровье – как физическое, так и умственное. Даже у тех, кто уже многие годы не принимает наркотики, бывают периоды отсутствия интереса ко всему. Наркотики могут ухудшить способность человека сосредотачиваться, работать, учиться – одним словом, они могут разрушить его жизнь.

И тем не менее, хотя опасность и вред употребления наркотиков совершенно очевидны и имеется большое, постоянно растущее количество документальных подтверждений этому, люди всё равно продолжают принимать наркотики.

Почему?

Когда человек эмоционально подавлен или испытывает боль, а лечение не приносит ему физического облегчения, в конце концов он откроет для себя, что наркотики устраняют имеющиеся у него симптомы.

Это также справедливо для болей, которые являются «психосоматическими». Термин «психосоматический» обозначает состояния, когда разум делает тело больным, или заболевания, вызванные посредством разума. «Психо» означает «разум», а «сома» – «тело».

Почти во всех случаях, когда человек страдал от психосоматических болей, заболеваний или какого-либо дискомфорта, он искал средство для решения этой проблемы.

Когда же в конце концов он обнаруживает, что облегчение ему приносят только наркотики, человек поддается их влиянию и попадает в зависимость, нередко доходящую до наркомании.

Если бы за много лет до того был бы какой-нибудь другой выход, большинство людей воспользовалось бы им. Но когда им говорят, что лечения не существует, что их боли – «воображаемые», жизнь становится невыносимой. Они могут начать употреблять наркотики постоянно и подвергаются опасности возникновения наркотической зависимости.

Время, которое требуется для того, чтобы стать наркоманом, конечно, меняется от человека к человеку. Нежелательное состояние может заключаться всего лишь в «грусти» или «усталости». В любом случае способность быть лицом к лицу с жизнью понижена.

Любое вещество, которое приносит облегчение или делает жизнь не такой тяжелой с точки зрения физического или умственного состояния, будет с радостью принято.

В нестабильном и небезопасном окружении психосоматические заболевания широко распространены.

Поэтому любое правительство, прежде чем обрушиваться всей мощью на распространяющееся употребление наркотиков, должно осознать, что это является симптомом провала психотерапии. Социолог, психолог, психиатр и министр здравоохранения не смогли справиться с распространением психосоматических заболеваний.

Слишком просто сваливать проблемы, связанные с наркотиками, на «социальную напряжённость» или «ритм жизни современного общества».

Неоспоримым фактом является то, что до сих пор в широкой практике не существовало эффективной психотерапии. Результат – зависимость населения от наркотиков.

Было обнаружено, что люди, употребляющие наркотики, начали делать это из-за физических страданий или ощущения безнадёжности.

Человек, который принимает наркотики, продолжает делать это, побуждаемый болью, а также безнадёжностью своего окружения. Хотя он и не хочет быть наркоманом, он не видит другого выхода.

Однако при правильном подходе *можно* полностью справиться с зависимостью от наркотиков.

Как только без наркотиков человек будет чувствовать себя более здоровым и более компетентным в умственном и физическом отношении, наркотики ему будут больше не нужны.

Психиатрия игнорировала наркоманию, считая её «неважной», социальной проблеме потребления наркотиков психиатры также не уделили внимания – скорее наоборот, они сами ввели в употребление и популяризовали ЛСД. А многие из них и сами являются торговцами наркотиков.

Попытки правительственных учреждений остановить рост потребления наркотиков явно потерпели провал, и до сих пор не существовало настоящего средства для решения этой проблемы, которое можно было бы применить в широком масштабе.

Даже когда человек, ранее употреблявший наркотики, прекратил их принимать, он продолжает быть помехой для окружающих из-за того, что в самые неожиданные моменты он попадает в такие состояния, когда он как будто «отсутствует», у него бывают периоды, когда он не отвечает за свои действия, и кроме того, он легко заболевает.

Саентологическая технология способна устранить тот огромный ущерб, который наносит людям употребление наркотиков, а также избавить человека от необходимости принимать их далее.

Саентологию не интересуют политические или общественные аспекты употребления наркотиков различных видов или даже употребление наркотиков само по себе. Наркотики, однако, представляют собой растущую угрозу умственному и духовному совершенствованию – истинной миссии Саентологии.

Когда человек не может найти решения проблемы, какой бы эта проблема ни была, начиная с физических страданий и кончая безнадежностью...



...он рано или поздно обнаруживает, что наркотики облегчают симптомы.



Проблема, однако, не исчезает, она лишь замаскирована наркотиками. Человек будет испытывать зависимость от наркотиков или даже будет наркоманом до тех пор, пока сама проблема не будет эффективным образом разрешена.



Наркотики и их воздействие на разум

Наркотики, по сути своей, – это яды. Их действие определяется величиной принятой дозы. Маленькая доза стимулирует (повышает активность). Большая доза действует как седативное средство (снижает активность). Ещё большая доза действует как яд и может убить человека.

Это справедливо для любого наркотика. Но для каждого из них эти дозы будут различными.

Кофеин – это наркотик, так что в качестве примера можно привести кофе. Сто чашек кофе, вероятно, убили бы человека. Десять чашек, вероятно, заставили бы его уснуть. Две или три чашки кофе стимулируют. Это очень распространённый наркотик. Он не очень опасен, поскольку он оказывает воздействие только при приёме в весьма больших количествах. Поэтому он известен как возбуждающее средство.

Мышьяк известен как яд. И тем не менее, крошечное количество мышьяка действует как возбуждающее средство, довольно большая доза заставит человека уснуть, а нескольких десятых долей грамма достаточно для того, чтобы убить человека.

Но есть множество наркотиков, в действии которых есть ещё один негативный фактор. Они напрямую влияют на разум.

Чтобы по-настоящему понять то воздействие, которое наркотики оказывают на разум, необходимо иметь некоторое представление о том, что такое разум. Разум – это не мозг. Это совокупность записей мыслей, выводов, решений, наблюдений и ощущений человека, накопленных на протяжении всего его существования. В Саентологии было открыто, что разум представляет собой систему, с помощью которой тэтан общается со своим окружением и осуществляет контроль над ним. Под тэтаном подразумевается сам человек, духовное существо, а не его тело или имя, не его разум, не физическая вселенная или что-либо ещё.

Наиболее очевидную часть разума может распознать любой человек, не страдающий серьёзными нарушениями. Это – «умственный образ-картинка».

С тем, что называется разумом, связаны разнообразные явления. Некоторые люди, закрывая глаза, видят только темноту, другие видят картинки.



Разум – это система, с помощью которой тэтан общается со своим окружением и осуществляет контроль над ним. Разум – это не мозг.

При помощи коммуникационной системы, называемой разумом, тэтан получает различные впечатления, включая изображения собственно физической вселенной. Вдобавок к этому он получает впечатления от действий, совершённых в прошлом, и, что самое главное, он сам представляет себе что-то о прошлом и будущем, и это не зависит от раздражителей, присутствующих в данный момент.

У человека, который принимал наркотики, в дополнение к физическим факторам, имеющим к этому отношение, сохраняются умственные образы-картинки, связанные с употреблением этих наркотиков и их воздействием. Умственные образы-картинки – это объёмные цветные картинки со звуком, запахом и всеми остальными ощущениями, а кроме того, в них содержатся сделанные человеком выводы и умозаключения. Умственные образы-картинки – это умственные копии ощущений человека в прошлом. Однако те картинки, которые были получены в состоянии полной или частичной бессознательности, существуют *ниже* уровня сознания человека. Например, человек, принимавший ЛСД, сохранит в своём разуме «картинки» того, что произошло. Это будут полные записи, содержащие то, что он видел, а также физические ощущения, запахи, звуки и т.д. – всё, что происходило, когда он был под воздействием ЛСД.

Допустим, однажды человек принял ЛСД, находясь в парке с друзьями, и в тот день он испытывал тошноту и головокружение, поругался с другом, был опечален, а затем почувствовал сильную усталость. У него остаются умственные образы-картинки всего этого происшествия.

По прошествии времени, если в окружающей обстановке этого человека окажется достаточно элементов, подобных тем, что были в описанном случае из его прошлого, может произойти повторная активизация этого случая. В результате, он может почувствовать тошноту, головокружение, печаль и сильную усталость – всё без какой-либо видимой причины. Это явление известно как *рестимуляция* – повторная активизация памяти прошлого, вызванная обстоятельствами в настоящем, напоминающими обстоятельства прошлого.

Такие умственные образы-картинки также могут быть повторно активизированы остатками наркотиков, поскольку присутствие этих веществ в тканях организма может имитировать прошлый опыт приёма наркотиков.

Рассматривая в качестве примера того же человека, принимавшего ЛСД, мы могли бы сказать, что отложения этого наркотика, которые всё ещё находятся в его организме, могут спустя некоторое время – возможно, через много лет – вызывать рестимуляцию того случая с ЛСД. Умственные образы-картинки снова активизируются, и человек испытывает те же самые ощущения тошноты, головокружения и усталости, и он опечален. Он не знает, почему это происходит. Он может воспринимать образы тех людей, с которыми он тогда был, видеть то, что он тогда видел, слышать те же звуки и ощущать те же запахи.

Так влияют на разум наркотики, принятые в *прошлом*. Однако употребление наркотиков в *настоящем* оказывает на разум похожее, но более непосредственное воздействие.

При употреблении таких наркотиков, как марихуана, пейот, опиум, морфин или героин, умственные образы-картинки из прошлого могут «включаться», или рестимулироваться, ниже уровня осознания человека, заставляя его воспринимать нечто, отличающееся от того, что происходит в действительности.

Таким образом, находясь прямо перед вашими глазами, казалось бы, в той же комнате, что и вы, делая то же самое, что и вы, он на самом деле лишь отчасти находится с вами, а отчасти где-то в событиях прошлого.

Кажется, что он с вами. В действительности же он не всегда понимает, что происходит в настоящем времени.

То, что происходит с точки зрения рационального наблюдателя, это *не то*, что происходит с его точки зрения.

Таким образом, он не понимает высказываний другого человека, но пытается подогнать их под свою комбинированную реальность, то есть реальность, состоящую из различных компонентов. А для того чтобы сделать это, ему приходится их искажать.

Наркотики воздействуют на разум за счёт повторной активизации на более низком уровне, чем сознательное понимание, тех случаев, которые имели место в прошлом.



Это может исказить у человека, употребляющего наркотики, восприятие того, что происходит вокруг него.



В результате действия такого человека могут стать очень странными и нерациоанльными.



Например, человек, принимающий наркотики, может быть *уверен*, что помогает вам *ремонттировать* пол, который нуждается в ремонте, но в действительности он лишь мешает вам делать то, что вы делаете на самом деле: он мешает вам мыть пол. Так что, «помогая» вам мыть пол, он вносит хаос в эту деятельность. Поскольку *он* занимается тем, что *ремонттирует* пол, ему приходится истолковывать просьбу «подай мне швабру» как «дай мне молоток». Но ручка у швабры длиннее, чем у молотка, и в результате опрокидывается ведро.

Это может проявляться в слабой степени, когда видно, что человек время от времени делает ошибки. Это может быть настолько серьёзным, что доходит до полного сумасшествия, когда события, очевидные для этого человека, *полностью* отличаются от событий, наблюдаемых кем-либо ещё. И это может проявляться в любой степени.

Не то чтобы он не знал, что происходит, но вместо последовательности событий настоящего времени он воспринимает что-то ещё.

Поэтому другие люди кажутся ему глупыми, нерациональными или сумасшедшими. *Их* действия и приказы не согласуются с происходящим – с тем, что он *ясно видит*, поэтому эти люди кажутся ему неразумными. Пример: группа людей передвигает мебель. Для всех, кроме одного человека, это просто перестановка мебели. Этот же человек видит, что он «помещает геометрические фигуры в облака». Таким образом, этот человек совершает ошибки. Так как те, кто работают с ним, не видят, что происходит у него внутри, – они видят лишь ещё одного человека, такого же, как они сами, – они не могут понять, почему он ставит всё «вверх ногами».

Следовательно, такие люди, как сумасшедшие или те, кто принимают наркотики, частично или полностью находятся на другом траке времени, составленном из других событий «настоящего времени».

Человек может принять наркотик, чтобы уйти из невыносимого для него настоящего времени или чтобы перестать что-либо осознавать вообще.

Некоторые люди после этого не полностью возвращаются в настоящее время.

Тэтан также может уйти из невыносимого для него настоящего времени, погружаясь в прошлое – даже без наркотиков.

Человек, принимающий наркотики, так же как и сумасшедший, в какой-то степени не вернулся в настоящее время. Таким образом, он думает, что движется не по тому тракту времени, по которому движется на самом деле.

Таковы факты, лежащие в основе странностей человеческого поведения.

Поскольку то, что происходит согласно восприятию такого человека и согласно его субъективной реальности, в какой-то степени отличается от объективной реальности других людей, такой человек вносит беспорядок в

окружение и нарушает нормальную деятельность *любой* группы – от семьи до предприятия и нации.

Всем нам доводилось встречаться с такими людьми, так что это не редкость для современной цивилизации. Неожидаемое высказывание, которое не имеет смысла и никак не связано с тем, о чём идёт разговор; бессмысленный взгляд в ответ на приказ или замечание – за всем этим скрывается целый воображаемый мир, который подвергается потрясениям из-за наших попыток добиться чего-нибудь в настоящем времени.

Как мы видим, употребление наркотиков, помимо непосредственного эффекта, имеет далеко идущие последствия. Нередко это влияет не только на того, кто принимает их, но и на многих других людей, – что может принести много вреда. Это относится не только к нелегальным наркотикам, но и к препаратам, применяемым в медицине, которые, как считается, должны «помогать людям».

Болеутоляющие средства

Доктора и другие люди назначают болеутоляющие средства, такие, как аспирин, транквилизаторы и снотворные препараты, исходя из вполне понятного желания облегчить боль.

Однако ни современной химии, ни медицине неизвестно в точности, как эти препараты действуют и почему. Их получают в результате случайных открытий, когда обнаруживается, что «то-то и то-то подавляет боль».

Существующие соединения не во всех случаях дают один и тот же результат, и у них часто имеются очень сильные побочные эффекты.

Поскольку та *причина*, по которой они оказывают действие, была неизвестна, достижения в биохимии (химии живых процессов и веществ, содержащихся в живых организмах) были весьма незначительными. Если бы она была известна и было признано, что это и есть настоящая причина, химики, вероятно, смогли бы разработать настоящие обезболивающие средства с минимальными побочными эффектами.

Боль или дискомфорт, имеющие психосоматическую природу, вызваны умственными образами-картинками. Эти картинки создаются тэтаном, они воздействуют на тело и создают давление на него. Например, умственный образ-картинка случая из прошлого, когда человек сломал руку, может активизироваться повторно в настоящем времени, воздействуя на тело и вызывая боль в той же самой руке.

По данным клинических испытаний, действие аспирина и других болеутоляющих средств состоит в том, что они:

а) *подавляют способность тэтана к созданию умственных образов-картинок*

и, кроме того,

б) *уменьшают электрическую проводимость нервных каналов.*

В результате тэтан становится глупым, отсутствующим, забывчивым, склонным к иллюзиям и безответственным. Он впадает в некое состояние «одеревенения», становясь безучастным, бесчувственным, неспособным – состояние, в котором он определённо не заслуживает доверия и на самом деле представляет собой угрозу для окружающих его людей.

Когда действие таких препаратов прекращается или начинает ослабевать, способность создавать умственные образы-картинки начинает возвращаться



и включает соматику (телесные ощущения, болезни, боль или дискомфорт) *гораздо сильнее*. Один из имеющихся у человека способов решения этой проблемы состоит в том, чтобы *опять* принять подобный препарат. Не говоря уже о героиновой зависимости, существует зависимость от аспирина. Компульсия происходит от стремления снова избавиться от соматики и нежелательных ощущений. Тэтан становится всё более и более «одеревеневшим», и ему требуется всё большая и большая доза и всё более и более частое употребление.

В том, что касается секса, довольно обыкновенным является то, что человек, принимающий наркотики, в начале испытывает очень сильное возбуждение. Однако после периодов полового возбуждения, которое он испытывал вначале, достижение стимуляции половых ощущений становится всё более и более трудным. Усилия достичь её становятся навязчивыми, в то время как сама стимуляция приносит всё меньшее и меньшее удовлетворение.

Цикл наркотической рестимуляции картинок (или создания вообще) может состоять в том, чтобы вначале создавать больше, а затем, в конце концов, полностью подавить эту деятельность.

Если решать проблему облегчения боли биохимическими средствами, наименее вредным болеутоляющим средством было бы то, которое подавляло бы создание умственных образов-картинок и при этом вызывало бы минимальное «одеревенение» или глупость и которое легко растворялось бы в жидкостях организма и таким образом быстро выводилось бы из нервной и других тканей тела.

Есть нежелательные ощущения, которые блокируются наркотиками, однако значительную долю всех ощущений человека составляют желательные, а наркотики блокируют и их тоже.

Единственное, что можно сказать в защиту наркотиков и подобных им препаратов, это то, что они дают человеку быстрое, кратковременное забытие в момент сильных физических страданий и позволяют предпринять необходимые действия для того, чтобы оказать ему помощь. Но даже в этом случае это применимо только к тем людям, у которых нет никакого другого способа справиться с болью.

Сообразительность, способность делать что-либо, внимание и быстрота реакции – это главные качества, которые помогают избежать попадания в болезненные ситуации, и все эти качества исчезают при употреблении наркотиков. Так что наркотики создают вам все условия для того, чтобы вы попадали в действительно катастрофические ситуации, и удерживают вас на этом пути.

У человека есть выбор: быть мёртвым с наркотиками или быть живым без них. Наркотики крадут у жизни её ощущения и радости, которые являются той единственной причиной, по которой мы вообще живём.

Как помочь кому-либо прекратить принимать наркотики

Когда злоупотребление наркотиками широко распространилось во всём мире, проблема отвыкания от наркотиков стала проблемой первостепенной важности. До Саентологии все попытки помочь людям, принимавшим наркотики, терпели неудачу, и так было на протяжении всей истории человечества.

Однако в Саентологии были разработаны действенные решения, которые позволяют человеку не только прекратить принимать наркотики, но также добраться до тех первопричин, которые привели его на этот мрачный путь, и устранить эти причины.

Если человек, принимающий наркотики, попытается прекратить их приём, это может ему очень дорого обойтись.

У него возникает то, что называется «ломкой» – реакция тела и разума на прекращение приёма наркотиков. Она ужасна. Ещё никто не придумал пытки, которая приносила бы бóльшие страдания.

У человека, следовательно, была следующая проблема выбора:

А. Продолжать принимать наркотики и, оставаясь пойманным в ловушку, страдать всю оставшуюся жизнь или

Б. Попытаться прекратить приём наркотиков и испытывать мучения, которые будут настолько сильными, что их невозможно будет выдержать.

Это был выбор: смерть за действие или смерть за бездействие.

Медицина не давала адекватного решения проблемы. Психотерапия не могла ничего здесь сделать.

Сейчас существуют два подхода к решению проблемы отвыкания, и следует использовать оба:

1. Витамины и минеральные вещества. Эксперименты специалистов по питанию указывают на то, что эти вещества помогают отвыкнуть от наркотиков.

2. Лёгкие объективные процессы, которые облегчают постепенное отвыкание и в результате делают его возможным.

Процесс – это точная последовательность указаний или действий, выполняемых для достижения желаемого результата. Применение процессов называется «*процессингом*». В материалах Саентологии содержится много процессов, которые могут помочь человеку переключить внимание с самого себя на окружающий мир, на находящиеся в нём предметы и на людей, что имеет очень большую терапевтическую ценность для тех, кто прекращает принимать наркотики. Такие процессы получили название «объективных процессов». При правильном применении они облегчают имеющиеся у человека симптомы и позволяют отказаться от наркотиков с минимальным дискомфортом.

Слово «*объективный*» означает «относящийся к внешним предметам, а не к мыслям или чувствам человека». *Объективные процессы* имеют дело с тем, что реально и что можно наблюдать. При выполнении этих процессов человек должен заметить или найти что-либо внешнее по отношению к нему.

Объективные процессы, о которых здесь идёт речь, называются «лёгкими», потому что они не столь сложны и это процессы не столь высокого уровня, как другие объективные процессы, существующие в Саентологии.

Применение этих двух подходов с целью помочь кому-либо бросить наркотики подробно рассмотрено ниже. Если вы знаете кого-нибудь, кто находится в зависимости от наркотиков, вы можете помочь ему избавиться от неё, применяя приведённые здесь принципы и методы.

В тяжёлых случаях наркомании необходимо направить человека на обследование к квалифицированному врачу, чтобы определить, нужны ли в его случае какие-либо особые меры предосторожности.

Некоторым людям приём лекарств был назначен врачом в лечебных целях, и, возможно, им не следует от них отказываться. Но такие лекарства не являются обычными наркотиками, с которыми мы имеем дело. Решение о том, что нужно делать в подобных случаях, принимает сам человек и его врач.

Данные о питании

По данным всемирно известного специалиста по питанию Адель Дэвис, витаминотерапия успешно применялась для преодоления «ломки».

Вместо того чтобы лишь говорить пациенту, чтобы он бросил принимать наркотики, несмотря на все сопутствующие этому страдания и опасность потерпеть неудачу, ему дают большие дозы витаминов. Данные по применению витаминов приведены здесь для информации.

Драг-бомба

Было обнаружено, что можно ослабить проявления «ломки», принимая комплекс витаминов, называемый «драг-бомбой» (название буквально означает «бомба против наркотиков»; происходит от английского слова *drug* – наркотик). Её состав приведён ниже:

1 000 миллиграммов никотинамида (*не* никотиновой кислоты). Это помогает справиться с любыми умственными расстройствами.

5 000 МЕ витамина А.

400 МЕ витамина D.

800 МЕ витамина E

2 000 миллиграммов витамина C.

500 миллиграммов карбоната магния (для того чтобы сделать эффективным приём витамина C).

25 миллиграммов витамина B₆.

200 миллиграммов комплекса витаминов группы B.

300 миллиграммов витамина B₁.

100 миллиграммов пантотеновой кислоты.

Когда человек прекращает принимать наркотики, «драг-бомбу» *дают* четыре раза в сутки, приблизительно каждые шесть часов.

Её *не* следует принимать на пустой желудок, поскольку это может вызвать ожог слизистой оболочки. Драг-бомбу нужно принимать или после еды, или с йогуртом – в случае, если её принимают между приёмами пищи.

Такую дозу витаминов следует принимать с большой осторожностью – так, чтобы они не повреждали слизистую оболочку пищеварительной системы. Если этим советом пренебречь, результатом может быть ложная язва двенадцатиперстной кишки (верхнего участка кишечника), и пациент не сможет продолжить лечение. Люди, принимающие наркотики, обычно и так уже в ужасном физическом состоянии. Поэтому все указанные выше витамины должны быть в таблетках с оболочкой, растворяющейся в кишечнике. Это означает, что на капсулах должна быть специальная оболочка, которая растворяется постепенно, и в результате витамины не воздействуют на чувствительный верхний отдел пищеварительной системы настолько сильно, чтобы вызвать повреждение слизистой оболочки.

По той же причине пациентам, для того чтобы они запивали витамины, следует давать молоко с растворёнными в нём порошками аминокислот.

При проверке этих рекомендаций на практике основным замеченным препятствием в их применении было вызываемое «драг-бомбой» повреждение слизистой оболочки.

Если этот комплекс витаминов давать натошак, у пациента могут быть: (а) чувство переполнения желудка после еды; (б) боли в животе; (в) ощущение жжения; (г) раздражение стенок пищеварительного тракта. Всё это симптомы язвенной болезни желудка или двенадцатиперстной кишки.

При появлении таких симптомов прекратите приём витаминов. Если каждый раз, когда эти симптомы возникают, человек будет разжевывать и запивать молоком таблетки гидроксида алюминия, это уменьшит неприятные ощущения в животе. Кроме того, до тех пор пока состояние желудка не улучшится, человек должен принимать порошки аминокислот, йогурт и молоко.

Потенциальная польза от применения «драг-бомбы» намного перевешивает все её возможные недостатки, поэтому она имеет большую ценность. Попытки спасти человека от наркотического безумия терпят неудачу в первую очередь из-за тех трудностей и мучений, которые человек испытывает при прекращении приёма наркотиков.

Кальций и магний

В сочетании с использованием «драг-бомбы» применяется ещё один метод облегчения «ломки». Этот метод предусматривает использование двух минеральных веществ: кальция и магния.

Мышечные спазмы возникают от недостатка кальция. Магний ослабляет нервные реакции.

В организме кальций не растворяется и не усваивается, если он не находится в кислой среде.

Испытания, проводившиеся с иной целью, нежели облегчение наркотических реакций, позволили найти способ растворения кальция и магния в жидкостях организма, чтобы можно было бы получить пользу от каждого из них. Решение состояло в добавлении уксуса, который создаёт необходимую кислую среду.

В результате был разработан состав под названием «каль-маг», который оказался крайне эффективным.

Использование каль-мага для облегчения «ломки», находившееся на экспериментальной стадии в начале 70-х годов, сейчас уже давно вышло из этой стадии. Каль-маг с большим успехом используется при прекращении приёма наркотиков для облегчения судорог, мышечных спазмов и сильных нервных реакций, испытываемых наркоманом.

В каль-маге кальций и магний растворены в смеси уксуса с водой в соотношении одна часть элементарного магния к двум частям элементарного кальция.

Поскольку при приготовлении каль-мага необходимо использовать очень точно измеренные количества кальция и магния, следует более подробно остановиться на этом вопросе.

Для приготовления каль-мага используются глюконат кальция и карбонат магния. Оба эти вещества представляют собой белый порошок. Каждое из них имеет сложный состав и содержит, помимо кальция или магния, другие химические элементы. Другими словами, в глюконат кальция входит не только кальций, но и другие химические вещества. Чистый кальций как

химический элемент составляет в нём лишь некоторый процент. Точно так же в карбонате магния содержатся, кроме магния, и другие химические вещества, а чистый магний как химический элемент составляет лишь некоторую долю.

Однако для приготовления каль-мага важно правильное соотношение между количествами именно магния и кальция как химических элементов. Это не означает, что каль-маг готовится из чистого магния или чистого кальция – необходимо использовать только глюконат кальция и карбонат магния.

Карбонат магния: Соединение, необходимое для приготовления каль-мага, называемое «основной карбонат магния», содержит 29 процентов магния. (Это соединение также иногда называют «белой магнезией».)

Существуют и другие вещества, в состав которых входят различные количества магния, но если вы воспользуетесь для приготовления каль-мага каким-нибудь из этих веществ, то количество магния будет другим, и это нарушит требуемую пропорцию: одна часть магния к двум частям кальция.

Для приготовления каль-мага используется именно основной карбонат магния, содержащий 29 процентов элементарного магния. При этом необходимо проследить, чтобы карбонат магния был свежим.

Глюконат кальция: Существует только один вид глюконата кальция, и он содержит девять процентов кальция. Поэтому выбор подходящего глюконата кальция для приготовления каль-мага не составляет труда.

Ингредиенты каль-мага можно найти в большинстве магазинов, торгующем продуктами для здорового питания или витаминами.

Для приготовления каль-мага необходимо сделать следующее.

1. Положите одну столовую ложку без верха (15 мл) глюконата кальция в стакан обычного размера.
2. Добавьте ½ чайной ложки без верха (2,5 мл) карбоната магния.
3. Добавьте 15 мл, или одну столовую ложку, яблочного уксуса (концентрацией не менее 5%).

4. Как следует перемешайте.

5. Добавьте $\frac{1}{2}$ стакана (примерно 120 мл) кипящей воды и перемешивайте до тех пор, пока весь порошок не растворится и жидкость не станет прозрачной. (Если этого не происходит, то причина может заключаться в том, что карбонат магния был низкого качества или слишком долго хранился.)

6. Долейте стакан доверху чуть теплой или холодной водой и накройте.

Можно приготовить и большие порции каль-мага, пропорционально увеличив количество каждого из ингредиентов. Напиток остаётся годным к употреблению в течение двух дней.

Он может быть приготовлен неправильно, вследствие чего порошок не растворится. Отклонения от приведённого выше рецепта приведут к тому, что вы получите неудачную смесь, которая может иметь совершенно ужасный вкус.

(Ещё раз обратите внимание на то, что используется соотношение одной части элементарного магния к двум частям элементарного кальция. Если вы хотите быть более точным, то можно вычислить количество химических элементов. Здесь же приведён рецепт, рассчитанный на то, что будут смешиваться соединения.)

Любая порция, от 1 до 3-х стаканов каль-мага в день, во время или после еды, *заменяет любой транквилизатор*. Каль-маг не даёт наркотического эффекта транквилизаторов (которые являются действительно смертоносными).

Каль-маг продемонстрировал свою эффективность в снятии мышечных спазмов, тика и нервных реакций, которые могут возникать при «ломке».

Следует отметить, что во многих магазинах здорового питания можно приобрести готовые смеси кальция и магния. Перед использованием такой смеси вместо каль-мага следует прочитать текст на этикетке и убедиться в правильности соотношения между кальцием и магнием, а также в наличии кислоты (например, аскорбиновой или лимонной). Если эти требования не выполняются, то состав бесполезен и не даст тех же результатов, что и каль-маг.

Как приготовить каль-маг



1. Положите одну столовую ложку без верха (15 мл) глюконата кальция в стакан обычного размера. Следует использовать мерную ложку, а не ложку из столового набора.

2. Добавьте половину чайной ложки без верха (2,5 мл) карбоната магния. Опять же следует использовать мерную ложку.



3. Добавьте 1 столовую ложку (15 мл) яблочного уксуса (концентрацией не менее 5%).



4. Как следует перемешайте.

5. Добавьте 1/2 стакана (около 120 мл) кипятка и перемешивайте, до тех пор пока порошок не растворится и жидкость не станет прозрачной. (Примечание. Прежде чем наливать кипяток, положите в стакан металлическую ложку, чтобы он не треснул.)



Приготовление большого количества раствора

Чтобы приготовить 1 галлон (около 4-х литров) каль-мага, возьмите ингредиенты в следующих количествах:

- а) 13 столовых ложек (195 мл) глюконата кальция,
 - б) 6,5 чайных ложек (33 мл) карбоната магния,
 - в) 195 мл яблочного уксуса,
 - г) Примерно 2 литра кипятка.
- Долейте чуть тёплой или холодной воды доверху.



6. Долейте чуть тёплой или холодной воды доверху.

Объективные процессы

Наряду с использованием добавок к питанию, есть ещё один подход к проблеме ломки, который состоит в применении объективных процессов.

Поскольку наркотики обычно возвращают человека к переживаниям прошлого и заставляют его внимание застревать в моментах этих переживаний, процессы, которые направляют больше внимания человека на внешний мир, помогают освободить его от фиксации на прошлом.

В Саентологии имеется много объективных процессов, которые позволяют достичь этой цели.

Объективные процессы помогают человеку прийти в настоящее время, начать лучше осознавать окружающий мир и людей вокруг него и уйти от проблем прошлого. Чем больше человек способен смотреть в лицо настоящему и не фиксироваться на прошлом, тем больше он может наслаждаться жизнью. Он в большей степени способен общаться с окружающей средой в том виде, в котором она существует сейчас, а не когда-то в прошлом. Это полезно для каждого, но для тех, кто употреблял наркотические вещества в больших количествах и испытал их пагубное воздействие, это может стать настоящим открытием.

В этой книге описаны пять объективных процессов.

Выполнять эти процессы лучше всего в спокойном месте, где ничто не будет отвлекать внимание и не сможет помешать проведению процесса. Кроме того, нужно иметь достаточно времени для проведения процесса до тех пор, пока у человека не появятся хорошие показатели и не возникнет озарение. *Показатели* – это состояния или обстоятельства, возникающие во время проведения процесса и показывающие, хорошо он проходит или плохо. Например, если человек становится более радостным или у него поднимается настроение, то это – хороший показатель. *Озарение* – это осознание жизни по-новому. Это высказывание типа: «Подумать только, я...» Это то, что человек внезапно понимает или чувствует.

Эти процессы проводят с человеком в дополнение к приёму «драг-бомбы» и калъ-мага. Они очень эффективны, если их проводят несколько раз в день, для того чтобы помочь человеку справиться с «ломкой», что занимает обычно одну неделю или меньше. Например, утром может быть проведён один из этих процессов, а спустя несколько часов – другой. В период прекращения приёма наркотиков человек часто спит намного больше, чем обычно, особенно в начале программы. Поэтому не следует проводить эти процессы слишком интенсивно; двух-трёх объективных процессов в день должно быть достаточно для получения результата.



Когда человек прекращает принимать наркотики, его внимание может очень сильно фиксироваться на теле, а случаи из прошлого – повторно активизироваться с очень большой силой.



Лёгкие объективные процессы могут экстравертировать (обратить вовне) внимание и значительно облегчить состояние дискомфорта любого рода. Случаи из прошлого «уходят» из настоящего времени и больше не оказывают воздействия на человека.

«Обратите внимание на этот предмет»

Этот процесс переключает внимание человека с его тела на окружающую среду. Процедура состоит в следующем:

1. Скажите человеку, что вы собираетесь проводить ему процесс, и кратко объясните процедуру.

2. Используемая команда:

«Обратите внимание на этот _____ (указанный предмет)».

Убедитесь, что он понял команду.

3. Укажите на ясно видимый предмет. Скажите человеку: «Обратите внимание на этот _____ (предмет)».

4. Когда он выполнит команду, дайте ему подтверждение, сказав: «Спасибо», «Хорошо», «Отлично» – и т.п.

5. Продолжайте давать эту команду, направляя внимание человека на различные предметы в окружающей обстановке. Не забывайте давать человеку подтверждение каждый раз, когда он выполнит команду.

Например, скажите:

– Обратите внимание на этот стул.

– Спасибо.

– Обратите внимание на это окно.

– Хорошо.

– Обратите внимание на этот пол.

– Очень хорошо.

И так далее.

6. Продолжайте выполнение процесса до тех пор, пока у человека, которому вы помогаете, не появятся хорошие показатели и он не получит озарение.

На этом вы можете закончить процесс. Скажите человеку: «Конец процесса».



Процесс по обладанию

Обладание – это чувство, что человек владеет или обладает чем-то; эту способность также можно описать как представление о том, что человек в состоянии дотянуться до чего-то или ему не препятствуют дотянуться до чего-то. Процесс по обладанию направляет внимание человека на то, что его окружает, чтобы он был способен обладать этим. Процедура состоит в следующем:

1. Скажите человеку, что вы собираетесь проводить с ним процесс, и кратко объясните процедуру.

2. Используемая команда:

«Посмотрите вокруг и найдите что-либо, что вы могли бы иметь».

Убедитесь, что он понял команду.

3. Дайте команду: «Посмотрите вокруг и найдите что-либо, что вы могли бы иметь».

4. Когда он выполнит команду, дайте ему подтверждение, сказав: «Спасибо», «Хорошо», «Отлично» – и т.п.

5. Продолжайте давать эту команду. Не забывайте давать человеку подтверждение каждый раз, когда он выполнит команду.

Например, вы говорите:

– Посмотрите вокруг и найдите что-либо, что вы могли бы иметь.

– Спасибо.

– Посмотрите вокруг и найдите что-либо, что вы могли бы иметь.

– Хорошо.

– Посмотрите вокруг и найдите что-либо, что вы могли бы иметь.

– Отлично.

– Посмотрите вокруг и найдите что-либо, что вы могли бы иметь.

– Очень хорошо.

И так далее.

6. Продолжайте выполнение процесса до тех пор, пока у человека не появятся хорошие показатели и он не получит озарение. На этом вы заканчиваете процесс. Скажите человеку: «Конец процесса».



«Прикоснитесь к этому предмету»

Во время выполнения этого процесса оба участника переходят с места на место, или, если человек, которому оказывают помощь, не может ходить, оба человека могут сидеть за столом, на котором разбросано некоторое количество предметов. Процедура состоит в следующем:

1. Скажите человеку, что вы собираетесь проводить ему процесс, и кратко объясните процедуру.

2. Используемая команда:

«Прикоснитесь к этому _____ (указанный предмет)».

Выбирайте различные предметы в комнате, к которым человек будет прикасаться.

Удостоверьтесь в том, что он понимает команду.

3. Дайте команду: «Прикоснитесь к этому _____ (указанный предмет)».

4. Когда человек выполнит команду, дайте ему подтверждение.

5. Продолжайте давать эту команду. Не забывайте давать человеку подтверждение каждый раз, когда он выполнит команду.

Например, вы говорите:

– Прикоснитесь к этому столу.

– Спасибо.

– Прикоснитесь к этому стулу.

– Хорошо.

И так далее.

6. Продолжайте выполнение процесса до тех пор, пока у человека, которому вы помогаете, не появятся хорошие показатели и он не получит озарение. На этом вы заканчиваете процесс. Скажите человеку: «Конец процесса».



Процесс «Прикоснуться и отпустить», выполняемый на предметах в комнате

Это очень полезный метод, и он повышает реальность человека по отношению к предметам, находящимся в комнате. Процедура состоит в следующем:

1. Скажите человеку, что вы собираетесь проводить ему процесс, и кратко объясните процедуру.

2. Используются следующие команды:

А. Что в этой комнате действительно реально для вас?

Б. Подойдите и прикоснитесь к нему (ней).

В. Теперь отпустите его (её).

Убедитесь, что человек понимает команды.

3. Задайте вопрос: «Что в этой комнате действительно реально для вас?»

4. Когда человек ответит на вопрос, дайте ему подтверждение.

5. Затем дайте команду: «Подойдите и прикоснитесь к нему (ней)».

6. Когда человек выполнит команду, дайте ему подтверждение.

7. Затем дайте следующую команду: «Теперь отпустите его (её)».

8. Когда человек выполнит команду, дайте ему подтверждение.

9. Продолжайте подавать команды в данной последовательности: а, б, в, а, б, в и т.д. Не забывайте давать человеку подтверждение каждый раз, когда он выполнит команду.

Например, вы говорите:

– Что в этой комнате действительно реально для вас?

– Спасибо.

– Подойдите и прикоснитесь к нему (ней).

– Хорошо.

– Теперь отпустите его (её).

– Отлично.

– Что в этой комнате действительно реально для вас?

– Очень хорошо.

И так далее.

10. Продолжайте выполнение процесса до тех пор, пока у человека, которому вы помогаете, не появятся хорошие показатели и он не получит озарение. На этом вы заканчиваете процесс. Скажите человеку: «Конец процесса».



«Станьте заинтересованы этим»

Это один из основных объективных процессов, и он очень прост. Процедура состоит в следующем:

1. Скажите человеку, что вы собираетесь проводить ему процесс, и кратко объясните процедуру.

2. Используемая команда:

«Станьте заинтересованы этим».

Убедитесь, что человек понимает команду.

3. Укажите на какой-нибудь предмет в комнате и дайте команду: «Станьте заинтересованы этим».

Вы не называете предмет, вы просто указываете на него. *Нельзя* говорить: «Станьте заинтересованы этим стулом».

4. Когда человек выполнит команду, дайте ему подтверждение, сказав: «Спасибо», «Хорошо», «Отлично» – и т.п.

5. Продолжайте процедуру, давая эту команду. Не забывайте давать человеку подтверждение каждый раз после того, как он выполнит команду.

Например, вы говорите:

– Станьте заинтересованы этим. (Укажите на предмет.)

– Спасибо.

– Станьте заинтересованы этим. (Укажите на предмет.)

– Хорошо.

– Станьте заинтересованы этим. (Укажите на предмет.)

– Отлично.

– Станьте заинтересованы этим. (Укажите на предмет.)

– Очень хорошо.

И так далее.

6. Продолжайте выполнение процесса до тех пор, пока у человека, которому вы помогаете, не появятся хорошие показатели и он не получит озарение. На этом вы заканчиваете процесс. Скажите человеку: «Конец процесса».



Полное решение проблемы

Как только человек освободился от наркотической зависимости, для полного восстановления необходимо устранить ещё некоторые факторы.

Это касается любого человека, употреблявшего наркотики в прошлом, прекратил ли он принимать наркотики только что или много лет назад. Это относится и к тем, кто никогда не был закоренелым наркоманом, и к тем, кто им был.

Программа «Очищение»

Мы живём в обществе, ориентированном на применение химических веществ. Потребовалось бы немало усилий для того, чтобы найти в современной цивилизации человека, на которого не оказывает воздействие этот фактор. Подавляющее большинство людей ежедневно подвергается воздействию пищевых консервантов и других ядов химического происхождения, попадающих в организм человека, включая токсичные вещества, содержащиеся в воздухе, пестициды и им подобные. К этому списку следует добавить болеутоляющие средства, транквилизаторы и другие медицинские препараты, используемые во врачебной практике или назначаемые медиками. Кроме того, мы имеем широко распространённое употребление марихуаны, ЛСД, «ангельской пыли» и других нелегальных наркотиков, что ещё более усугубляют данную ситуацию.

В 1977 году Л. Рон Хаббард сделал открытие: после того как человек принимал ЛСД, этот наркотик в течение многих лет остаётся в организме, «застревая» в тканях тела – главным образом в жировых, – и можно ожидать, что это вещество будет снова становиться активным, вызывая у человека непредсказуемые «трипы» (состояния эйфории, сопровождающиеся иллюзиями).

«Рестимуляция», которую испытывали люди, ранее принимавшие ЛСД, проявлялась таким образом, будто они только что снова приняли ЛСД.

Основываясь на данных дальнейших исследований, можно сказать, что не только ЛСД, но и другие химические яды и токсичные вещества, консерванты, пестициды и т.д., а также медицинские препараты и огромное количество сильнодействующих нелегальных наркотиков («ангельская пыль»,

героин, марихуана и т.д.) могут задерживаться в тканях тела и годами оставаться в организме.

Даже такие медицинские препараты, как таблетки для снижения веса, кодеин, новокаин и другие, могут «рестимулироваться» спустя годы после того, как они были приняты, хотя, как предполагалось, они давно должны были быть выведены из организма.

Таким образом, в тканях тела, по-видимому, может задерживаться любое из этих опасных для жизни веществ или все они одновременно, а их накопление, вероятно, нарушает протекание биохимических процессов и жидкостный баланс организма.

Это имеет множество последствий. Исследования показали, что человек, принимавший наркотики, обучается намного медленнее, чем тот, кто их не принимал. Память человека, принимавшего наркотики, такова, что у него исчезает страх перед последствиями.

У человека (тэтана), конечно же, есть умственные образы-картинки, связанные с воздействием токсичных веществ, и до тех пор пока токсичные вещества находятся в организме, эти вещества могут рестимулировать человека. Когда же они выведены из тела, эта постоянная рестимуляция может прекратиться. Поэтому то, что мы делаем, в действительности является работой с духом человека.

В Саентологии имеется эффективный метод очищения организма от этих веществ, и он называется программа «Очищение». Эта программа полезна для каждого, кто живёт в этом обществе, где широко распространены токсичные и другие химические вещества.

Программа «Очищение» – это режим, при котором требуется тщательное наблюдение и который включает в себя:

- физические упражнения;
- потение в сауне;
- питание, включающее приём витаминов, минеральных веществ и т.д., а также растительных масел;
- надлежащим образом составленное личное расписание.

Физические упражнения: В качестве физической нагрузки на этой программе используется бег. Бег предназначен *не* для того, чтобы вызвать потение: его цель – усилить кровообращение и активизировать работу организма так, чтобы содержащиеся в теле загрязняющие вещества могли быть высвобождены и выводились из тканей.

Потение в сауне: После бега участник программы идёт в сауну, чтобы потеть. Теперь загрязнения могут быть выведены из тела, и они выделяются через поры.

Питание (включающее приём витаминов, минеральных веществ и растительных масел): Когда мы говорим о питании, мы говорим не только о пище как таковой, но также и о витаминах и минеральных веществах, поскольку они являются жизненно важной частью правильного питания, и они также жизненно важны для того, чтобы эта программа была эффективной. Мы, однако, не говорим о «диете» в избитом смысле этого слова. Человек просто ест то, что привык есть обычно. Он должен позаботиться о том, чтобы употреблялось определённое количество овощей и чтобы эти овощи не подвергались слишком сильной кулинарной обработке.

Токсичные вещества накапливаются *преимущественно* в жировой ткани, хотя и не только в ней. Теория, следовательно, состоит в том, что можно заменить жировые ткани, в которых накапливаются эти вещества. Тело на самом деле склонно удерживать то, чего ему не хватает. Поэтому если вы попытаетесь избавиться от того, чего ему не хватает, оно это не отдаст. Следовательно, в том что касается жира, можно сказать, что если человек принимает некоторое количество растительного масла, то его тело, возможно, сможет отдать содержащийся в организме плохой жир в обмен на хорошее масло. Такова основная теория. Для этой цели используются специальные растительные масла.

Одним из последствий того, что наркотики и токсичные вещества находятся в организме, является то, что они создают дефициты витаминов и минеральных веществ. Нетрудно увидеть, что существует широкий спектр токсичных веществ, вызывающих дефициты питательных веществ в организме. Например, для того чтобы алкоголь мог оказывать свое действие, тело должно быть способным «сжигать» витамин В₁. Когда под воздействием

алкоголя в организме «сгорает» весь витамин В₁, у человека начинается белая горячка и ночные кошмары.

В случае с другими токсичными веществами есть вероятность того, что помимо В₁, «сгорают» и другие витамины. По-видимому, мы здесь столкнулись с тем, что ЛСД и другие нелегальные наркотики не только «сжигают» В₁ и другие витамины группы В (мы предполагаем, что это так), но и создают в организме дефицит ниацина; кроме того, мы столкнулись также с тем, что им, возможно, необходим ниацин (один из витаминов группы В), для того чтобы они могли оказывать воздействие.

Ниацин является жизненно важным элементом питания, и он также жизненно важен для эффективности программы «Очищение». Ниацин может вызвать весьма неожиданные проявления, но в конечном итоге это приносит несомненную пользу, если принимать его по ходу программы правильно – в сочетании с другими необходимыми витаминами и минеральными веществами, принимаемыми в достаточных количествах и в правильных соотношениях друг с другом, – а также бегать и посещать сауну надлежащим образом. Принятый в достаточном количестве, он, очевидно, расщепляет ЛСД, марихуану и другие наркотики и яды и выводит их из тканей и клеток. Он может привести к быстрому высвобождению находящихся в организме кристаллов ЛСД. Бег и потение должны выполняться в сочетании с приёмом ниацина для обеспечения того, чтобы те токсичные вещества, которые высвобождаются под воздействием ниацина, действительно выводились из тела.

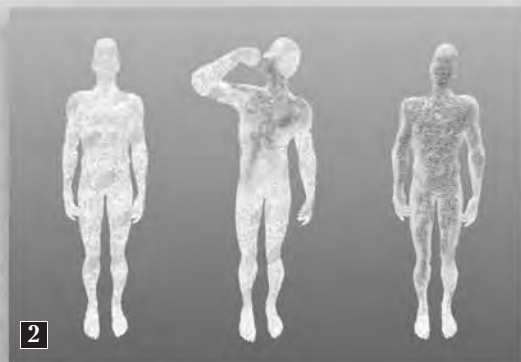
Правильно составленное личное расписание: Важно, чтобы человек, проходящий программу «Очищение», придерживался правильно составленного личного расписания. Это означает, что, начав программу, он должен продолжать проходить её разумным образом, не пропуская дни; нельзя проходить программу не соблюдая порядок. Это также означает, что он должен высыпаться. Если, проходя программу, он будет придерживаться установленного порядка, её прохождение будет более быстрым и более эффективным.

Программа «Очищение» не заменяет действия, описанные выше в этой брошюре, которые предназначены для помощи людям, принимающим наркотики в настоящее время и подверженным «ломке» при прекращении приёма. В подобных случаях к программе можно приступать только после того, как такая технология была применена.

Последствия воздействия наркотиков



В мире, находящемся во власти наркотиков, человек нередко становится жертвой пагубного действия, которое на него оказывают наркотики, лекарства и алкоголь, — даже если он принимал их много лет тому назад.



По сути своей, наркотики — это яды, и они наносят удар по организму человека, уничтожая запасы витаминов и минеральных веществ.



Помимо наркотиков, наша планета изобилует и другими веществами, токсичными для человека.



Существуют буквально тысячи синтетических веществ, которые могут проникать в организм человека из окружающей среды, и многие из них токсичны. Мы живём в обществе, ориентированном на применение химических веществ.



Доказано, что отложения наркотиков могут задерживаться в тканях тела.

Спустя годы отложения наркотиков могут приходить в движение и снова оказывать влияние на человека.



И хотя человек больше не принимает наркотики, у него сохраняются умственные картинки, связанные с употреблением наркотиков и сопутствовавшими этому ощущениями, ...



... которые могут активизироваться повторно, пока токсичные отложения наркотиков «заперты» в его теле. Это может пагубно сказываться на сознании, способностях и взглядах человека.



Программа «Очищение» в иллюстрациях



Однако из этой ловушки есть выход: Программа «Очищение» – точная процедура, которая может освободить тело от вредных отложений наркотиков и от других токсичных веществ.



После медицинского обследования и ознакомления с программой участники бегают в течение некоторого времени, для того чтобы усилить кровообращение и разогреть организм.

Благодаря усилению кровообращения, кровь проникает глубже в ткани, где находятся отложения наркотиков и токсичных веществ, и вымывает их оттуда.





После бега участники программы направляются в сауну, где с потом у них из организма выводятся отложения химических веществ. Обильное потение способствует очищению организма от токсичных веществ.



Добавки к питанию в виде определённых витаминов и минеральных веществ также является важной частью программы.

Чрезвычайно важную роль играет ниацин, один из витаминов группы В. Он расщепляет отложения наркотиков и химических веществ и высвобождает их из тканей и клеток организма.





Приём ниацина может вызвать некоторые поразительные проявления, как например, покраснение кожи, сопровождающееся ощущением сильного тепла; причиной этого являются взаимодействия, возникающие, когда принимаемый ниацин восполняет уже существующие дефициты ниацина в клеточной структуре.



Поскольку отложения наркотиков «заперты», главным образом, в жировых тканях, ...



Жир, насыщенный токсичными веществами



...на программе следует ежедневно принимать некоторое количество масла, для того чтобы побудить тело отдавать загрязнённый, содержащий наркотики жир, в обмен на чистое масло.

Человек следует своим привычкам в питании и при этом обязательно употребляет большое количество овощей (которые не были подвергнуты слишком сильной кулинарной обработке).





*Установленная
последовательность
действий, включающая
бег, ...*

*...потение в сауне, питание и достаточный
отдых, выполняется ежедневно, ...*



*...до тех пор пока
участник
программы
не перестаёт
ощущать влияние
рестимулирующих
принятых
в прошлом
наркотиков.
Программа
«Очищение»
приводит человека
в такое состояние,
в котором он при
помощи
саентологического
процессинга может
получить реальные
достижения в
умственной и
духовной сферах,
поскольку он больше
не испытывает
постоянного
рестимулирующего
воздействия на
разум и дух.*

Цель этой программы состоит только в том, чтобы очистить организм человека и вывести оттуда все накопившиеся загрязнения, включая наркотики, лекарства, инсектициды, пестициды, пищевые консерванты и т.д. и т.п., которые, находясь в организме и оказывая рестимулирующее воздействие, могут воспрепятствовать духовному освобождению человека при дальнейшем получении саентологического процессинга либо замедлить такое освобождение. Если человек принимал ЛСД или «ангельскую пыль», это также будет включать удаление из организма любых остаточных кристаллов этих наркотиков.

По мере того как человек проходит программу «Очищение» и его организм избавляется от накопленных загрязнений, в физическом самочувствии человека должны наблюдаться заметные улучшения. Результатом прохождения этой программы является очищенное тело, свободное от загрязнений, наркотиков и т.п., которые были накоплены в нём. Однако мы не занимаемся решением проблем тела при помощи программы «Очищение». Наша задача – духовное освобождение человека.

Программу «Очищение» можно пройти под наблюдением опытных специалистов в саентологических организациях и миссиях по всему миру. Кроме того, в книге «Чистое тело – ясный ум. Эффективная программа очищения» содержится точное описание того, как проводится программа, и рассказывается, каковы все её этапы.

Обычно при пятичасовом ежедневном графике человек может пройти всю программу за две недели. Некоторым людям может потребоваться больше времени, некоторым – меньше.

С появлением программы «Очищение» у нас появилось средство для быстрой реабилитации человека от того воздействия, которое на него оказывают накопления химических ядов, содержащихся в окружающей среде, а также медицинских и нелегальных наркотиков, поскольку всё это подавляет человека умственно и духовно.

Включив в программу витамины, минеральные вещества и масло, мы можем работать в направлении восстановления биохимического баланса тела и создать условия для перестройки организма после того ущерба, который был причинён ему наркотиками и другими биохимическими веществами.

Рандаун «Наркотики»

В то время как программа «Очищение» – это жизненно важный шаг в устранении последствий приёма наркотиков, она не является полным решением проблемы.

Для полного освобождения от влияния наркотиков и губительных последствий их приёма необходимо, чтобы человек предпринял действия, направленные непосредственно на умственные образы-картинки, связанные с употреблением наркотиков. В то время как программа «Очищение» позволяет избавиться от отложений наркотиков, которые удерживают умственные образы-картинки в постоянной рестимуляции, сами картинки сохраняются. Они могут рестимулироваться под действием восприятий, которые человек получает из окружающей среды, и оказывать пагубное влияние на человека, оставаясь за пределами его осознания и вне его власти. Это – фактор, действие которого, с одной стороны, является крайне коварным, а с другой стороны, наносит огромный вред.

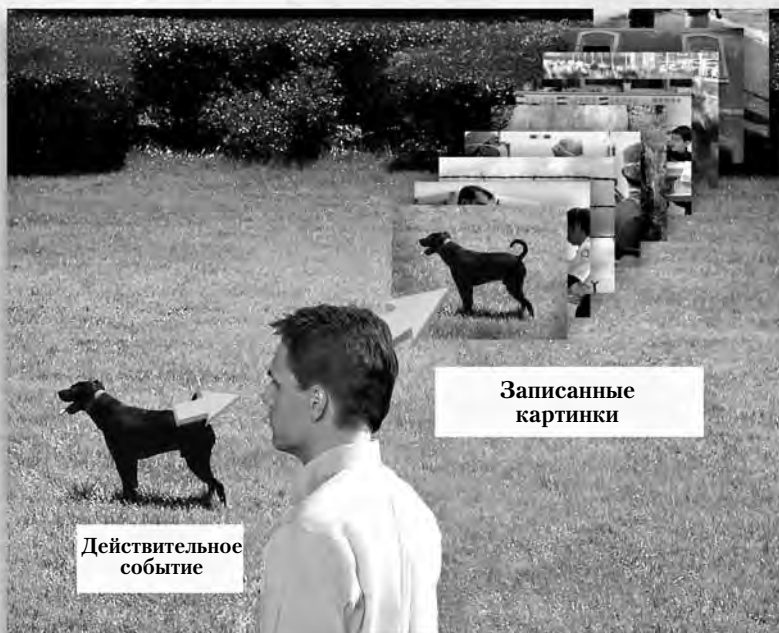
Процессинг, который воздействует непосредственно на эти картинки, называется рандаун «Наркотики». Его проводят высококвалифицированные специалисты в саентологических церквях и миссиях.

Рандаун – это последовательность шагов, выполнение которых предназначено для улучшения какой-либо стороны жизни человека или преодоления каких-либо трудностей и даёт известный конечный результат. Результатом рандауна «Наркотики» является освобождение от вредного влияния наркотиков, лекарств и алкоголя и отсутствие потребности в их употреблении.

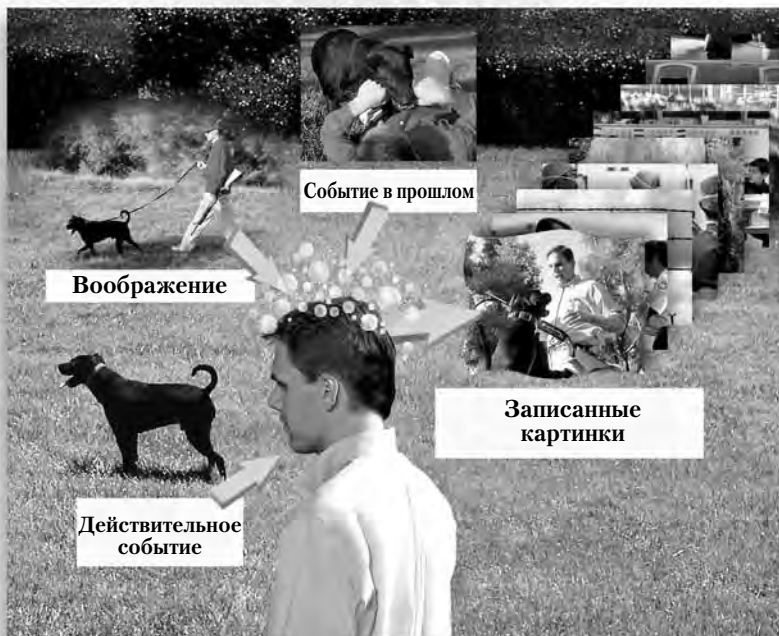
Восприятия и умственные записи того, что происходит в физической вселенной, у человека, находящегося под действием наркотиков, мягко говоря, неточны, поскольку они представляют собой комбинацию событий прошлого, воображения и того, что действительно происходит в данный момент. Картинки того, что происходило с человеком в прошлом, могут перемешиваться с его восприятиями в настоящем времени. Следовательно, все картинки в его разуме, по сути, в той или иной степени перемешаны. А значит, страдают его память и способность к мышлению.

При помощи рандауна «Наркотики» справляются с несколькими основными аспектами употребления наркотиков в прошлом. Во-первых, при помощи точных процедур производится непосредственная работа с теми случаями, которые имеют отношение к употреблению наркотиков в прошлом. Это высвобождает внимание, зафиксированное на этих случаях, так что они больше не оказывают влияния на этого человека.

Обычно в разуме человека точно записываются восприятия физической вселенной.



Но воздействие наркотиков может перепутывать эти записи и в значительной степени исказить восприятия настоящего, а позднее – воспоминания о том, что же в действительности произошло.



Чем больше внимание человека освобождается от происшествий прошлого, тем выше его способность «иметь дело» с жизнью. Он чувствует себя более оживлённым, у него улучшаются восприятия, он способен лучше контролировать себя и предметы в окружающем мире, он становится более способным разумно взаимодействовать с другими людьми.

Другим фактором, для устранения которого используется рандаун «Наркотики», является то, что у человека, принимавшего наркотики, остаётся множество неприятных физических, эмоциональных и умственных ощущений, связанных с употреблением наркотиков. Обнаружение и рассмотрение источника этих ощущений высвобождает связанную с ними вредную энергию в разуме.

Наконец, процессинг проникает в самую суть проблемы: он выявляет те основные причины, по которым человек обратился к наркотикам. Существовала причина, по которой человек обратился к наркотикам: какое-либо физическое страдание или чувство безнадёжности. Таким образом, проблема наркотиков по своей сути является духовной. Духовное существо страдало от чего-то, и наркотики стали тем способом, при помощи которого оно пыталось облегчить эти страдания.

Человек рассматривал наркотики, алкоголь и медицинские препараты как средство для избавления от нежелательных чувств или состояний, спектр которых почти безграничен – от физической боли до беспокойства и недостатка уверенности в себе. Поэтому необходимо определить, что на самом деле было не в порядке *перед тем*, как наркотики стали для человека решением проблемы или «лекарством».

Если не устранить первоначальную причину, то потребность или компульсия к приёму наркотиков, медицинских препаратов или алкоголя остаётся. Процессинг не только эффективно устраняет последствия употребления наркотиков, но и позволяет человеку обнаружить и устранить те причины, которые изначально привели его к наркотикам, что полностью избавляет его от всякого желания принимать их или быть от них в зависимости в будущем.

Таким образом, рандаун «Наркотики» устраняет нежелательные ощущения, которые были у человека как во время употребления наркотиков, алкоголя или медицинских препаратов, *так и* до того. Это избавляет человека от компульсивного побуждения продолжать принимать наркотики или алкоголь, и поэтому у человека не остаётся потребности когда-либо прибегать к ним снова.

После завершения этого процессинга человек, наконец, освобождается от всех последствий употребления наркотиков.

Чтобы полностью устранить тот вред, который в прошлом был причинён наркотиками разуму и духу, человек должен проделать *все* изложенные выше шаги.

При помощи
рандауна
«Наркотики»
человек может
найти источник
всех
неблагоприятных
последствий
воздействия
наркотиков,
алкоголя и
медицинских
препаратов на
разум. Человек
освободится не
только от этих
последствий, но
и от потребности
в употреблении
наркотических
веществ когда-
либо в будущем.



ВЫХОД ИЗ ТУПИКА

Только Саентология способна полностью устранить последствия употребления наркотиков.

Средства, необходимые для того, чтобы помочь человеку прекратить принимать наркотики, теперь известны – это применение питательных веществ и объективных процессов, которые помогают человеку пройти через период отвыкания от наркотиков.

Затем проводится программа «Очищение». Эта программа предназначена для всех тех, кто принимал наркотики или подвергался действию каких-либо токсичных веществ.

После успешного прохождения программы «Очищение» человек проходит рандаун «Наркотики», который полностью завершает цикл устранения последствий воздействия наркотиков на разум и дух человека.

Без действенных методов устранения последствий употребления наркотиков многие люди обречены на жизнь в кандалах, скованных из химических веществ. Хотя у человека и может создаваться впечатление, что наркотики приносят кратковременную пользу, на самом деле они лишь маскируют проблемы, но не решают их.

Другие подходы к реабилитации людей, принимавших наркотики, терпели неудачу главным образом из-за отсутствия знаний. Этим подходам недостаёт истинного понимания разума, в них полностью или в значительной степени отсутствует понимание духовной природы человека, и их авторам неизвестен характер воздействия наркотиков на ум и на духовную сущность человека. Результатом этого является материалистический подход («человек – это животное»), в котором игнорируются данные фундаментальные факторы, играющие ключевую роль в разрешении проблемы наркотиков. Всё это вместе приводит к неэффективности, которая подтверждена практикой.

Программа реабилитации людей, принимавших наркотики, используемая в Саентологии, напротив, является действенной и высокоэффективной, поскольку направлена не только на устранение тех проблем, которые действительно должны быть устранены, но и на устранение настоящих источников этих проблем.

Таким образом, благодаря пониманию истинной природы человека, были созданы методы устранения биохимических, умственных и духовных факторов, связанных с употреблением наркотиков.

В Саентологии есть решение для этой проблемы. ■

Практические упражнения

Ниже приведены упражнения, выполнение которых может помочь вам лучше понять данные, содержащиеся в этой брошюре, и повысить вашу способность к их применению.

- 1 Дома или на работе посмотрите вокруг и найдите какие-либо наркотики или токсичные вещества. Например, прочитайте этикетки на лекарствах в аптечке, на пищевых продуктах и т.д. Продолжайте выполнять это упражнение, пока вы не сможете легко обнаруживать наркотики и токсичные вещества в вашем окружении.
- 2 Посмотрите на своё окружение и найдите в обществе примеры последствий употребления наркотиков.
- 3 Приобретите ингредиенты для приготовления каль-мага и приготовьте стакан этого напитка, следуя указаниям, приведённым в этой брошюре.
- 4 Найдите друга или знакомого, который принимал наркотики, и проводите ему один из «Объективных процессов», описанных в этой брошюре, до тех пор пока в результате выполнения процесса у него не появятся хорошие показатели и он не получит озарение. Повторяйте это с другими знакомыми вам людьми до тех пор, пока не почувствуете уверенность в своей способности применять эти процессы.
- 5 Расскажите кому-нибудь о наркотиках, используя данные этой брошюры так, чтобы он понял, что такое наркотики и к чему приводит их употребление, а также знал единственные эффективные способы решения проблем, связанных с употреблением наркотиков, открытые в Саентологии.

Результаты применения

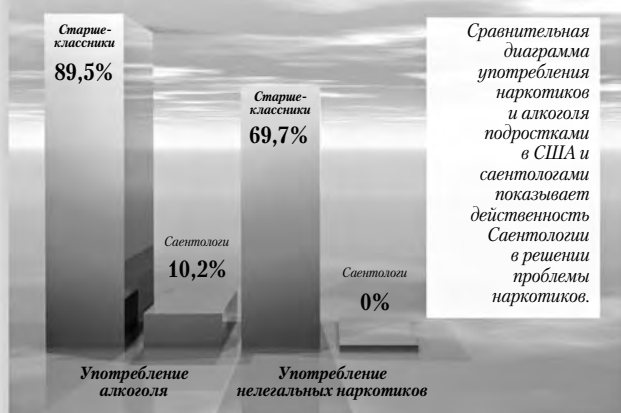
Субсидируемые государством программы реабилитации наркоманов во всём мире по-прежнему неэффективны, и в среднем их результативность составляет жалкие 15%. Это означает, что восемьдесят пять из ста наркоманов продолжают употреблять наркотики, что никак нельзя назвать успехом. В то же время программы реабилитации наркоманов, в которых используется технология Л. Рона Хаббарда, характеризуются практически противоположным соотношением между успешными и неуспешными результатами. Например, независимое исследование, проведённое в Испании, показало, что 70% людей, прошедших программу, основанную на работах Л. Рона Хаббарда, не вернулись к наркотикам. Ещё одно независимое исследование, проведённое в Швеции, показало, что через два года после завершения подобной программы 84% её участников по-прежнему не прибегали к наркотикам.

Программа реабилитации наркоманов, разработанная Л. Рона Хаббардом, представляется саентологическими организациями во всём мире. Если у вас возникнут трудности в применении каких-либо процедур, описанных в этой главе, и вам потребуется помощь, вы можете обратиться в ближайшую саентологическую церковь или миссию, список которых приведён в конце данной книги.

Далее описаны некоторые результаты применения методов Л. Рона Хаббарда для спасения людей от катастрофических последствий употребления наркотиков. Эти истории демонстрируют эффективность этой технологии и передают то чувство морального удовлетворения, которое испытывают люди, использующие её.

Молодой американец, начав принимать наркотики в тринадцать лет, через девять лет вынужден был признаться себе, что он наркоман. Он решил что-нибудь предпринять для того, чтобы бросить кокаин и другие наркотики, пока они совсем не разрушили его жизнь. Вот что он рассказывает:

Саентология побуждает людей жить без наркотиков



«Я пошёл в армию, потому что думал, что дисциплина поможет мне прекратить принимать наркотики. Но будучи десантником, в конце концов я стал употреблять не меньше кокаина, чем до армии. Примерно четверть моего подразделения употребляла наркотики. Мы называли себя "ротой летающих наркошей". Через три года я ушёл из армии – из-за наркотиков. Очевидно, требовалась не армейская жизнь, а что-то другое, для того чтобы справиться с моей проблемой. Я начал пробовать разные программы по излечению от наркомании, менял их одну за другой – так продолжалось пять лет. Ничто не помогало мне до тех пор, пока я не применил методику Л. Рона Хаббарда. Только после этого я смог начать жизнь, свободную от наркотиков. С тех пор при помощи этой программы я помогаю другим избавиться от пристрастия ко всем наркотическим средствам – от героина до алкоголя».

По словам одного врача из Амстердама (Голландия), программа «Очищение» – единственная в мире по-настоящему эффективная программа такого рода. После того как он обследовал употреблявших

наркотики людей до, во время и после программы «Очищение», он сказал:

«На мой взгляд, программа «Очищение», которую разработал Л. Рон Хаббард, – это единственный метод, который доказал свою эффективность на практике. Я говорю это, основываясь на опыте, потому что я был знаком с этими наркоманами до того, как они начали выводить из себя наркотики на программе «Очищение». Выполняя подготовительные шаги в начале полной программы реабилитации, человек уже менялся настолько, что мне иногда начинало казаться, что я ошибался, думая, что сидящий напротив меня человек в прошлом находился в зависимости от героина».

Ниже приведены воспоминания отца о четырёх годах жизни его сына Роберта:

«Четыре года назад Роберт вернулся домой после службы в морской пехоте. Он был очень тихим и отрешённым; ни интереса к работе или к развлечениям, ни нормального желания найти свою дорогу в жизни. С каждой неделей его состояние становилось всё хуже, он стал апатичным, впал в депрессию. По наивности я и подумать не мог, что всё это из-за наркотиков».

После многочисленных посещений врачей и частных клиник врачи сошлись на том, что выписали моему сыну рецепт на психотропный препарат риталин, чтобы «улучшить его образ мыслей». Предполагалось, что этот препарат, применение которого находится под контролем государственных органов, поможет ему начать «думать нормально» и поступать так, как все «нормальные» люди.

Роберт попал в зависимость от этого препарата. Дело дошло до сотен таблеток каждую неделю. И хотя применение его, как утверждают, строго ограничено, беспринципные врачи прописывали препарат. Мой сын стал «легальным» наркоманом. Я дошёл до такого состояния, что стал звонить врачам, грозить судом, но Роберт просто находил другого доктора, у которого чесались руки быстро заработать, и мой сын опять получал этот препарат.

С ним стало очень трудно жить, он опустился до того, что воровал у нас, начал лгать и угрожать матери. В конце концов я заявил на него в полицию, и его арестовали за крупную кражу. Я сделал это, чтобы выставить его из дома в надежде, что такое потрясение вернёт его к реальности. Но судья условно освободил его, и он продолжил принимать риталин».

Наши силы были на исходе. Мы думали, что придётся отправить его в тюрьму, пока он не сделал что-нибудь с собой или пока я, не дай бог, что-нибудь не сделал с ним.

Как-то утром я смотрел телевизор; на экране два молодых человека говорили о проблемах наркомании и утверждали, что они могут помочь решить их, надо было только позвонить им. Я позвонил. Затем я поговорил с сыном, и мы договорились о встрече. Роберт поехал в Лос-Анджелес, в центр по реабилитации наркоманов, в котором используется методика Л. Рона Хаббарда. Там с ним начали работать круглосуточно, помогая ему прекратить принимать наркотики.

Роберт начал меняться к лучшему – и ещё как! С наркотиками было покончено. Он приезжал домой на выходные, был спокойным и собранным, начал здраво рассуждать и нормально себя вести.

Прошло четыре месяца. Роберт менялся с каждой неделей. Он больше не досаждал матери, не требовал невозможного, не пытался повернуть всё во благо себе.

Он действительно справился со своим пагубным пристрастием и стоит на пути к тому, чтобы заняться стоящим делом.

Сейчас наши друзья и знакомые спрашивают, как нам удалось воспитать такого заботливого, спокойного и рассудительного сына. Я лишь улыбаюсь и отвечаю, что он работает в Лос-Анджелесе с группой людей, которые помогают молодежи встать на правильную дорогу в жизни.

Удачи тебе, Роберт.

Твой отец.

И спасибо всем твоим друзьям там, в центре».

Одна женщина-музыкант вновь обрела радость созидания, после того как смогла устранить последствия приёма наркотиков.

«Для музыканта одной из самых важных способностей является способность постоянно осознавать, что делают и думают другие музыканты. Проходя программу “Очищение”, я избавилась от влияния марихуаны, которую я употребляла в огромных количествах, а также от воздействия анестетиков.

В один прекрасный день мои восприятия как будто поднялись на совершенно новый уровень. Я стала воспринимать всё гораздо острее и ярче – цвета, звуки... Я была очень воодушевлена этим, но самое лучшее было впереди. В тот вечер я отправилась на репетицию, и сразу же, с самого начала репетиции, мне показалось, что что-то изменилось, что-то стало лучше. Весь вечер наша группа была, что называется, “одной командой” – такое невероятное состояние, когда вы ясно и отчётливо осознаёте, что делает каждый человек вашей группы и каким будет его следующий шаг. Всё ваше внимание направлено вовне, вы не думаете о технике игры, а полностью сосредоточены на создании музыки!

Это состояние было устойчивым, и не требовалось никаких усилий, чтобы поддерживать его. Зрители и музыканты оркестра были просто поражены произошедшей переменой.

Это ощущение бесценно».

Многолетнее пристрастие к героину привело супружескую пару на грань смерти. Они не видели выхода. К счастью, сестра мужа познакомила их с открытиями Л. Рона Хаббарда по устранению последствий приёма наркотиков, и они смогли вернуть себе здоровье и радость жизни.

«Когда мы с мужем начали программу Л. Рона Хаббарда по реабилитации наркоманов, мы оба находились в зависимости от героина, а также употребляли другие наркотики. Три разных врача сказали моему

мужу, что ему недолго осталось жить. У него постоянно были сердечные приступы; три раза сердце и дыхание полностью останавливались, и мне еле удавалось его спасти. Мы уже были в полном отчаянии, когда его сестра рассказала нам о технологии Л. Рона Хаббарда.

Мы нашли центр, который предоставляет программу, и там преодолели период ломки – что оказалось на удивление легко. Мы не ожидали, что результат будет настолько быстрым и эффективным, особенно если принять во внимание то количество наркотиков, которые мы принимали.

Затем мы начали Программу “Очищение”. Сауну переносили с трудом, но она помогла нам выгнать из организма вместе с потом все наркотики, которые мы когда-то употребляли. Когда мой муж закончил программу, он сказал, что у него такое ощущение, будто его голова вдруг очистилась от тумана. Я вновь почувствовала себя девчонкой, молодой и полной энергии. Пройдя оставшуюся часть программы, я избавилась от тяги к наркотикам и стала жить в настоящем времени, моё внимание не было больше сосредоточено на прошлом.

Программа дала мне новый взгляд на жизнь. У меня больше нет тяги к наркотикам, и мой муж опять со мной и совершенно здоров. У него нет никаких проблем. Его физическое состояние такое же хорошее, как и у тех, кто никогда в жизни не принимал наркотиков.

Я хочу поблагодарить работников центра за то, что они вернули нам жизнь и дали нам возможность жить счастливо, быть здоровыми и свободными от наркотиков.

Мы решили остаться в центре, чтобы помогать другим освобождаться от наркотиков и попытаться освободить всю планету от этого зла. У меня такое чувство, что я могу достигнуть чего угодно. Я снова чувствую себя молодой, и на меня не давит груз наркотиков, тяжкое бремя которых так долго не давало мне жить».

Одна женщина из Милана (Италия) была в полном отчаянии, видя, как её сын деградирует под разрушительным воздействием наркотиков. Её отчаяние сменилось надеждой, а затем и счастьем, когда она вновь обрела сына благодаря технологии Л. Рона Хаббарда по реабилитации наркоманов.

«Многие годы я надеялась, что мой сын сможет избавиться от пристрастия к наркотикам. Но с каждым днём я всё больше чувствовала, что теряю его. Тот момент, когда он начнёт жить без наркотиков, казался очень и очень далёким.

Затем мой сын записался в центр по реабилитации наркоманов, в котором применялась технология Л. Рона Хаббарда. Должна признаться, я не верила, что это даст результат. Он находился в центре около восьми месяцев, но я боялась, что вернувшись домой, он вновь начнёт принимать наркотики, так как такое уже было в прошлом. Но я в очередной раз сказала себе, что надо хранить веру и быть мужественной.

Вот уже четыре года, как мой сын чувствует себя просто прекрасно. Он больше никогда не возвращался к наркотикам. Сейчас у него хорошая работа, и я вижу, что он чувствует уверенность в том, что делает».

Жизнь одного англичанина катилась в пропасть, и рано или поздно она закончилась бы полной катастрофой, если бы его друг не помог ему остановиться, повернуть всё вспять, выбраться из этой ямы и начать жить такой жизнью, которая стоит того, чтобы жить.

«До того как я узнал о программе Л. Рона Хаббарда по реабилитации наркоманов, я употреблял наркотики в течение 16 лет. Сначала я курил марихуану, а вскоре дошёл до того, что начал употреблять амфетамины, ЛСД и снотворные таблетки. Это продолжалось примерно десять лет, прежде чем я начал употреблять "модный" тогда кокаин. Я действительно думал, что

живу настоящей жизнью. Но это было всего лишь иллюзией, созданной моим умом и телом, которые, как я теперь знаю, были отравлены наркотиками (ядами), которые я принимал. Всё то время, пока я принимал кокаин, я не мог удержаться ни на одной работе, требующей ответственности, или взять ответственность за нормальное ведение дел в повседневной жизни.

А другой частью моей жизни были преступления. По мере того, как возрастала моя потребность в наркотиках, преступления, которые я совершал, становились всё серьёзней и серьёзней. Я стал очень замкнутым и обнаружил, что мне стало трудно нормально разговаривать о чём-либо. Моя способность контролировать себя была полностью утрачена, и после того, как я в очередной раз совершил преступление, я вновь оказался в тюрьме. Из-за того, что моё моральное состояние было на очень низком уровне, героин был для меня удобным способом избежать реальности и не видеть того, что происходит с моей жизнью. Проведя в тюрьме три месяца, я вышел на свободу и вернулся в общество, чтобы продолжить заниматься тем, что я делал до этого. Но, к несчастью для меня и для общества, теперь я был наркоманом.

Все мои надежды и стремления улетучились, и я неуклонно катился вниз. Я вновь начал совершать преступления практически каждый день. Но я не контролировал то, что со мной происходило, и, прежде чем я понял, что делаю, я попал в самые серьёзные неприятности, которые у меня когда-либо были.

В конце концов, поддавшись на уговоры своих родных, я начал затяжную войну, пытаюсь преодолеть моё пристрастие к наркотикам. Я прошёл многочисленные программы детоксикации, которые приносили много неудобств и были безуспешными. Я проходил их в различных клиниках, и это стоило мне более 25 000 долларов. Но через некоторое время после завершения каждой программы детоксикации я вновь начинал принимать наркотики. Я не мог понять, почему каждый раз, когда я возвращался в

общество, имея положительные намерения, я опять начинал думать, что не могу жить без героина.

К счастью, я нашёл человека, который знал о том, какой невероятный успех приносит технология Л. Рона Хаббарда по реабилитации наркоманов. Я приступил к прохождению программы и спустя совсем немного времени начал контролировать свою жизнь — возможно, впервые за долгое время.

С тех пор, как я закончил программу, я знаю, что у меня есть будущее и что я могу прожить остаток своей жизни как нормальную жизнь, а не буду просто жить «одним днём».

Если вы ищете выход, вот он. Я это знаю».

Существует много людей, которые не поддались давлению и устояли перед искушением употреблять наркотики, несмотря на то что наркотики очень распространены в нашем обществе. Но даже этим людям вряд ли удастся избежать воздействия многочисленных вредных веществ, которыми полон современный мир: пестициды, промышленные отходы, загрязнённый воздух, пищевые консерванты и добавки — список можно продолжать. Программа «Очищение», разработанная Л. Роном Хаббардом, предлагает решение проблем, связанных с вредоносным воздействием химикатов на душевное состояние человека. По этой причине программа «Очищение» вызвала большой интерес не только у тех,

кто подвергся разрушающему воздействию нелегальных наркотиков, но и у людей, которые употребляли очень малое количество каких-либо препаратов. История, которая приведена ниже, служит примером этого.

«До того, как я начал проходить программу «Очищение», я вовсе не был тем, кого вы бы назвали наркоманом. Я иногда употреблял спиртное, несколько раз мне вводили наркотики в медицинских целях, и это всё. Я не думал, что это оказало на меня сильное воздействие. Тем не менее, когда я услышал о программе «Очищение», я тут же заинтересовался. Я думал, что все химикаты, которые проникли в меня за все эти годы (продукты, напитки, химикаты, грязный городской воздух, водопроводная вода и так далее), должно быть, как-то воздействуют на меня. Что ж, я был прав!

После того как я завершил программу, во мне произошли невероятные перемены. Раньше у меня постоянно болела голова. Я думал, что мне просто нужно смириться с этим. После программы «Очищение» мои головные боли исчезли и никогда не возвращались.

Но более важным было ощущение того, что моё тело было полностью очищенным и что я гораздо больше присутствовал в настоящем времени. Я стал бодрее, стал лучше реагировать на происходящее и присутствовать в настоящем времени. Это сильно отличалось от моего прежнего состояния».

Так уж случается, что люди иногда получают травмы. Человеческое тело подвержено болезням, оно может получить травму и попасть в те или иные неприятности, намеренно или случайно.

Веками приверженцы всех религий пытались облегчить физические страдания. Использовались всевозможные методы – от молитвы до прикладывания рук. Время от времени эти методы приносили успех, что порождало много суеверий, объясняющих, почему это происходило. Однако независимо от применявшихся тогда методов, вера в то, что дух может оказывать воздействие на тело, разделялась практически всеми.


Сегодня медицина лечит тело, когда с ним что-то не в порядке. Но она почти полностью упускает из виду тот факт, что духовное существо связано с телом и оказывает на него влияние.

Дело в том, что сам человек обладает колоссальной способностью влиять на своё тело и на здоровье. Он сам может привести в порядок тело уже после того, как человеку провели необходимое медицинское лечение.

Л. Рон Хаббард разработал многочисленные способы применения своих открытий к умственным и духовным аспектам физических страданий человека. И по мере создания всё большего числа методов появилась новая технология под названием «Ассисты» (от англ. «assist», что значит «помощь»).

Область применения ассистов практически не ограничена. Ассисты всегда помогают и часто приносят чудесные результаты. Сегодня существуют десятки ассистов, которые можно использовать, чтобы справиться с широким спектром различных состояний человека. В этой брошюре описаны несколько основных ассистов, имеющих наиболее широкое применение. ■

Почему ассисты действуют?



В Саентологии «ассистом» называется процедура, которая выполняется для того, чтобы помочь человеку «посмотреть в лицо» физическим страданиям и болезням. Если ребёнок упал и ушибся, то ассист может помочь ему преодолеть последствия травмы. Если у человека болят зубы или у него выдернули зуб, ассист может помочь ослабить боль. Если люди больны, ассисты могут облегчить страдания и ускорить выздоровление. Ассисты могут помочь даже при переломах. Эти и многие другие состояния можно изменить в лучшую сторону, применяя процедуры, которые относятся к разряду «ассистов».

Таким образом, «ассист» можно описать как саентологический процесс, применяемый для облегчения недомоганий, которые человек испытывает в настоящее время. «Процесс» – это точная серия команд или последовательность действий, предпринимаемых для того, чтобы достичь желаемого результата. В материалах Саентологии содержится много процессов, но ассисты составляют особый класс.

Во всех саентологических процессах работают с самими разными состояниями, влияющими на *дух*, то есть на самого человека, и устраняют эти состояния.

В Саентологии дух называют словом «тэтан». Это сам человек – не его тело или имя, физическая вселенная, разум или что-либо ещё, – это то, что осознаёт тот факт, что оно осознаёт; личность, которая и есть сам человек. Термин «тэтан» создан для того, чтобы избежать сходства с более старыми, неверными представлениями, которое могло бы вызвать путаницу. Слово происходит от названия греческой буквы «тэта», которую греки использовали для обозначения такого понятия, как «мысль» или, может быть, «дух». В конце этого слова добавлена буква «н» для того, чтобы получилось существительное, – именно так сейчас создаются новые технические термины.

По-видимому, величайшее открытие Саентологии и её наиболее весомый вклад в сокровищницу человеческих знаний заключается в том, что в

Саентологии человеческий дух начали рассматривать как нечто отдельное, выяснили и описали, что он представляет собой, и начали работать с ним. В Саентологии можно продемонстрировать, что сам человек, личность, и есть духовное существо, отделимое от тела и разума по собственному желанию, и это отделение не влечёт за собой физической смерти или умственного расстройства.

В прошлом существовали значительные разногласия относительно человеческого духа или души. Различные попытки контролировать человека были успешны ввиду того, что человек практически ничего не знал о том, кто он есть на самом деле. Подобно тому, как вы знаете, что вы находитесь именно там, где вы находитесь в настоящий момент, вы точно так же знали бы, действительно ли вы, как дух (духовное существо), отделены от своего разума и тела. Человек не обнаружил этого до сих пор потому, что, не обладая технологией Саентологии, он очень мало знал о явлении отделения духа от тела и разума. Поэтому человек воспринимал себя (по крайней мере в какой-то степени) как разум и тело. Весь культ коммунизма был основан на убеждении, что человек живёт лишь один раз, что после этой жизни ничего не существует, что человек не имеет никакой религиозной значимости. Человек был близок к такому состоянию на протяжении, по крайней мере, последнего столетия. Это состояние очень низкого порядка, которое само по себе исключает всякое самопознание.

Тэтан (дух) описывается в Саентологии как не обладающий ни массой, ни длиной волны, ни энергией, ни временем, ни положением в пространстве, кроме того, которое определяется его решением или постулатом. (Постулат – это решение о том, что что-то произойдёт.)

Следовательно, дух – это не *вещь*. Это *творец* вещей.

В Саентологии, пользуясь средствами, направленными на работу с духом, но столь же точными, как математические, можно справиться с великим множеством несчастий в жизни. Болезни и расстройства могут быть разделены на два общих класса. К первому классу относятся те, которые вызваны воздействием духа непосредственно на совокупность коммуникационных каналов, имеющих у живого организма или тела человека. Второй класс – это те болезни, которые вызваны чисто физическим нарушением структуры тела.

Термин «психосоматический» означает, что разум делает тело больным. Он также употребляется для обозначения физических заболеваний, вызван-

ТЭТАН
(сам человек)

ТЕЛО

Можно продемонстрировать, что человек – это не тело. На самом деле он представляет собой духовное существо, которое в Саентологии называется «тэтан».

ных отклонениями в работе разума. «Психо» относится к разуму, а «соматический» – к телу.

Состояние угнетённости, неспособность выздороветь и психосоматические болезни (которые включают в себя примерно 70% болезней человека) лучше всего преодолеваются путём непосредственного обращения к тэтану. Болезни, вызванные известными науке бактериями, а также повреждения при несчастных случаях лучше всего излечиваются при помощи средств, направленных на улучшение физического состояния. Они определённо попадают в сферу деятельности медицины, а не Саентологии. Тем не менее, почти все несчастные случаи, болезни и бактериальная инфекция обусловлены душевным расстройством и волнениями. И восстановление организма после несчастных случаев определённо затягивается из-за душевного расстройства.

Итак, существует медицина, которая занимается непосредственно травмами, занимается вопросами, относящимися к области хирургии (такими, как роды, сильные инфекционные заражения), и такими вещами, как ушибы и ссадины, полученные в результате несчастных случаев, а также использует антибиотики и другие лекарства, чтобы спасти пациента, находящегося в критическом состоянии. В этом – роль медицины.

Когда существует предрасположенность к заболеваниям или травмам или когда болезнь затягивается, а травма повторяется, когда печаль и беспокойство приносят душевные или физические расстройства или когда мы хотим улучшить общение или взаимоотношения людей, мы вступаем в сферу Саентологии. Потому что такие вещи лучше всего излечиваются и лучше всего предотвращаются тогда, когда мы обращаемся непосредственно к человеческому духу, к его действиям, к его решениям, которые он принимает в отношении тела.

Единственная поистине целительная сила в этой вселенной – это человеческий дух. В Саентологии это было продемонстрировано весьма убедительно. Эта истина доказана с большей точностью, чем положения естественных наук и математики. Саентолог *способен* сделать человека здоровым, счастливым и позволить ему обрести бессмертие, просто обращаясь к человеческому духу.

Как помочь человеку выздороветь

При травмах, операциях, родах, серьёзных заболеваниях, в периоды интенсивных эмоциональных потрясений следует проводить ассисты, делая это тщательно, до получения результата.

Ассист ни в коем случае не вторгается в сферу деятельности медицины. Там, где это необходимо, нужно провести медицинское обследование и диагностику, и там, где медицинское лечение обычно успешно, оно должно быть получено. Ассист иногда может «спрятать» действительную травму или перелом, поэтому не нужно рисковать, особенно если состояние больного не удаётся быстро улучшить. Другими словами, если вы подозреваете, что у человека всего лишь лёгкое растяжение связок, то на всякий случай следует сделать рентген, особенно если состояние не улучшилось сразу же. Ассист – не замена лечению. При помощи ассиста не пытаются излечить повреждения, требующие медицинского вмешательства, – он является дополнительным средством. Сомнительно, возможно ли вообще достигнуть полного выздоровления благодаря одному только медицинскому лечению, и ассист, несомненно, значительно ускоряет выздоровление. Короче говоря, следует понять, что при лечении тела не принимается во внимание сам индивидуум и последствия болезни для духовного существования человека.

Предрасположенность человека к травмам и болезням обуславливается душевным состоянием человека. Душевное состояние, имеющее место в данный момент, проявляется в том, что человек сам *приближает* их наступление. И болезни чрезмерно *затягиваются*, если полностью не устранить духовные факторы, связанными с ними.

С причинами этой *предрасположенности, приближения и затягивания* болезней справляются посредством ассистов.

Не вызывает сомнений то, что для больного, травмированного человека, для женщины сразу после родов, для того, кто только что испытал тяжёлое эмоциональное потрясение, жизнь становится непереносимой. Но нет причин, по которым человек должен оставаться в таком удручающем состоянии, особенно на протяжении недель, месяцев или лет, в то время как ему можно было бы оказать значительную помощь, которая принесла бы ему выздоровление в течение нескольких часов, дней или недель.

На самом деле это жестоко – игнорировать страдания человека, тем самым продлевая их, в то время как можно научиться их облегчать, можно применять эти знания и действительно помогать людям.

Не обязательно быть врачом, для того чтобы направить кого-либо к врачу. И не обязательно быть врачом, чтобы заметить, что медицинское лечение, возможно, не помогает больному. И не обязательно быть врачом, чтобы справиться с болезнью, имеющей духовную природу, т.е. вызванную самим человеком.

Подобно тому, как есть две стороны в лечении – духовная и органическая (или физическая), – есть также два состояния, которые могут быть достигнуты в духовном плане. Первое из этих состояний можно классифицировать как «приемлемое для человека». Ассисты помогают достичь именно этого состояния. Второе – «более высокий духовный уровень».

В обязанности любого священника (и это было истиной с тех пор, как на свете появились религии) входит облегчение страданий своего ближнего. У священника есть много способов сделать это.

Ассист – это не лечение. Ассист – это определённо не медицинская помощь. Что он делает, так это *помогает индивидууму излечить самого себя или помогает при каком-то лечении, посредством того, что удаляет причины приближения и затягивания болезненного состояния человека и уменьшает его предрасположенность к нанесению дальнейшего вреда самому себе или к пребыванию в невыносимом состоянии.*

Всё это лежит вне сферы «лечения», в том виде, в каком оно представляется врачу. Это – согласно документально подтверждённым результатам – лежит очень и очень далеко за пределами возможностей психологии, психиатрии и «душевного исцеления», в том понимании, в каком они практикуются в этих областях.

Словом, ассист всецело, безо всяких оговорок, относится к сфере духа и традиционной религии, хотя он и не ограничен одной только религией.

Человек, использующий технологию ассистов, должен осознавать, какая сила находится в его руках и какое мастерство он может приобрести после обучения. Он может облегчить страдания следующим образом: он может сделать жизнь сносной для человека; он также может сократить срок выздоровления, он может даже сделать выздоровление возможным в тех случаях, когда никакие другие методы не могли помочь.

Когда перед вами человек, который получил травму или заболел, перенёс операцию или испытал тяжёлое эмоциональное потрясение, нужно использовать один или несколько из приведённых ниже ассистов, чтобы помочь ему.

Контактный ассист

В Саентологии существует важнейший принцип, который заключается в том, что следует помещать повреждённую часть тела точно в то место, где она была повреждена. Это действие может иметь терапевтический эффект, оно называется «контактный ассист», и это самый распространённый ассист при несчастных случаях и травмах.

Теория

Одна из основных реакций живого существа – избегание тех мест, где оно получило повреждение. Это – фактор, способствующий выживанию, но он действует на реактивном уровне, а не на аналитическом (основанном на рациональном мышлении). Например, если человек ударится о стол и ушибётся, то у него появится склонность избегать это место. Он будет думать, что он избегает стола, но в действительности он избегает само место, где произошёл инцидент. Даже если убрать стол, человек будет продолжать избегать то *место*, где получил травму. Это – основная причина, по которой мы проводим контактный ассист.

Когда вам доступно именно то место, где произошёл несчастный случай или где человек получил травму, всегда проводите контактный ассист. За ним могут следовать ассисты других видов, но контактный ассист должен всегда проводиться в первую очередь, если материальные объекты и место, где человек получил повреждение, доступны.

Процедура

1. Помните, что зачастую, прежде чем начинать контактный ассист, нужно оказать первую помощь и предпринять действия в физической вселенной. Первая помощь всегда оказывается прежде всего. Посмотрите на ситуацию с точки зрения того, насколько необходима первая помощь. И когда первая помощь оказана, приступайте к проведению ассиста. Ассист не прекратит сильного артериального кровотечения, но это сделает медицинский жгут.

2. Приведите человека именно в то место, где произошёл несчастный случай. Если предмет, о который человек поранился, был горячим, сначала дайте ему остыть; если ток был включён – выключите его, перед тем как проводить ассист.

3. Скажите человеку: «Сейчас мы проведём контактный ассист».

4. Пусть человек примет то положение, в котором он был перед тем, как произошёл несчастный случай. Если он держал в руке какой-нибудь инструмент или работал с ним, то он должен повторить те же самые движения с инструментом.

5. Скажите человеку, чтобы он медленно двигался так, как во время происшествия. Попросите его точно воспроизвести то, что произошло в момент получения травмы, добиваясь, чтобы он дотрагивался повреждённой частью тела точно до того же самого места. Пусть он слегка коснётся того предмета, который причинил ему боль. Если он уколол палец о шип розы в саду, пусть он слегка коснётся того же самого шипа той же частью того же пальца, который он уколол. Если он прищемил дверью руку, пусть он вернётся и коснётся больной рукой *точно того же* места на *той же* двери, воспроизводя те же движения, которые он выполнял в момент получения травмы. Здесь вряд ли потребуются подавать какие-либо команды. Чем меньше вы говорите, тем лучше.

6. Повторяйте это снова и снова до тех пор, пока не появится, а затем исчезнет такая же соматика (не уйдёт боль), которая была в момент получения травмы. (В Саентологии мы употребляем слово «соматика» для обозначения любого ощущения в теле, болезни, боли или недомогания. Слово «сома» по-гречески означает «тело»).

Помимо исчезновения соматики у человека также появится какое-либо осознание: осознание по поводу повреждения, обстоятельств, связанных с тем, как он получил травму, или по поводу окружающей обстановки. Мы называем такое осознание «озарением».

Вы должны добиться, чтобы человек касался точно того же самого места, для того чтобы появилось описанное выше явление. Когда это произойдёт, закончите ассист словами: «Конец ассиста».

Не принуждайте пострадавшего

Иногда контактный ассист следует проводить, соблюдая принцип постепенности. Допустим, ребёнок ушиб ногу о газонокосилку и теперь не хочет подходить к этой газонокосилке ближе чем на тридцать метров. Вы могли бы устроить так, чтобы он делал контактный ассист в этом месте, т.е. в 30 метрах от газонокосилки. Пусть он воспроизведёт те же движения, которые он выполнял во время несчастного случая. Постепенно, шаг за шагом, вы сократите расстояние, на которое он будет согласен приблизиться, и в конце концов он подойдёт к газонокосилке и сделает контактный ассист.

Никогда нельзя насильно тянуть человека к тому месту, где была получена травма или произошёл несчастный случай. Если вы попытаетесь силой заставить человека сделать это, вы можете привести его в состояние раздавленности, что может сказаться на нём неблагоприятным образом.



Когда произошёл несчастный случай или человек получил травму, проводите контактный ассист.

Пусть человек займёт такое же положение, какое он занимал перед тем, как произошёл несчастный случай. Пусть он слегка коснётся того предмета, который причинил ему боль. Если он держал в руке инструмент или работал с ним, то он должен повторить те же самые движения с инструментом.

Повторяйте это снова и снова до тех пор, пока не появится, а затем не исчезнет такая же соматика (не уйдёт боль), которая была в момент получения травмы, что будет сопровождаться озарением. Вы должны добиться, чтобы человек касался точно того же самого места, для того чтобы произошло описанное выше явление.



Одна из основных реакций живого существа – избегание тех мест, где оно получило повреждение.



Человек может провести контактный ассист сам себе, но при этом он обязательно должен делать его до тех пор, пока не исчезнет соматика.

Контактный ассист можно и нужно использовать при любой травме. Если доступно именно то место, где произошёл инцидент, контактный ассист – это всегда лучший вид ассиста при травмах, и он должен предшествовать любым другим ассистам. Контактные ассисты имеют неограниченное применение. Иногда они совершают чудеса, но они всегда помогают.



Если человек получил травму, он может сделать контактный ассист самостоятельно. Он осторожно повторяет те же самые действия, которые произошли во время травмы, продолжая ассист до тех пор, пока боль не рассеется.

Ассист-прикосновение

Ассист-прикосновение – наиболее широко применяемый и, вероятно, наиболее известный ассист. Он был разработан в начале 50-х годов и с тех пор постоянно используется.

Применение ассиста-прикосновения не ограничивается только травмами. Он используется не только в том случае, если у человека поранена рука или обожжено запястье. Его можно провести при тупой боли в спине, постоянной боли в ухе, гнойном нарыве, расстройстве желудка. В действительности число ситуаций, в которых этот простой, но мощный процесс может быть применён, бесконечно!

Теория

Цель ассиста-прикосновения – восстановить общение с повреждёнными или больными частями тела. При проведении этого ассиста внимание человека направляют на эти области тела. Это делается путём многократного прикосновения к телу больного или получившего травму человека, в результате чего восстанавливается его общение с повреждённым местом. Его общение с этим местом приводит к выздоровлению. Данный метод основан на том принципе, что заживления или исцеления чего-либо можно добиться, если наладить общение человека с этим.

Источником любой болезни, поражающей какую-либо область тела, является неспособность общаться с этой областью тела. Хроническое заболевание затягивается, когда отсутствует общение (на физическом уровне) с поражённой областью или с тем местом в физической вселенной, в котором было получено повреждение.

Когда внимание избегает повреждённых или больных областей тела, нарушается также доступ крови, нервных потоков и энергии. Это ограничивает питание больного места и препятствует выводу отходов. Некоторые древние целители приписывали замечательные свойства лечению «наложением рук» и верили в существование связанных с ним необыкновенных потоков.

Видимо, это воздействие могло оказываться за счёт того, что человек начинал лучше осознавать поражённое место и восстанавливались факторы общения на физическом уровне. Например, когда вы проводите ассист-прикосновение человеку, у которого растяжение связок запястья, вы восстанавливаете, насколько это возможно, его общение с запястьем.

Ассист-прикосновение помогает справиться с факторами местоположения, где человек получил травму, и времени, когда это произошло. Часть его внимания застряла в моменте прошлого и в месте удара.



Ассист возвращает человека в настоящее время и, таким образом, делает возможным заживление повреждения.



Помимо контроля внимания и направления внимания, ассист-прикосновение также имеет дело с факторами *местоположения* и *времени*. Если человек получил травму, он избегает направлять своё внимание на повреждённое или поражённое место, но в то же самое время оно застревает там. Он также избегает того *места*, где было получено повреждение; как он сам, так и повреждённая часть тела застревают в моменте *времени*, когда был получен удар. Ассист-прикосновение делает возможным заживление, в определённой степени возвращая человека в настоящее время и в окружающую его обстановку.

Процедура

0. *До того* как начать ассист, окажите первую помощь, которая может быть необходима. Например, если у человека кровоточащая рана, первым делом её следует перевязать.

1. Пусть человек сядет или ляжет – как ему удобнее.

2. Скажите ему, что вы собираетесь провести ассист-прикосновение, и вкратце объясните процедуру.

Скажите человеку, какую команду вы будете использовать, и удостоверьтесь, что он понял её. Команда, которая используется при проведении этого ассиста, следующая: «Почувствуй(те) мой палец».

Скажите человеку, что, выполнив команду, он должен дать вам знать об этом.

3. Дайте команду «Почувствуй(те) мой палец», а затем прикоснитесь пальцем к какому-нибудь месту на теле. Давление должно быть умеренным.

Не следует сначала касаться человека, а потом давать команду. Такой порядок действий был бы неверным.

Дотрагивайтесь только *одним* пальцем. Если вы будете касаться двумя пальцами, то преклир может запутаться, не зная, какой палец он должен почувствовать.

4. Дайте человеку подтверждение. Используйте такие подтверждения, как «Спасибо», «Хорошо» и т.д.

5. Продолжайте подавать команду, прикасаться к человеку и давать ему подтверждения, когда он сообщает, что выполнил команду.

Если вы проводите ассист-прикосновение на определённом повреждённом или больном месте, то к области поражения надо приближаться постепенно и также постепенно удаляться от неё.

Вы приближаетесь к повреждённому или больному месту, удаляетесь от него, приближаетесь к нему, удаляетесь от него, приближаетесь ещё больше, ещё больше удаляетесь от него, приближаетесь к нему настолько, что действительно касаетесь этого места, и удаляетесь ещё больше. Вы стараетесь двигаться вдоль нервных каналов тела, включая позвоночник, конечности и различные передаточные точки, такие, как локти, запястья, подколенные впадины и кончики пальцев. Это те точки, которые вы затрагиваете. Все эти точки являются местами, в которых волна, вызванная повреждением, может оказаться заблокированной. Ударная волна, вызванная повреждением, остановила коммуникационную волну, и, проводя ассист, вы добиваетесь, чтобы коммуникационная волна вновь потекла по телу.

Вне зависимости от того, с какой частью тела вы работаете, при проведении ассиста-прикосновения необходимо также прикасаться к конечностям (руки и ноги) и позвоночнику.

Прикосновения к левой и правой сторонам тела должны быть равномерными. Вслед за прикосновением к большому пальцу правой ноги человека должно идти прикосновение к большому пальцу левой ноги; если вы коснулись точки в нескольких сантиметрах с одной стороны от позвоночника, то затем прикоснитесь к точке на том же расстоянии от позвоночника, но с противоположной стороны. Это важно, поскольку мозг и коммуникационная система тела связаны между собой. Вы можете обнаружить, что боль в левой руке уходит, когда вы касаетесь правой руки, потому что правая рука «заблокировала» боль.

Следует работать не только с левой и правой сторонами тела, но также и с *задней* и *передней* сторонами тела. Другими словами, уделив внимание передней стороне тела, вы должны уделить внимание и задней стороне.

Тот же принцип применим и в работе с конкретной *частью* тела. Допустим, вы работаете с повреждением на передней стороне правой ноги. Ассист-прикосновение должен охватывать переднюю сторону правой ноги, переднюю сторону левой ноги, заднюю сторону правой ноги и заднюю сторону левой ноги, а также, как обычно, конечности и позвоночник.

6. Продолжайте ассист до тех пор, пока человек не почувствует себя лучше. Вы заметите улучшение в его самочувствии по тому, что он говорит, и по тому, как он выглядит. Эти признаки называются «показателями».

Показатели – это состояние или положение дел, возникающие в процессе ассиста и показывающие, как протекает ассист – хорошо или плохо. Когда плохое состояние изменяется к лучшему, то это хороший показатель.

Скажем, если боль в повреждённой руке человека уменьшилась, то это – хороший показатель.

Ассист-прикосновение продолжают делать до тех пор, пока у человека, которому оказывают помощь, не появятся хорошие показатели, состоящие в том, что он чувствует себя лучше, боль уменьшилась, настроение улучшилось и т.д. Также у него появится озарение.

7. Когда это произойдёт, скажите человеку: «Конец ассиста».

Возможно, вам придётся проводить ассист-прикосновение день за днём, чтобы добиться результатов. Может быть такое, что после проведения первого ассиста-прикосновения у человека будет лишь незначительное улучшение. На следующий день, проводя ассист-прикосновение, вы можете ожидать большего улучшения. А ещё через день вы можете добиться полного исчезновения соматики. Возможно, этот ассист придётся ежедневно проводить гораздо больше трёх дней, прежде чем будет достигнут такой результат. Важно то, что при любом заболевании или травме вы можете проводить ассист-прикосновение неограниченное число раз.

Применение

Применение при травмах

Никогда не начинайте оказывать помощь человеку, получившему травму, с ассиста-прикосновения, если можно сначала провести контактный ассист. Если доступно то самое место, где произошёл несчастный случай, проведите контактный ассист. После контактного ассиста можно провести ассист-прикосновение или любой другой ассист.

Работа с животными

Ассист-прикосновение можно проводить животным, достигая при этом хороших результатов. Проводя ассист-прикосновение больной или раненой собаке или кошке, вам следует надеть толстые перчатки, поскольку животное может укусить или поцарапать вас.

Работа с людьми, находящимися под воздействием лекарственных препаратов

Ассист-прикосновение можно провести человеку, который принял болеутоляющее средство или какое-либо другое лекарство. Это не лучший выход, но иногда, при чрезвычайных обстоятельствах, это необходимо.

Общение с телом ухудшается, когда человек болеет или получает травму. Ассист-прикосновение помогает восстановить способность человека поддерживать полное общение с больной или травмированной частью тела.



Скажите человеку «Почувствуйте мой палец» и коснитесь какой-либо точки на его теле. Когда он это сделает, дайте ему подтверждение.

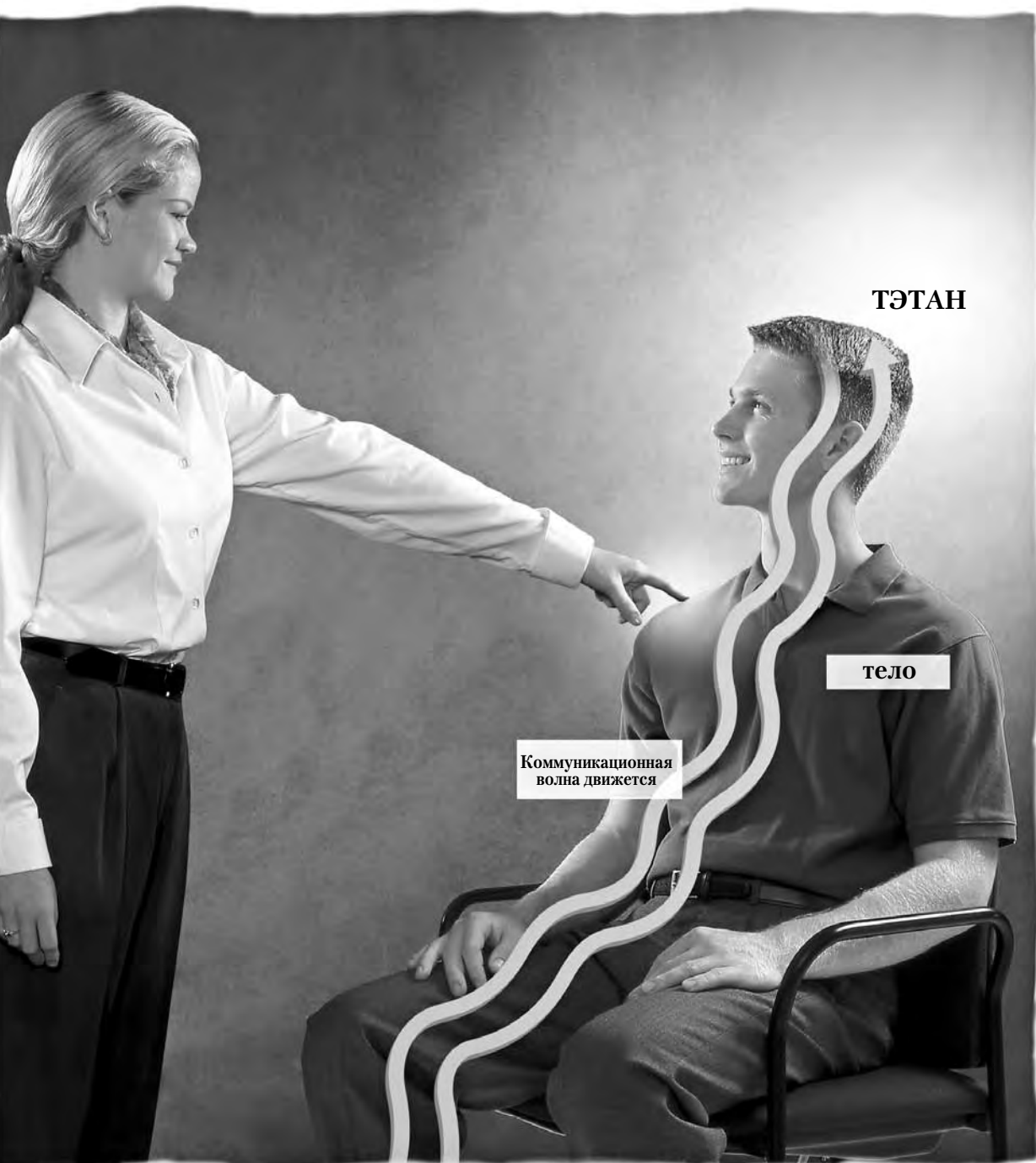


Следуйте нервным каналам тела. Прикосновения должны делаться равномерно с обеих сторон тела, то есть производится как с левой, так и с правой стороны.



При проведении ассиста-прикосновения нужно также прикасаться к конечностям и позвоночнику. Тэан обладает способностью исцелять или приводить в порядок своё тело, но правильное проведение ассиста-прикосновения позволяет ему сделать это быстрее.





ТЭТАН

тело

**Коммуникационная
волна движется**

Если человек получил повреждение, постарайтесь оказаться рядом с ним и провести ему ассист-прикосновение *до* того, как кто-нибудь даст ему болеутоляющее средство. Если тело было повреждено очень сильно, то даже после проведённого вами ассиста человек может всё ещё испытывать сильнейшую боль, но вы по крайней мере несколько ослабите шок. После этого врач может дать болеутоляющее средство и заняться лечением физического повреждения. Конечно, если человек испытывает чрезмерную боль, с которой требуется немедленно справиться, вы не должны препятствовать оказанию медицинской помощи, но затем, когда состояние больного не будет уже столь невыносимым, проведите человеку ассист-прикосновение.

Головные боли

Не проводите ассист-прикосновение человеку, у которого болит голова. Исследования показали, что головная боль часто является результатом явлений, связанных с разумом, для исправления которых ассист-прикосновение – неверное средство.

Травмы головы

Если человек действительно получил *травму* головы (скажем, повреждение глаза или удар палкой по голове), то ему можно провести ассист-прикосновение. Этот ассист можно также применять при повреждении зубов или при наличии болезненных ощущений, связанных с их лечением.

Научиться проводить ассист-прикосновение легко, и, применяя его, можно добиваться поистине замечательных результатов. Преимущество ассиста-прикосновения заключается в том, что его проведению легко обучить других людей. Поэтому используйте его сколько угодно, чтобы помочь окружающим вас людям, и обучайте их в свою очередь помогать другим.

Нейро-ассист

Среди многих видов ассистов, существующих в Саентологии, есть один, с помощью которого можно привести в порядок суставы и позвоночник.

Его называют «нейро-ассист».

Вправление позвоночника с помощью мануальной терапии часто бывает успешным. Но иногда позвонки вновь смещаются, и их приходится вправлять снова и снова. Нейро-ассист в действительности был разработан в помощь мануальным терапевтам, и многие из них теперь его используют.

По нашей теории именно нервы держат мышцы в напряжённом состоянии, а те, в свою очередь, удерживают в неправильном положении позвоночник.

Существует двенадцать крупных нервов, которые расположены вдоль позвоночного столба и расходятся от него в обе стороны по плечам и спине. Эти двенадцать нервов разветвляются, образуя более мелкие нервные каналы и нервные окончания. Нервы оказывают воздействие на мышцы и могут, при наличии постоянного напряжения, вызвать смещение позвоночника и привести к другим структурным нарушениям.

По нервам передаётся волна, вызываемая ударом. Эта волна должна рассеиваться, но она редко рассеивается полностью. Нервы отдают приказание мышцам. При ударе энергетическая волна движется по нервным каналам. Затем в мелких окончаниях нервных каналов она меняет своё направление на противоположное, в результате чего посередине канала скапливается большое количество энергии. Это так называемая «стоячая волна». Она просто стоит и никуда не движется.

Нейро-ассист мягко высвобождает стоячие волны в нервных каналах тела, улучшая общение с телом и принося человеку облегчение.



Стоячие волны энергии образуются, когда волна, вызванная ударом, запирается в нервном канале.

Процедура

1. Попросите человека лечь на кровать или кушетку лицом вниз. Затем двумя указательными пальцами проведите сверху вниз по обе стороны от позвоночника близко к нему. Это делается довольно быстро, но давление не должно быть очень сильным. Затем это действие повторяется ещё два раза.

2. После этого сделайте то же самое в обратном направлении – проведите двумя пальцами *вверх* по тем же каналам вдоль позвоночника. Это действие выполняется три раза.

3. Затем, раздвинув пальцы веерообразно, двумя руками одновременно проводите по нервным каналам от позвоночника к бокам, как показано на верхней иллюстрации на следующей странице. Вы проходите таким образом по всей спине (сверху вниз), а затем повторяете это действие ещё два раза.

4. Затем измените движение рук на противоположное и проводите руками по направлению к позвоночнику.

5. После этого попросите человека перевернуться на спину и продолжайте проводить обеими руками вдоль нервных каналов по направлению к передней части тела.

(Примечание: проводя руками вдоль нервных каналов по направлению к передней части тела, достигайте только тех точек на теле, которые указаны кончиками стрелок на нижней иллюстрации на следующей странице. Нервные каналы, с которыми мы работаем, не проходят через грудную клетку и живот, так что эти участки тела не затрагиваются).

6. Затем проходите по тем же нервным каналам в обратном направлении.

(Примечание: проводя руками вдоль нервных каналов, выполняя шаг 6, начинайте в тех точках, которые указаны кончиками стрелок на рисунке, приведённом выше, и производите движения по направлению к спине.)

7. Затем плавно проведите по рукам и ногам.

Попросите человека снова перевернуться на живот и опять начинайте с шага 1.

Эта процедура продолжается до тех пор, пока у человека не возникнет озарение или пока он не даст понять, что почувствовал какое-то облегчение, и пока у него не будут очень хороших показателей. Также он может почувствовать, что кость встала на место (это часто сопровождается глухим щелчком). На этом данную сессию нейро-ассиста следует закончить.

Нейро-ассист следует проводить ежедневно, пока не будут высвобождены все стоячие волны.



*Проводите
руками вдоль
нервных каналов,
которые идут от
позвоночника по
направлению к
передней части
тела.*



*Не проводите
пальцами дальше,
чем указывают
стрелки.*



1. Начните нейро-ассист, проводя двумя указательными пальцами сверху вниз по обоим сторонам от позвоночника, близко к нему.

2. После этого сделайте то же самое в обратном направлении.



3. Раздвинув пальцы веерообразно, проводите руками по нервным каналам от позвоночника к бокам.

4. Затем измените движение рук на противоположное и проводите руками по направлению к позвоночнику.

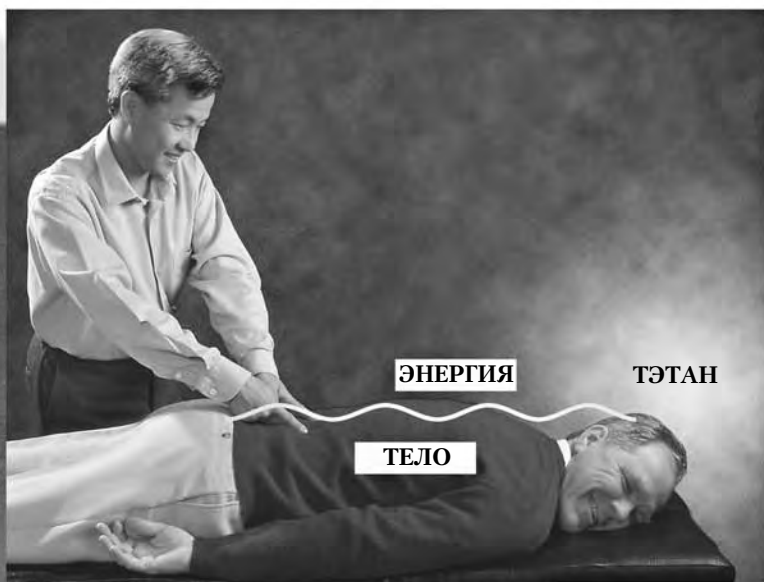


5. Когда человек перевернулся на спину, проводите обеими руками вдоль нервных каналов по направлению к передней части тела; затем проходите по тем же нервным каналам в обратном направлении.



6. Проведите руками по рукам и ногам. Переверните человека на живот и опять начинайте проводить вдоль позвоночника.





*Освобождая
стоячие волны,
при помощи
нейро-ассиста
можно
восстановить
общение между
тэтаном и телом,
расслабить
мышцы, выправить
позвоночник и
суставы.*



Процесс общения с телом

Процесс общения с телом применяется тогда, когда между человеком и его телом длительное время отсутствовало общение, как, например, после болезни, травмы или длительного пребывания в неподвижном состоянии.

Процесс общения с телом никоим образом не заменяет и не изменяет ни ассист-прикосновение, ни контактный ассист. Если человек получил травму или определённая часть тела нуждается в ассисте, следует использовать ассист-прикосновение или контактный ассист.

Этот процесс можно делать только после необходимой медицинской помощи или после того, как были проведены другие необходимые ассисты. Он их не заменяет.

Цель этого процесса в том, чтобы дать духовному существу возможность восстановить общение со своим телом.

Процедура

1. Человек лежит лицом вверх на диване, кровати или кушетке. Проведение этого ассиста больному в одежде, но без обуви, даёт хорошие результаты. Все стягивающие предметы – такие, как галстук или затянутый пояс, – нужно снять или ослабить. Нет необходимости снимать какую бы то ни было одежду, за исключением тяжёлых или громоздких вещей.

Если проводить этот процесс больше, чем в течение одной сессии, положение тела можно менять. Это принесёт пользу больному. В следующей сессии положите его на живот, а в следующей – опять на спину, и продолжайте чередовать таким образом от сессии к сессии.

2. Используйте команду: «Почувствуйте мои руки» («Почувствуйте мою руку», если используется только одна рука).

3. Объясните цель этого процесса человеку и расскажите ему кратко, что вы собираетесь делать.

4. Попросите человека закрыть глаза. Затем поместите руки на его плечи, – хватка должна быть твёрдой, но не грубой, с той силой, на которую согласен человек, – и дайте ему команду.



Помещая руки в различных положениях на тело больного или травмированного человека и делая так, чтобы он почувствовал их, можно добиться, чтобы у него восстановилось общение с телом.

5. Когда человек ответит, что он выполнил команду, дайте ему подтверждение, свидетельствующее о том, что вы слышали его ответ.

6. Кладите руки в различных положениях на тело человека, подавая команду и давая подтверждения каждый раз, когда человек откликнулся. Дотроньтесь до грудной клетки, до передней её части, до боковых частей, до обеих сторон живота на уровне талии; затем одной рукой сделайте круговое движение по животу по часовой стрелке (именно в этом направлении происходит движение в толстой кишке). Продолжайте: поместите руки с обеих сторон тела больного на спине, на уровне талии, и твёрдо приподнимите их (так, словно вы собираетесь приподнять тело человека); поместите руки на каждое бедро в области таза, осуществляя более сильное давление в тех местах, в которых выступают кости. Затем следуйте вниз к колену обеими руками по одной ноге, а потом вниз к колену обеими руками по другой. Затем

возвращайтесь к той ноге, с которой вы работали сначала, и двигайтесь вниз от колена – по икре, по нижней части икры, по лодыжке, стопе и пальцам ног. Затем пройдите тем же образом от колена до пальцев ног по другой ноге.

Затем последовательно двигайтесь вверх по направлению к плечам, затем вниз по каждой руке до пальцев; положите обе руки на заднюю часть шеи с обеих сторон; на щёки; на лоб и затылок; по бокам головы; потом двигайтесь от головы по направлению к конечностям.

Существует бесконечное число различных мест, к которым можно прикасаться, но, конечно же, не касайтесь груди у женщин и половых органов и ягодиц как у мужчин, так и у женщин. Проводя этот процесс, вы двигаетесь вверх и вниз по телу по направлению к конечностям.

7. Процесс продолжается до тех пор, пока у человека не будет положительных изменений, озарения и очень хороших показателей. На этом ассист можно закончить. Скажите человеку: «Конец ассиста».

Ассист не следует продолжать после появления озарения и очень хороших показателей.

Ассист-ориентация

Одним из простейших ассистов является ассист-ориентация, который проводится путём направления внимания человека от больной части тела или неприятностей на окружающую среду.

Скажем, вы хотели бы сделать ассист человеку, у которого есть весьма неясное затруднение, – делать ассист такому человеку труднее всего. У человека что-то болит, но он не может сказать что именно. Он не знает, что с ним случилось. Он просто *чувствует* себя плохо. В таком случае проводите ассист-ориентацию. Вы обнаружите, что этот процесс будет приносить результаты тогда, когда другие будут безуспешны.

Процедура

1. Скажите человеку, что вы проведёте ему ассист-ориентацию, и кратко объясните процедуру.

2. Скажите ему, какую команду вы будете использовать, и убедитесь, что он её понимает. Команда такая: «Посмотрите на этот _____ (предмет)».

3. Укажите на какой-нибудь объект и скажите человеку: «Посмотрите на этот _____ (предмет)».

4. Когда человек выполнит команду, дайте ему подтверждение.

5. Продолжайте давать команду, направляя внимание человека на различные объекты в его окружении. Не забывайте давать подтверждение каждый раз, когда он выполнил команду.

Например, вы говорите: «Посмотрите на это дерево. Спасибо. Посмотрите на это здание. Хорошо. Посмотрите на эту улицу. Отлично. Посмотрите на эту лужайку. Очень хорошо». При этом каждый раз вы указываете на предмет.

6. Продолжайте это делать до тех пор, пока у человека не появятся хорошие показатели и не появится озарение. На этом вы можете закончить ассист. Скажите ему: «Конец ассиста».

Этот ассист очень легко проводить. Его можно проводить при конкретных травмах, или когда человек болен, или если у человека есть весьма неясное затруднение. Проведение ассиста-ориентации может значительно помочь ему.



С расстройством можно справиться при помощи ассиста. Внимание женщины «застряло» на недавней ссоре.

Ассист-ориентация направляет внимание человека на окружающие его предметы.



Скажите человеку: «Посмотрите на этот предмет». Когда он выполнит команду, дайте ему подтверждение.

Продолжайте направлять внимание человека на предметы, находящиеся в его окружении.



*Ассист-
ориентация
может
высвободить
внимание
человека,
застывшее на
расстройстве,
тем самым
повышая
способность
человека
решить
проблему.*



Как сделать пьяного человека трезвым

Существует интересное применение ассиста-ориентации, чтобы сделать человека трезвым. С помощью этого ассиста пьяного человека можно привести в трезвое состояние всего за несколько минут. Поскольку в настоящее время у общества нет технологии, с помощью которой можно справиться с пьяным человеком, доставляющим неприятности для своей семьи, для друзей и часто для самого себя, этот ассист имеет огромную ценность для общества и может служить в качестве способа сотрудничества с органами правопорядка и содействия им.

Процедура

Используйте команду: «Посмотрите на этот _____ (предмет, находящийся поблизости)».

Обычно считается, что пьяного человека в какой-то степени трудно конфронтировать, да и сам он, определённо, не может конфронтировать. Одна из вещей, которые он не может конфронтировать, – это пустой стакан. Когда он видит пустой стакан, он всегда наполняет его.

Повторяйте команду, каждый раз указывая на какой-то объект поблизости настолько часто, насколько это нужно для того, чтобы привести человека в трезвое состояние. Не отвлекайтесь на то, чтобы отвечать на вопрос, который очень часто задают: «Какой предмет?» Просто добейтесь, чтобы команда была выполнена, дайте подтверждение и подайте следующую команду.

Продолжайте до тех пор, пока пьяный не протрезвеет.

Никогда не злитесь на пьяного человека и не бейте его, несмотря ни на какие провокации.

Этот процесс не предназначен для того, чтобы справиться с алкоголизмом. Имеются саентологические процедуры более высокого уровня, которые справляются с причинами, лежащими в основе алкоголизма. Но используя именно этот ассист, вы можете принести много пользы человеку и его окружающим. Вы можете привести этого человека в трезвое состояние.

Работа с пьяными не является нашим основным занятием. Но наша сфера деятельности – помощь ближним. В обществе, где единственное возможное решение проблемы – это ночь, проведённая за решёткой, и штраф (чего не хотят ни органы правопорядка, ни пьяный человек), мы можем помочь и тем, и другим, а также можем справиться с ситуацией за считанные минуты.

Ассист для человека без сознания

Человеку без сознания и даже тому, кто находится в коме уже долгое время, можно помочь, используя процесс под названием «Ассист для человека без сознания». С помощью этого ассиста вы можете помочь человеку вступить в общение с вами и с окружением и таким образом вывести его из бессознательного состояния и вернуть к жизни. Этому ассисту нетрудно научиться, и его легко проводить.

Теория

Теория, объясняющая, почему ассисты работают, включает в себя три фактора. Первый фактор – это контроль над вниманием и направление внимания. Второй фактор – это местонахождение. Третий фактор – это время. Травмированный или больной человек *остаётся* травмированным или больным, поскольку что-то не в порядке с каждым из этих трёх факторов. Не существует никакого контроля над его *вниманием*, мысленно он *находится* где-то в другом месте, и он не в настоящем *времени*. Он в прошлом. Перед тем, кто хочет оказать помощь, используя ассист, стоит задача: установить контроль над вниманием человека и добиться, чтобы он находился *здесь*, причём в настоящем времени. Добиваясь, чтобы находящийся в бессознательном состоянии человек касался близлежащих предметов, таких, как подушка, пол, или же касался своего тела (не причиняя боли травмированной части тела), вы можете помочь ему взять внимание под контроль и вернуться в настоящее время. Это чрезвычайно лёгкий процесс, но с его помощью можно добиться очень многого.

Процедура

1. Мягко возьмите человека за руку и скажите ему: «Я хочу помочь вам выздороветь».

2. Подайте команду: «**Почувствуйте этот** _____ (предмет)». Мягко переместите руку человека и прикоснитесь ей к какому-нибудь предмету. И дайте человеку совсем немного времени на то, чтобы он почувствовал предмет. Это может быть покрывало, подушка, кровать и так далее. Не дожидайтесь никакого ответа, но действительно дайте человеку некоторое время на то, чтобы он почувствовал предмет. (Не впадайте в заблуждение, думая, что человек «без сознания» вообще не способен думать или

осознавать. Тэтан редко бывает без сознания, независимо от того, что делает или чего не делает его тело.)

3. Дайте человеку подтверждение.

4. Дайте ему следующую команду и переместите его руку так, чтобы она коснулась другого предмета.

Например:

– Почувствуйте это покрывало.

(Человек, проводящий ассист, кладёт руку человека без сознания на покрывало.)

(Пауза.)

– Спасибо.

– Почувствуйте эту подушку.

(Человек, проводящий ассист, берёт руку человека без сознания и кладёт её на подушку.)

(Пауза.)

– Спасибо.

И так далее.

5. Продолжайте давать команды, кладя руку человека на другие предметы и давая подтверждения.

6. Когда человек придёт в сознание, закончите процедуру словами: «Конец ассиста».

Если вы имеете дело с больным, находящимся в коме, вам, возможно, не удастся привести его в сознание за одну сессию. В таком случае сигнал к окончанию сессии, которого вы должны дожидаться, – это какое-нибудь улучшение в состоянии человека. Есть разные показатели, которые сообщат вам о том, что произошло улучшение: дыхание человека может стать легче; состояние его кожи может стать более здоровым; он может просто выглядеть лучше или производить впечатление, что он чувствует себя комфортнее, чем до того, как вы начали сессию. Будьте внимательны, чтобы не пропустить такие показатели. Они свидетельствуют о том, что вы добиваетесь успеха. Когда вы достигли того, что находящемуся в коме человеку стало лучше, закончите сессию словами «На сегодня всё» и сообщите, когда вы придёте к нему, чтобы провести следующую сессию.



Если вы сделаете так, чтобы человек в бессознательном состоянии дотронулся до близлежащих предметов – таких, как подушка, одеяло или его тело, – то вы можете помочь ему взять внимание под контроль, привести его в настоящее время и вернуть к жизни.

Система подачи сигналов руками

С находящимся без сознания человеком можно установить систему подачи сигналов руками, чтобы можно было задавать ему вопросы и получать на них ответы «да» или «нет». Система подачи сигналов проста: мягко возьмите человека за руку таким образом, чтобы он мог сжимать вашу руку. Скажите ему: «Вы можете отвечать пожатием руки. Если “да”, сожмите руку один раз, если “нет” – два раза». После этого вы можете задавать простые вопросы, с тем чтобы выяснить, есть ли какие-либо улучшения: «Вы меня слышите?» или «Вы знаете, где вы находитесь?». Скорее всего, человек ответит, пусть

слабо, даже если он находится без сознания. Если ответа нет или вы получаете отрицательный ответ, продолжайте сессию.

Эта система особенно полезна, когда ассист проводится тому, кто находится в коме. Скажем, вы заметили изменение в человеке во время ассиста, например у него задрожали веки или он слегка приоткрыл глаза. В этот момент можно использовать систему подачи сигналов руками, чтобы узнать у человека: «Вам лучше?» или «Вы знаете, где вы находитесь?». Если вы обнаружите, что его состояние улучшилось, закончите сессию. В противном случае продолжайте проводить её, пока у человека не появится улучшение.

Другой пример использования этой системы: её можно использовать в начале сессии при работе с тем, кто находится в коме и кому вы регулярно проводили ассисты. В начале сессии вы можете ввести систему подачи сигналов посредством сжатия руки и спросить человека: «Вам лучше сегодня?» или «Вам сейчас лучше, чем когда я был здесь в прошлый раз?». Независимо от полученного ответа (за исключением случая, когда больной в тот самый момент приходит в себя) продолжайте проводить «Ассист для человека без сознания», пока не добьётесь какого-нибудь улучшения в этой сессии.

Вам, возможно, потребуется установить контроль над окружением, прежде чем можно будет начать ассист. Например, если вы проводите ассист в больнице, вы должны обеспечить, чтобы медицинский персонал не прерывал вас в то время, когда вы проводите ассист.

Ассист считается завершённым, когда вы добились того, что человек пришёл в сознание. Это может произойти довольно быстро, но иногда, прежде чем вы этого достигнете, пройдёт много сессий. Ваша задача заключается в том, чтобы продолжать проводить ассисты, добиваясь улучшения состояния больного в каждой сессии. Когда человек снова находится в сознании, ассист завершён, но на этом не заканчивается ваша работа с этим человеком. Это означает, что теперь вы можете перейти к другим видам ассистов и к процессингу.

Этот простой ассист может вернуть жизнь человеку, который находится без сознания. Если ассист проведён правильно, то результат может оказаться величайшим чудом, которое кто-либо когда-либо видел!

Ассисты и окружение

Проведение ассиста накладывает на вас определённую ответственность. То, что делает каждый человек, так или иначе отражается на жизни многих людей. Весьма вероятно, что вам встретятся ситуации, в которых совершенно незнакомый человек мог бы получить пользу от ассиста.

В таких обстоятельствах вы должны действовать решительно и целенаправленно. Действуйте профессионально и уверенно. Вам не нужно даже спрашивать разрешения для проведения ассиста, просто сделайте его. Если вы решили оказать помощь незнакомому человеку, то помогите ему. Не стойте и не объясняйте зевакам, что вы собираетесь делать, и не ждите чьего-либо разрешения. Если вокруг вас царит сумятица и вы ведёте себя так, как будто вы там главный, то вы и будете главным. Это неотъемлемая часть знания о том, как проводить ассисты. Если вы делаете это хорошо, то ваши ассисты чего-то стоят.

Скажем, произошла серьёзная авария, и столпилось много народа. Блустители порядка пытаются оттеснить людей от места аварии. Хорошо, оттесните людей от места аварии, а затем склонитесь над пострадавшим и сделайте ему ассист. Если вы в достаточной мере *«присутствуете»*, то все поймут, что вы именно *тот человек, который знает, что делать*. Такие вещи, как паника, волнение, недоумение, огорчение, направленные вдаль мечтательные взгляды, размышления о том, в чём проблема и что следует делать, — ничего из этого у вас не должно быть, если вы проводите людям ассист. Основой вашего отношения к ситуации должно быть абсолютное хладнокровие, спокойствие и собранность. Поймите, что для того, чтобы контролировать любую ситуацию, нужно лишь *«присутствовать»* больше, чем кто-либо другой. Здесь нет никакого волшебства. Просто *присутствуйте*. Другие люди на месте происшествия на самом деле не присутствуют. И если вы в достаточной мере присутствуете, то жизнь человека будет спасена.

Перед тем, как делать ассист, если только нет необходимости в немедленном оказании первой помощи, прежде всего наведите порядок в том месте, где вы проводите ассист.

Первая помощь *всегда* предшествует ассисту. Вы должны оценить ситуацию с точки зрения того, в каком объёме требуется первая помощь. Возможно, у кого-то температура 41 градус, и его нужно уложить и добиться, чтобы его температура спала, перед тем как делать ассист. Кроме того, хотя антибиотики и слишком переоценивают, больной может получить в этот момент больше пользы от укола антибиотиков, чем от ассиста.

Эти принципы хорошо иллюстрирует следующая ситуация: женщина моет посуду на кухне. Неожиданно раздаётся ужасный грохот, она падает и ударяется об пол, но, падая, она хватается за нож и ранит себе руку. Одно из первых ваших действий – перевязать ей руку, чтобы остановить кровотечение. Другая часть первой помощи – поднять с пола тарелки, положить их в раковину и смести осколки в кучу – словом, навести какое-то подобие порядка. Это первый шаг в восстановлении контроля.

Затем вы делаете ей ассист. Предпочтительнее делать ассист прямо на кухне, чем уводить пострадавшую с места происшествия. Возможно, это противоречит вашим убеждениям, но это факт, и именно поэтому вы сначала наводите в окружающей обстановке хоть какой-то порядок. Ведь лечение порезанной руки – это тоже своего рода наведение порядка. Однако, чтобы порез зажил, требуется навести порядок в гораздо большем масштабе, чем просто сделать перевязку. Если вы поймёте, что ваша ответственность всегда простирается далеко за пределы зоны сиюминутной суматохи, вы сможете добиваться больших успехов. Если вы вносите порядок в более широкую область окружающей среды, то вы внесёте его также и в более узкую область.

Глупо не иметь навыков оказания первой помощи, если вы заведомо знаете, что отправляетесь в район несчастных случаев, в зону огромных разрушений и хаоса. Кроме того, помните, что вам часто будет необходим какой-то метод для того, чтобы контролировать тех людей, которые окажутся на вашем пути до того, как вы сможете сделать ассист. В подобных обстоятельствах для проведения ассиста необходимо, чтобы вы, если понадобится, контролировали всё окружение на месте происшествия и всех людей, которые так или иначе имеют отношение к проведению ассиста.

Как человек, который знает и использует технологию Саентологии, вы несёте полную ответственность и имеете полное право облегчать страдания, когда вы их видите. Религия существует в немалой степени для того, чтобы справляться с несчастьями и мучениями, в том числе с душевными тяготами, вызванными физическим состоянием.

Ещё задолго до появления апостолов в обязанности священников входило облегчение душевных страданий своего народа. Они старались вызвать у людей душевный подъём и помочь им достичь улучшений в духовном плане. Но в тех случаях, когда физические страдания препятствовали этому, они не сидели сложа руки. Посвятить себя только облегчению телесных страданий значит признать, что физическое тело важнее духовной сущности человека, что, конечно же, неверно. Но физическая боль может так сильно мучить человека, что он прекратит стремиться к совершенствованию и начнёт искать какой-нибудь способ прекратить свои страдания. Врач специализируется на том, чтобы излечивать физические болезни или неоптимальные физические состояния. В некоторых случаях он может это сделать. Повысить способность



*Вокруг
травмированного
человека часто
царит беспорядок
и хаос.*



*Наведение
порядка может
уменьшить
смятение и
восстановить
контроль.*



*Ассист принесёт
лучшие
результаты,
если сначала
уделит
некоторое
внимание
окружению.*

пациента к выздоровлению — это не значит вторгнуться в область деятельности врача. И болезни, природа которых исключительно духовная, не относятся к области медицины.

С другой стороны, «псих-иатрия» и «псих-ология» взяли свои названия из области религии, так как слово *psyche* означает «душа». По реальным статистическим данным, они не добиваются такого же успеха в области облегчения душевных мук, как священники. Но они стремятся достичь его современными методами, используя лекарства, другие физические средства или гипноз. Они приносят больше вреда, чем пользы.

Те, кто обладает знаниями в духовной сфере, несут ответственность перед людьми за облегчение их страданий. Существует множество способов делать это без лекарства, гипноза, шоков, хирургического вмешательства или насилия.

Основной метод, с помощью которого они могут облегчить страдания, — это *ассист*.

Поскольку данные о том, как его проводить, доступны и поскольку этими навыками легко овладеть, нельзя проходить мимо человека, который мог бы получить пользу от ассиста.

Если вы действительно хотите помочь ближним, то вам очень даже стоит приобрести эти навыки, и тогда вы сможете добиваться подобных результатов. ■

Практические упражнения

Здесь представлены упражнения, которые вы можете делать для того, чтобы практиковаться в проведении ассистов. Выполняя эти упражнения, вы научитесь помогать другим посредством ассистов.

- 1 Найдите человека, который получил травму. Пойдите с ним в то самое место, где была получена травма, и сделайте ему контактный ассист. Проводите его до тех пор, пока точно та же самая соматика не появится, а затем не исчезнет, и у него не появится озарение.
- 2 Найдите человека, который нуждается в ассисте-прикосновении, и сделайте ему этот ассист. Проводите его до тех пор, пока у него не появятся хорошие показатели и озарение.
- 3 Найдите человека, который нуждается в нейро-ассисте, и сделайте ему этот ассист. Проводите его до тех пор, пока у него не появится озарение и очень хорошие показатели, или он не даст знать, что ему стало легче.
- 4 Найдите человека, который нуждается в процессе общения с телом, и сделайте ему этот ассист. Проводите его до тех пор, пока его состояние не изменится к лучшему, не появится озарение и очень хорошие показатели.
- 5 Найдите человека, который получил травму или просто плохо себя чувствует, и сделайте ему ассист-ориентацию. Проводите его до тех пор, пока у него не появятся хорошие показатели и озарение.
- 6 Практикуйтесь в помощи людям посредством ассистов. Делайте любые ассисты, которые вы знаете, друзьям, родственникам, коллегам или даже совершенно незнакомым людям. Например, пойдите в больницу и проведите ассисты людям, которые больны, травмированы или поправляются после операции. Помогите кому-либо, находящемуся в отделении неотложной помощи. Чем больше ассистов вы сделаете, тем выше будет ваше мастерство, и тем большему числу людей вы поможете.

Результаты применения

Невозможно точно подсчитать число людей, которым в течение многих лет помогли при помощи ассистов, разработанных Л. Роном Хаббардом. Хотя ассисты и не заменяют лечение, в результате их применения многие люди поправляются быстрее после незначительных или серьёзных происшествий, болезней, огорчений, потерь и целого ряда состояний, влияющих на их благополучие. Если бы ассисты применялись повсеместно, то, согласно проведённым оценкам, расходы на здравоохранение, которые становятся всё более обременительными, могли бы сократиться на две третьих – огромная экономия.

Известно много случаев, когда благодаря проведению ассистов люди обходились без помощи врачей, что позволило им сэкономить деньги на лечение. Врачи поражались тому, насколько быстро пациенты выздоравливали после проведения ассистов, что происходило на их глазах.

Стоит повторить, что ассисты не вторгаются в область медицины или лечения. Но результаты от проведения ассистов убедительно демонстрируют тот факт, что человек может улучшить состояние своего здоровья. Приведённые ниже истории – это не заявления Церкви Саентологии. Это лишь личный опыт людей. Читая их, каждый может оценить, насколько полезными являются ассисты.

В Лос-Анджелесе у одного мужчины был воспалён локоть, причём так, что он не мог шевелить рукой. Он мог только держать её, словно она была подвязана. Его брат сделал ему ассист-прикосновение, и вот что он рассказал о полученных результатах:

«Всего лишь после нескольких минут проведения ассиста я с удивлением заметил, что опухоль уменьшается, и вся поражённая область становится свекольно-красной, как будто образуется сыть. Мой брат засмеялся и сказал: “Уже подействовало, рука стала горячей, и я снова чувствую в ней движение крови”. Мы продолжали, и после ассиста его рука могла двигаться и он чуть ли не танцевал. Он позвонил мне через четыре часа и поблагодарил за ассист – он вспомнил, что от радости забыл сказать мне “Спасибо”».

Девушка из Швейцарии смогла помочь матери, которая в результате падения получила травму. Она рассказала следующее:

«На прошлой неделе я пошла навестить маму и увидела у неё царапины. Я узнала, что она только что упала на цементный пол и сильно ушиблась. Она показала мне синюю опухшую руку и запласть. Я немедленно отвела её в то место, где она упала, и заставила её

Психосоматические заболевания

Семьдесят процентов всех заболеваний вызваны расстройствами в работе разума, что показывает, насколько сильно разум влияет на состояние человека. Современная медицина стремится справиться лишь с физическими аспектами заболевания.

70%
заболеваний –
психосоматические

воспроизвести точно те же движения, которые она делала, когда упала и повредила руку. Сначала ей было больно, затем она неожиданно почувствовала покалывание в руке, и боль прошла. Мы посмотрели на её руку и увидели, что та уже не такая синяя, и мама сказала, что рука стала гораздо меньше болеть. В течение дня мама продолжала повторять, что её рука стала гораздо меньше болеть, а потом рука зажила. Таким был результат контактного ассиста, который мы сделали».

Программист из Лос-Анджелеса страдал от хронических проблем с почками. Его состояние ухудшалось и в конце концов его жизнь оказалась в опасности. Его госпитализировали. В течение семнадцати месяцев он находился в отделении интенсивной терапии, и ему была сделана серьёзная операция. Состояние этого человека стало настолько критическим, что, по убеждению врачей, ему оставалось жить лишь несколько часов и его подключили к системе искусственного жизнеобеспечения. Его жена научилась делать ассисты и во время кризиса постоянно делала их ему. Впоследствии этот человек описал то, что с ним произошло, следующим образом:

«Я серьёзно болел в течение многих месяцев. Я проводил неделю за неделей в реанимации с кровоточащей язвой желудка и отказывающейся почкой. Моё сердце останавливалось три раза, и я три раза был при смерти. Более недели я был без сознания и, в сущности, не хотел больше жить. Врачи были готовы отказаться от меня и прекратить лечение. Медсёстры не думали, что я буду жить. Однако моя жена приходила в больницу каждый день, для того чтобы делать мне ассисты.

Благодаря проведению ассистов я вскоре стал осознавать окружающую

обстановку и принял решение выжить. Ассисты сделали жизнь достаточно яркой, чтобы я захотел жить. Теперь я поправился, но я не выжил бы, если бы многие люди не помогли мне посредством применения процедур, разработанных Л. Роном Хаббардом».

Житель города Сан-Франциско выздоровел после серьёзной травмы в результате применения технологий ассистов. Он до сих пор поражён своим выздоровлением:

«Я работал трубочистом, и со мной произошёл несчастный случай: я упал с третьего этажа, сломал обе пяточные кости. Я отправился в больницу, где мне прописали болеутоляющие лекарства и хотели, чтобы я остался на ночь. Вместо этого я отправился домой, и жена сделала мне ассист-прикосновение, который прекратил ту агонию, в которой я находился, позволив мне спать этой ночью без болеутоляющих средств. Я ежедневно получал ассист-прикосновение и к концу недели мог ковылять на костылях. Затем я получил другой вид ассиста, после которого почувствовал себя «как-то иначе». Когда я встал, то я обнаружил, что легко могу стоять на ногах без всяких костылей! Это было настоящим чудом, поскольку до этого ассиста я не мог себе представить, что смогу переносить на ногах всю тяжесть тела. Я даже мог пройти по коридору! Время моего выздоровления было сильно сокращено в результате этих ассистов, и вскоре я снова бегал и снова чувствовал себя превосходно. Моё быстрое и полное выздоровление было для меня чудом, и я очень благодарен Л. Рону Хаббарду за то, что он разработал эту методику и сделал её доступной всем нам».

Человек жив настолько, насколько он способен общаться», – писал Л. Рон Хаббард. Общение – это тот аспект жизни, который он подверг очень глубокому исследованию, и материалы, написанные им об этом чрезвычайно важном предмете, в общей сложности насчитывают сотни тысяч слов. Навыки общения крайне необходимы в **любой** сфере, где люди взаимодействуют друг с другом. Фактически, общение, на каком бы уровне оно ни происходило, в конечном счёте является единственным видом деятельности, в котором участвуют все люди.

Преимущества успешного общения слишком многочисленны, чтобы их можно было перечислить. Если человек может достигать результатов с помощью общения, то это улучшает все стороны его жизни, начиная с личных отношений и кончая профессиональной деятельностью. **Способность** общаться жизненно важна для успеха любого начинания.

Читая эту брошюру, вы узнаете, из чего состоит хорошее общение и как распознавать плохое общение, каковы компоненты общения и как их использовать, а также почему человеку нужно общаться больше, чтобы стать более свободным.

В эту брошюру также включены многочисленные упражнения, разработанные Л. Роном Хаббардом. С помощью этих упражнений вы можете повысить свой уровень общения. Их можно применять в любой области жизни. Полное понимание этой информации даст вам инструменты, которые вы сможете использовать всегда. ■

Что такое общение?



К

ак получается, что человек говорит что-то, а другой его слушает и понимает? Как человек слушает? Как человек узнаёт, что его услышали и поняли?

Всё это – моменты, связанные с общением, которые никогда прежде не анализировали и не объясняли.

Люди знали, что общение – это важная часть жизни, но до настоящего времени никто никому никогда не мог сказать, *как* нужно общаться.

До Саентологии предмету общения не придавалось никакого значения и его не изучали. Им не занимался никто, кроме инженеров, которые рассматривали лишь его техническую сторону – средства связи. Но все человеческие начинания полностью зависят от того, насколько исчерпывающими знаниями подлинных основ общения вы обладаете.

Чтобы овладеть искусством общения, нужно понимать, что такое общение.

В Саентологии общению было *дано* определение; это достижение, которое привело к гораздо более глубокому пониманию самой жизни.

Общение, в сущности, представляет собой перемещение частицы из одной части пространства в другую. *Частица* – это то, что передают посредством общения; частицей может быть объект, письменное послание, устное слово или идея. Это *и есть* самое общее определение общения.

Рассмотрев общение на таком элементарном уровне, мы получаем полное определение:

Общение является мыслезаключением и действием по направлению импульса или частицы из точки-источника на некоторое расстояние к точке-приёмнику с намерением вызвать в точке-приёмнике воспроизведение и понимание того, что было выпущено из точки-источника.

Воспроизведение – это действие по точному воссозданию чего-либо.

Формула общения такова: причина, расстояние, следствие, включая намерение, внимание, воспроизведение *и понимание*.

Определение общения и его формула позволяют понять сам этот предмет. Разбив общение на составные части, мы можем увидеть роль каждой из этих частей и таким образом яснее понять целое.

Частью любого
общения является
частица, которая
может относиться
к одной из четырёх
категорий:
Предмет...



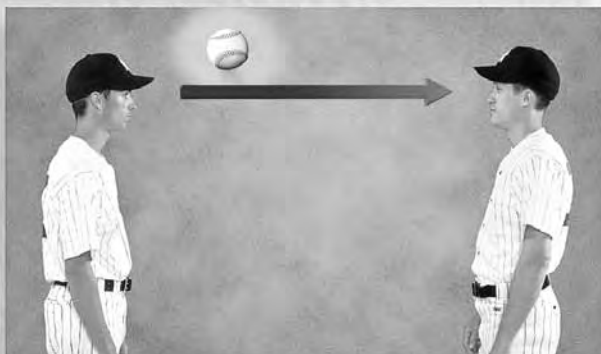
...письменное
сообщение...



...произнесённое слово...



...или идея.



НАМЕРЕНИЕ,
ЗАКЛЮЧАЮЩЕЕСЯ
В ТОМ, ЧТОБЫ
СКАЗАННОЕ
БЫЛО ПОНЯТО



Мистер Джонс
сейчас встретится
с Вами

НАМЕРЕНИЕ
ВНИМАНИЕ

ТОЧКА-
ИСТОЧНИК

РАССТОЯНИЕ

П Р И Ё М Н А Я





*Успешное общение
содержит в себе
все элементы,
показанные здесь.
Когда общение
не состоялось,
можно
рассмотреть
эти компоненты
и определить,
в чём заключалась
проблема.*

ВОСПРОИЗВЕДЕНИЕ И ПОНИМАНИЕ

**ТОЧКА-
ПРИЁМНИК**

Из чего складывается общение

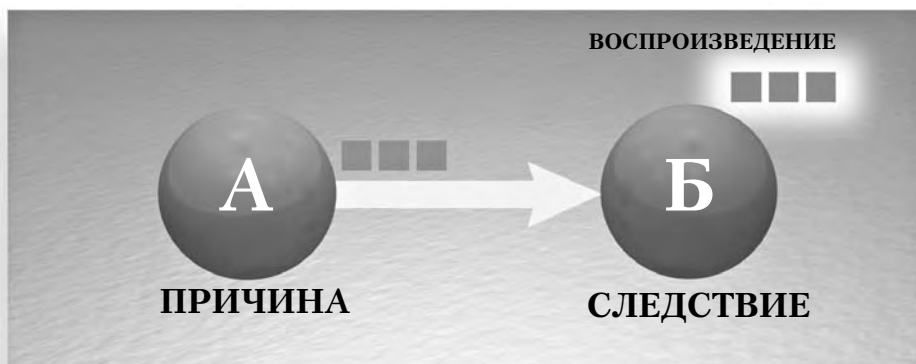
Давайте теперь более подробно рассмотрим несколько компонентов общения, посмотрев на два живых существа — «А» и «Б». «А» и «Б» — это терминалы (под терминалом мы понимаем точку, которая получает, передаёт и посылает сообщения).

Во-первых, у точки «А» есть *намерение*. В точке «Б» оно становится *вниманием*, и, для того чтобы происходило настоящее общение, в точке «Б» должно иметь место *воспроизведение* того, что было выпущено из точки «А».

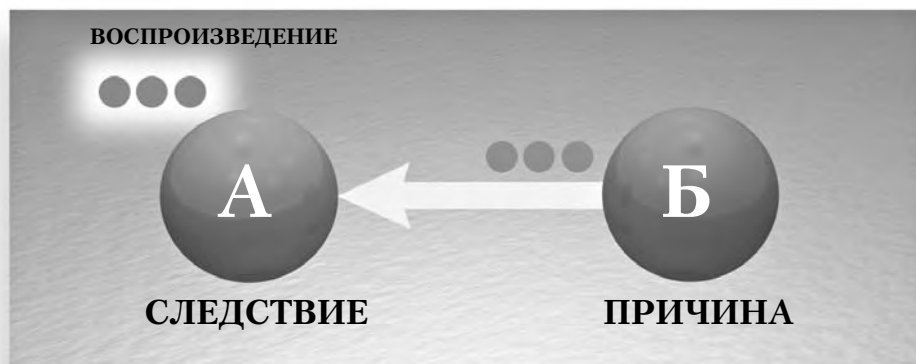
Точка «А», конечно же, для того чтобы послать сообщение, должна сначала уделить внимание «Б», а «Б» должна иметь относительно этого сообщения некоторое намерение (по крайней мере, намерение выслушать или получить сообщение). Таким образом, и причина, и следствие имеют намерение и внимание.



Существует другой фактор, который очень важен. (Под *фактором* мы имеем в виду отдельный элемент, который, объединяясь с другими элементами, формирует причину чего-либо.) Это фактор воспроизведения. Мы могли бы выразить его словом «реальность» или словом «согласие». Степень согласия, достигнутая между «А» и «Б» в этом цикле общения, становится их реальностью, и механически это достигается путём воспроизведения. Другими словами, степень реальности, достигнутая в этом цикле общения, зависит от того, насколько полно осуществляется воспроизведение. Когда точка «Б» играет роль следствия, она должна в определённой степени воспроизводить то, что было выпущено из точки «А», являющейся причиной, для того чтобы осуществилась первая часть цикла общения.



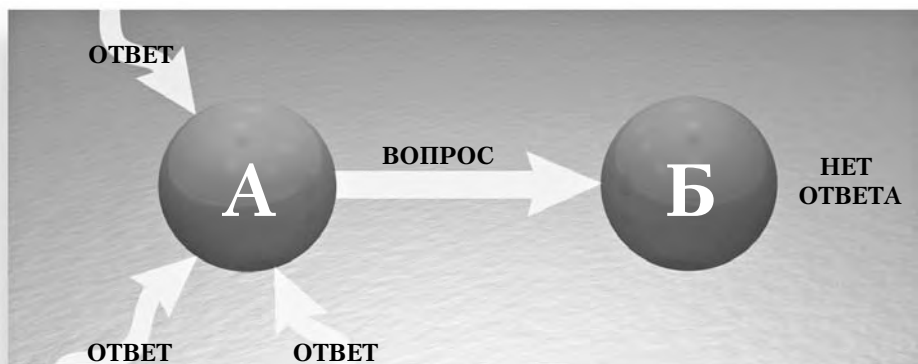
Затем точка «А», теперь уже как следствие, должна воспроизвести то, что было выпущено из точки «Б», чтобы общение завершилось. И если происходит именно так, то никаких пагубных последствий не возникает.



Если в точке «Б», а затем в точке «А» не происходит этого воспроизведения, мы получаем то, что равносильно незаконченному циклу действия. Если, например, в точке «Б» не было даже частичного воспроизведения того, что было выпущено из «А», то это означает, что первая часть цикла общения не привела к успеху. И это может закончиться значительной хаотичностью (непредсказуемым движением), продолжительными объяснениями или спорами. Затем, если точка «А» не воспроизвела то, что было выпущено из точки «Б», когда «Б» была причиной во втором цикле общения, то это опять означает, что цикл общения не был закончен, что привело к отсутствию реальности. И, естественно, если мы уменьшаем реальность, то мы уменьшаем аффинити (чувство любви или расположения к чему-нибудь или к кому-нибудь). Поэтому там, где отсутствует воспроизведение, наблюдается падение аффинити.

Завершённый цикл общения приведёт к высокому аффинити. Если что-то не в порядке с любым из этих факторов, мы получаем незаконченный цикл общения, и либо «А», либо «Б», либо обе точки вместе будут *ожидать* окончания цикла. Так общение начинает приносить вред.

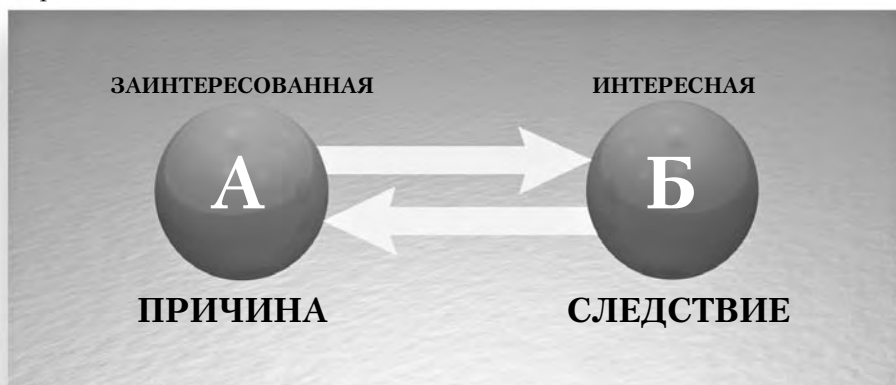
Незаконченный цикл общения создаёт то, что можно было бы назвать *жаждой ответа*. Человек, который ждёт знака о том, что его сообщение было получено, склонен принимать любой входящий поток (общение, направленное в его сторону). Если человек постоянно в течение очень продолжительного времени ждал ответов, которых так и не получил, то в попытке справиться с недостатком ответов он будет притягивать какие угодно ответы из каких угодно мест.



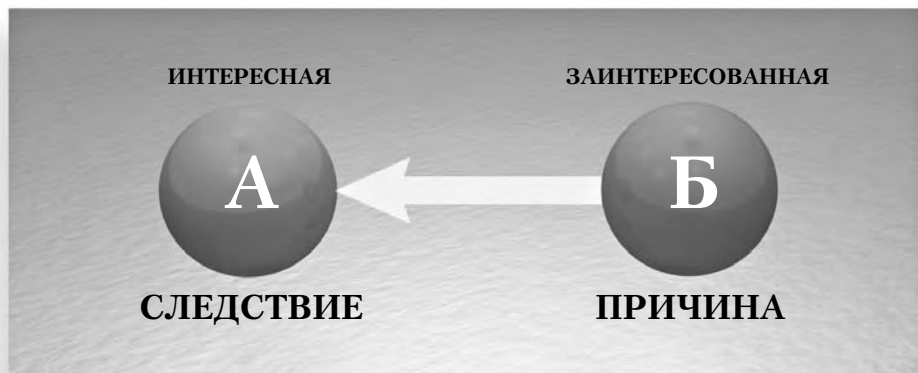
Незавершённые циклы общения приводят к недостатку ответов. Не имеет особого значения, какими были или какими могли быть ответы, если они приблизительно соответствуют обсуждаемому предмету. Но когда кто-то даёт совершенно неожиданный ответ (что происходит, если человек общается компульсивно, т.е. под воздействием навязчивого желания) или не отвечает вообще – это имеет значение.

Общение само по себе пагубно только тогда, когда сообщение, исходящее из точки-причины, является неожиданным и когда оно не соответствует тому, что происходит вокруг (нелогично). Здесь нарушаются факторы внимания и намерения.

Есть ещё один фактор – фактор интереса, но он гораздо менее важен. Тем не менее, он объясняет очень многое в поведении человека. «А» имеет намерение заинтересовать «Б». «Б», для того чтобы к ней обратились, становится *интересной*.

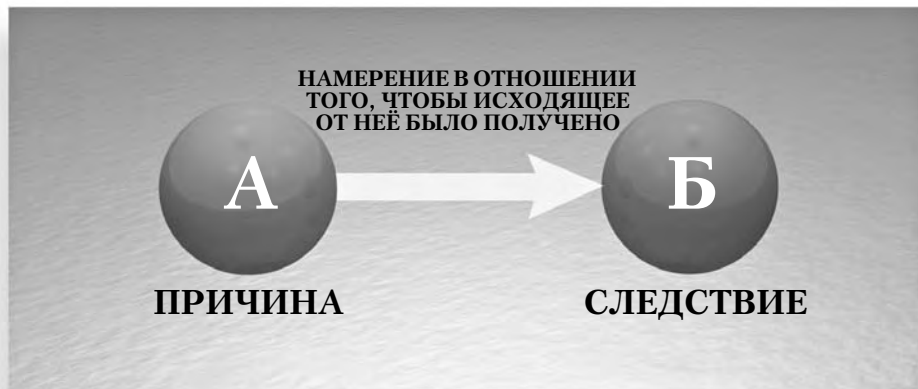


Аналогично, точка «Б», когда от неё исходит сообщение, является *заинтересованной*, а точка «А» – *интересной*.



В этом и состоит ещё один (хотя и не столь важный) компонент формулы общения: терминалы «А» и «Б» постоянно переключаются из состояния «быть заинтересованным» в состояние «быть интересным». Причина *заинтересована*, а следствие *интересно*.

Гораздо более важно то, что наличие в точке «А» намерения в отношении того, чтобы исходящее от неё сообщение было получено, требует от неё сделать исходящее сообщение воспроизводимым.



Если то, что исходит от «А», совершенно невоспроизводимо, то, конечно, её сообщение не будет получено «Б», поскольку «Б» не может получить сообщение, будучи неспособной воспроизводить то, что исходит из точки «А».

В качестве примера допустим, что «А» говорит по-китайски, а «Б» понимает только французский. Необходимо, чтобы «А» сделала то, что от неё исходит, воспроизводимым: она должна разговаривать по-французски с «Б», которая говорит только по-французски. Если «А» говорит на одном языке, а «Б» на другом, и у них нет общего языка, то может быть использовано подражание и общение может всё равно состояться. Если предположить, что у «А» есть рука, то она может поднять свою руку. Далее, если предположить,

что у «Б» есть рука, то она может её поднять. Затем «Б» может поднять другую руку, и «А» – другую руку, – таким образом завершится цикл «общения посредством подражания».

В своей основе все вещи – это мыслезаключения. Мы считаем, что что-то существует, и поэтому оно существует. Идея всегда занимает главенствующее положение по отношению к механике энергии, пространства, времени и массы. Могли бы существовать и абсолютно другие представления об общении. Однако так получилось, что вышеописанные представления об общении общеприняты в этой вселенной. И живые существа этой вселенной используют именно эти представления.

В этих представлениях заложено основное соглашение об общении – формула общения, в том виде, в котором она приведена здесь. Так как идеи занимают главенствующее положение по отношению к этой формуле, то в дополнение к ней у живого существа может возникнуть странное представление о том, как именно надо общаться. И если в отношении этого представления нет общего согласия, то это живое существо может оказаться вне общения.

Давайте в качестве примера рассмотрим писателя-модерниста, который настаивает на том, что следует отбрасывать первые три буквы в каждом слове, или, скажем, на том, что предложения не нужно заканчивать. Он не получит одобрения среди своих читателей.

Существует, если можно так выразиться, постоянный процесс естественного отбора, который отсеивает странные или необычные представления об общении. Люди, для того чтобы поддерживать общение, придерживаются основных правил, – тех правил, которые изложены здесь; и если кто-нибудь попытается слишком сильно отклониться от этих правил, люди просто не воспроизведут его сообщения, и таким образом он, по существу, окажется вне общения.

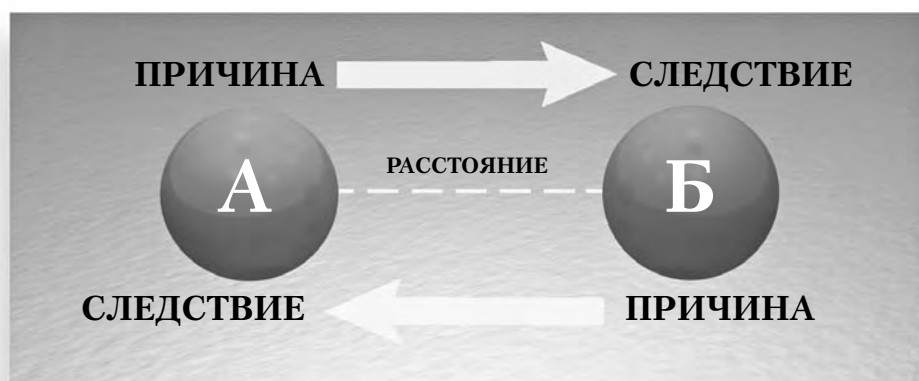
Теперь перед нами встаёт вопрос: что же живое существо должно желать испытывать, для того чтобы общаться? Во-первых, первичная точка-причина должна желать, чтобы исходящее от неё сообщение было воспроизводимо. Она должна быть способной уделить по крайней мере некоторое внимание точке-приёмнику. Первичная точка-приёмник должна обладать желанием



воспроизводить, получать сообщения и превращаться в точку-источник, для того чтобы посылать сообщение (или ответ на него) обратно. А первичная точка-причина, в свою очередь, должна желать быть точкой-приёмником.

Так как мы в основном имеем дело с идеями, а не с механикой, мы видим, что как у точки-причины, так и у точки-следствия должно быть такое умонстроение, при котором каждая из них не возражает быть причиной и следствием, когда она сама этого хочет, не возражает воспроизводить, когда она сама этого хочет, не возражает, чтобы исходящее от неё сообщение было воспроизводимо, когда она сама этого хочет, не возражает изменять свою роль (причины и следствия), когда она сама этого хочет, и не возражает испытывать (переживать) расстояние между ними, – короче говоря, не возражает общаться.

Человек или группа, которым свойственны эти состояния, – душевно здоровы.



Там, где возникает нежелание посылать или получать сообщения, там, где люди навязчиво посылают сообщения в никуда и не пытаются добиться, чтобы их сообщения были воспроизводимыми, там, где люди, получающие сообщение, стоят молча и не дают подтверждения или ответа, налицо факторы нерациональности.

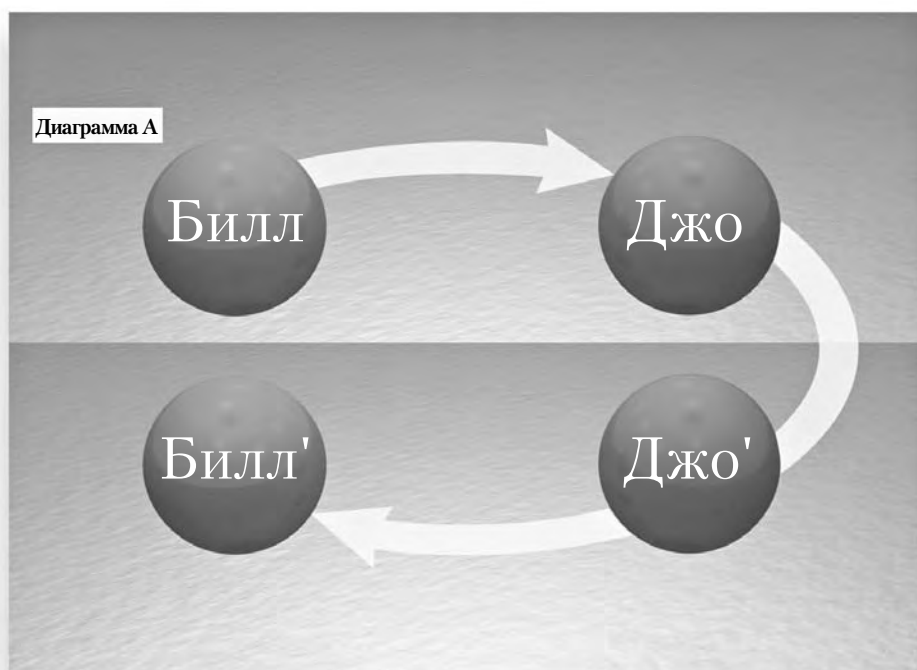
Вот некоторые из состояний, с которыми человек может столкнуться при наличии такой нерациональности: точка-источник не сделала исходящее от неё сообщение воспроизводимым, до того как выпустила сообщение; намерение идёт вразрез с тем, чтобы сообщение было получено; нежелание получать или воспроизводить сообщение; нежелание испытывать (чувствовать) расстояние; нежелание менять свою роль (роль причины и следствия); нежелание уделять внимание; нежелание проявлять намерение; нежелание давать подтверждения и вообще нежелание воспроизводить.

Кому-то может показаться, что решение проблемы общения заключается в том, чтобы не общаться. Кто-то может сказать, что если бы он вообще не начал общаться, то у него не было бы сейчас неприятностей. Возможно, в этом есть доля истины, однако человек настолько мёртв, насколько он не может общаться. Он настолько жив, насколько он может общаться.

Двустороннее общение

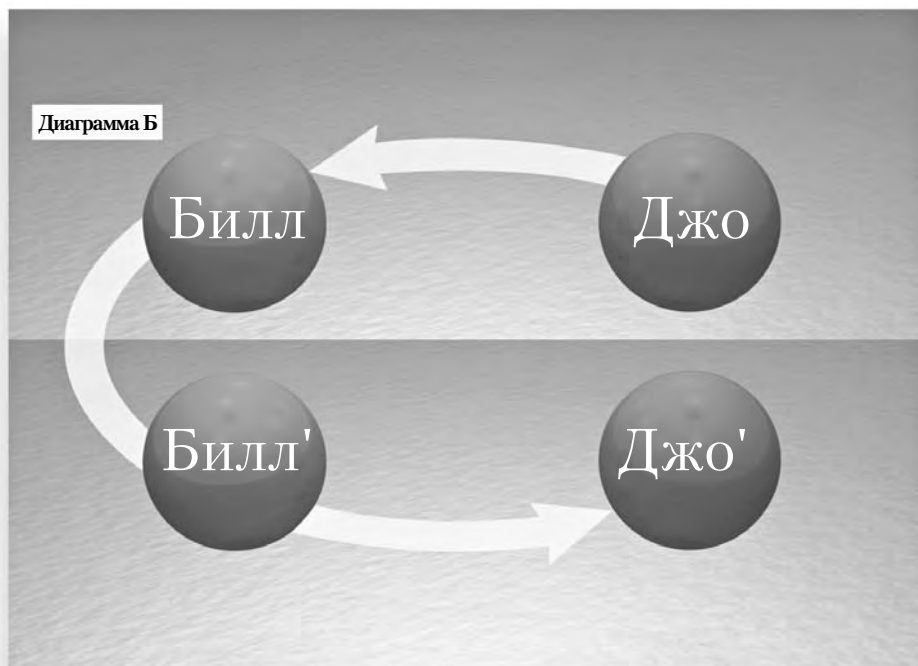
На самом деле, цикл общения и двустороннее общение – две разные вещи. Если мы тщательно изучим компоненты общения и их взаимосвязь, то мы обнаружим, что цикл общения не является двусторонним общением во всей его полноте.

Если вы изучите диаграмму А, приведённую ниже, то вы увидите цикл общения:



Здесь Билл – инициатор общения; это его первичный импульс. Этот импульс адресован Джо. Джо получает его и затем инициирует ответ или подтверждение как Джо', и это подтверждение отсылается обратно к Биллу'. Например, Билл сказал: «Как поживаешь?» Джо получил это, и затем Джо (становясь вторичной причиной) откликнулся на это как Джо' словами: «У меня всё в порядке», – которые направляются обратно к Биллу', и таким образом заканчивают цикл.

За этим может последовать то, что мы называем двусторонним циклом общения, как вы можете видеть на следующей диаграмме Б:



Здесь Джо инициирует общение. Джо говорит: «Как делишки?». Билл получает это и затем как Билл' (вторичная причина) отвечает: «Пожалуй, ничего», – и затем Джо', получив этот ответ, даёт подтверждение.

Рассматривая обе эти диаграммы, мы обнаруживаем, что на диаграмме А подтверждение сообщения вторичной причины было выражено Биллом' кивком головы или удовлетворённым взглядом. И снова, на диаграмме Б высказывание Билла': «Пожалуй, ничего» – действительно подтверждается Джо' кивком головы или каким-нибудь выражением, которое показывает, что сообщение было получено.

Если и Билл, и Джо – «сильные, молчаливые мужчины», то они будут пропускать в этих циклах какие-то их части. Самое огромное упущение – упущение, которое чаще всего воспринимается как «задержка общения», – произошло бы, если бы Джо на диаграмме А стоял молча, когда Билл спросил его: «Как поживаешь?» (Под «задержкой общения» понимается период времени между моментом, когда был задан вопрос, и моментом, когда человек, которому он был адресован, ответил на этот конкретный вопрос.)

Здесь Билл является причиной общения, а Джо' не продолжает этот цикл. Мы не знаем и не хотим знать, слышал ли это вообще Джо, как точка-приёмник, или нет, нас это не интересует. Мы можем допустить, что Джо по крайней мере присутствовал, и что Билл говорил достаточно громко, чтобы его можно было услышать, и что внимание Джо было где-то поблизости от Билла. Итак, вместо того, чтобы продолжать цикл общения, Билл остаётся с незаконченным циклом и никогда не получает возможности стать Биллом'.

К незавершённому циклу общения ведут несколько путей; и их можно разбить по категориям:

1. От Билла не исходит сообщение;
2. Джо не слышит сообщение;
3. Джо' не откликается на полученное им сообщение;
4. Билл' не подтверждает ни знаком, ни словом, что он услышал Джо'.

Мы могли бы назвать самые разнообразные причины всего этого, но мы не ставим своей задачей называть причины, по которым они не заканчивают цикл общения. Наша задача в целом связана с незавершённостью этого цикла общения.

Скажем, в роли Билла на диаграмме А у нас есть человек, который постоянно компульсивно инициирует сообщения – независимо от того, обращено ли на него чьё-то внимание или нет и уместны ли эти сообщения в какой-либо реальной ситуации. При общении Билл, скорее всего, будет сталкиваться с невнимательным Джо, который не слышит его, и, следовательно, отсутствующим Джо', который не отвечает ему, и, следовательно, отсутствующим Биллом', который никогда не даёт подтверждений.

Давайте исследуем ту же самую ситуацию на диаграмме Б. Здесь Джо выступает в роли инициатора сообщения. А тот же самый Билл инициирует компульсивный исходящий поток. Джо говорит: «Как поживаешь?» – и цикл не завершается, потому что Билл, полностью поглощённый своими компульсивными излияниями, не становится Биллом' и никогда не предоставляет Джо возможности стать Джо' и дать подтверждение.

Теперь давайте рассмотрим другую ситуацию. Билл инициирует сообщения, а Джо никогда этого не делает. Билл необязательно испытывает навязчивое желание инициировать сообщения, но Джо сдерживает инициирование сообщений. Если Билл и Джо работают вместе, то между ними выработается следующий стиль общения: Билл инициирует сообщение, Джо слышит его, становится Джо', откликается на него и даёт Биллу возможность стать Биллом'. Это продолжается довольно успешно, но рано или поздно застопорит двусторонний цикл общения, который нарушается потому, что Джо никогда не инициирует сообщения.

Двусторонний цикл общения работает следующим образом: Билл, иницировав и завершив сообщение, может потом ожидать, что Джо инициирует сообщение для него и завершит таким образом оставшуюся часть двустороннего цикла общения. Джо инициирует сообщение, Билл его слышит, Билл' на него отвечает, и Джо' даёт подтверждение.

Таким образом, мы получаем нормальный цикл общения между двумя терминалами (поскольку в данном случае Билл и Джо – терминалы), и общение происходит между этими двумя терминалами. Для того чтобы цикл общения произошёл, Билл должен инициировать сообщение, Джо должен его услышать, Джо должен стать Джо' и ответить на сообщение, Билл' должен дать подтверждение сообщению, затем Джо должен инициировать сообщение, Билл должен его услышать, Билл' должен на него ответить, а Джо' – дать подтверждение.

Если они общаются таким образом, то они никогда не начнут спорить – какова бы ни была тема их разговора – и в конце концов придут к согласию, даже если они были враждебно настроены по отношению друг к другу. Их трудности и проблемы будут устранены, и у них будут хорошие взаимоотношения друг с другом.

Двусторонний цикл общения нарушается, если один из терминалов не инициирует сообщение, когда наступает его очередь. Мы обнаруживаем, что всё общество имеет огромные трудности в этой области. Люди настолько привыкли сидеть, уставившись в экран телевизора, и в инициировании сообщений они настолько подавлены родителями, которые не могут общаться, а также образованием и другими причинами, что очень редко инициируют общение. А ведь для того, чтобы начать общение, кто-то должен быть его источником.

Таким образом, мы обнаруживаем, что люди говорят в основном о тех вещах, которые навязаны им внешними причинами. Они видят аварию – они обсуждают её. Они смотрят фильм – они обсуждают его. Они ждут, чтобы внешний источник дал им повод для разговора. Но в свете того факта, что оба собеседника слабы в инициировании сообщений – что можно также

назвать скудным воображением – мы обнаруживаем, что такие люди, зависящие от внешних первичных импульсов, в той или иной степени навязчивы в общении или блокируют общение, и таким образом разговор быстро и заметно меняет тему и может кончиться тем, что они очень сильно разозлятся друг на друга или сделают какие-то неправильные выводы.

Давайте предположим, что первичное стремление Билла к порождению общения отсутствует или проявляется в недостаточной степени, отчего у него появилось навязчивое желание порождать общение. В результате, он становится настолько занят исходящим потоком, что у него нет никаких шансов услышать собеседника. И даже если он услышит другого человека, он не ответит. Джо, с другой стороны, может быть очень-очень-очень слаб как первоначальный источник общения (т.е. слаб в инициировании сообщений), так что он никогда даже не становится Джо'. А если и становится, то никогда не высказывает своего собственного мнения, чем выводит Билла из равновесия всё больше и больше – до всё более и более компульсивного общения.

Как вы можете видеть по этим диаграммам, могут возникнуть некоторые необычные ситуации. Речь идёт о навязчивых ответах, а также об ответах, данных с задержкой. Человек может проводить всё свое время отвечая, оправдываясь или объясняя – что одно и то же, – в то время как никакое первоначальное сообщение ему не адресовалось. Другой человек в роли Билла' на диаграмме А или Джо' на диаграмме Б может всё своё время давать подтверждения, даже если он не получает ничего, что было бы нужно подтверждать. Однако самыми распространёнными и самыми заметными проявлениями неразумности в общении являются: навязчивое, или компульсивное, инициирование общения, отсутствие ответа на полученное сообщение и неподтверждение ответа. И здесь мы можем обнаружить застывшие потоки.

Поскольку кажется, что единственным преступлением в этой вселенной является общение и поскольку единственное, что компенсирует негативные черты человека, – это также общение, то нетрудно понять, что в результате этого общение неизбежно становится запутанным предметом. То, что мы должны понять – и куда с большим удовольствием – это то, что теперь это можно разрешить.

Потоки застывают в этом двустороннем цикле общения там, где не хватает:

- 1) инициирования общения;
- 2) получения сообщений;
- 3) ответов на направленные сообщения;
- 4) подтверждений ответов.

Таким образом, можно видеть, что как на диаграмме А, так и на диаграмме Б существует всего четыре области, которые могут вызвать проблемы – независимо от того, сколько необычных проявлений они могут породить.

Тренировочные упражнения по общению

Итак, вы узнали о том, каковы компоненты общения и какова его формула, но как вы можете воспользоваться этим знанием? Как применить в жизни формулу общения? Как научиться использовать законы общения настолько просто и естественно, чтобы они практически стали частью вас самих? Как научиться добиваться успеха путём общения?

В Саентологии существуют упражнения, позволяющие каждому человеку повысить уровень умения общаться. *Упражнение* – это метод изучения или тренировки; человек выполняет определённую процедуру снова и снова, чтобы в совершенстве овладеть каким-то навыком. С помощью этих упражнений по общению, называемых *тренировочными упражнениями*, или кратко – *ТУ*, отрабатываются различные части формулы общения.

ТУ первоначально были разработаны для того, чтобы обучать специалистов-саентологов применению технологии Саентологии, потому что для этого жизненно необходимо очень хорошее умение общаться. Однако способность *любого* человека управлять циклом общения и, вследствие этого, лучше общаться с другими можно значительно улучшить путём выполнения упражнений по каждой части формулы общения.

Выполняя эти упражнения, вы научитесь тому, как доносить свои сообщения до других, как полностью понимать то, что вам говорят, как быть тем, что называют «хорошим слушателем», как направлять цикл общения с другим человеком и как распознавать и исправлять сбои в циклах общения других людей.

Всё это – бесценные в повседневной жизни навыки. Независимо от того, какая у вас профессия и чем вы занимаетесь, способность легко и уверенно общаться жизненно важна.

Эти ТУ не выполняются в одиночку; найдите другого человека, который будет вам помогать, и выполняйте упражнения вместе. Это делается по принципу «смены ролей»: когда вы делаете упражнение, другой человек помогает вам приобрести навык, являющийся целью данного упражнения. Затем вы меняетесь ролями, и теперь уже вы помогаете другому человеку

выполнять упражнение. Когда один человек работает с другим, чтобы помочь ему пройти упражнение, это называют *работой тренера*.

В упражнениях даны указания для *студента* и *тренера*. Когда вы выполняете упражнение, вы – *студент*, а человек, который помогает вам его пройти, – *тренер*.

Неважно, начинаете ли вы первым как студент, а ваш напарник как тренер или наоборот. Вы с напарником по очереди принимаете роль то студента, то тренера, и таким образом проводите друг друга через упражнения. Помогая друг другу проходить ТУ, меняясь ролями, вы оба можете научиться тому, как использовать цикл общения во всей его полноте.

Поэтому прежде чем приступать к выполнению ТУ, найдите другого человека, чтобы тренироваться вместе с ним, по очереди принимая роли *студента* и *тренера*.

Очень важно, чтобы и вы, и ваш напарник прочитали и поняли все эти упражнения, *прежде* чем начинать выполнять их. Кроме того, после упражнений следует раздел, который объясняет, как правильно тренировать. Его также необходимо тщательно изучить и понять, прежде чем начинать упражнения, так как работа тренера – это очень точная процедура. Если вы хотите получить от ТУ максимально возможную пользу, то необходимо тренировать правильно.

Каждое из ТУ имеет *номер* и *название*, которые просто являются обозначениями упражнений.

Команды – это указания, которые произносятся тренером для того, чтобы начать, возобновить или остановить упражнение, а также вопросы или утверждения, которые используются при выполнении ТУ.

В каждом упражнении под заголовком «Положение» указано, как вы должны сидеть.

Под заголовком «Цель» в каждом упражнении сформулирован конкретный навык общения, который вы стремитесь приобрести на данном ТУ.

В разделе «Акцент в тренировке» описывается в общих чертах, как нужно выполнять упражнение, и отмечаются важные моменты, на которые тренер должен обратить особое внимание.

Раздел «Паттер» включён в некоторые упражнения. Он показывает, как используются различные команды и вопросы. В Саентологии слово «паттер» означает всего лишь «специальная лексика, используемая в упражнении».

Выполняя эти упражнения усердно и в точном соответствии с тем, что написано, человек может приобрести способность успешно общаться – причём каждый человек.

Сделайте следующее:

1. Полностью прочитайте все упражнения на следующих страницах, а также раздел «Работа тренера».



2. Найдите себе напарника, чтобы работать с ним вместе и проводить друг друга через упражнения.



3. Пусть ваш напарник полностью прочитает все упражнения и раздел «Работа тренера».



4. Решите, кто из вас будет тренировать первым.



5. И начинайте первое ТУ!



Номер: ТУ 0 «Присутствовать»

Название: Присутствовать

Команды: Тренер произносит команду «Начали», чтобы начать упражнение, и команду «Закончили», чтобы его закончить или указать студенту на ошибку. Пример: студент засыпает; тренер говорит: «Закончили. Вы заснули. Начали».

Во всех упражнениях тренер говорит: «Зачёт», – когда студент достигает цели упражнения.

Тренировать в этом упражнении нужно, в действительности, не так уж много, однако кое-что тренер всё-таки должен делать. Тренер начинает упражнение и следит за тем, чтобы студент продолжал настойчиво выполнять его, пока не получит зачёт.

Положение: Студент и тренер сидят лицом друг к другу на удобном расстоянии – около одного метра. Глаза студента закрыты.



Цель: Научить студента присутствовать комфортно. Суть в следующем: добиться, чтобы студент был способен *присутствовать* комфортно, находясь на расстоянии одного метра перед другим человеком, *присутствовать* и не делать ничего иного, кроме того чтобы *присутствовать*.

Чтобы начать общение, нужно присутствовать там, откуда вы собираетесь общаться. Если вы не *присутствуете*, то вы не будете способны правильно начать общение. Чтобы хорошо общаться, необходимо *присутствовать*; никаких дополнительных сложностей здесь нет.

Так как это упражнение первое, то глаза студента закрыты, поскольку так присутствовать легче. Когда глаза студента закрыты, не требуется конфронтировать другого человека, а можно просто приучиться присутствовать без напряжения. («Конфронтировать» означает быть лицом к лицу, не избегая и не уклоняясь.)

Акцент в тренировке: Студент и тренер сидят лицом друг к другу. Глаза студента закрыты. Они не разговаривают. Это упражнение выполняется молча. *Нет* подёргиваний, движений, нет никакой «системы» или использования приёмов, и нет ничего другого в добавление к тому, чтобы *присутствовать*. То, что человек делает что-то со своим телом или с силой прижимается к спинке стула для того, чтобы остаться бодрствующим, – всё это примеры систем или приёмов, которые человек использует вместо того, чтобы просто присутствовать.

Когда глаза человека закрыты, он обычно видит черноту или часть комнаты. *Присутствуйте комфортно.*

Задача тренера заключается именно в том, чтобы студент всё время был бодрым и выполнял упражнение.

Возьмите стул с прямой спинкой и сидите на нём прямо. Выполняйте упражнение до тех пор, пока не исчезнет склонность или желание изгибаться, дёргаться, шевелиться или изменять положение. Если что-то подобное «включается», то продолжайте упражнение, пока это не сгладится. «*Сгладиться*» означает, что упражнение выполнялось до тех пор, пока оно не перестало вызывать реакцию.

Студент должен выполнять это упражнение до тех пор, пока он не будет полностью и безоговорочно убеждён, что он способен продолжать сидеть спокойно и комфортно на протяжении неограниченного времени без каких-либо непреодолимых желаний дёргаться и ёрзать, а также без необходимости сдерживать подобные желания.

Когда он может *присутствовать* комфортно и когда он достиг *значительной устойчивой победы*, упражнение сдано.

У людей часто происходит множество улучшений при прохождении ТУ, например: улучшается их способность конфронтировать, общаться, воспринимать и т.д. Такие улучшения называются *победами*: студент хочет улучшить свои навыки общения и своё осознание, и каждое достижение, ведущее к осуществлению этого, само по себе является *победой*. «*Значительная устойчивая победа*» означает, что студент достигает такого состояния, когда он может выполнять это упражнение, и его способность выполнять упражнение стабильна. Значительная устойчивая победа – это большое достижение, которое человек не теряет.

Номер: ТУ 0 «Конфронтрование»

Название: Конфронтрование

Конфронтрование определяется как способность быть лицом к лицу с чем-либо или с кем-либо. Когда мы говорим, что человек конфронтует, мы подразумеваем, что он находится лицом к лицу, не избегая и не уклоняясь. Способность конфронтировать в действительности является способностью присутствовать комфортно и воспринимать.

Команды: Тренер: «Начали», «Закончили», «Фланк».

Тренер использует несколько выражений. Первое из них – «Начали». Упражнение начинается в тот момент, когда тренер говорит: «Начали». Каждый раз, когда студент меняет позу, никнет, впадает в бессознательность, подёргивается, когда его взгляд начинает блуждать или когда студент делает что-то ещё не так, как это описано под заголовком «Положение», тренер говорит: «Фланк», – и устраняет затруднение. Затем он снова говорит: «Начали», – и упражнение продолжается. Когда тренер хочет сделать какой-нибудь комментарий, он говорит: «Закончили», – устраняет недочёты в выполнении упражнения, а затем опять говорит: «Начали».

Положение: Студент и тренер сидят лицом друг к другу на удобном расстоянии – около одного метра. Оба смотрят друг на друга.

Цель: Приобрести навык спокойно сидеть и смотреть на другого человека без напряжения.

В этом упражнении ваш навык поднимается на следующий уровень по сравнению с ТУ 0 «Присутствовать». Вам нужно не только присутствовать, но ещё и конфронтировать.

Общение невозможно в отсутствие конфронта. Пытались ли вы когда-нибудь разговаривать с человеком, который не смотрит на вас? Этот человек не конфронтует вас. Плохой конфронт – это препятствие для хорошего общения.

Любые нервные подёргивания, любое напряжение проистекает из неготовности конфронтировать. Когда эта готовность конфронтировать восстанавливается, эти помехи обычно пропадают.

Акцент в тренировке: Студент и тренер сидят лицом друг к другу, не разговаривая и не делая попыток быть интересными. Они несколько часов сидят, смотрят друг на друга, ничего не говоря и ничего не делая. Студент не должен говорить, ёрзать, хихикать, смущаться или засыпать.

Будет обнаружено, что студент склонен конфронтировать *с помощью* какой-либо части тела, вместо того чтобы просто конфронтировать. Конфронтрование с помощью какой-либо части тела может привести к тому, что эта часть тела будет болеть или в ней будет чувствоваться дискомфорт. Решение здесь состоит в том, чтобы просто конфронтировать и присутствовать.

Всё, что студент держит в напряжении, – это то, с *помощью* чего он конфронтирует. Таково основное правило. Если глаза студента начинают болеть, то он конфронтирует с их помощью. Если его живот начинает выпячиваться и напрягается, то он конфронтирует с помощью своего живота. Если напрягаются его плечи или даже затылок, следовательно, он конфронтирует с помощью плеч или затылка. Знающий своё дело тренер в таком случае скажет: «Закончили», – исправит ошибку студента и затем начнёт упражнение заново.

Моргание – не основание для фланка на ТУ 0, и «отсутствие моргания» не является требованием. Тренер не должен обращать никакого внимания на то, моргает ли студент или нет, – он должен обращать внимание только на то, конфронтирует он или нет.

Однако смотреть с вытаращенными глазами – неестественно, и это означает, что студент пытается конфронтировать с помощью глаз. В таком случае глаза студента будут слезиться, покраснеют и будут болеть, если он будет продолжать. Студент, у которого чрезмерные трудности с глазами, должен быть возвращён на ТУ 0 «Присутствовать» и научиться выполнять это упражнение, прежде чем снова пытаться выполнять ТУ 0 «Конфронтирование».

Так же, как и на ТУ 0 «Присутствовать», студент не пользуется никакими системами или приёмами конфронтирования помимо того, чтобы просто *присутствовать*. Если «конфронтировать» значит «*делать* что-то», то «конфронтирование» – это неподходящее название для данного упражнения. Всё действие направлено на то, чтобы приучить студента *присутствовать* комфортно на расстоянии метра от другого человека – не извиняясь, не двигаясь, не ощущая тревоги или смущения и не защищаясь.

Продолжайте это упражнение, пока любые подёргивания, вздрагивания и другие проявления не исчезнут полностью и пока человек не избавится от необходимости их подавлять (скрывать их, чтобы о них не знали и их не видели). Всё, что включается, сгладится.

Студент получает зачёт за упражнение, когда он сможет просто *присутствовать* и конфронтировать и когда он достиг *значительной устойчивой победы*.



Номер: ТУ 0 «Травля быка»

Название: Конфронтирование при «травле быка»

Выражение «*травить быка*» означает «отыскивать определённые действия, слова, фразы, манеры или темы, которые заставили бы студента, выполняющего упражнение, среагировать на действия тренера». Выражение происходит от названия испанского и английского развлечения – «*травля*», что означает «натравливать собак на прикованного цепями быка».



На этих фотографиях показано, как тренер находит кнопку у студента (1) и даёт ему фланк за потерю конфронта (2). Тренер возобновляет упражнение и повторяет ту фразу, которая вызвала реакцию студента (3), повторяя её до тех пор, пока студент не сможет

Вы увидите, что у каждого человека есть определённые вещи, которые вынуждают его каким-то образом реагировать. В Саентологии мы называем это *кнопкой* (кнопка – это предмет, слово, фраза, тема или область, которые вызывают отклик или реакцию человека).

Например, тренер говорит студенту что-то вроде: «У тебя большие уши». Реакция студента – неконтролируемый смех. Таким образом, тренер нашёл кнопку у этого студента. Это «травля быка».

Команды: Тренер: «Начали», «Закончили», «Фланк».



конфронтировать комфортно, не реагируя на эту фразу (4, 5, 6). Тренер продолжает травлю быка, пытаясь найти другую кнопку. Когда он находит её (7), он даёт фланк студенту, объясняет причину этого (8) и теперь приступает к сглаживанию новой кнопки.

Положение: Студент и тренер сидят лицом друг к другу на удобном расстоянии – около одного метра.

Цель: Приобрести навык спокойно сидеть и смотреть на кого-нибудь без напряжения, не давая себя сбить, не отвлекаясь и не реагируя каким бы то ни было образом на то, что говорит или делает другой человек.

В предыдущем упражнении студент учился конфронтировать тренера, который просто сидит молча. В ТУ 0 «Травля быка» способность студента конфронтировать повышается ещё больше, и он учится не позволять тренеру какими-то действиями сбить себя.

Это повышает способность «Присутствовать» и доносить до другого сообщение в любой ситуации, которая может возникнуть в жизни. Ничто не может отвлечь вас.

К примеру, бывало ли с вами такое, что вы разговаривали с кем-то и лишались дара речи или терялись, когда другой человек затрагивал какую-то новую тему? Бывало ли когда-нибудь такое, что вы неконтролируемо реагировали на слова другого, – даже если вы этого не хотели? Это упражнение может увеличить вашу способность быть причиной в общении и контролировать его, во всех его аспектах.

Акцент в тренировке: После того как студент сдал ТУ 0 «Конфронтация», когда он уже может просто *присутствовать* комфортно, можно приступить к «травле быка». За всё, что добавляется к тому, чтобы просто *присутствовать*, тренер решительно даёт фланк. За дёрганье, моргание, вздохи, ёрзанье – за всё что угодно, кроме того, чтобы просто присутствовать, тренер сразу же даёт фланк, объясняя причину.

Паттер тренера: Студент кашляет. Тренер: «Фланк! Вы кашлянули. Начали». Это всё, что тренер говорит как тренер – в этом и заключается его паттер.

Паттер тренера как объекта конфронтирования: Тренер может говорить всё что угодно и делать всё что угодно, за исключением того, чтобы вставать со стула. Однако тренер должен быть реалистичен в тренировке – изображать реальные ситуации и обстоятельства, которые могут появиться в повседневной жизни. Тренер не должен дотрагиваться до студента.

Можно находить «кнопки» студента и жёстко давить на них, до тех пор пока студент не перестанет реагировать на эти «кнопки». Любые слова, не относящиеся к паттеру тренера, не должны вызывать *никакой* ответной реакции у студента. Если студент реагирует, тренер немедленно становится тренером (и следует вышеуказанному паттеру).

Студент получает зачёт, когда он может *присутствовать* комфортно, не давая себя сбить, не отвлекаясь и не реагируя никаким образом ни на что из того, что говорит или делает тренер, и когда он достиг *значительной устойчивой победы*.

Номер: ТУ 1

Название: Донести ваше сообщение

Цель: Приобрести навык доносить одно конкретное сообщение до слушателя и делать так, чтобы он его понял.

Видели ли вы когда-нибудь человека, который просто продолжает говорить, не зная даже, получены ли его сообщения или нет. Важная часть формулы общения – сделать так, чтобы вас поняли.

Команды: Студент выбирает фразу из книги *«Алиса в стране чудес»* (опуская выражения типа «он сказал») и читает её тренеру. Студент повторяет фразу до тех пор, пока тренер не будет убеждён, что фраза дошла до того места, где он находится.

Положение: Студент и тренер сидят лицом друг к другу на удобном расстоянии.

Акцент в тренировке: Сообщение идёт из книги к студенту, а затем – как его собственное – к тренеру. Оно не должно идти из книги к тренеру. Оно должно звучать естественно, не искусственно. Дикция (манера произношения слов) и ораторское искусство не играют здесь никакой роли. Громкость может иметь значение.

Сообщение (или вопрос) должно быть отчётливо воспринято и понято тренером, прежде чем он скажет «Хорошо».

Не имеет особого значения, используется ли именно эта книга – *«Алиса в стране чудес»*. Просто в этом упражнении вы говорите фразы из какой-нибудь книги, а не выдумываете их.

Любая идея становится вашей собственной, если вы делаете её своей. Когда вы берёте идею из книги, она становится вашей, и затем – в качестве вашей идеи – вы



передаёте её другому человеку. Таким образом тренер и работает со студентом в этом упражнении. Сообщение не идёт из книги к тренеру. Оно идёт из книги к студенту. Затем студент, делая его своей собственной идеей, выражает эту идею тренеру таким образом, что она достигает тренера.

Если человек не может сделать этот начальный шаг: взять идею, сделать её своей собственной и затем сообщить её кому-то другому, – то мы тут же видим, что он не может общаться.

Когда мы тренируем студента, мы требуем от него найти фразу в книге «*Алиса в стране чудес*», а затем, взяв её как свою собственную идею, сообщить напрямую тренеру. Он может, если он желает, говорить одну и ту же фразу вновь и вновь любым способом, которым он хочет её сказать, повторяя её до тех пор, пока тренер не скажет ему, что, по его мнению, он получил это сообщение.

Именно намерение доносит сообщение – а не слова. Когда намерение донести сообщение достигает другого человека, сообщение будет получено.

Намерение должно доносить сообщение. И намерение донести сообщение до другого человека должно вкладываться каждый раз в новую единицу времени. Когда сообщение повторяется, намерение не берётся из предыдущего момента. Оно новое, сообщаемое в настоящее время. И как только сообщение успешно передано, человек может найти другое сообщение и передать его.

Паттер: Тренер говорит «Начали»; если команда им получена, он говорит «Хорошо», не повторяя команды «Начали»; если команда им не получена, он говорит «Фланк». Команда «Начали» не используется снова. Команда «Закончили» используется для того, чтобы прервать упражнение для обсуждения или прекратить выполнение упражнения. Если тренировка прервана для обсуждения, тренер должен снова сказать «Начали», прежде чем она будет возобновлена.

Зачёт за это упражнение ставится только тогда, когда студент может донести сообщение до тренера естественно, без напряжения, без искусственности или ораторской жестикуляции, и когда студент может делать это легко и раскованно.

Номер: ТУ 2

Название: Подтверждения

Подтверждение – это нечто сказанное или сделанное с целью дать другому человеку знать, что его утверждение или действие было замечено, понято и получено.

Цель: Приобрести навык давать исчерпывающее, полное и окончательное подтверждение утверждению, наблюдению или комментарию таким образом, чтобы сделавший его человек был доволен тем, что оно было полностью получено и понято, и не чувствовал необходимости повторять или продолжать его.

Подтверждение – это то, с помощью чего можно контролировать цикл общения. Это справедливо для любого цикла общения в любой ситуации. Формула контроля – это начать, изменить и остановить. Если вы можете начать, изменить и затем остановить что-то, то вы это контролируете. Подтверждение – это «остановка». Следовательно, если человек правильно подтверждает сообщения других, то он может контролировать общение.

Если вы говорите кому-то: «Продолжайте» или «Продолжайте говорить», то вы не даёте ему подтверждения. Идеальное подтверждение сообщает только следующее: «Я услышал ваше сообщение». Оно показывает, что сообщение, направленное вам человеком, было получено. Не слово заканчивает цикл общения, а намерение.

В жизни знание человеком того, что ему дали подтверждение, действительно оказывает сильное терапевтическое воздействие на него.



Команды: Тренер читает фразы из книги *«Алиса в стране чудес»*, опуская выражения типа «он сказал», а студент даёт им полное подтверждение. Студент говорит «Хорошо», «Отлично», «Здорово», «Я понял», – *всё что угодно*, при условии, что это соответствует содержанию сообщения другого человека, – и говорит это таким образом, чтобы действительно убедить человека, который сидит перед ним, что его слышали. Тренер повторяет любую фразу, которая, как ему кажется, не была по-настоящему подтверждена.

Положение: Студент и тренер сидят лицом друг к другу на удобном расстоянии.

Акцент в тренировке: Студент должен давать подтверждения таким образом, чтобы тренер был убеждён в том, что ему нет необходимости повторять, и в том, что сказанное было получено и понято полностью и окончательно.

Студент достигает этого тем, что он *намеревается* в этот момент закончить цикл общения и заканчивает его. Студент может делать всё что угодно, чтобы добиться этого результата, при условии, что это не выводит из равновесия и не расстраивает тренера. Студент даёт подтверждения таким образом, что они соответствуют сообщениям тренера, и убеждают тренера в том, что студент получил эти сообщения.

Время от времени спрашивайте студента, *что именно* было сказано. Пресекайте недостаточные и чрезмерные подтверждения. Сначала позволяйте студенту делать всё что угодно для того, чтобы донести подтверждение, затем добивайтесь, чтобы он действовал совершенно правильно. Научите его тому, что подтверждение – это остановка, а не начало нового цикла общения и не поощрение другого человека к продолжению общения, и что подтверждение должно соответствовать сообщению другого человека. У студента не должно появиться привычки механически использовать в качестве подтверждений только «хорошо» и «спасибо».

Следующий момент в этом упражнении таков: научить студента тому, что можно потерпеть неудачу в донесении подтверждения до другого человека, можно потерпеть неудачу в остановке человека с помощью подтверждения, а также можно чрезмерным подтверждением «снести человеку голову».

Паттер: Тренер говорит: «Начали», читает фразу и говорит: «Фланк» каждый раз, когда чувствует, что не получил надлежащего подтверждения. Каждый раз после того, как тренер сказал: «Фланк», он повторяет ту же фразу, на которой был дан фланк. Команда «Закончили» может использоваться для того, чтобы прервать упражнение для обсуждения или для того, чтобы закончить тренировку. Для того чтобы возобновить тренировку после команды «Закончили», необходимо использовать команду «Начали».

Студент получает зачёт по этому упражнению только тогда, когда он может давать исчерпывающее, полное и окончательное подтверждение высказыванию, наблюдению или комментарию таким образом, чтобы сделавший его человек был доволен тем, что оно было полностью получено и понято, и не чувствовал необходимости повторять или продолжать его.

Номер: ТУ 2 ½

Название: Полуподтверждения

Полуподтверждение – это то, с помощью чего человека побуждают продолжать говорить; достигается это тем, что ему дают почувствовать, что его слушают.

Цель: Приобрести навык побуждать говорящего человека к тому, чтобы он продолжал говорить.

Нередко приходится общаться с человеком, который, казалось бы, закончил говорить, но в действительности не до конца сказал то, что намеревался. В результате вы можете дать ему подтверждение до того, как он закончил, и тем самым оборвать его сообщение. В таких случаях вы должны быть бдительным, должны наблюдать за тем, всё ли человек высказал, и не только позволять потоку общения полностью завершаться, но и способствовать тому, чтобы человек продолжал разговор и смог бы действительно закончить своё сообщение.

Например, может случиться так, что вы разговариваете с каким-то человеком и вам хочется, чтобы он продолжал, потому что вам интересно узнать больше о предмете разговора. Полуподтверждение – это метод, с помощью которого можно сделать так, чтобы человек продолжал говорить.

Команды: Тренер читает фразы из книги «Алиса в стране чудес», опуская выражения типа «он сказал», а студент даёт тренеру полуподтверждения таким образом, чтобы тренер продолжал говорить. Тренер должен произносить незаконченные утверждения, которые требуют полуподтверждения от студента. Тренер повторяет каждую фразу, которая, как ему кажется, не получила полуподтверждения.

Положение: Студент и тренер сидят лицом друг к другу на удобном расстоянии.

Акцент в тренировке: Нужно научить студента тому, что полуподтверждение – это способ побудить человека *продолжать* говорить. Пресекайте чрезмерные подтверждения, которые ведут к тому, что человек прекращает говорить. Далее, нужно научить студента тому, что полуподтверждение – это способ добиться, чтобы человек продолжал говорить, посредством создания у него чувства, что его слышат.

Студент кивает или даёт полуподтверждения таким образом, чтобы тренер продолжал говорить. Студент не должен пользоваться прямыми утверждениями типа «продолжайте» или «дальше» для того, чтобы добиться своей

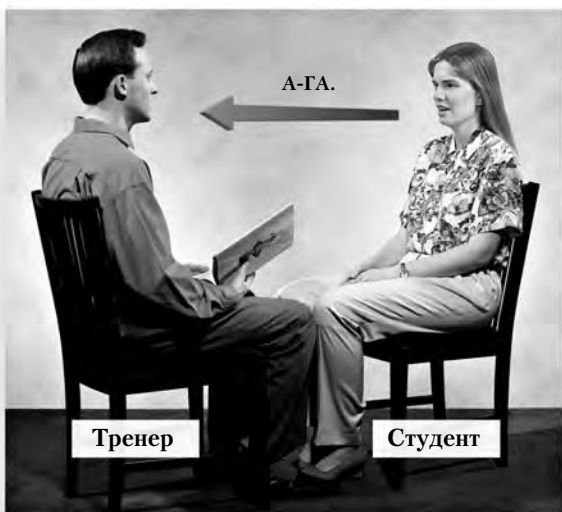
цели. Можно использовать улыбки, кивки и другие средства. Тренер должен чувствовать, что его убедили продолжать разговаривать.

Если студент произносит явное подтверждение, которое остановило бы поток общения, то тренер даёт фланк. Каждый раз, когда студент не выглядит или не действует так, что это побуждает тренера продолжать говорить, студент получает фланк. После фланка упражнение начинается сначала.

Паттер: Тренер говорит: «Начали», читает фразу и говорит: «Фланк»

каждый раз, когда чувствует, что не получил надлежащего полуподтверждения. Каждый раз после того, как тренер сказал: «Фланк», он повторяет ту же фразу, на которой был дан фланк, до тех пор пока студент не даст надлежащего полуподтверждения. Команда «Закончили» может использоваться, чтобы прервать упражнение для обсуждения или прекратить выполнение упражнения. Если тренировка прервана для обсуждения, тренер должен снова сказать: «Начали», прежде чем она будет возобновлена.

Студент получает зачёт за упражнение, когда он убеждён в том, что может, когда бы он ни пожелал, побудить другого человека продолжать говорить.



Номер: ТУ 3

Название: Добиться ответа на вопрос

Цель: Приобрести навык добиваться ответа на один конкретный вопрос, несмотря на попытки другого человека увести вас от этой цели.

Бывало ли с вами такое, что вы не получали ответа на заданный вопрос? Это может огорчить, так как цикл общения не закончен и остался «висеть в воздухе».

В повседневном общении или при других обстоятельствах, важно уметь добиваться ответа на свой вопрос и заканчивать циклы общения. Данное упражнение даёт вам эту способность.

Команды: «Рыбы плавают?» либо «Птицы летают?»

Положение: Студент и тренер сидят на удобном расстоянии друг от друга.

Акцент в тренировке: Студент задаёт вопрос и даёт подтверждение ответу на этот вопрос в одну единицу времени, которая на этом заканчивается. Удерживайте студента от видоизменений вопроса.

Студент получает фланк, если он не добивается ответа на заданный вопрос, если он не повторяет точно тот же самый вопрос и если он вступает в В-и-О с тренером, когда тот отклоняется от темы.

В-и-О – это сокращение от «вопрос и ответ». В-и-О означает «не добиться ответа на вопрос, не завершить что-либо или отклониться от намеченного курса действий». Пример. Вопрос: «Птицы летают?» Ответ: «Я не люблю птиц». Вопрос: «Почему?» Ответ: «Потому что они грязные». Это В-и-О – ответ на исходный вопрос не дан, вопрос оставили, а человек, задавший его, отклонился от намеченного курса. Можно сказать, что он «вступил в В-и-О».

Теоретически, каждый раз, когда вопрос повторяется, он существует исключительно в данный момент времени и произносится в настоящее время с относящимся именно к этому вопросу намерением.

Если студент, как робот, просто повторяет вопрос снова и снова, то намерение отсутствует. Поэтому, когда вы повторяете вопрос, его нужно произносить так, чтобы он не сливался с другими вопросами, в настоящем времени и с относящимся именно к этому вопросу намерением. Если вопрос всегда произносится в настоящее время, то его можно произносить снова и снова без каких-либо проблем. Если вопрос снова и снова повторяется без нового намерения, то произносить его становится тяжело.

Паттер: Тренер использует «начали» и «закончили» таким же образом, как и в предыдущих ТУ. После начала упражнения тренер не обязан отвечать на вопрос студента, вместо этого он может давать ответ типа комментария, который на самом деле не является ответом на вопрос, с тем чтобы сбить студента. Во многих случаях тренер должен давать ответ на действительный вопрос, заданный студентом. Например:

Студент: «Рыбы плавают?»

Тренер: «Да».

Студент: «Хорошо».

Несколько реже тренер пытается втянуть студента в В-и-О или расстроить его. Например:

Студент: «Рыбы плавают?»

Тренер: «Вы не голодны?»

Студент: «Голоден».

Тренер: «Фланк».

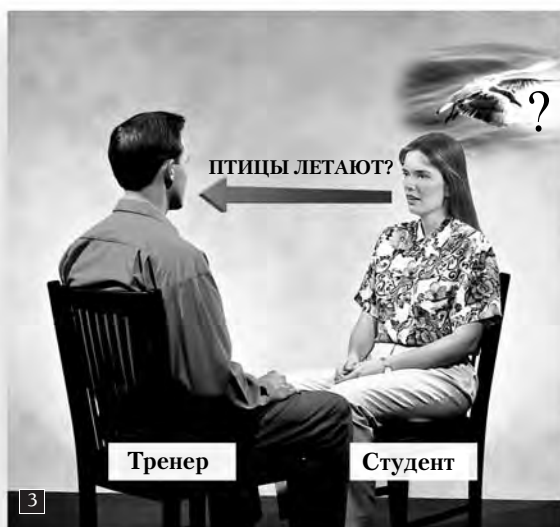
Когда на вопрос не даётся ответ, студент должен повторять его до тех пор, пока не получит ответ. За всё, кроме вопроса и подтверждения, даётся фланк. Фланк даётся за повторение вопроса без необходимости. Фланк даётся за плохо донесённый вопрос (например, за отсутствие намерения). Фланк даётся за плохое подтверждение. Фланк даётся за В-и-О (как в примере). Фланк даётся за расстройство или замешательство студента. Фланк даётся, когда студенту не удаётся произнести следующий вопрос без значительной задержки общения.

Фланк даётся за преждевременное подтверждение или подтверждение, обрывающее человека. Фланк даётся за отсутствие подтверждения (или за подтверждение, данное с заметной задержкой общения). Любые слова тренера, за исключением ответа на вопрос и команд «Начали», «Фланк», «Хорошо» и «Закончили», не должны оказывать на студента никакого влияния, это лишь побуждает его повторить вопрос снова.

Команды «Начали», «Фланк», «Хорошо» и «Закончили» не могут использоваться для того, чтобы заставить студента нервничать или чтобы поймать его в ловушку. Любое другое высказывание, каким бы оно ни было, можно использовать. Тренер не должен использовать заявления, относящиеся к его внутреннему состоянию, типа «я только что понял». Все отвлекающие заявления тренера должны относиться к студенту, а не к тренеру, и должны быть рассчитаны на то, чтобы сбить студента и заставить его потерять контроль или перестать понимать, что он делает. Задача студента –

продолжать выполнять упражнение несмотря ни на что, используя только вопрос или подтверждение. Если студент делает что-то ещё, помимо того, что указано выше, то это – фланк, и тренер так и должен сказать.

Когда студент сможет неизменно добиваться ответа на свой вопрос, несмотря на действия, которые уведут его в сторону, он получает зачёт по этому упражнению.



Номер: ТУ 4

Название: Работа с оригинациями

Определение: Под «оригинацией» в этом упражнении понимается что-то, что человек неожиданно сказал или сделал по своей собственной воле и что связано с самим человеком, его идеями, реакциями или трудностями.



Цель: Научить студента не терять дар речи из-за оригинаций другого человека, не изумляться и не позволять сбивать себя оригинациями, а также научить студента поддерживать хорошее общение на протяжении работы с оригинацией.

Люди часто говорят самые удивительные вещи и застают вас врасплох.

Почти каждый спор, в котором вы участвовали когда-то, произошёл потому, что вы не справились с оригинацией. Если человек входит и говорит, что он только что сдал экзамен лучше всех в школе, а вы говорите, что вам очень хочется есть, то вы поссоритесь. Он чувствует, что его проигнорировали.

То, что вы работаете с оригинацией, просто показывает человеку, что вы услышали то, что он сказал. Это можно назвать чем-то вроде подтверждения, но это не подтверждение; это формула общения, действующая в обратном направлении. Человек, с которым вы говорили, теперь является точкой-источником общения, и он говорит с вами. Поэтому теперь вы должны справиться с этой оригинацией и снова вернуть себе роль точки-источника, чтобы закончить исходный цикл общения.

Команды: Студент спрашивает тренера: «Рыбы плавают?» или «Птицы летают?» Тренер отвечает, но время от времени делает неожиданные заявления из подготовленного списка оригинаций, который приведён на странице 182. Студент должен справиться с оригинациями так, чтобы это удовлетворило тренера.

Положение: Студент и тренер сидят лицом друг к другу на удобном расстоянии.

Акцент в тренировке: Студента учат тому, что он должен выслушать оригинацию и выполнить три шага: (1) понять её; (2) дать ей подтверждение; (3) возвратить человека к исходному циклу общения, для того чтобы этот цикл можно было закончить. Если тренер чувствует, что студент резок, тратит слишком много времени или недостаточно понимает оригинацию, то тренер поправляет студента, с тем чтобы тот лучше справлялся с оригинациями.

Паттер: Все оригинации относятся к тренеру, его идеям, реакциям или затруднениям, ни одна из них не относится к студенту. В остальном паттер тот же, что и в предыдущих тренировочных упражнениях. Паттер студента определяется следующим: (1) прояснить и понять оригинацию; (2) дать подтверждение оригинации; (3) повторить вопрос. Что-либо иное – это фланк.

Студента нужно научить предотвращать расстройства и отличать действительно важную проблему, беспокоящую человека, от попытки просто увести студента в сторону от его цели. Фланки даются, если студент делает

что-либо помимо того, чтобы (1) понять; (2) дать подтверждение; (3) вернуть человека к исходному циклу общения.

Тренер может вставлять замечания, относящиеся лично к студенту, как в предыдущем ТУ. Неспособность студента отличить их от оригинаций тренера о себе (проявляющаяся в том, что он пытается справиться с ними) – это фланк.

Когда студент не проявляет настойчивости – это фланк в любом ТУ без исключения, но здесь – особенно. Для того чтобы выдать оригинацию, тренеру необязательно каждый раз читать фразу из списка, он может придумать свою собственную, и ему необязательно смотреть на студента, перед тем как сделать комментарий. *Сделать оригинацию* – значит сделать утверждение или замечание, относящееся к состоянию тренера или к его воображаемым тревогам, чувствам, отношению к чему-то и т.п. Под *комментарием* подразумевается высказывание или замечание, относящееся только к студенту или комнате. С оригинациями студент справляется, а комментарии он игнорирует. Например:

Студент: «Птицы летают?»

Тренер: «Да».

Студент: «Спасибо».

Студент: «Птицы летают?»

Тренер: «Я вчера ходил на рыбалку».

Студент: «Спасибо, что сказали. Птицы летают?»

Тренер: «Да, летают».

Студент: «Очень хорошо».

Когда студент сможет без труда справиться с оригинациями, не давая застать себя врасплох или сбить с толку, и сможет поддерживать хорошее общение на протяжении работы с оригинацией, он получает зачёт за это упражнение.

Работа тренера

Работа тренера – это самостоятельная технология, и это жизненно важная часть саентологического обучения. Её должны полностью понять и вы, и ваш напарник, прежде чем начинать тренироваться на любом ТУ.

От хорошей работы тренера может зависеть, пройдёт ли студент упражнение с отличными результатами или он не пройдёт его вообще.

Для того чтобы вы могли сделать максимум того, что вы можете сделать как тренер, ниже приводятся некоторые данные, которые вам в этом помогут:

1. Тренируйте с целью.

Когда вы тренируете, пусть перед вами стоит цель: добиться, чтобы студент понял тренировочное упражнение правильно; целенаправленно работайте для достижения этой цели. Если когда-нибудь вам как тренеру придётся поправлять студента – не делайте этого без всякой причины, без всякой цели. Помните о цели: студент должен как можно лучше понять упражнение и как можно лучше его выполнять.

2. Сохраняйте реальность при тренировке.

Будьте реалистичным при тренировке. Когда вы даёте студенту оригинацию, то сделайте её действительно оригинацией, а не просто чем-то, что вы должны сказать в соответствии со списком оригинаций; делайте это так, как будто бы студент находится в реальных условиях или обстоятельствах и должен справляться с этим. Это, однако, не значит, что вы на самом деле чувствуете то, что говорите студенту. Например: «У меня болит нога», – это не значит, что у вас должна болеть нога, но вы должны сказать это таким образом, чтобы студент подумал, что у вас болит нога. Ещё один момент, связанный с этим: не используйте никаких случаев из вашего прошлого для тренировки студента. Придумывайте ситуации в настоящем времени.

3. Тренируйте с намерением.

В основе всех ваших тренировок должно лежать намерение, чтобы к концу упражнения студент осознавал, что у него получается лучше, чем вначале. Студент должен чувствовать, что он чего-то добился при выполнении данного тренировочного упражнения, сколь бы малыми ни были его достижения. Вашим намерением всегда должно быть то, чтобы студент, которого вы тренируете, стал более способным человеком и лучше понимал то, в чём его тренируют.

4. Во время тренировки занимайтесь каждой задачей по отдельности.

Например, в ТУ 4, если студент достиг главной цели, поставленной для ТУ 4, – как следует проверьте по одному предыдущие ТУ. Конфронтирует ли он вас? Каждый раз, когда он задаёт вам вопрос, задаёт ли он его как свой собственный и на самом ли деле у него есть намерение донести этот вопрос до вас? Заканчивают ли его подтверждения циклы общения? И так далее. Но только тренируйте эти элементы по одному, и никогда по два или более одновременно. Убедитесь в том, что студент правильно выполняет каждый шаг, по которому вы его тренируете, прежде чем переходить к следующему

действию. Чем лучше студент выполняет какое-то упражнением или часть упражнения, тем более высоких стандартов и уровней способности вы как тренер должны требовать от него. Это не значит, что вы никогда не должны быть удовлетворены. Это значит, что человек всегда может стать лучше, и как только вы достигли определённого уровня мастерства, начинайте двигаться к новому уровню.

Если вы видите, что студенту приходится нелегко на одном из упражнений, то в первую очередь нужно сделать так, чтобы он перечитал заново текст упражнения, нашёл все слова, которые он не полностью понял, и посмотрел их в словаре. Если это не исправляет положения, то проверьте, не тормозит ли студента одно из *предшествующих* упражнений. Если вы видите, что причина в этом, то вы должны вернуться к тому упражнению, которое тормозит студента, и провести его через это упражнение до зачёта. Как только вы сделали это, начинайте следующее упражнение, и, проведя его до зачёта, продвигайтесь вперёд по следующим упражнениям.

Как тренер вы должны постоянно работать над тем, чтобы тренировать лучше и точнее. Никогда не позволяйте себе выполнять работу тренера небрежно, так как этим вы будете оказывать своему студенту медвежью услугу, и вам вряд ли захочется самому получить такую же, когда вы будете студентом.

В процессе тренировки никогда не высказывайте своих мнений, но всегда давайте указания в форме прямых заявлений, вместо того чтобы говорить: «Я думаю...» или «Ну, наверное, это может быть и так...»

Как тренер вы в первую очередь отвечаете за ход тренировки и за результаты, которых добился студент.

Время от времени студент, делая что-то неправильно, будет объяснять и оправдывать свои действия. Он будет приводить вам причины и всякие «потому что». Немногого можно достичь, обсуждая такие вещи в течение долгого времени. Единственное, что действительно приводит к достижению целей ТУ и разрешает любые разногласия, – это выполнение тренировочного упражнения. Выполняя его, вы продвинетесь дальше, чем если бы вы его обсуждали.

Проводя ТУ, тренер должен в своей работе использовать материал, приведённый под заголовками «Акцент в тренировке» и «Цель».

Тренировочные упражнения иногда могут расстраивать студента. Есть вероятность, что во время упражнения студент разозлится или расстроится. Когда это происходит, то вместо того, чтобы прекращать упражнение и оставлять студента страдать, тренер обязан помочь студенту преодолеть это расстройство. Студента не нужно оставлять просто сидеть, его нужно провести через упражнение – иначе возникнет ещё большее расстройство. Цель упражнения – научить студента общаться, поэтому любое расстройство является исключительно побочным явлением и не играет никакой роли в упражнении.

Есть одна маленькая вещь, которую большинство людей забывают делать – сказать студенту, что он правильно выполнил упражнение или

хорошо проделал конкретный шаг. Кроме исправления ошибок, есть ещё и похвала за правильные действия.

Вы решительно даёте студенту фланк за всё, что можно отнести к «самотренировке» (когда студент пытается исправлять себя сам). Причина этого в том, что студент будет склонен интровертироваться (направлять свой интерес, внимание или свои размышления на самого себя) и обращать слишком много внимания на то, как он делает, и на то, что он делает, вместо того, чтобы просто делать.

Как тренер сосредоточьте своё внимание на студенте и на том, как он делает упражнение, и не становитесь до такой степени заинтересованным в том, что вы делаете сами, чтобы забыть о студенте и перестать осознавать, способен ли он правильно выполнять упражнение. Очень просто стать «интересным» для студента, немного подурачиться, заставить его рассмеяться. Но ваша главная задача как тренера – видеть, насколько хорошо он может выполнять каждое тренировочное упражнение; и это именно то, на что вы должны обращать своё внимание, – на это, и на то, насколько хорошо у него идут дела.

Прогресс студента в значительной степени определяется стандартами тренировки. Хорошие результаты делают людей лучше.

Как только вам и вашему напарнику станет ясно, как тренировать, вы готовы к ТУ. И если вы будете выполнять их точно так, как написано, то успешно овладеете этими навыками.

Чтобы отточить их, потребуются часы и часы практики, но это – время, потраченное с пользой. Каждое из ТУ проводится до тех пор, пока студент не достигнет цели упражнения и не сможет *выполнять* это ТУ.

Студент может затратить много часов на каждое ТУ, прежде чем он действительно приобретёт навык, который отрабатывается в данном ТУ, и сможет сохранять этот навык. Это особенно справедливо для ТУ 0 «Присутствовать», ТУ 0 «Конфронтрование» и ТУ 0 «Травля быка».

Существует одно ТУ, для которого есть конкретное зачётное время: на ТУ 0 «Конфронтрование» студент должен делать упражнение до тех пор, пока он не сможет выполнять его два часа подряд, при этом чувствуя себя комфортно.

Тренер работает со студентом на каждом ТУ до тех пор, пока способность студента выполнять упражнение не повысится. Однако лучше проходить через ТУ несколько раз, от ТУ 0 «Присутствовать» до ТУ 4 по порядку, каждый раз предъявляя более жёсткие требования, чем оставаться на одном упражнении навечно или с самого начала быть настолько суровым тренером, что студент упадёт духом.

Если тренировка проводится жёстко, но справедливо, с правильным применением принципа постепенности, то по завершении ТУ студент будет уверен в своей способности применять формулу общения в любой ситуации, с которой он может столкнуться.

Это одна из самых ценных способностей, которым он когда-либо научится.

Список оригинаций

**Тренер использует их время от времени
в Тренировочном упражнении 4 «Работа с оригинациями»**

У меня болит живот.
Кажется, комната стала больше.
Я чувствую тяжесть в теле.
У меня нога дёрнулась.
Я чувствую, как будто куда-то погружаюсь.
Цвета в комнате стали ярче.
У меня ощущение, что моя голова несимметрична.
Я чувствую себя прекрасно.
Я испытываю дикий ужас.
Вы – первый человек, который вообще меня выслушал.
Я только что осознал, что у меня много лет болела голова.
Это глупо.
Я в полном замешательстве.
Я чувствую острую боль в спине.
Я почувствовал какую-то лёгкость.
Я не могу сказать.
Я чувствую себя ужасно, как будто я что-то потерял или что-то в этом роде.
ОГО! Я не знал об этом раньше.
Кажется, в комнате становится темнее.
Я нахожусь в страшно напряжённом состоянии.
А у вас действительно красивая комната.
Я чувствую тепло во всём теле.
Кстати, я вчера победил на теннисном турнире.
Мне кажется, будто на моей голове тугая повязка.

Продолжение на следующей странице.

Когда вы подстрижётесь?

У меня такое ощущение, что я был чем-то окружён со всех сторон.

Кто победит в финале кубка?

Этот стул такой удобный, что я мог бы заснуть.

Я всё думаю о постовом, который засвистел, когда я переходил дорогу сегодня утром.

Сколько времени мы должны это делать?

У меня лицо пощипывает.

Я чувствую сонливость.

Я ужасно голоден. Пойдём пообедаем.

Я вдруг почувствовал такую усталость.

У меня всё расплывается перед глазами.

Эта комната что, качается?

Я только что осознал, как я был неправ всю мою жизнь.

У меня такое ощущение, как будто на моём лице паутина.

У меня болит левое колено.

Я ощущаю такую лёгкость!

Здесь становится жарче, не правда ли?

Я только что вспомнил, как я первый раз плавал.

У меня такая боль в спине уже много лет.

Вы женаты (замужем)?

Я чувствую себя таким одиноким.

У меня такое чувство, будто я не могу говорить.

У меня появляется дрожь во всём теле.

У меня рёбра болят.

Кажется, что всё становится темнее.

Вы не устаёте слушать таких, как я?

Общение – ЭТО ЖИЗНЬ

От того, способен ли человек общаться, зависит, достигнет ли он успеха или же потерпит неудачу. Это справедливо для всех аспектов жизни. Вы можете заметить, что известные вам люди, которые добиваются успеха в своих начинаниях, чаще всего обладают высокой способностью общаться; неудачники ею не обладают.

Общение – это не просто способ как-нибудь прожить жизнь; это самая суть жизни. Этот фактор в тысячу раз более важен, чем любые другие, и он необходим человеку для того, чтобы понимать жизнь и добиваться успеха.

Мы инстинктивно глубоко уважаем великих художников, музыкантов и других великих деятелей искусства, и общество считает их весьма неординарными людьми. И это так. Но понимание и умение общаться нужно не только деятелям искусства, но и всем людям.

При исследовании всего предмета общения человек, скорее всего, обнаружит – если он пристально посмотрит – что вокруг него очень мало людей, которые действительно *общаются*, в то время как имеется много людей, которые думают, что они общаются, а на самом деле они этого не делают.

Иногда кажется, что лучше не общаться, чем общаться, но в действительности это не так. Общение разрешает любую проблему, которая только может быть у людей. Понимание общения как такового было недоступно до Саентологии.

Если вы в совершенстве знаете формулу общения и понимаете, каким образом можно распознать и исправить любые трудности в её применении, то это существенно поможет вам достичь успеха в жизни. Упражнения и сведения, содержащиеся в этой брошюре, дадут вам начальный импульс на пути к успеху. Вы сможете достичь профессионального уровня, пройдя курс Хаббарда «Профессиональные ТУ» в саентологических церквях. Здесь для тех, кто желает довести до совершенства свою способность общаться, работают высококвалифицированные специалисты по обучению и предоставляется полная информация по этому предмету.

Общение – это жизнь.

Без него мы мертвы для всех.

Мы живы настолько, насколько мы способны общаться. ■

Практические упражнения

Здесь приведены упражнения, относящиеся к предмету общения. Их выполнение поможет вам лучше понять информацию, содержащуюся в этой брошюре.

- 1 Посмотрите вокруг и найдите примеры проявления различных компонентов общения; отметьте, какие части присутствуют, а каких недостаёт в разговорах, за которыми вы наблюдаете (включая: намерение, внимание, воспроизведение, понимание, а также то, действительно ли люди, принимающие в них участие, являются точкой-источником или точкой-приёмником). Продолжайте наблюдать за общением окружающих вас людей до тех пор, пока вы не сможете с лёгкостью определять различные составные части общения и замечать, какие из них отсутствуют или используются неправильно.
- 2 Понаблюдайте, как подтверждения используются в общении. Посмотрите на двух разговаривающих людей и обратите особое внимание на то, как каждый из них пользуется подтверждениями. Также обратите внимание на факты отсутствия подтверждений. Какую разницу вы видите между общением, в котором присутствуют подтверждения, и общением, в котором они отсутствуют?
- 3 Понаблюдайте за двусторонним общением между двумя людьми. Отметьте, когда общение протекает гладко, а когда нет, и обратите внимание на различные элементы хорошего общения, а также на те моменты, когда они отсутствуют. Понаблюдайте за другими двусторонними циклами общения, повторяя то же самое упражнение.
- 4 Выполните каждое ТУ. Работайте с напарником; выполните упражнения, начиная с ТУ 0 «Присутствовать». Выполняйте каждое упражнение точно так, как это описано в этой брошюре, правильно выполняя работу тренера, до тех пор, пока вы с напарником не завершите каждое упражнение и пока каждый из вас не получит зачёт.

Результаты применения

Успех человека напрямую связан с уровнем его общения. Рядом с людьми, которые понимают основы хорошего общения, другие чувствуют себя непринуждённо, у них возникает ощущение, что их поняли и признали, – короче говоря, они чувствуют себя ценными и значимыми людьми.

Истории, приведённые ниже, содержат свидетельства того, что человек жив настолько, насколько он может общаться, и что общение действительно разрешает все проблемы.

У одной женщины, живущей в Европе, были большие трудности в общении с шестнадцатилетней дочерью. Их взаимоотношения стали ещё напряжённее, когда она обнаружила, что её дочь принимает наркотики. Вот что она сочла нужным сказать о саентологическом курсе общения, который они проходили вместе. Этот курс был частью программы отвыкания от наркотиков:

«На этот курс у нас уходило всего несколько часов в день. В то время моя дочь и я практически не разговаривали друг с другом. Наши диалоги ограничивались словами “привет” и “пока”. Курс общения не только помог нам начать общаться снова, но и научил нас кое-чему очень ценному, касающемуся общения с другими людьми. Мы научились тому, как быть раскованными в общении с людьми, как доносить свои идеи до других и как быть хорошим слушателем, как конфронтировать свои проблемы и проблемы вообще и не избегать их. То, что мы узнали за эти часы, останется с нами на всю жизнь».

Сестра милосердия в Южной Африке ехала в такси с несколькими другими пассажирами, когда их остановил разъярённый грабитель, угрожавший ножом. В этот момент она спросила себя: «Что из того, что я узнала на саентологических семинарах, я могу применить сейчас?» Она знала кое-что об общении и определила, что всё, что ей надо сделать – быть лицом к лицу с этим мужчиной и с этой ситуацией и использовать своё умение общаться. Затем она начала спокойно разговаривать с мужчиной, говоря ему, чтобы он не делал ничего такого, о чём он будет сожалеть впоследствии, всего лишь из-за горстки денег. Это дошло до преступника, и он вернул деньги всем, кто был в такси. Эта женщина была очень горда тем, что оказалась способной справиться с ситуацией, используя навыки общения, которые она приобрела на саентологических семинарах.

Молодой человек с Гавайских островов, находящийся в состоянии крайней депрессии, буквально искал какой-нибудь небоскрёб, с которого можно было бы прыгнуть. К счастью, прежде чем он

Достижения, которые люди получают, изучив формулу общения



нашёл достаточно высокий, его друг посоветовал ему вместо этого пройти саентологический курс по общению. Он решился на это и прошёл курс, несмотря на то что был малограмотным. Вот что он сказал:

*«Я превратился из человека, который хотел быть гвоздём, в молоток. Это **полностью** перевернуло мою жизнь! Мои друзья не могли поверить в чудесные изменения, произошедшие во мне».*

Вот история молодой женщины из Лос-Анджелеса. Когда она была подростком у неё были серьёзные проблемы в жизни. Дело в том, что она не могла общаться со своими родителями так, как хотела бы. Она рассказывает:

«Я любила своих родителей, но иногда они меня не понимали. И конечно же, я обвиняла их в этом. Когда я изучила формулу общения и двустороннее общение, я была крайне поражена тем, что говорить с моими родителями стало довольно просто. Мы теперь можем разговаривать почти обо всём, и теперь между нами существует понимание, в то время как раньше его не было. Любовь между нами окрепла, и мне это очень нравится. Это так сильно изменило мою жизнь! Спасибо Л. Рону Хаббарду».

Девушка из Нью-Йорка, которая только что познакомилась с технологией общения Л. Рона Хаббарда, направлялась однажды вечером домой вместе со своим мужем, когда они неожиданно услышали визг

тормозов и звук глухого удара. Они быстро подошли к месту аварии: мужчину сбила машина, управляемая пьяным водителем. Эта девушка сказала, что, используя формулу общения и умение контролировать ситуацию, она смогла справиться с огромной неразберихой:

«Мужчина испытывал сильную боль. Мой муж немедленно начал оказывать ему помощь, используя базовые саентологические методы, и попросил меня навести вокруг порядок. Поэтому я вытащила пьяного водителя и ещё четверых буйных пьяных мужчин из машины и взяла их под контроль. К этому времени собралась толпа около пятидесяти человек, и через десять минут при помощи того, что я знала об общении, эта толпа также была под моим контролем. Когда появились полицейские, им по существу уже ничего не надо было делать. Я сказала одному из полицейских о том, что мы сделали, а затем другой полицейский, который не слышал нашего разговора, попросил меня зайти за ограждение. Полицейский, с которым я говорила, сказал ему: «Оставь её — она делала здесь нашу работу!» Водителя отвезли в тюрьму, а человек, которого сбила машина, чувствовал себя гораздо лучше по пути в больницу. Нас отвели в полицейский участок, записали наши свидетельские показания и поблагодарили от лица полицейского департамента Нью-Йорка. Сержант сказал нам, что он хотел бы, чтобы гораздо больше людей могли бы делать то, что сделали мы. Это действительно приносит результаты!»

Глоссарий

аффинити: любовь, симпатия или какое-либо другое эмоциональное отношение; степень расположения. Основное определение аффинити – это мыслезаключение о том, желает ли человек находиться близко или далеко от чего-то или кого-то.

В-и-О: сокращение от «вопрос и ответ». В-и-О означает «не добиться ответа на вопрос, не завершить что-либо или отклониться от намеченного курса действий». Пример. Вопрос: «Птицы летают?». Ответ: «Я не люблю птиц». Вопрос: «Почему?». Ответ: «Потому что они грязные». Это В-и-О – ответ на исходный вопрос не дан, а человек, задавший его, перестал добиваться ответа и отклонился от намеченного курса. Можно сказать, что он «вступил в В-и-О».

воспроизведение: действие по воссозданию чего-либо в точности.

Дианетика: слово происходит от греческого *dia*, что значит «через», и *nous* – «душа». Дианетика – это методика, разработанная Л. Роном Хаббардом, которая может помочь избавиться от таких вещей, как нежелательные ощущения и эмоции, необъяснимые страхи и психосоматические заболевания. Дианетику наиболее точно можно описать как «то, что душа делает с телом посредством разума».

задержка общения: продолжительность времени между моментом, когда был задан вопрос, и моментом, когда человек, которому он был адресован, ответил на этот конкретный вопрос.

значительная устойчивая победа: См. победа в этом глоссарии.

кнопка: пункт, слово, фраза, тема или область, которые вызывают у человека реакцию.

конфронтировать: находиться лицом к лицу с кем-либо или с чем-либо, не уклоняясь и не избегая этого. Способность конфронтировать, – это, в действительности, способность присутствовать где-либо комфортно и воспринимать.

настоящее время: время сейчас, в данный момент, которое становится прошлым с той же скоростью, с которой мы за этим наблюдаем. Используется в более широком смысле для обозначения окружения, существующего в данный момент.

общение: обмен идеями между двумя людьми через пространство.

победа: достижение любого желаемого улучшения. Примеры побед: человек повысил свою способность общаться, испытал ощущение большего счастья или достиг большей уверенности в какой-нибудь сфере своей жизни. При выполнении тренировочных упражнений студент достигает такого состояния, когда он может

выполнять это упражнение, и его способность и умение выполнять упражнение стабильны. Это называется «значительной устойчивой победой»; это существенное, прочное достижение. См. также **тренировочные упражнения** в этом глоссарии.

подтверждать: давать подтверждение (кому-либо). См. также **подтверждение** в этом глоссарии.

подтверждение: нечто сказанное или сделанное с целью дать другому человеку знать, что его слова или действия были замечены, поняты и приняты.

реальность: то, что кажется существующим. Реальность в своей основе – это согласие, степень согласия, достигнутая людьми. Реально то, с реальностью чего мы согласились.

Саентология: прикладная религиозная философия, разработанная Л. Роном Хаббардом. Это изучение духа и работа с ним в его взаимоотношениях с самим собой, вселенными и жизнью. Слово «Саентология» произошло от латинского *scio*, что значит «знать», и греческого *logos* – «слово или форма выражения мысли». Таким образом, «Саентология» означает «знание о том, как знать».

терминал: человек, точка или должность, которые могут принимать, передавать и посылать сообщения.

«травля быка»: попытки тренера отыскать определённые действия, слова, фразы, манеры или темы, которые заставили бы студента, выполняющего упражнение, среагировать на действия тренера и, таким образом, отвлечься от упражнения. «Травля быка» проводится тренером в ходе определённых тренировочных упражнений. Выражение происходит от названия испанского и английского развлечения – «травля», – что означает «натравливать собак на прикованного цепями быка». См. также **тренировочные упражнения** в этом глоссарии.

тренировочные упражнения: упражнения, которые позволяют человеку повысить свой уровень навыков общения. Выполнение этих упражнений может значительно увеличить способность любого человека общаться с другими.

ТУ: аббревиатура от «тренировочные упражнения». См. **тренировочные упражнения** в этом глоссарии.

цикл действия: последовательность выполнения действия, где действие начинают, продолжают столько, сколько требуется, и затем завершают, как это было запланировано.

Л. Рон Хаббард



Рон родился в Тилдене, штат Небраска, 13 марта 1911 года. Ещё в раннем возрасте он ступил на путь открытий и самоотверженного служения своим ближним. К девятнадцати годам за его спиной было более 400 000 километров путешествий, во время которых он изучал культуры Явы, Японии, Индии и Филиппин.

Возвратившись в США в 1929 году, Рон возобновил своё образование, изучая математику, технические дисциплины и новую в те времена науку — ядерную физику, запасаясь знаниями, которые в дальнейшем столь пригодились в его исследованиях. В начале 30-х годов Рон вступил на литературную стезю, для того чтобы финансировать свои исследования. Вскоре он стал одним из наиболее читаемых беллетристов. Однако, следуя своей главной цели, Рон продолжал основные исследования во время многочисленных путешествий и экспедиций.

В начале второй мировой войны он поступил на службу в военно-морские силы Соединённых Штатов в чине младшего лейтенанта и командовал противолодочными сторожевыми катерами. В 1945 году, частично ослепший и искалеченный в результате ранений, которые он получил во время боевых действий, Рон был признан инвалидом. Однако, применяя свои теории о разуме, он не только смог помочь своим раненым товарищам по оружию, но также восстановил своё собственное здоровье.

После пяти лет новых интенсивных исследований открытия Рона были представ-

лены миру в книге «Дианетика: современная наука о разуме». Первое популярное руководство о человеческом разуме, написанное просто и понятно для каждого, Дианетика открыла новую эру надежды для человечества и новый этап в жизни её автора. Однако он не прекратил своих исследований и, делая открытие за открытием, тщательно систематизировал результаты. Таким образом, конец 1951 года ознаменовался созданием прикладной религиозной философии — Саентологии.

Поскольку Саентология объясняет всю жизнь в целом, нет ни одного аспекта существования человека, к которому не обращались бы последователи за этим работы Л. Рона Хаббарда. Его исследования, проводившиеся как в Соединённых Штатах, так и в Англии, дали решения таких социальных проблем, как падение уровня образования и широкое распространение наркомании.

В целом работы Л. Рона Хаббарда по Саентологии и Дианетике насчитывают 40 миллионов слов лекций, книг и других материалов. Всё вместе это составляет наследие Л. Рона Хаббарда, который покинул этот мир 24 января 1986 года. Однако то, что его нет с нами, ни в коем случае не означает, что его дело прекратило существовать, ибо в руках читателей находятся сотни миллионов экземпляров его книг и миллионы людей ежедневно используют его методики для улучшения своей жизни. Можно сказать, что Л. Рон Хаббард остаётся самым верным другом для всего человечества. ■

ИЗДАТЕЛЬСТВО
NEW ERA® Publications International Aps
Store Kongensgade 53
1264 Copenhagen K
Denmark

ИЗДАТЕЛЬСКАЯ ГРУППА НЬЮ ЭРА
МОСКВА
101000, а/я 947
ISBN 87-7989-078-4

© 1994, 2001, 2003, 2004 L. Ron Hubbard Library.
Все права защищены.

Любое несанкционированное копирование, перевод,
воспроизведение, импорт или распространение всего этого материала
или его части, включая электронное копирование, хранение или
пересылку, является нарушением соответствующих законов.

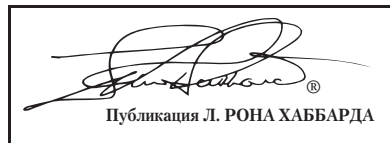
*Scientology, Саентология, Dianetics, Дианетика, Celebrity Centre,
L. Ron Hubbard, Л. Рон Хаббард, Flag, Freewinds, подпись Л. Рона*

*Хаббарда, саентологический крест (закруглённый),
саентологический крест (остроконечный) являются товарными
знаками и знаками обслуживания, принадлежащими Religious
Technology Center, и используются с его разрешения.*

*NEW ERA – зарегистрированный товарный знак и знак
обслуживания в Дании, а также в других странах. Этот знак
принадлежит New Era Publications International ApS.*

Отпечатано в России.

RUSSIAN EDITION



САЕНТОЛОГИЯ

улучшает мир, в котором мы живём

Основанная и разработанная Л. Роном Хаббардом Саентология – это прикладная религиозная философия, предлагающая точный путь, следуя которым каждый может обрести истину и простоту своего духовного «Я».

Саентология состоит из особых аксиом, которые устанавливают самые основные причины и принципы существования, а также очерчивают обширную область исследования человеческой природы; её философия в буквальном смысле слова применима к жизни во всех её проявлениях.

Эта обширная область знаний имеет две сферы практического применения: первая – технология совершенствования духовного самосознания человека и обретения им свободы, что было целью многих великих философских учений; и вторая сфера – множество фундаментальных принципов, которые люди могут использовать для улучшения своей жизни. Эта вторая сфера применения Саентологии действительно содержит методы улучшения *каждого* аспекта нашего существования, способы создания совершенно нового образа жизни. И тема данной брошюры относится как раз к этой сфере.

Собранные из работ Л. Рона Хаббарда данные, представленные здесь, являются лишь одним из тех средств улучшения жизни, которые могут быть найдены в справочнике «Саентология: настольная книга». Как всесторонний справочник, он содержит многочисленные способы применения Саентологии, которые могут быть использованы для улучшения понимания между людьми, а также и во многих других сферах жизни.

Редакторы снабдили эту брошюру кратким вступлением, практическими упреждениями и примерами успешного применения содержащихся здесь данных.

В ближайшей к вам саентологической церкви или миссии вы можете пройти курсы, которые углубят ваше понимание предмета, и приобрести другие материалы для расширения ваших познаний. Список церквей и миссий смотрите на www.scientology.org.

В Саентологии описано много новых явлений, связанных с человеком и жизнью, и поэтому здесь вы можете встретить неизвестные вам термины. Объяснение этих терминов даётся в тексте там, где они появились впервые, а также в глоссарии в конце брошюры.

Саентология создана для практического применения. Это прикладная философия. Это то, что человек *делает*. Используя эти данные, вы *можете* изменить условия существования.

Миллионы людей, которые действительно хотят изменить окружающие их условия, используют эти знания. Эти люди знают, что жизнь может быть лучше. И они знают, что Саентология работает.

Применяйте то, что прочтёте на этих страницах, чтобы помочь себе и другим, и вы тоже будете знать, что жизнь может быть улучшена и что Саентология работает.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЦЕРКОВЬ САЕНТОЛОГИИ

Создаётся впечатление, что людям часто бывает трудно ужиться друг с другом. Между семьями возникают перепалки, соседи враждуют, страны воюют. Должно ли так быть?

Антропологи, социологи, психологи и прочие говорят: «Да, так и должно быть». Рассматривая многолетнюю историю человека, полную вражды и раздоров, они утверждают, что человек обладает звериными инстинктами, что он анти-социален и жесток по самой своей природе.

В действительности же человек довольно миролюбив. Однако как отдельных людей, так и целые группы можно довести до ненависти и насилия.

Исследуя причины насилия, Л. Рон Хаббард выявил фундаментальный естественный закон человеческих взаимоотношений, объясняющий, почему конфликты между людьми так часто трудно разрешить. И он дал человечеству чрезвычайно ценное средство, которое позволяет разрешать любой конфликт, будь то конфликт между соседями, сотрудниками или даже между странами.

Из этой брошюры вы узнаете, как помочь другим преодолеть разногласия и восстановить мирные отношения. Мир и гармония среди людей могут стать реальностью, а не только мечтой. Именно широкое применение закона, приведённого ниже, создаст эту реальность. ■

Закон третьей стороны



Н

асилие и конфликты между отдельными людьми и нациями существовали с незапамятных времён, но их причины оставались загадкой. Эта загадка была наконец разгадана Саентологией.

Халдея исчезла с лица Земли. Вавилон рассыпался в прах. Египет превратился в бесплодную пустошь. Сицилия, когда-то насчитывавшая 160 процветающих городов, была разграблена и разрушена ещё до начала нашей эры и с тех пор остаётся почти пустыней. И всё это несмотря на все труды и мудрость, добрые пожелания и устремления людей! Подобно тому, как темнота следует после захода солнца, из этих фактов следует, что есть нечто неизвестное человеку, нечто такое, что касается всей его жизни. И это «нечто» настолько смертоносно и всепроникающе, что оно разрушает все стремления человека и все его шансы на успех задолго до того, как они могли бы осуществиться.

Такое «нечто» должно быть каким-то естественным законом, о котором человек и не догадывался.

И действительно, такой закон существует. Он соответствует этим условиям: он смертоносен, неизвестен и распространяется на всю деятельность людей.

Вот этот закон:

ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ КОНФЛИКТ СУЩЕСТВОВАЛ, В ЛЮБОЙ ССОРЕ ДОЛЖНА ПРИСУТСТВОВАТЬ НЕИЗВЕСТНАЯ ТРЕТЬЯ СТОРОНА.

Или:

ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ПРОИЗОШЛА ССОРА, НЕИЗВЕСТНАЯ ТРЕТЬЯ СТОРОНА ДОЛЖНА АКТИВНО РАЗЖИГАТЬ ЕЁ МЕЖДУ ДВУМЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ ПРОТИВНИКАМИ.

Или:

ХОТЯ ОБЩЕПРИЗНАННОЕ УБЕЖДЕНИЕ СОСТОИТ В ТОМ, ЧТО ДЛЯ ДРАКИ НУЖНЫ ДВОЕ, НА САМОМ ДЕЛЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО ДОЛЖНА СУЩЕСТВОВАТЬ ТРЕТЬЯ СТОРОНА, КОТОРАЯ И ДОВОДИТ ДЕЛО ДО РЕАЛЬНОГО КОНФЛИКТА.

Очень легко увидеть, как сражаются двое, принимающие участие в конфликте. Их хорошо видно. Труднее заметить или заподозрить, что существовала третья сторона, активно разжигавшая ссору.

Обычно находящаяся вне подозрений «благоразумная» третья сторона – посторонний наблюдатель, который отрицает какое-либо участие в ссоре, – *как раз* и является тем, кто с самого начала вызвал конфликт.

Скрытая третья сторона, которая, как временами кажется, поддерживает лишь одного из противников, и является подлинным подстрекателем конфликта.

Этот закон полезен во многих областях жизни.

Именно третья сторона – причина войны.

Человек видит, как двое выкрикивают оскорбления друг другу в лицо, видит, как дело доходит до рукоприкладства.

Никого больше нет вокруг. Значит, именно *они* сами и «были причиной драки». Однако третья сторона всё же была.

Прослеживая конфликт до его истоков, мы обнаруживаем нечто невероятное. В том-то и беда. Невероятное слишком легко отвергается. Один из способов скрыть что-либо – сделать это невероятным.

Клерк А и курьер Б ссорятся. Они уже открыто бросаются друг на друга. Один обвиняет другого. *Ни один из них не прав, поэтому ссора не прекращается, так как не установлена её истинная причина.*

При *тщательном* рассмотрении этого случая обнаруживается невероятное. Жена клерка А спит с курьером Б и жалуется каждому из них на другого.

Фермер Д и скотовод К годами рвут друг друга на части в непрерывном конфликте. Существуют очевидные, логичные причины для ссоры. Тем не менее, она продолжается и проблема не решается. При *тщательном* же рассмотрении обнаруживается банкир Л, который даёт обоим ссуды для покрытия расходов на конфликт и в то же время поддерживает ссору. Он получит все их земли, если обе стороны потерпят поражение.

Так происходит и в более крупном масштабе. В 1917 году революционные силы и правительство России находились в конфликте. Причин для этого было так много, что они с лёгкостью привлекают к себе внимание. Но только после того, как в Германии во время Второй мировой войны были захвачены официальные государственные документы, вскрылось, что именно *Германия* способствовала мятежу в России, финансировала поджигательскую работу Ленина и даже отправила его в Россию в закрытом вагоне!

Рассматривая «личные» ссоры, конфликты между группами, баталии между нациями, человек найдёт, если поищет, третью сторону, остающуюся для обеих сражающихся сторон вне подозрений. А если подозрения и

возникали, от них отмахивались как от «фантастических». Однако тщательное документирование, в конечном счёте, подтверждает наличие третьей стороны.

Эта истина чрезвычайно полезна.

При разрешении супружеских конфликтов *правильный* подход состоит в том, чтобы оба супруга занялись тщательным поиском *третьей* стороны. Они могут вначале найти много *причин* конфликта. Однако эти *причины* – не живые *существа* (не люди). Искать надо третью *сторону*, то есть обычного, *живого человека*. Когда оба конфликтующих найдут третью сторону и обнаружат доказательства – ссоре наступит конец.

Иногда двое ссорящихся неожиданно решают избрать третьего в качестве объекта обвинений. Это прекращает ссору. Порой этот человек в действительности не является третьей стороной, и тогда в дальнейшем ссор будет ещё больше.

Две нации, «вцепившиеся друг другу в глотку», должны стремиться к переговорам друг с другом для того, чтобы тщательно проанализировать факты и обнаружить действительную третью сторону. Они всегда её найдут, если будут искать; они могут найти того, кто действительно является третьей стороной в конфликте, потому что такая третья сторона реально существует.

По-видимому, можно разработать и описать множество методических подходов к этому вопросу.

С этим связано много странных особенностей. С правильно обнаруженной третьей стороной обычно не воюет ни одна из враждующих сторон. Третью сторону просто избегают.

Супружеские конфликты – обычное явление. Браки можно спасти, если обе стороны действительно проанализируют факты и обнаружат того человека, который был причиной конфликтов. За весь период супружеской жизни третьих сторон может оказаться несколько, но только одна действует в каждый отдельно взятый момент.

Ссоры между индивидуумом и организацией почти всегда вызваны третьей стороной: третьим человеком либо третьей группой. Представители организации должны встретиться с индивидуумом и выявить третью сторону, раскрывая друг перед другом все те данные, которыми кто-то снабжал каждую из сторон.

Как мятежников, так и правительство можно привести к соглашению, если добиться того, чтобы представители обеих сторон рассказали друг другу о том, что именно им говорили и *кто* это говорил.

Такие совещания обычно ограничивались лишь взаимными обвинениями, выдвижением условий или злоупотреблениями. Для того чтобы добиться успеха, стороны должны вести разговор только о людях.

*Третья
сторона
может
создать
конфликт,
жалуясь
дочери на
зарплату
зятя...*



*... и затем
расстраивая
зятя тем, что
искажает
сказанное его
женой.*



*Когда
вспыхивает
ссора, третья
сторона часто
незаметна,
и никто не
подозревает
о её
причастности
к делу.*





Но если супруги знают закон третьей стороны, они могут осознать, что эти споры – признак её присутствия, и обнаружить подлинную причину конфликта.



Е Н И Е



После того как супруги справились с влиянием тёщи, они могут с лёгкостью разрешить любые разногласия и восстановить гармонию в семье.

Можно подумать, что рассматриваемая теория отрицает существование неблагоприятных обстоятельств, которые приводят к конфликту. Такие обстоятельства имеются. Однако обычно, *обсудив ситуацию, их можно устранить, при условии, что третья сторона не способствует продолжению конфликта.*

В исторических исследованиях высказывается отрицательное мнение о прошлом потому, что о нём известно из взаимных обвинений двух враждовавших сторон и не обнаружена третья сторона.

«Причины, лежащие в основе» войны, следует читать как «скрытые подстрекатели».

Не существует конфликтов, которые нельзя было бы разрешить, за исключением тех случаев, когда действительные подстрекатели остаются в тени.

Это естественный закон, о котором не знали ни люди в древности, ни наши современники.

Из-за такой неосведомлённости, впадая в рассуждения по поводу мнимых причин происходящего, погибали целые цивилизации.

Этот закон стоит знать.

Им стоит пользоваться в любой ситуации, когда человек старается установить мир.

Дополнительные данные

Другой весьма важный фактор в методике работы с третьей стороной – это ложные сообщения. Ложные сообщения – это письменные или устные заявления, которые оказываются беспочвенными, вводят в заблуждение или содержат заведомую ложь.

Мы знаем, что для любой ссоры необходима третья сторона.

При рассмотрении нескольких неурядиц в организации было обнаружено, что третья сторона может оставаться совершенно незамеченной даже при интенсивном расследовании.

Передавая другим ложные сообщения, третья сторона наносит вред и создаёт чрезвычайно разрушительные последствия для индивидуумов и групп.

В нескольких случаях организация потеряла некоторое количество невиновных штатных сотрудников. Их уволили или подвергли дисциплинарному взысканию, пытаясь разрешить неурядицы. Всё же беспокойство не утихало, и в этой области стало ещё больше беспорядка из-за увольнений.

Возвращаясь назад к истокам этой ситуации, вы обнаруживаете, что происходил «отстрел» штатных сотрудников, чего настоящая третья сторона (которая в конце концов была обнаружена) добилась, передавая *ложные сообщения.*

Причину этого можно усмотреть в следующем:

Штатный сотрудник Х совершает глупую ошибку. Когда его обвиняют, он приходит в ярость и защищается. В своей ошибке он винит кого-то ещё. Тот, кого он обвиняет, получает взыскание. Штатный сотрудник Х отвлекает от себя внимание различными способами, в том числе ложно обвиняя других.

Это действие третьей стороны, которое приводит к тому, что многих людей обвиняют и ко многим применяют дисциплинарные меры. А настоящая третья сторона остаётся необнаруженной.

Здесь упущен следующий элемент правосудия: люди, к которым применялись дисциплинарные меры, *не встречались лицом к лицу со своими обвинителями*, им не предъявляли настоящего обвинения, и, следовательно, они не могли противостоять этому.

В качестве ещё одного примера можно привести случай, когда третья сторона просто распространяет небылицы и предъявляет обвинения, руководствуясь при этом злобой или какими-нибудь ещё более порочными побуждениями. Это обычное действие третьей стороны. В основе таких действий, как правило, лежат ложные сообщения.

Другая ситуация: руководитель, который не может исправить положение в каком-либо подразделении, начинает проводить расследование, получает ложные сообщения от третьей стороны, наказывает людей в соответствии с этими сообщениями и совершенно не замечает настоящую третью сторону. Это вызывает ещё большие неурядицы в этом подразделении.

Таким образом, основное, что делает третья сторона и что доставляет все неприятности, – это передает *ложные сообщения*.

Может быть также *ложное восприятие*. Человек видит то, чего не существует, и докладывает о том, что он «увидел», как о «факте».

Следовательно, мы видим, что без труда можно провести расследование, возвращаясь назад по цепи ложных сообщений.

По крайней мере в одном случае третья сторона (которая была выявлена только после того, как стало совершенно ясно, что только этот человек мог развалить две области организации, одну за другой) отличалась ещё и тем, что:

1. Она сама совершала глупые ошибки.
2. Яростно оспаривала любые доклады, которые на неё подавали.
3. С одержимостью изменяла всё, вступая в руководство какой-либо областью.
4. Передавала ложные сообщения о действиях других людей с обвинениями в их адрес.

5. Имела большое число выбывших из строя штатных сотрудников в своей области.

Это не всегда присуще третьей стороне, но даёт вам представление о том, что может происходить.

Имея большой опыт работы в области этики и правосудия, я сказал бы, что реальным источником неожиданных проблем в подразделении являются *ложные сообщения*, которые принимают и на основе которых действуют без предъявления обвиняемому всех обвинений и предоставления ему возможности встретиться лицом к лицу с обвинителями.

Лицо, обладающее какой-либо властью в группе, не должно принимать какое-либо обвинение и затем действовать на его основе, иначе это наносит ущерб безопасности всех и каждого. Можно для начала отказаться действовать на основе любой информации до тех пор, пока в результате лично проведённого расследования не будет доказано, что это не является происками некоей третьей стороны.

Получив обвинение или «доказательство», руководитель должен провести расследование: не является ли оно ложным сообщением или ложным восприятием. Таким способом можно проверить истинность подобных сообщений и найти подлинный источник неприятностей. Это позволяет избежать наказания ни в чём не повинных людей.

Следовательно, необходимая составляющая правосудия – это отказ принимать любое сообщение, не подкреплённое фактическими, объективными данными, а также обеспечение того, чтобы были проведены расследования по всем таким сообщениям и чтобы все расследования включали в себя предъявление обвинений обвиняемому и, где это возможно, встречу лицом к лицу с обвинителем *до того*, как будут приняты какие-либо дисциплинарные меры или наложено какое-либо взыскание.

Это может замедлить процесс осуществления правосудия, но личная безопасность каждого целиком зависит от установления полной достоверности любого обвинения прежде, чем предпринимаются какие-либо меры.

Как найти третью сторону

Вы никогда *не* найдёте третью сторону, если составите вопросник, в котором на разные лады будете задавать всем вопрос: «Были ли вы *жертвой*?». Не задавайте вопросов типа: «Кто к вам плохо относится?» или других вопросов, которые в основном вызывали бы ответы о том, что человек был жертвой другого. Такие вопросы не выявят подстрекателя конфликтов, они лишь укажут на руководителей и других людей в группе, которые пытаются заставить сотрудников выполнять работу и быть производительными!



*Для того, чтобы
найти третью
сторону,
спросите у
людей, кто им
говорил, что
другие люди
плохие,
поступают
плохо и т. д.*



*Всей группе
можно задать
такие вопросы,
и, когда
просмат-
риваются
результаты ...*



*... имя одного
человека будет
появляться
гораздо чаще
других. Это
и есть тот
человек, которого
следует
проверить:
не он ли создаёт
дисгармонию
и разжигает
конфликты.*

Всякий, кто использует подобные вопросы, во-первых, не найдёт никакой третьей стороны и, во-вторых, вызовет у людей душевный или физический надлом такой силы, что они не смогут быть причиной своих действий.

По определению, третья сторона – это *тот, кто создаёт посредством ложных сообщений раздоры между двумя людьми, человеком и группой или между двумя группами.*

Таким образом, задача расследования состоит в том, чтобы найти того, кто распространяет ложные сообщения с целью породить конфликты между людьми или группами. Чтобы найти третью сторону, необходимо задать тем, кто вовлечён в конфликт, вопросы такого типа:

- 1а. Говорили ли вам, что к вам кто-то плохо относится?
- б. Что было сказано?
- в. *Кто* это сказал?
- 2а. Говорили ли вам, что некто – плохой человек?
- б. Что было сказано?
- в. *Кто* это сказал?
- 3а. Говорили ли вам, что некто поступает неправильно?
- б. Что было сказано?
- в. *Кто* это сказал?
- 4а. Говорили ли вам, что какая-то группа плохая?
- б. Что было сказано?
- в. *Кто* это сказал?

У этих вопросов должен быть ограничитель типа: «На вашей работе...?», или «В вашей супружеской жизни...?», или «В этой семье...?».

На эти вопросы может быть множество ответов, поэтому после каждого вопроса оставьте достаточно места.

Собрав все указанные в ответах имена и подсчитав, сколько раз встречается каждое, вы обнаружите, что одно имя упоминается гораздо чаще других. Затем вы проводите расследование в отношении этого человека.

Следуя этой процедуре, вы обнаружите именно того, кто разжигал конфликты, и, таким образом, создадите возможность их разрешения.

С помощью этого средства вы сможете изменить отношения между членами семьи, знакомыми или группами, с которыми вы находитесь в контакте, и восстановить гармонию.

До Саентологии не существовало средств разрешения неразрешимых конфликтов. Это лекарство от множества недугов, которые беспокоили людей на протяжении многих веков. ■

Практические упражнения

Здесь приводятся упражнения, которые вы можете делать, чтобы повысить способность разрешать конфликты, в которые оказываетесь вовлечёнными вы, и помогать другим людям разрешать конфликты между ними.

1 Для того, чтобы приобрести опыт распознавания ложных сообщений или ложных восприятий, найдите пример ложного сообщения в вашем окружении, например, нечто, сказанное соседом, сотрудником и т.д.

2 Повторите практическое задание №1 несколько раз, пока вы не сможете уверенно распознавать ложные сообщения.

3 Найдите двух людей, вовлечённых в какую-либо ссору или конфликт, который никак не разрешается, и разрешите его, используя закон третьей стороны.

4 Теперь найдите двух других людей или две группы, которые вовлечены в ссору или конфликт, и разрешите его, используя данные, содержащиеся в этой брошюре. Повторяйте это до тех пор, пока не сможете разрешать конфликты, применяя закон третьей стороны.

Результаты применения

Используя закон третьей стороны, многие люди смогли уладить разногласия; неурядицы прекратились и восстановились мирные отношения.

Это незаменимое средство разрешения конфликтов, которые иначе не будут устранены, касается ли это ситуаций в семье, отношений между людьми в повседневной жизни, напряжённости между группами или даже нациями.

Например, когда министр юстиции одного независимого государства на юге Африки впервые занял пост в правительстве, он обнаружил, что необходимо разрешить многочисленные конфликты прежде, чем можно будет сделать *хоть какие-то* прогрессивные шаги для улучшения положения его страны. Он ознакомился с законом третьей стороны, открытым Л. Роном Хаббардом, и понял, что нашёл необходимый ему инструмент разрешения конфликтов. На официальном приёме в честь Л. Рона Хаббарда

министр от имени правоохранительных органов страны сказал:

«Я использую закон третьей стороны Л. Рона Хаббарда почти ежедневно. Он подобен волшебной палочке в разрешении конфликтов и является одним из наиболее эффективных способов, которые я когда-либо видел, для достижения мира и гармонии среди различных групп. Л. Рон Хаббард поистине великий человек, и у меня есть особая причина так говорить: он дал нам мудрость, а не хранил её для себя».

Во время короткого визита к супружеской паре в Сидней (Австралия) один человек заметил, что у жены были трения с мужем. Он дал ей почитать закон третьей стороны Л. Рона Хаббарда и посоветовал применить его к данной ситуации. Она приняла совет без большого энтузиазма, поскольку ей казалось, что ситуация не приносит ей особых беспокойств. Однако она всё-таки сделала то, что предложил ей гость, и позднее написала ему следующее:

*«Тем же вечером мы с мужем сели, и я завела разговор на эту тему. К нашему полному изумлению, мы обнаружили: один и тот же человек говорил каждому из нас в отдельности, что другой плох. А мы считали этого человека нашим близким другом; фактически мы, каждый порознь, часто ходили к ней за советом! Чем больше мы это обсуждали, тем больше осознавали, и наше чувство близости друг с другом всё больше росло. Мы и раньше думали, что были близки друг другу, но теперь это чувство не имеет границ. **Спасибо** Вам за то, что посоветовали мне поговорить с мужем. Я теперь **полностью** убеждена в действенности этой методики – закона третьей стороны».*



Чудесные результаты были получены, когда житель американского города Бербанка (штат Калифорния) использовал закон третьей стороны для разрешения конфликта между двумя партнёрами по бизнесу, который никак не удавалось погасить.

«Я выслушал обе стороны и определил, что необходимо расследование на предмет третьей стороны, поскольку общение между этими людьми никак не улучшалось.

Результаты были поистине чудесными. Не только общение было **молниеносно** восстановлено, но я также наблюдал, как одна из участниц конфликта, которая была больна в течение трёх лет, изменилась прямо у меня на глазах. Она поняла, что заболела из-за этой ситуации, из-за замешанной в деле третьей стороны. Просто поразительно, как хорошо чувствовать себя способным помочь другим, то есть **действительно** помочь».

Несколько партнёров по международному бизнесу завязли в длительном конфликте, причём без малейшего намёка на то, что он может быть разрешён. Им посоветовали провести расследование для выявления третьей стороны. Это было сделано, и результаты оказались великолепными. Один из бизнесменов сообщил:

«После двух дней расследования на предмет третьей стороны конфликт, который длился десять месяцев, наконец закончился, и мы теперь вновь друзья с партнёрами по бизнесу. Это было невероятно! После того как расследование было закончено, мы смогли достичь согласия по вопросам, в которых раньше прийти к согласию было просто невозможно. Эта технология сработала как волшебство.

Саентология – игра, в которой выигрывают все!»

Как-то раз женщина (она была руководителем в большой организации) узнала о конфликте между двумя сотрудниками, который длился несколько недель. Несмотря на то, что попытки примирить их казалось бы достигали успеха, вражда вот-вот могла вспыхнуть снова. Поняв это, она применила изученную ею технологию, связанную с выявлением третьей стороны, и таким образом смогла разрешить конфликт за несколько минут.

«У меня была потрясающая победа, когда я применила данные Л. Рона Хаббарда по разрешению конфликтных ситуаций. Я заметила, что два человека, работающие рядом со мной, постоянно конфликтовали друг с другом. Пару раз я пыталась помочь им “устранить разногласия”, но потом вспомнила об изученных ранее данных по улаживанию подобных ситуаций. Я применила эти данные и получила невероятный результат. За несколько минут я полностью уладила ситуацию, и два этих человека начали вновь разговаривать друг с другом. Это было похоже на чудо – до этого ситуация не менялась в течении нескольких недель, а с помощью этих данных она была разрешена всего за несколько минут».

Молодая супружеская пара смогла восстановить гармоничные отношения в браке, обнаружив скрытую третью сторону, которая и была причиной всех проблем:

«Несколько лет назад у нас с женой возникли проблемы. Мы только что переехали в новый дом, где жили ещё несколько человек. Вдруг жена начала придираться ко мне практически по любому поводу. Я не

мог ничего понять, пока однажды вечером мне не пришло в голову, что здесь, должно быть, замешана третья сторона, о которой я как-то читал в книге Л. Рона Хаббарда. Я спросил свою жену о том, что ей говорили обо мне другие люди. Расстраивать слишком долго не потребовалось: действительно обнаружилась третья сторона и проблемы полностью исчезли».

В южной Калифорнии, в школе, где применяется технология Л. Рона Хаббарда, нарастал конфликт между двумя детьми. Он был прекращён и отношения полностью восстановлены ещё задолго до того, как ситуация переросла в серьёзный конфликт.

«В прошлом году, сразу после Рождества, между моей двенадцатилетней дочерью и другим ребёнком примерно этого же возраста возник конфликт, который продолжался довольно долго. Моя дочь даже хотела научиться приёмам карате, чтобы избить этого мальчика! На Рождество с ней произошёл несчастный случай, и ей наложили гипс на большой палец руки. Она сказала, что думала об этом мальчике, когда произошёл несчастный случай. Это было уже слишком, и я рассказала обо всём директору школы, в которую ходит моя дочь. Он побеседовал с детьми и провёл расследование в отношении третьей стороны. Третья сторона была обнаружена, и конфликт прекратился. Дети начали великолепно ладить. И сейчас у моей дочери снова всё в порядке».

Между двумя супругами постоянно происходили ссоры. Их брак был спасён одним из их родственников, который знал закон третьей стороны и применил его.

«Мой шурин и его жена постоянно ссорились друг с другом, и дело шло к

разводу. Я применил закон третьей стороны, и, естественно, был найден человек, который рассказывал каждому из супругов ложь о другом, — человек, который примерно за год до этого пытался (безуспешно) начать роман с женой шурина. Причиной всех их ссор и разногласий была ложь этого человека!

Когда мой шурин и его жена узнали об этом, они вновь признались друг другу в любви и впервые за долгое время начали общаться, как раньше, а вражда между ними прекратилась. Вот ещё одно чудо, совершённое Саентологией».

Две сестры из Австралии, которые в течение многих лет были близкими подругами, начали ссориться. Они полностью разорвали отношения, и ситуация не менялась до тех пор, пока не была применена технология Л. Рона Хаббарда, связанная с выявлением третьей стороны.

«Мы очень и очень близки с моей сестрой, и такие отношения у нас были всегда, с самого детства. Однако наступило время, когда мы начали понемногу “действовать друг другу на нервы” и дошло до того, что мы стали ссориться по ничтожным и смехотворным поводам и мстить друг другу.

В итоге мы уже не могли и не хотели даже разговаривать друг с другом. Когда мы находились рядом, любой человек сразу мог понять, что у нас плохие отношения. Мы обе были несчастны из-за этого и даже попытались обсудить всё и разрешить конфликт. Но через несколько минут мы снова начали ругаться. Это было ужасно; мы никогда так не ссорились, а наши друзья всегда считали нас неразлучными.

Именно в этот момент я вспомнила те данные, которые написал Л. Рон Хаббард о третьей стороне. Возможно это имело какое-то отношение к тому, что мы постоянно ссорились. Я схватила свою сестру за руку, притащила в комнату, где мы могли остаться одни, и спросила её, есть ли кто-нибудь, кто «нашёптывал ей» обо мне.

Это привело просто к невероятному результату. Мы обе поняли, что один человек, с которым мы недавно познакомились, говорил **каждой** из нас гадости о другой (и это к тому же было ложью)!

Не зная эту технологию, мы никогда не смогли бы выяснить, что происходит. Мы обсудили всё, что он наговорил нам, и

обнаружили, что в то время, когда этот человек льстил одной из нас, он критиковал другую, затем шёл к другой и делал то же самое, только наоборот.

И сразу, в тот же самый момент, мы с сестрой начали прекрасно общаться, восстановив высокий уровень аффинити. Это было просто невероятно – все отрицательные эмоции, которые присутствовали в наших отношениях, исчезли.

Зная и применяя эту технологию, мы установили такое хорошее общение друг с другом, которое только можно представить. А это очень важно, поскольку моя сестра очень, очень дорога мне. Если бы мы не знали этого закона, наша дружба была бы разрушена и утрачена навсегда».

В то время как раньше семья была прочным фундаментом, на котором строилась вся жизнь человека, сегодня осколки этой социальной единицы являются источником многих неприятностей общества. И хотя количество заключаемых браков всё ещё превосходит количество разводов, разница между этими двумя цифрами быстро сокращается. Институт супружества неумолимо приближается к краху.

Огромное количество работ Л. Рон Хаббарда посвящено межличностным отношениям, и многие из них применимы к этим самым что ни на есть личным отношениям. Прочитав данную брошюру, вы узнаете о том, как сделать брак счастливым, узнаете, почему множество браков терпят неудачу и как выяснить, подходят ли партнёры друг другу, а также узнаете о том, как сохранить брак, который вот-вот развалится.

Хотя журналы, которые мы читаем, изобилуют рекомендациями «популярной» психологии, тенденция к ухудшению стала ещё более явной. Здесь же вы найдёте настоящие, эффективные решения, – решения, которые любой может использовать для того, чтобы улучшить отношения с близким ему человеком. ■

Что такое супружество?



К

огда человек заключает соглашение, известное как «супружество», он попадает в ситуацию, которую можно назвать, по меньшей мере, рискованной. Когда двое людей вступают в брак, они делают что-то, о чём не имеют ни малейшего представления. И, судя по всему, даже если люди вступают в брак повторно, они знают о супружестве не более того, что знали в первый раз.

Брак – это основа семьи. Сейчас в нашем обществе семья представляет собой наиболее тесный союз, который сам обеспечивает продолжение собственного существования и свою собственную защиту. Семья необходима обществу с экономической и с различных других точек зрения в том самом виде, в каком она существует в настоящее время. Вся культура погибнет, если её основа, семья, прекратит своё существование, перестанет быть тем из чего строится общество. Таким образом, не вызывает сомнений, что тот, кто разрушает брачный союз, разрушает и цивилизацию.

Супружеские отношения являются по своей сути отношениями, основанными на постулате. «Постулат» – это заключение, решение или вывод относительно чего-либо. Когда люди перестают создавать постулаты о существовании брака, он прекращает существовать. Это именно то, что происходит с большинством супружеских союзов. Это происходит именно так, а не наоборот. И это совсем не значит, что все люди по своей природе порочны, и поэтому соглашения, подобные соглашению о браке, обычно теряют силу из-за измен и разрываются. Это не так. Истина заключается в том, что всё как раз наоборот. Если отношения обязаны своим существованием исключительно постулатам, вам необходимо продолжать создавать эти отношения. И семья, которая не продолжает создавать сама себя, прекратит

Брачный союз – это что-то, что существует главным образом потому, что каждый партнёр создал постулат о том, что этот союз существует и будет существовать. Только при наличии этой основы супружество будет счастливым.



свое существование в качестве семьи. Это почти всё, что вам об этом нужно знать.

Когда у людей случаются неприятности в супружеской жизни, это происходит потому, что супруги ожидают, что их отношения будут продолжаться сами собой. Они полагают, что их супружеский союз будет существовать без каких-либо усилий с их стороны. К сожалению, это не так. Супружество необходимо создавать.

Возможно, человек, чьи родители были не вполне счастливы в браке, посмотрел на всё это и решил: «Вы только подумайте! Брак, который является столь естественным для человеческой природы (и который ничто не может изменить), не в состоянии сохранить себя и несовершенен, так как ему не хватает единства и согласия».

Этого человека постигла неудача. Возможно, когда он был ребёнком, он пытался своими постулатами объединить семью. Он работал над этим, он старался так или иначе создать состояние «папа любит маму», старался показать своим родителям, что им есть чему посвятить свою совместную жизнь, и так далее.

В действительности, одна из причин, по которым ребёнок набивает себе шишки и травмируется, состоит в его стремлении заставить родителей осознать свою ответственность за семью. Дети заболевают сразу же после семейных ссор.

Однако тот факт, что человек имел в лице собственных родителей хороший пример стабильного супружеского союза или не имел такого примера, никак не влияет на то, сможет ли он сам создать счастливую семью.

Если вы думаете, что всё в жизни устроено так, чтобы сохранить навеки ваш супружеский союз, и вам самим не нужно прилагать к этому усилий, то он, безусловно, распадётся. Но если вы будете подходить к супружескому союзу как к чему-то, что следует создавать с помощью постулатов и что следует сохранять, если вы будете осознавать, что, когда вы перестанете работать в этом направлении, он прекратит своё существование, и, если вы будете знать технологию, которая описана ниже в этой брошюре, вы сможете сделать любой супружеский союз долговечным, сможете выправить любую грань любого супружеского союза, сможете склеить его и сделать его таким, каким вы только захотите. Однако это, мягко говоря, потребует некоторого труда и мужества.

Мораль и нарушения моральных кодексов

Всякий раз, когда люди собираются вместе и начинают действовать как одна группа, они заключают соглашения, гласные или негласные, относительно того, что правильно и что неправильно, что морально и что

аморально, – другими словами, относительно того, что способствует выживанию и что ему препятствует. Это моральный кодекс – ряд соглашений, которые человек принял, для того чтобы гарантировать выживание группы. При этом размер группы не имеет значения. Неважно, состоит ли она из двух человек, вступающих в супружеский союз, или речь идёт о формировании целой нации, – члены группы всё равно заключают между собой определённые соглашения.

Когда один из партнёров, между которыми существуют какие-либо отношения или которые заключили брачный союз, нарушает моральный кодекс, с которым они согласились, он зачастую чувствует, что не может рассказать другому об этом. Однако эти нарушения, о которых умалчивают, но, которые, тем не менее, являются нарушениями, могут постепенно накапливаться, и они способны разрушить отношения.

В Саентологии вредоносное действие или проступок, нарушающий обычаи группы, называется «овертом». Когда человек делает что-то, противоречащее моральному кодексу, с которым он ранее согласился, или когда он не делает чего-то, что он *должен* был бы сделать в соответствии с этим моральным кодексом, то он совершает оверт. Оверт – это нарушение того, с чем человек ранее согласился.

Невысказанное, неразглашённое нарушение морального кодекса, который человек был обязан соблюдать, называется «висхолдом». Висхолд, следовательно, это оверт, который человек совершил и о котором он не рассказывает. Любой висхолд следует после того, как был совершён оверт.

Эти нарушения, допущенные человеком, определяют, в какой степени он отсоединил себя от остальной части группы. Если, например, человек проигрывает в карты деньги, предназначенные для оплаты семейных счетов, он совершает оверт. И если он потом скрывает этот факт и никогда о нём не упоминает в разговоре со своей женой или другими членами семьи, – значит, он только *притворяется*, что является частью группы, а на самом деле больше не является ею, так как он нарушил соглашения, на которых основано существование этой группы. Именно это и вызывает распад группы, семьи или супружеского союза.

Супружеский союз, который распался и перешёл в состояние полнейшей разъединённости вследствие овертов и висхолдов, почти невозможно склеить просто созданием постулатов о его существовании. После того как люди разъединились, они должны вновь объединиться.

Некоторые люди, вступающие в брак, могут полагать, что это должно происходить следующим образом: в один ясный июньский день красавец-мужчина (или не такой уж и красавец) и прекрасная девушка (или не такая уж прекрасная) встречаются и говорят друг другу: «Я обещаю, пока



Это действие является нарушением соглашений, заключённых в рамках брачного союза, и оно классифицируется как оверт.



Мужчина не хочет говорить своей жене, что он сделал. Это пример висхолда.

смерть не разлучит нас...» И они думают, что они теперь создали супружеский союз. Нет, они к этому ещё даже не приступили.

Они должны выяснить, как они выглядят перед завтраком. Успех супружеской жизни определяется в большей степени косметикой и бритвенными принадлежностями, нежели чем-либо ещё. Супруги должны научиться жить друг с другом, если они на это способны. И своим вступлением в брак они в большей или меньшей степени перечеркнули всё то, что они делали до этого, и с данного момента они начинают новую жизнь.

Значение имеет только то, что происходит начиная с данного момента. Но иногда случается так, что поступки, которые они совершили раньше и которые они усиленно скрывают друг от друга, не позволяют супружескому союзу даже зародиться, и спустя сорок восемь часов после свадьбы их брак терпит крушение, потому что было совершено слишком много овертов и висхолдов ещё до того, как эти люди познакомились друг с другом.

Но даже такой союз можно спасти.

В супружестве, которое ни шатко ни валко продолжало существовать в течение многих лет, оверты и висхолды могут накапливаться до тех пор, пока партнёры не расстанутся. Мнение, что по прошествии трёх лет мужа и жёны больше не сходят с ума друг от друга, является общепринятым. Это своего рода прописная истина, и «все психологи знают об этом», однако они не знают, *почему* так получается. Причина же в овертах и висхолдах.

Если так обстоят дела через три года, то что же происходит через десять лет? К тому времени многие пары просто привыкают терпеть супружескую жизнь. Оба супруга пребывают в состоянии задабривания, – состоянии, когда они пытаются умиротворить и ослабить гнев друг друга. Они каким-то образом сосуществуют и предпочитают, чтобы всё шло так, а не как-то иначе. Они скорее предпочитают состоять в браке, чем не состоять, и они думают, что у них всё идёт нормально. Они уже больше не думают, что вместо этого им лучше было бы вступить в брачный союз с другой девушкой или с другим парнем. Жизнь худо-бедно как-то продолжается.

И вот теперь мы можем добиться самых поразительных изменений во взаимоотношениях этой пары: можем привести в порядок это супружество!

Причина, по которой люди разводятся, или склонны к мысли о разводе, или отдаляются друг от друга, заключается просто в слишком большом количестве овертов и висхолдов против партнёра по браку. Это всё так просто.

Когда партнёру по браку не терпится уйти, и он говорит: «Я должен уйти», или «Я не могу остаться», или «Мне нужно заняться чем-то другим», или «Нам надо разъехаться», или «Для меня было бы лучше, если бы мы не женились», – все эти доводы являются непосредственным результатом его овертов и висхолдов против другого партнёра.

В действительности, основная причина ухода какого-либо человека заключается в том, что он старается оградить другого партнёра от своей порочности. Поэтому он говорит: «Мне лучше уйти», «Нам лучше разойтись» или «Нам нужно остыть». Именно так обычно разваливается брачный союз: «Давай остынем», «Я должен уйти», «Мы должны расстаться». Однако теперь мы можем заняться этим и обратить этот процесс вспять.

Вероятно, в то время, как вы будете пытаться исправить супружеские отношения какой-либо пары, они без сомнения решат, что всё уже кончено и что нет смысла продолжать, потому что, пожалуй, невозможно... И каждый раз ситуацию спасает следующее: нужно добиться, чтобы каждый из супругов вспомнил, что *он* сделал сам. Если они будут просто твёрдо помнить об этом, всё закончится замечательно.

Способы решения проблемы

Один из способов исправить ситуацию – это добиться, чтобы муж и жена выписали свои оверты и висхолды, которые у них есть против партнёра по браку. Каждый из супругов выписывает свои оверты и висхолды на бумаге, отмечая конкретное время и место совершения оверта/висхолда, а также то, что было сделано и (или) утаено. Когда это полностью выполнено, человек может испытать облегчение и вновь взять ответственность за происходящее. (Процедура выписывания овертов и висхолдов полностью описывается в брошюре «Целостность и честность».)

Иногда может случиться так, что выписывание овертов и висхолдов не полностью решает разногласия между партнёрами по браку. В таком случае следует обратиться к саентологическому одитору, чтобы он помог разрешить эту проблему. Одитор – это человек, обученный и имеющий квалификацию в применении саентологического процессинга, для того чтобы помогать людям изменяться к лучшему. Процессинг – это особая форма личной консультации, существующая только в Саентологии, которая помогает человеку посмотреть на своё существование и которая улучшает его способности.

Другой способ восстановить высокий уровень общения между партнёрами по браку – это саентологическая консультация по вопросам брака. Такие консультации проводятся саентологическими одиторами.

Чтобы создать и сохранить счастливую, приносящую удовлетворение семейную жизнь, муж и жена должны поддерживать между собой полноценное общение и быть искренними. Если оба участника этого союза стараются придерживаться соглашений, которые они заключили, и соблюдают моральный кодекс и если оба супруга общаются друг с другом свободно и открыто, то их отношения станут более прочными.



Висхолд



Висхолд



Висхолд



Висхолд – это утаивание действия, которое направлено против выживания. Если у мужа и жены есть висхолды, то это отрицательно повлияет на их брак.

Саентологический одитор может помочь восстановить общение между двумя людьми, освободив их от груза их собственных проступков.



Висхолд





Свободное и открытое общение чрезвычайно важно для существования длительных и приносящих удовлетворение отношений.

Общение в браке

Существует ещё один ключевой фактор, который важен при создании счастливого брака или при восстановлении ухудшившихся супружеских отношений. Этот фактор имеет отношение к общению – взаимобмену идеями между двумя людьми.

Общение, на самом деле, представляет собой основу успешных супружеских отношений, которые могут перерасти в прочный союз. Отсутствие общения – это риф, о который разобьётся корабль супружеской жизни.

Начнём с того, что мужчин и женщин не очень заботит то, «с кем они ни с того, ни с сего вступают в брак». При полном отсутствии хоть какого-то элементарного обучения в том, что касается знаний о неврозах, психозах, о том, как оценить, насколько хорошо человек готовит или способен зарабатывать, единственным критерием в выборе партнёра по браку остаётся лишь эта мудрёная, ненадёжная и не всегда легко распознаваемая вещь, называемая «любовью». Ожидать от общества, уровень которого чуть выше, чем у сообщества муравьёв, что оно будет полностью практичным в отношении столь непрактичного в основе своей института, как супружество, – значит ожидать слишком многого. А потому неудивительно, что выбор партнёров так часто бывает непродуманным и ошибочным.

Существуют, однако, способы того, как не только правильно выбрать супруга, но и того, как обеспечить продолжительное существование этого супружества. Они просты. Они неизменно основаны на общении.

Для удачного супружества необходимо, чтобы уровень интеллекта супругов и уровень их душевного здоровья были примерно одинаковыми. В западной культуре принято считать, что женщины должны обладать некоторыми познаниями в гуманитарных дисциплинах (таких, как языкознание, литература, философия и искусство) и естественных науках. Нетрудно определить образовательный уровень потенциального партнёра по браку – не так легко, однако, оценить уровень его душевного здоровья и его способности в том, что касается второй динамики. (Динамика – это стремление к существованию в одной из областей жизни. Вторая динамика – это стремление к существованию посредством будущего поколения. Она состоит из двух частей – секса и семьи. Предмету динамик посвящена брошюра «Динамики существования».)

В прошлом предпринимались попытки установить уровень душевного здоровья человека при помощи чернильных пятен, кубиков и тестов с шариками, чтобы определить, кому скольких шариков недостаёт. Итоговое число должен был истолковать сам человек гаданием на кофейной гуще, а затем он должен был снова истолковать его – уже с целью практического применения.

В Саентологии существует тест на здравомыслие и относительное здравомыслие, который настолько прост, что применять его может каждый. Какова задержка общения человека? Задержка – это промежуток времени между двумя событиями. Сколько времени требуется человеку, чтобы ответить на заданный вопрос? Сколько времени требуется человеку, чтобы понять адресованные ему слова и ответить на них? Время, необходимое человеку для этого, и называется задержкой общения. Быстрый ответ свидетельствует о быстром и здоровом уме, при условии, что ответ логично следует из сказанного. Запоздалый ответ говорит о низком уровне способностей и здравомыслия. Партнёры по супружеству, у которых одинаковые задержки общения, будут хорошо ладить. Если же один партнёр соображает быстро, а другой медленно, ситуация становится невыносимой для того, кто мыслит быстрее, и весьма печальной для того, кто мыслит медленнее. В дальнейшем применение Саентологии будет быстрее приносить результаты в случае с партнёром, который соображает быстрее, и таким образом разрыв в уровне способностей и здравомыслия будет расти, и тогда уже ничего невозможно будет сделать, чтобы справиться с ситуацией.

Как проводить процессинг супругам и не разрушить при этом их брачного союза, является проблемой, решение которой хотели бы узнать многие одиторы. Это не такая уж и сложная проблема. Вы просто берёте того из супругов, задержка общения которого больше, и сначала проводите процессинг ему, так как проводить ему процессинг будет сложнее и на это потребуется больше времени. Сократив задержку общения партнёра, у которого она была больше, вы уменьшите разницу в задержке общения супругов, и ни с чьей стороны не будет никаких возражений. Если же начать проводить процессинг сначала тому из супругов, задержка общения которого меньше, или обоим супругам одновременно, то разрыв не только не будет устранён, а он даже увеличится и тогда наверняка произойдёт разрыв между супругами.

Восстановление потерпевшего крушение супружеского союза не всегда требует проведения процессинга партнёрам. В семейных отношениях может играть роль и другой фактор – родственники, например тёща или свекровь. Как в таком случае разрешить ситуацию? Это также несложно. Если в семье есть неприятности, то, возможно, свекровь или тёща несут ответственность за то, что коммуникационные линии (то есть пути, по которым идёт общение) перекрыты, или же за то, что этим линиям придаётся иное направление. Тогда

один из партнёров лишается своего канала общения. Он чувствует это и усиленно протестует против такого положения дел.

Общение может оказаться также разорванным, если в дело вступает ревность. Она является наиболее значимым фактором в разрушении брачных союзов. Ревность возникает из-за чувства неуверенности в себе, она может быть обоснованной или необоснованной. Ревнивый человек боится скрытых коммуникационных линий, и он делает всё, что только может, чтобы их обнаружить. Это сказывается на другом партнёре, он чувствует, что его коммуникационные линии перекрыты, в то время как он считает, что имеет право на открытые коммуникационные линии. Его же партнёр настаивает на том, чтобы он прекратил общение со многими людьми. Возникающие в результате ссоры бывают очень яростными. Об этом наглядно свидетельствует тот факт, что представителям профессий, в среде которых существует ревность, например, актёрам, страховые компании не дают страховых полисов: процент самоубийств слишком высок.

У ревнивого человека что-то не в порядке с общением, и, выбирая, кому из партнёров проводить процессинг первым, аудитор должен выбрать ревнивого человека.

Можно посвятить множество глав тому, как применять Саентологию в отношении супружества, и не рассказать об этом полностью, однако здесь приведён основополагающий способ достижения счастливого супружества – общайтесь!

Ассист после ссоры с супругом

Ассист – это действие, которое можно выполнить для того, чтобы исправить неоптимальное состояние, в котором человек находится в настоящее время, и помочь ему быстрее оправиться после несчастного случая, болезни или расстройства.

Если не обращать внимания на напряжённые отношения между супругами и в течение определённого времени оставлять такие ситуации неулаженными, они могут перейти в жестокие скандалы. Серьёзные ссоры могут привести к тому, что один из партнёров или оба испытают сильное эмоциональное расстройство, и в результате таких ссор супруги могут ощутить серьёзную угрозу потери.

Когда между супругами произошла ссора, можно провести следующий ассист, чтобы устранить любую эмоциональную травму, которая может быть у мужа и (или) жены.

Супруги могут провести этот ассист друг другу после ссоры, или другой человек может провести его одному из них или обоим.

Процедура

1. Скажите человеку, что вы хотите помочь ему избавиться от негативной эмоциональной реакции на эту ссору.

2. Пусть человек сядет напротив вас на стул, на котором он будет чувствовать себя удобно.

3. Скажите ему: «Назовите мне места, где рассерженный(-ая) муж (жена) был(-а) бы в безопасности». Например, если бы вы проводили этот ассист жене, вы бы сказали: «Назовите мне места, где рассерженный муж был бы в безопасности».

4. Добейтесь, чтобы человек ответил на вопрос, и дайте подтверждение тому, что вы получили ответ, сказав «Спасибо» или «Хорошо» и т.п.

5. Затем скажите человеку: «Назовите мне места, где, по мнению рассерженного(-ой) мужа (жены), вы были бы в безопасности».

6. Добейтесь, чтобы человек ответил на вопрос, и дайте ему подтверждение.

7. Повторяйте шаги 3–6 снова и снова до тех пор, пока человек вновь не почувствует себя счастливым и у него не будет какого-либо осознания – относительно себя, своего супруга, сложившейся ситуации или жизни в целом. Когда это произойдёт, скажите человеку: «Конец ассиста».

Ни в коем случае не давайте оценок ответам человека и не говорите ему, как он должен отвечать или что он должен думать об этой ситуации. Не упрекайте человека за его ответы. Это может отрицательно сказаться на процессе и лишить человека возможных достижений.

Этот ассист не предназначен для улаживания ситуации, которая *послужила причиной* конфликта или разногласий. Как только ситуация, связанная с расстройством, будет под контролем, необходимо выяснить, что явилось причиной ссоры. Например, кто-то другой, скажем родственник или знакомый одного из супругов, может провоцировать разногласия между супругами. Когда эта третья сторона, как правило скрытая, будет обнаружена и выяснится, что именно она является источником конфликта, этот конфликт разрешится. Ситуацию можно будет рассмотреть и уладить с помощью методов, которые описываются в брошюре «Как разрешать конфликты». Что бы ни являлось причиной этих трудностей, необходимо разработать способ того, как полностью уладить ситуацию, и воплотить его в жизнь.



Последствия ссоры с супругом могут давать о себе знать спустя долгое время после самой ссоры.



В этом случае два простых вопроса «Назовите мне места, где рассерженный муж был бы в безопасности» и «Назовите мне места, где, по мнению рассерженного мужа, вы были бы в безопасности» могут помочь человеку отвлечься от ссоры.



Вы снова и снова задаёте вопросы и добиваетесь, чтобы человек на них ответил...



... и это может помочь человеку избавиться от негативной эмоциональной реакции на эту ссору.

Как сохранить супружеский союз

Чрезвычайно важным компонентом счастливого брака является высокий уровень общения между супругами. Когда отношения становятся натянутыми, мужу и жене необходимо избавиться от своих овертов и висхолдов, связанных с супружеством, и тогда их отношения снова наладятся.

Не нужно думать, что жизнь в браке будет протекать без сучка и задоринки. Думать так – значит быть излишне взыскательным в этом вопросе. И не нужно думать, будто можно восстановить свой брак за один вечер, поскольку, чтобы избавиться от овертов и висхолдов, может понадобиться немного больше времени.

Супружество не может существовать без двустороннего общения. И оно тем более не может существовать, если оба супруга не продолжают создавать постулаты, направленные на его существование. Если эти два условия будут соблюдаться, то будет и супружеский союз.

Следовательно, супружество заключается в создании союза двух людей, не имеющих овертов и висхолдов, – союза, существование которого постулируется и который продолжается ради совместного сохранения и защиты данной группы и её членов.

Супружество на самом деле вещь очень простая, и оно приносит значительное удовлетворение, если остаётся простым, но если ему не удаётся остаться простым, то оно становится очень сложным.

Браки не всегда рушатся по вине тещи или свекрови. Кому-то сгоряча может прийти в голову, что всех тещ и свекровей нужно расстрелять или что-то в этом роде, и тогда мы получим свободные супружеские отношения и всё будет чудесно. Или мы могли бы позволить женщинам голосовать на выборах, и тогда с супружескими отношениями всё было бы в порядке. Или если бы наступила полная эмансипация и оформлять развод было бы разрешено за один день, то с супружескими отношениями всё стало бы в порядке.

Все те несерьёзные меры, что предпринимает общество для отвода глаз, представляют собой не что иное, как попытку иметь супружеский союз, на самом деле не имея такого союза. Ни быстрые разводы, ни запреты – ничто из этого никогда не позволяло создать супружеского союза.

У китайцев наоборот: люди заключают брак, но брака фактически нет, потому что главой семьи всё равно считается старейший мужчина в семье мужа, а жена прислуживает матери мужа, и всё это становится очень сложным.

Мы окружены множеством правил, обычаев и так далее. Нас не интересует, какие правила окружают семью, до тех пор пока члены этой семьи (члены группы) общаются свободно. А если они общаются свободно, их аффинити достаточно высоко, для того чтобы выдержать различные потрясения и удары судьбы. А в жизни действительно время от времени случаются потрясения и удары судьбы.

Если индивидуумы, связанные семейными узами, не могут сами позаботиться о себе, тогда им будет нелегко переносить эти потрясения. Человек делает что-то и, по всей видимости, считает, что это ему что-то делают, и он пытается преуспеть и не может. Но когда люди сами заботятся о себе и помогают друг другу, их шансы преуспеть вместе выше, чем поодиночке. Это одна из основ философии, на которой держится брак.

Маленький ребёнок, конечно же, ничего не смог бы добиться, и никто из вас ничего не добился бы в жизни, если бы не семья. Биологическая модель семейных отношений и рост организма являются тем, что обеспечивает продолжение существования человечества.

Но брак может существовать. Неважно, насколько натянутые отношения между супругами, брак можно восстановить. ■

Практические упражнения

Ниже приводятся упражнения по теме супружества. Благодаря выполнению этих упражнений вы лучше поймёте, что представляет собой супружество и как можно улучшить супружеские отношения.

1 Вспомните какую-нибудь супружескую пару, которую вы знаете, и определите, что делают супруги для того, чтобы создавать свой брак. Работают ли они оба над тем, чтобы продолжать создавать свои супружеские отношения, или один из них или оба делают меньше, чем им следовало бы? Вспомните какие-нибудь другие супружеские пары, которые вы знаете, (или непосредственно понаблюдайте за ними) и оцените, насколько много делают партнёры для того, чтобы создавать супружеские отношения, и делайте это до тех пор, пока для вас не будет абсолютно реально то, что супружество – это что-то, что нужно создавать.

2 Вспомните какую-нибудь ситуацию, которую вы наблюдали или непосредственным участником которой вы были, когда кто-то продолжал создавать что-то, а позже прекратил создавать это.

3 Найдите кого-нибудь, у кого есть какие-либо трудности в семейной жизни, и помогите этому человеку, добившись, чтобы он прочитал хотя бы часть тех данных, которые содержатся в этой брошюре.

4 Определите задержку общения какого-либо человека. Подойдите к какому-нибудь другому человеку и задайте ему простой вопрос, такой как «Сколько дверей в этой комнате?» или «Какое сегодня число?». Обратите внимание, сколько времени уходит у человека на то, чтобы ответить на вопрос, который вы ему задали. На основании этого определите, большая у человека задержка общения или маленькая.

Результаты применения

Люди признают тот факт, что счастливый брак и счастливая семья являются прочными строительными блоками, из которых строится общество. Они признают это, несмотря на соблазн последовать «современной» философии, в соответствии с которой разводы и неполные семьи неизбежны и создавать супружеский союз «не имеет смысла». Тысячи людей используют саентологическую технологию для того, чтобы создавать и поддерживать счастливые супружеские отношения или же для того, чтобы спасти свой брак, когда отношения разладились. В результате опроса, проведённого среди очень большого количества саентологов, было выяснено следующее: ни один из них (0 процентов) не считает, что состоять в браке нежелательно, и 91,2 процента считают супружество чрезвычайно необходимым или считают, что желательно состоять в браке. Супружеские союзы, заключённые саентологами, не только являются успешными, но приводят к созданию крепких семей. Только 2,8 процента семей саентологов не имеют детей, в то время как в Соединённых Штатах, например, детей нет у 49 процентов всех супружеских пар. Тем не менее, даже если бы мы спросили явно циничного человека, считает ли он, что вступать в брак имеет смысл или что это желательно сделать, то наверняка бы выяснилось, что этот человек желает счастливой супружеской жизни и что неудачи в прошлом, пережитые либо им самим, либо кем-то из его знакомых, заставили его расстаться с этим желанием. Следующие примеры безусловно послужат этому подтверждением.



У одной супружеской пары были ужасные трудности в семейной жизни. Муж принял окончательное решение развестись и уже занимался разделом имущества. В это время жена обратилась к одному саентологу, попросив его проконсультировать их. Результат оказался следующим:

«Жена действительно хотела спасти их брак, а муж не хотел этого, но, хотя и неохотно, согласился прийти на консультацию. Когда я только начал проводить консультацию, он относился к ней как к пустой формальности. Но после нескольких часов беседы ситуация коренным образом изменилась и их брак был спасён. Они оба снова очень полюбили друг друга и им удалось избежать травмы, которая обычно связана с разводом».

Ничто не помогало одной супружеской паре из Нью-Йорка, которая пыталась спасти свой брак, поэтому они согласились с тем, что им придётся развестись.

Один из их друзей направил их к капеллану саентологической церкви, чтобы тот проконсультировал их, и, когда это было сделано, жена была вне себя от радости:

«Ну что я могу сказать! Я чувствую себя прекрасно по поводу наших с мужем отношений. Ещё две недели назад я не видела никакой возможности для того, чтобы мы остались вместе. Шаг за шагом каждый из нас брал ответственность за свои поступки. Затем мы начали брать ответственность друг за друга. Перед тем, как мы отдалились друг от друга, мы очень хорошо общались, но после консультации у капеллана мы понимали друг друга с полуслова и наши мысли стали совпадать! Теперь мы оба стали совершенно другими людьми. Я тысячу раз обязана своей жизнью капеллану».

Благодаря изучению некоторых работ Л. Рона Хаббарда по предмету супружества, одна супружеская пара из Лос-Анджелеса улучшила свою семейную жизнь.

«Каждый раз, когда мы узнавали что-то новое, мы применяли это в своей жизни. Мы обнаружили, что наше общение стало намного более позитивным. По мере изучения материалов наша жизнь всё больше казалась нам приключением. Каждый день, что мы проживали вместе, был чем-то, к чему мы стремились, — это было нечто захватывающее, это было что-то, что мы ежедневно создавали. Откровенно говоря, до этого нам никогда не было так хорошо. Мы достигли этого, всего лишь прочитав материалы. Мы снова нашли друг друга — и мы нашли самих себя».

С помощью технологии выписывания овертов и висхолдов молодая женщина из города Санта-Барбара, штат Калифорния, смогла спасти брак своих родителей.

«Моя мать и мой отчим очень сильно не ладили друг с другом и каждый из них рассказывал мне разные неприятные вещи друг о друге. Хотя в то время я была относительно новым человеком в Саентологии, одной из тем, которые я изучила на саентологических курсах, была тема вредоносных действий. Я узнала, что было причиной их совершения, а также то, что человек в своей основе является хорошим».

Будучи свидетелем неудачного первого замужества своей матери и второго брака, который начинался так замечательно, но который начал разваливаться, я решила принять меры. Я познакомила родителей с несколькими основными принципами общения и объяснила им, что человек в основе своей является хорошим. Я продемонстрировала им, что происходит, когда человек совершает плохие поступки, каковы результаты этого, а также почему человек становится критичным по отношению к кому-то. Они оба молча слушали меня, и затем я перешла к тому, что в начале их супружеского союза они рассказывали друг другу всё и очень хорошо общались. А затем я рассказала им, как можно восстановить супружеские отношения. Когда я была уверена, что они полностью это поняли, я сказала, что они могут применить это к себе.

После этого в течение 13 лет ни один из них не произнёс ни слова критики в адрес другого, и они до сих пор очень любят друг друга. В настоящее время они оба относятся с любовью и с уважением ко мне и друг к другу».

Тот факт, что необходимо раскрывать оверты и висхолды, был естественным для супружеской пары из Лос-Анджелеса, которые были саентологами. Вспоминая об этом муж рассказал следующее:

«Мы раскрываем друг другу свои оверты и висхолды, и это является основным действием, которое мы используем для того, чтобы поддерживать хорошие супружеские отношения. И поэтому мы всегда выслушиваем друг друга. Всё это так просто, но благодаря этому наш супружеский союз становится всё крепче и крепче».

Одна пара из города Оранж Каунти, штат Калифорния, у которой отношения совсем не ладились, применила данные, содержащиеся в этой главе. После этого жена рассказала следующее:

«Это самое лучшее, что произошло с нами за все годы нашего супружества. Я так сильно люблю своего мужа – так, как никогда раньше. Впервые я могу рассказать кому угодно что угодно и не стыдиться этого. Мы гораздо больше доверяем друг другу. Наше общение так часто оставалось незавершённым, а теперь эти циклы общения завершены. Теперь я знаю: если что-то не так, то мы можем это уладить с помощью общения».

Супруги из Мельбурна, Австралия, постоянно ссорились, и это не могло не сказаться на их детях. Они смогли справиться с этой ситуацией, используя технологию работы с овертами и висхолдами, разработанную Л. Роном Хаббардом.

«Я испытываю большое облегчение от того, что все наши ссоры остались в прошлом, и мы с мужем теперь прекрасно общаемся друг с другом. Избавление от овертов и висхолдов, независимо от того, насколько они серьёзные или незначительны, возвращает нам так много аффинити, реальности и общения! Я могу разговаривать со своим мужем о чём угодно, и я всегда обнаруживаю, что хочу рассказать ему намного больше, и в результате наше общение стало шире за счёт того, что мы

стали общаться на такие темы, на которые раньше не общались. Скандалов больше не бывает, и если возникает какой-нибудь спорный вопрос, то мы обсуждаем его спокойно. Это больше не вызывает тревогу у детей, и их уровень общения тоже повысился. Любой, у кого есть проблемы в семейной жизни и кто не может нормально общаться, должен применять технологию работы с овертами и висхолдами. Я чувствую себя так, как будто я заново родилась, и счастье просто переполняет меня».

Несмотря на то, что одна молодая женщина искренне хотела создать супружеский союз, который длился бы всю жизнь, она уже дважды развелась.

«Я была замужем трижды. До того как я познакомилась с работами Л. Рона Хаббарда о супружестве, я считала, что мне предначертано судьбой менять одного мужа за другим в поисках «идеального» мужчины. О, как сильно я ошибалась! Я замужем уже семь лет, и поскольку теперь я знаю, почему я не могла быть счастлива со своими прежними мужьями, и обладаю средствами для того, чтобы быть действительно счастливой, я знаю, что этот супружеский союз будет продолжаться всю нашу оставшуюся жизнь».

Иногда кажется, что единственным разумным решением проблем супружества является расставание и развод. Но используя методы, основанные на понимании механизма овертов и висхолдов, можно действительно решить проблему напряжённых взаимоотношений.

«До того как нам провели саентологическую консультацию по супружеству, я была абсолютно уверена, что хочу развода! Я постоянно думала о том, что бы я делала без мужа и как бы я без него жила. Консультация была похожа на чудо.

Теперь я чувствую, что могу рассказать мужу о своих подлинных чувствах, и я вновь стала заботиться о нём как о своём супруге. Если бы я развелась с мужем (а я была абсолютно уверена, что хочу этого), то лишилась бы возможности жить прекрасной жизнью вместе с этим замечательным человеком».

Супружеская пара, у которой не было особых проблем во взаимоотношениях друг с другом, решила пройти саентологическую консультацию по супружеству просто для того, чтобы укрепить свой брак. Вот что сказал муж по окончании этой консультации:

«Очень хорошо, что между мной и моей женой установилось хорошее общение. Сейчас у нас очень высокий уровень аффиинити, реальности и общения друг с другом, и теперь мы можем общаться на любую тему. Эта консультация проводится не только для тех, кто находится на грани развода, но и для любой пары, чью супружескую жизнь можно улучшить. Такая консультация действительно приносит результаты».

Вот что рассказала женщина из Феникса (штат Аризона) о том, как она сумела спасти свой брак, используя методы Л. Рона Хаббарда:

«Через два года после свадьбы мы с мужем начали поговаривать о том, что нам следует развестись. Наши отношения стали настолько натянутыми и взаимные огорчения достигли такого предела, что мы едва могли перенести мысль о том, чтобы спать рядом друг с другом, и почти

каждое замечание, произносимое одним из нас, воспринималось другим совершенно неправильно. Это было настоящей мукой, потому что я очень любила мужа, и каждая новая ссора была подобна удару ножом в сердце.

Итак, я понимала, что не хочу с ним разводиться, поэтому единственный выход заключался в получении саентологической консультации. Мы встретились с капелланом, и примерно через полтора часа мы обнаружили причину проблемы. Потребовалось приложить немало усилий, чтобы опять сделать наши отношения хорошими и стабильными, но сейчас у нас всё замечательно! Даже если и возникают время от времени незначительные огорчения или трудности, это уже не бедствие, мы без труда с ними справляемся. Простое, но мощное средство!»

Супруги из Швейцарии, занимаясь Саентологией поняли, насколько важно постоянно продолжать создавать свои супружеские отношения посредством общения:

*«До того как я вышла замуж, у меня дважды завязывались отношения с мужчинами, но оба раза это было не очень удачно. Для меня это было своего рода игрой: вступить в общение с мужчиной, узнать его и завязать отношения — но затем я прекращала **создавать** эти отношения. Я думала, что достигла того, чего хотела, и поэтому я больше ничего не делала. В обоих случаях мои отношения с мужчиной были непродолжительными, потому что нам становилось скучно и нам больше было нечего сказать друг другу.*

Затем я начала применять саентологическую технологию по общению и технологию сохранения супружеского союза. Я поняла, что супружество – это корабль, о котором следует заботиться и который нужно всё время создавать. Я замужем уже более двух лет, и нам совсем не скучно. Наоборот, в процессе создания наших взаимоотношений, общаясь на различные темы, мы с каждым днём всё больше укрепляем наши отношения, и эта игра гораздо интереснее и увлекательнее, чем та, в которую я играла раньше».

Общение – это то, на чём строятся хорошие супружеские отношения. Очень часто супружеский союз распадается вскоре заключения брака. Но, несмотря на это, женщина из Греции открыла для себя, что навыки общения, которые можно укрепить

благодаря применению методов Саентологии, помогают создать прочные взаимоотношения, приносящие удовлетворение:

«Улучшив свои навыки общения, я с лёгкостью говорю именно то, что хочу сказать. Я поняла, что это крайне благотворно влияет на мою семейную жизнь, так как я никогда не ссорюсь со своим мужем, а вступаю с ним в общение, подходя к делу аналитически, и проблемы решаются за несколько минут. Мы очень счастливы вместе, и наша любовь друг к другу становится всё сильнее и сильнее. Это очень отличается от того, что я часто наблюдала у людей, которые не знают методов Саентологии и не используют их».

Почему многие люди отстраняются от жизни? Беззаботный ребёнок, вырастая, становится замкнутым и насторожённым подростком. Преуспевающая деловая женщина, которая раз за разом разрывает отношения с другими людьми, страдает от недостатка самоуважения. Пенсионер, оглядываясь на прожитую им жизнь, жалеет о тех решениях, которые он принимал.

Все эти обычные жизненные ситуации имеют определённую причину. Они не возникают «сами по себе» или по воле рока. Л. Рон Хаббард собрал воедино результаты обширных исследований, непосредственно направленных на то, чтобы найти причину, по которой человек отстраняется от людей и теряет свою целостность. Он разработал точный метод, с помощью которого вы можете помочь людям снова стать честными и вернуть себе чувство собственного достоинства. Разбитые мечты и сожаление о прошлом не должны как прежде мешать людям жить полноценной жизнью.

Существует реальный механизм, который заставляет людей разрывать отношения с другими людьми, уходить из своих семей, покидать группы, к которым они принадлежат, и даже отказываться от своих мечтаний. Но подобные ситуации можно исправить. Прочитав эту брошюру, вы узнаете, как вы можете помочь другим вновь обрести свою целостность и вернуть интерес к жизни. Вы сможете по-новому посмотреть на старую проблему, и это означает, что вам больше не нужно быть пассивным наблюдателем и беспомощно взирать на страдания других. Вместо этого вы получите в своё распоряжение средства, с помощью которых можно полностью избавить людей от подобных страданий. ■

Моральные кодексы



М

оральные кодексы создаются в любом виде деятельности, где люди взаимодействуют друг с другом. Это верно для любой группы любого размера – для семьи, команды, компании, страны или расы. Что такое моральный кодекс? Это ряд соглашений, которые человек принял, для того чтобы обеспечить выживание группы.

Возьмём, к примеру, конституцию Соединённых Штатов. Она была соглашением, заключённым первыми тринадцатью штатами, о том, как они будут вести свои дела. И не имеет значения, при каких обстоятельствах её положения нарушались, но из-за этого обстановка в стране сейчас неблагоприятна. Вначале в конституции утверждалось, что подоходного налога не должно быть. Впоследствии этот пункт был нарушен. Затем в ней поменяли другой пункт, и ещё один, и ещё один. И каждый раз такие изменения в конституции вызывали проблемы.

Так из-за чего у них неприятности? Из-за того, что никаких других соглашений, кроме основного соглашения, не существует.

Человек усвоил, что он выживает там, где он достиг соглашения относительно кодексов поведения или того, что является правильным, а там, где он не достиг соглашения – он не выживает. Поэтому, когда люди объединяются в группу, они всегда разрабатывают длинный ряд соглашений относительно того, что является моральным (то есть будет способствовать выживанию) и что аморальным (то есть разрушительным для выживания).

Моральным, в соответствии с этими дефинициями, является то, что в любой отдельно взятый момент времени считается способствующим выживанию. Действие, способствующее выживанию, – это моральное действие. Аморальным считается то, что, по мнению людей, является контрвыживательным.

Когда в группе из двух или более человек существует взаимное соглашение, эти люди действуют вместе, – мы называем это *совместным действием*. Танцевать с кем-то – это совместное действие; драться с кем-то – это совместное действие; работать в организации – это совместное действие.

Из опыта военно-морского флота известен факт, что экипаж корабля ничего не стоит до тех пор, пока он не преодолел какую-то огромную опасность или не побывал в бою как одна команда. Может сложиться следующая ситуация: на корабле новый экипаж, и, несмотря на то, что моряки знают своё

дело, ничего не работает: создаётся впечатление, что продовольствие никогда не попадает на борт, а топливо никогда не поступает беспрепятственно к двигателям, – не происходит ничего. Одно сплошное замешательство. Затем однажды корабль попадает в страшный шторм, огромные свирепые волны накатывают на корабль, и все члены экипажа работают вместе, вычерпывая воду из машинного отделения и не давая винтам остановиться. Так или иначе экипаж не даёт кораблю развалиться на части. Затем шторм утихает. Теперь, по какой-то странной причине, это – настоящий корабль.

Будь то группа из двух партнёров или же это целая нация, формирующаяся после завоевания новых территорий (размер группы не имеет значения), члены группы заключают определённые соглашения. Продолжительность существования соглашения не играет большой роли. Это может быть соглашение на один день, на один месяц или на последующие пятьсот лет.

Таким образом, люди, формируя группы, создают ряд соглашений о том, что правильно, а что неправильно, что морально, а что аморально, что способствует выживанию, а что нет. Это то, что создано. А затем всё это распадается вследствие нарушений. Эти нарушения каждого члена группы (хотя и не высказанные открыто, тем не менее остающиеся нарушениями), постепенно накапливаясь, приводят к распаду.

В Саентологии эти нарушения и их последствия были очень тщательно исследованы. Механизм, который действует в такой ситуации, состоит из двух частей.

Действие, которое наносит вред или идёт вразрез с моральным кодексом группы, называется *овертом*. Когда человек делает что-то, что противоречит моральному кодексу, с которым он ранее согласился, или когда он не делает чего-то, что ему следовало бы сделать согласно этому моральному кодексу, он совершает оверт. Оверт – это нарушение достигнутого ранее соглашения.

Невысказанное, неразглашённое нарушение морального кодекса, который человек был обязан соблюдать, называется *висхолдом*. Висхолд – это совершённый человеком оверт, о котором он не рассказывает. Это то, что, по убеждению человека, поставит под угрозу его безопасность, если будет раскрыто. Любой висхолд следует *после* оверта. То есть оверт – это совершённое действие; висхолд – это оверт, *утаённый* от другого человека или людей.

Единственный, кто может отделить человека от группы – это он сам, и единственный механизм, посредством которого он может это сделать – это утаивание, т.е. висхолд. Он утаивает действия, нарушающие моральный кодекс группы, от других её членов, и вследствие этого он обособляется от группы. Таким образом группа распадается.

Проблемы, которые существуют в обществе, состоят главным образом из личных трудностей каждого отдельного человека. Действенный подход



Когда человек соглашается следовать определённому моральному кодексу...



...но затем нарушает это соглашение, он совершает действие, которое называется обманом.



Когда человек не рассказывает о чём-то, что он сделал, из страха перед последствиями, это называется вихолдом.

заключается в том, чтобы помочь *индивидууму* справиться со своими личными трудностями, что принесёт благо как ему самому, так и обществу, частью которого он является.

Оправдания

Если человек совершил оверт и затем утаивает его, он обычно использует социальный механизм *оправдания*. Говоря «оправдание» мы имеем в виду объяснение того, почему оверт в действительности не является овертом.

Все мы слышали, как люди стараются оправдать свои действия, и все мы инстинктивно знаем, что оправдание практически равноценно признанию вины. Но до сих пор мы не понимали того механизма, который лежит в основе оправданий.

Никакими средствами (за исключением саентологических процедур) человек не мог освободить себя от угрызений совести, которые мучили его после совершённого им оверта; единственное, что он мог сделать — это попытаться *уменьшить оверт*.

Пытаясь избавить человека от гнёта его овертов, некоторые церкви и другие группы использовали процедуру исповеди. Однако, поскольку у них не было чёткого представления о механизмах, которые здесь задействованы, эти попытки были малоэффективными. Чтобы исповедь была действительно эффективной, она должна сопровождаться полным принятием ответственности. Все оверты — это результат безответственности в какой-либо из областей жизни или её аспектов.

Висхолды — это своего рода оверты, но они имеют другой источник. В Саентологии было неопровержимо доказано, что человек в основе своей хороший. Этот факт идёт вразрез с прежними убеждениями о том, что человек в своей основе плохой. Человек является настолько хорошим, что, когда он осознаёт, что очень опасен и что он совершает ошибки, он старается уменьшить свою силу; если же это не срабатывает и он видит, что по-прежнему совершает оверты, то он старается избавить других от своего общества, либо покидая группу, либо делая так, чтобы его поймали и казнили. Без этого полиция была бы не в состоянии раскрывать преступления: преступник всегда сам способствует тому, чтобы его поймали. Почему полиция наказывает пойманных преступников — это загадка. Пойманный преступник хочет, чтобы его сделали менее опасным для общества, и он хочет реабилитироваться. Но раз это так, почему он тогда не «облегчит душу»? Дело в том, что он считает «облегчение души» овертом.

Люди утаивают оверты, так как они считают, что рассказав о них, они совершат ещё один оверт. Люди как будто пытаются впитать в себя и скрыть от постороннего взгляда всё зло в мире. Это ошибочное упрямство. Утаивание овертов сохраняет их в действии во вселенной, и эти оверты, став висхолдами, в полной мере являются причиной продолжающегося зла.

Вследствие существования этих механизмов человек был вынужден, когда бремя становилось слишком тяжёлым, прибегать к другому механизму: к

попытке уменьшить величину и гнёт оверта. Единственный способ, при помощи которого он мог бы это сделать, – постараться уменьшить значимость или испортить репутацию человека, против которого был совершён оверт. В результате – когда человек совершает оверт, за этим обычно следует попытка принизить достоинства или важность того, кто был мишенью данного оверта. Таким образом, муж, который изменяет своей жене, затем должен утверждать, что его жена была плохой в том или ином отношении. Таким образом, жена, изменившая мужу, должна принизить его, для того чтобы уменьшить свой оверт. В свете этого критика является по большей части оправданием совершения оверта.

Это не означает, что любое действие является правильным и любая критика всегда незаслуженна. Человек несчастлив. И механизм оверта – это просто отвратительная «игра», в которую человек втянулся, сам не зная, на что он идёт. В поведении человека, в обществе и в жизни в целом существуют правда и неправота, но беспорядочная, придирчивая критика, не подкреплённая фактами, – это всего лишь попытка уменьшить значимость мишени оверта так, чтобы совершивший его человек смог (как он надеется) жить с этим овертом. Несправедливая критика и подрыв репутации другого человека, конечно же, сами по себе являются овертами, так что данный механизм на самом деле не работает.

Это – нисходящая спираль. Человек нечаянно совершает оверты. Затем он пытается оправдать их, придираясь к другим или перекладывая вину на них. Это приводит к тому, что он совершает другие оверты против тех же самых людей, что, в свою очередь, приводит к деградации его самого, а иногда к деградации этих людей.

В обществе за большинство нарушений человека так или иначе наказывают. Наказание – это лишь ещё один шаг к ухудшению в последовательном ряду овертов, и оно приводит к деградации того, кто наказывает. Но люди, которые виновны в совершении овертов, требуют, чтобы их наказали. Они используют наказание в надежде, что это поможет им удержаться от совершения дальнейших нарушений. Жертва сама требует наказания, но заблуждается то общество, которое наказывает её. Люди на коленях умоляют о том, чтобы их казнили. И если вы не сделаете им этого одолжения, то разъярённая уличная торговка покажется вам ангелом по сравнению с ними.

Когда вы слышите в чей-то адрес злую и грубую критику, которая звучит несколько неправдоподобно, – знайте, что вы имеете дело с овертами против критикуемого человека.

В наших руках механизм, который делает эту вселенную сумасшедшей. Зная этот механизм, мы можем разработать эффективный способ обезвредить его. Однако существуют и другие последствия действия этого механизма, которые надо сначала понять.



Когда человек совершает оверт, – в данном случае крадёт деньги у своего начальника – ...



Привет, Боб! Спасибо, что присмотрел за магазином.

...у него есть исход от того человека, которому он навредил.



Как только груз содеянного становится слишком большим...



Мой начальник такой жадный. Думаю, мне нужно уволиться.

...человек начинает принижать того индивидуума, которому он нанёс вред, в попытке уменьшить свой оверт. Это называется «оправданием».

Бегства

Помимо всего прочего, саентологическая технология объясняет причину неожиданных и довольно загадочных случаев, когда человек уходит с работы, из семьи, покидает различные места и оставляет какие-либо сферы деятельности. Эти уходы называются *бегствами*.

Это одно из тех явлений, о которых человек (как он полагал) «знал всё» и, таким образом, никогда не утруждал себя его исследованием. Тем не менее именно это явление доставляло ему больше неприятностей, чем что-либо ещё. Человек находил всему этому объяснения, к своему собственному удовлетворению, и тем не менее эти объяснения не сократили количество неприятностей, которые возникали из-за ощущения «необходимости уйти».

Например, люди страшно обеспокоены высоким процентом разводов, высоким уровнем текучести кадров на предприятиях, беспорядками среди рабочих и многими другими вещами, происходящими по одной и той же причине – из-за внезапных или постепенных уходов.

Человек, у которого есть хорошая работа и который, вероятно, не найдёт лучшую, неожиданно решает уйти и уходит. Жена внезапно оставляет мужа и семью, которые можно было бы назвать идеальными. Муж, у которого приятная и привлекательная жена, разрывает отношения и уходит.

Человек объяснял это самому себе тем, что по отношению к нему было сделано что-то такое, чего он не мог вынести, поэтому он должен был уйти. Но если бы это было правильным объяснением, то всё, что люди должны были бы сделать, – это создать великолепные условия труда, прекрасные супружеские отношения, превосходную работу, отличные условия для обучения и так далее, и проблема была бы решена. Однако тщательное исследование условий труда и супружеских отношений показывает, что с улучшением условий количество «бегств» часто увеличивается. Возможно, наилучшие условия труда в мире были созданы для рабочих предприятий мистера Херши, знаменитого производителя шоколада. Тем не менее они взбунтовались и даже стреляли в него. Это в свою очередь привело к появлению такого подхода в производстве: «чем хуже обращаться с рабочими, тем больше будет их желание остаться». Это само по себе так же неверно, как и утверждение о том, что «чем лучше с ними обращаться, тем быстрее они сбегают».

Можно обращаться с людьми так хорошо, что им станет стыдно за самих себя, так как они знают, что не заслужили этого. И это вызовет бегство. И, конечно же, можно настолько плохо обращаться с людьми, что у них не будет другого выхода, кроме как уйти. Но это крайности, а причина большинства уходов находится где-то между ними: жена делает всё возможное для сохранения брака, а муж уходит ради какой-то распутной женщины. Менеджер старается, чтобы дела шли хорошо, а рабочий уходит. Из-за этих уходов, причина которых остаётся необъяснимой, рушатся жизни и целые организации, и настало время понять, почему это происходит.

Люди уходят из-за своих собственных овертопов и висхолдов. Это железное правило, этот факт неопровержим. Человеку с чистым сердцем невозможно

причинить боль. Человек, который должен, должен, должен стать жертвой и уйти, уходит из-за своих собственных овертов и висхолдов. Не имеет значения, покидает ли человек город или уходит с работы. Причина одна и та же.

Почти каждый – независимо от его положения и независимо от того, в чём именно заключается проблема, – может исправить ситуацию, если он действительно этого хочет. Если человек больше не хочет её исправлять, значит, его собственные оверты и висхолды против других людей, имеющих отношение к этой ситуации, снизили способность этого человека брать на себя ответственность за неё. Следовательно, уход, как кажется человеку, – это единственный выход из положения. Чтобы оправдать свой уход, беглец выдумывает что-то, что якобы было сделано ему; таким образом он пытается уменьшить оверт, принижая тех, против кого он его совершил. Механика всего этого достаточно проста.

Теперь, когда мы это знаем, допускать столь огромную безответственность было бы безответственно уже с нашей стороны. Когда человек угрожает покинуть город, уйти со своей должности, с работы, из учебного заведения, единственным добрым делом здесь будет избавить этого человека от его овертов и висхолдов. Не сделаете этого – и человек уйдёт прочь с чувством, что его унизили и что ему причинили вред.

Поразительно, какие ничтожные оверты заставляют человека сбегать. Однажды одного из сотрудников организации остановили в тот момент, когда он уже был готов сбежать. Позже выяснилось, что всё началось с оверта против организации, который состоял в том, что он не защитил организацию, когда какой-то преступник злобно отзывался о ней. После этого накапливалось всё больше и больше овертов и висхолдов (человек не передавал сообщения, не выполнял порученные ему задания) пока в конце концов он не опустил настолько, что украл какую-то ненужную ему вещь. Эта кража заставила человека поверить, что ему следует уйти.

Это довольно благородное качество человека: *если он обнаруживает, что, по его мнению, он неспособен удержать себя от причинения вреда тому, кто делает ему добро, то он защитит этого человека или группу посредством своего ухода*. Это – действительный источник бегства. Поэтому если бы мы улучшили условия труда человека, то мы бы увидели, что мы просто сделали его оверты более значительными в его глазах, и в результате этого его уход стал бы неизбежным. Если мы наказываем его, то мы можем несколько снизить значимость того, кто делает этому человеку добро, и таким образом уменьшить значимость оверта. Но ни улучшение, ни наказание не являются решением. Решение содержится в Саентологии, и оно заключается в проведении человеку саентологических процедур с целью поднять его на достаточно высокий уровень ответственности, чтобы он взялся за работу и начал выполнять её безо всех этих нелепых фокусов-покусов типа: «Я должен сказать, что ты делаешь мне что-то плохое, тогда я смогу уйти и защитить тебя от всего того зла, что я тебе причиняю». Именно так оно и есть, и теперь, когда мы знаем истинную причину, не предпринимать никаких шагов – просто нелепо.

Тревожен сон того, чья совесть нечиста. Очистите её, и ещё один человек станет лучше.



*Когда человек
накапливает
достаточно
овертов и
висхолдов против
другого человека
или какой-либо
области жизни, –
в данном случае
в отношении
брака...*



*...он становится
критичным
и начинает
выискивать
недостатки
в том человеке
или в той области
жизни...*



*...которые, с его
точки зрения,
оправдывают
его уход,
бегство.
Люди уходят
из-за своих
собственных
овертов и
висхолдов.*

Последовательность «оверт-мотиватор»

Существует ещё одно явление, связанное с механизмом совершения овертов. Оно называется «последовательность “оверт-мотиватор”», и это явление более подробно объясняет многие аспекты человеческого поведения.

Оверт – это нарушение морального кодекса группы; оверт также можно описать как агрессивное или разрушительное *действие*, совершённое индивидуумом против какой-либо из сфер жизни.

Мотиватор – это агрессивное или разрушительное действие, совершённое против человека или одной из сфер его жизни.

В зависимости от того, с какой точки зрения рассматривается такое действие, оно является либо овертом, либо мотиватором.

«Мотиватор» получил своё название по той причине, что он имеет тенденцию побуждать человека к мести, – он «мотивирует» новый оверт.

Тот, кто плохо поступил с кем-то или с чем-то, склонен полагать, что у него должен был быть «мотив» сделать это.

Тот, кто испытал на себе что-то плохое, тоже может быть склонен чувствовать, что *он*, должно быть, сделал что-нибудь, чем заслужил это.

Вышеизложенные моменты – истинны. Действия и реакции людей по этому поводу часто бывают очень сильно искажены.

Человек живёт, веря в то, что он пострадал в автомобильной катастрофе, тогда как в действительности он был её причиной.

Человек также может верить, что он был причиной аварии, хотя он был только *пострадавшим*.

Некоторые, услышав о чьей-либо смерти, сразу же начинают думать, что это, должно быть, они убили человека, – даже если они были далеко.

В больших городах для полиции это обычное дело: к ним приходят люди и сознаются почти в каждом убийстве.

Человек не обязательно должен быть сумасшедшим, чтобы подвергаться действию последовательности «оверт-мотиватор».

Последовательность «оверт-мотиватор» основана на третьем законе Ньютона, и она согласуется с ним. Этот закон гласит, что для каждого действия существует равное ему противодействие.

Согласно третьему закону Ньютона, если вы возьмете два шарика, красный и жёлтый, подвешенные на ниточках, и затем отведёте красный шарик в сторону и отпустите его так, чтобы он стукнулся о жёлтый, то жёлтый шарик вернётся и ударит красный.



Так работает третий закон Ньютона. Люди, которые низко пали и которые начинают полностью следовать законам физической вселенной, используют этот закон в качестве своего единственного метода действия.

Месть: «Ты ударил меня – я ударю тебя».

Оборонительная стратегия государства: «Если у нас есть достаточное количество атомного оружия, то мы, конечно, сможем предотвратить использование кем-то атомного оружия против нас».

Однако есть ещё кое-что, кроме третьего закона Ньютона, что связано с последовательностью «оверт-мотиватор».



В зависимости от того, с какой точки зрения рассматривается вредоносное действие, оно является либо овертом, либо мотиватором. Мотиватор скорее всего вызовет ещё один оверт (человек, который получил удар – Билл, вероятно, захочет нанести ответный удар или попытается отомстить), и, таким образом, вовлекает человека в большие неприятности в тех областях его жизни, где он совершал оверты.

Если Джо наносит удар Биллу, то он теперь начинает верить, что он должен получить удар от Билла. И, что более важно, у него действительно появится соматика (физическая боль или неудобство), чтобы доказать, что Билл его ударил, – даже если Билл этого не делал. Он воплотит этот закон в жизнь независимо от того, что действительно произошло.

И человек всё время оправдывается, рассказывает, как Билл его ударил, Билл его ударил, Билл его ударил.

Вы можете быть правы

Правота и неправота являются обычным источником споров и борьбы. Они тесно связаны с овертами, висхолдами и последовательностью «оверт-мотиватор».

Усилие, направленное на то, чтобы быть правым – это последнее сознательное стремление индивидуума на его пути к смерти. «Я прав, а они не правы» – это самое примитивное представление, которое может быть сформулировано неосознающим человеком.

Определение того, что является правильным, а что – неправильным, не обязательно будет верным для каждого человека. Эти понятия меняются в зависимости от существующих моральных кодексов и порядков, и до Саентологии данные понятия на самом деле не имели иной основы, кроме личных мнений, – несмотря на их использование в правоведении в качестве критерия «нормальности психики».

В Саентологии появилось более точное определение. И это определение также стало истинным определением оверта. Оверт – это не просто нанесение вреда кому-либо или чему-либо; оверт – это *бездействие* или *действие*, которое приносит наименьшее благо наименьшему числу людей или сфер жизни, или наибольший вред наибольшему числу людей или сфер жизни. К сферам жизни относятся семья человека, группа или команда, к которым он принадлежит, и человечество в целом.

Таким образом, неправильное действие неправильно в той степени, в которой оно вредит наибольшему числу людей или сфер жизни. Правильное действие правильно в той степени, в которой оно приносит благо наибольшему числу людей или сфер жизни.

Многие думают, что действие является овертом просто потому, что оно разрушительно. Для них любое разрушительное действие или бездействие является овертом. Это неправда. Для того чтобы действие или бездействие было овертом, оно должно наносить вред большему числу людей или сфер жизни. Следовательно, в ситуации, когда вы не разрушили чего-то, ваше бездействие может быть овертом. Содействие чему-либо, что принесло бы вред большему числу людей или сфер жизни, также может быть овертом.

Оверт – это то, что наносит вред в широком масштабе. Полезное действие – это то, что приносит пользу в широком масштабе. Нанесение вреда тому, что

повредило бы большему числу людей или сфер жизни, может быть полезным действием.

Как нанесение вреда всему, так и содействие всему могут быть овертами. Как содействие, так и нанесение вреда определённым вещам могут быть полезными действиями.

И как представление о том, что не нужно ничему наносить вреда, так и представление о том, что всему нужно помогать, довольно безумны. Вряд ли вы считали бы содействие поработителям полезным действием; точно так же сомнительно и то, что вы бы рассматривали уничтожение болезни как оверт.

В том, что касается правоты или неправоты, может возникнуть большое количество туманных размышлений. Не существует абсолютной правоты или абсолютной неправоты. Правота не состоит из нежелания вредить, так же как и неправота не состоит из одного только ненанесения вреда.

Существует иррациональность, связанная с тем, что человек хочет «быть правым», которая не только делает недействительной узаконенную проверку на нормальность психики, но также объясняет, почему некоторые люди поступают очень неправильно, но настаивают на своей правоте.

Ответ заключается во врождённом побуждении каждого человека «пытаться быть правым». Эта настойчивость быстро приводит к тому, что действия человека становятся неправильными. И это сопровождается попытками сделать других неправыми, что мы наблюдаем у сверхкритичных людей. Даже в бессознательном состоянии человек *всё ещё* продолжает быть правым и продолжает делать других неправыми. Это последняя стадия критицизма.

Мы можем увидеть «защищающегося человека», который находит объяснения самой вопиющей неправоте. Это также является «оправданием». Человеку, который пытается объяснить какое-либо поведение, почти все объяснения кажутся совершенно правильными (независимо от того, насколько они неправдоподобны), поскольку он всего лишь настаивает на собственной правоте и на неправоте других.

Те учёные, которые ведут себя нерационально, похоже, неспособны воспринять многие теории. Они не могут сделать этого потому, что они больше заинтересованы в утверждении собственной странной правоты, чем в поиске истины. Таким образом, мы получаем странные «научные истины» от тех

людей, которым следует быть более мудрыми. Истина устанавливается тем, кто обладает широким кругозором и уравновешенным характером и может замечать также и то, в чём он неправ.

Вы можете услышать некоторые весьма абсурдные споры, которые затеваются в толпе. Поймите, что говорящий был скорее заинтересован в *утверждении* своей собственной правоты, чем в том, чтобы *быть правым*.

Тэган (духовное существо, сам человек) *пытается* быть правым и *борется* против того, чтобы быть неправым. Это не имеет отношения к тому, чтобы быть правым *в чём-то*, или к тому, чтобы, на самом деле, поступать правильно. Это *настойчивость*, которая не связана с правильностью поведения.

Человек пытается быть правым *всегда*, правым до последнего вздоха.

Тогда как же вообще случается так, что человек бывает неправ?

Это происходит следующим образом.

Человек совершает неправильное действие, случайно или по недосмотру. Неправильность этого действия или бездействия вступает в конфликт со стремлением человека быть правым во что бы то ни стало. Поэтому человек может продолжить выполнять неправильное действие, делая это снова и снова, чтобы доказать, что оно правильно.

Это основа аберрации (отклонения от рационального мышления или поведения). Все неправильные действия являются результатом ошибки, за которой следует настойчивое утверждение своей правоты. Вместо исправления ошибки (что означало бы признание своей неправоты) человек настаивает на том, что данная ошибка была правильным действием, и поэтому он вновь совершает её.

По мере того как человек опускается по шкале, ему всё труднее и труднее признавать, что он был неправ. Более того, если человек признает, что был неправ, то это вполне могло бы губительно сказаться на ещё оставшихся у него способностях или здравомыслии.

Ибо правота – это тот материал, из которого строится выживание. Это — ловушка, из которой человек, казалось бы, неспособен освободиться: оверт следует за овертом, и всё это усугубляется тем, что человек настаивает на собственной правоте. К счастью, есть надёжный способ выпутаться из этой паутины, и мы рассмотрим этот способ прямо сейчас.

*Стремление
быть правым
заложено
в каждом
человеке.*



*Когда человек
совершает
неправильное
действие, это
противоречит
его стремлению
быть правым...*



*...и он может
продолжать
совершать
это действие
в попытке
настоять на
своей правоте.*



Выписывание овертов и висхолдов

В Саентологии давно известно, что при наличии овертов и висхолдов (аббревиатура «О/В») никаких достижений (улучшений) не происходит.

Оверты являются самой главной причиной, по которой человек останавливает себя и воздерживается от совершения каких-либо действий.

Человек, имеющий оверты и висхолды, становится менее способным оказывать влияние на свою жизнь и жизнь тех, кто его окружает, и он выпадает из общения с теми людьми и объектами, против которых он совершил оверты.

Выходом из этой ситуации будет выписать свои оверты и висхолды. Посмотрев в лицо правде, человек может испытать облегчение и восстановить ответственность.

Основная теория

Теория, на которой основано выписывание овертов и висхолдов человека, содержится в аксиомах Саентологии, которые полностью опубликованы в книге «Саентология 0–8: книга основ». Аксиома – это формулировка естественного закона, относящегося к той же категории, что и законы в естественных науках.

Особенно здесь применима часть аксиомы 38, которая относится к аксиомам Саентологии:

- 1: *Глупость – это неведение мыслезаключения.*
- 2: *Механическое определение: глупость – это неведение времени, места, формы и события.*
- 1: *Истина является точным мыслезаключением.*
- 2: *Истина является точным временем, местом, формой и событием.*

Таким образом, мы видим, что, если истина не обнаружена, это приводит к глупости.

В результате, мы видим (и это подтверждено экспериментально), что открытие истины привело бы к восприятию «как-есть».

«Как-есть» – это состояние, в котором человек видит что-либо точно таким, как оно есть, без каких-либо искажений или лжи, и в этот момент оно исчезает и прекращает существовать.

Следовательно, мы видим, что абсолютная истина не содержала бы времени, места, формы или события.

Таким образом, мы сознаём, что мы можем достичь продолжения существования только тогда, когда скрываем истину.

Ложь – это искажение времени, места, события или формы.

Ложь становится искажением «как-есть» (искажённой или изменённой реальностью чего-либо) и превращается в глупость.

Всё, что продолжает существовать, должно избегать состояния «как-есть».

Таким образом, для того чтобы продолжать существование, всё должно содержать ложь.

Выписывая оверты и висхолды, человек может добиться восприятия «как-есть» и тем самым освободить себя от груза своих проступков.

Форма выписывания О/В

Люди могут неправильно выписывать О/В, если им неизвестно, как именно это делается, и они не следуют должной процедуре.

Первый шаг, который нужно выполнить перед тем, как приниматься за выписывание О/В, – это прояснение слов в описании точной процедуры выписывания О/В.

Опыт доказал, что люди сталкиваются с неприятностями при выписывании О/В в том случае, когда перед тем, как начать это действие, слова в форме выписывания О/В (включая ключевые слова и термины) не были *прояснены*. Прояснение слов – это саентологические процедуры, используемые для того, чтобы найти и прояснить слова, которые человек не понял при изучении различных предметов.

Форма

Форма выписывания О/В такова:

1. Напишите точный оверт, заключающийся в действии или бездействии.
2. Затем точно, полно и без недомолвок изложите конкретные детали, относящиеся к данному действию или бездействию, в том числе:
 - а. Время: момент, когда какое-то событие, процесс или состояние имело место. Определённый момент, час, день или год, согласно

часам или календарю; точное мгновение или дата; период, в течение которого что-либо – какое-либо действие – продолжается или существует.

- б. Место: то, где происходит некое событие или совершается действие. Точное местоположение; конкретная часть земной поверхности или пространства, имеющая определённую позицию, в то время как её размер может быть определённым или неопределённым.
- в. Форму: расположение в определённом порядке; то, каким образом организованы части целого. Обобщённо форма определяется как расположение в определённом порядке или взаимосвязь отдельных частей чего-либо, в отличие от самих этих частей; какая-то определённая структура или расположение.
- г. Событие: то, что происходит или имеет место; конкретный случай. Более или менее важное или достойное внимания событие. Действительный исход, окончательный результат.

Для того чтобы получить восприятие «как-есть», необходимо определить время, место, форму и событие, а также то, что было сделано или не сделано.

Пример.

«1. Я задел автомобиль моего друга, когда давал задний ход, выезжая со стоянки возле работы, и нанёс повреждение его машине на сумму примерно пятьсот долларов.

2. 30 июня 1987 года, после работы, я давал задний ход, выезжая со стоянки, и врезался в заднюю часть автомобиля моего друга Джо. Вокруг никого не было, и стоянка была почти пуста. Я уехал, не оставив никакой записки и не сказав об этом Джо, хотя знал, что нанёс ему ущерб в размере около пятисот долларов, которые ему пришлось заплатить».

Когда нужно освободиться от висхолда или висхолдов, форма такова:

- 1. Напишите этот висхолд.
- 2. Затем точно, полно и без недомолвок изложите конкретные детали, относящиеся к данному утаённому действию или бездействию, в том числе:
 - а. Время.
 - б. Место.
 - в. Форму.
 - г. Событие.

Например:

«1. Я изменил своей жене Салли, встретившись с другой женщиной, и никогда не рассказывал Салли об этом.

2. Три года назад, когда я только женился на Салли, я изменил ей, встретившись с другой женщиной. Я так и не сказал Салли об этом. Однажды утром (в июне 1985 года) я сказал Салли, что вечером мы пойдём в кино, но по дороге с работы домой я встретил в универмаге Джонса свою бывшую подругу (Барбару). Я пригласил Барбару поужинать со мной этим вечером, и она согласилась (она не знала, что я женат). Я сказал ей, что заеду за ней в восемь часов вечера. Когда я вернулся домой из магазина, я сказал Салли, что мне нужно вернуться на работу, чтобы закончить кое-какие дела, и что я не смогу пойти с ней в кино.

Затем я поехал поужинать вместе с Барбарой в другой город (в ресторан “Кантри”), чтобы не рисковать попасться на глаза кому-нибудь из моих друзей».

Применение к кому-либо выписывания О/В

Выписывание овертов и висхолдов применимо к любому человеку, и область его применения не ограничена.

Примеры.

Человек плохо выполняет свои обязанности на работе, и кто-либо из его начальников всё время вынужден обходить его, чтобы исправить ситуацию (работать вместо него с клиентом или выполнять задание, которое было ему дано). Ему отдают распоряжение выписать свои О/В.

Человек чрезвычайно критичен и хочет уйти с курса, который он проходит. Человек, который ведёт этот курс, просит его выписать свои О/В.

Бывает такое, что человек постоянно критикует других людей и придирается к ним. Ему станет легче, если он выпишет свои О/В.

Процедура проведения другого человека через выписывание О/В состоит из следующих шагов:

1. Первое, что должен сделать человек, применяющий к другому процедуру выписывания О/В, это а) изучить данную брошюру и прояснить в ней все слова (под прояснением слов имеется ввиду нахождение определений, всех слов, которые он не полностью понимает с использованием словаря и глоссария, находящегося в конце этой книги), б) прояснить слова, указанные ниже в шаге 4, в) прояснить слова в разделе, где изложена форма выписывания О/В.

2. Найдите помещение, в котором человек может выписывать свои оверты и висхолды и где его не будут отвлекать.



Механическое определение истины таково: знание точного времени, места, формы и события.

Чтобы раскрыть свои оверты и висхолды, необходимо написать точное время, место, форму и событие.



Тоже самое сделайте в отношении следующего оверта и висхолда.



По мере того, как человек делает это, открывается всё больше и больше правды...



... которая освобождает внимание человека, застрявшее на этих совершённых в прошлом проступках, и приносит человеку облегчение.

3. Предоставьте ему бумагу и ручку.

4. Пусть этот человек прояснит следующие термины, которым даны определения в этой брошюре: *оверт, висхолд, мотиватор, оправдание, последовательность «оверт-мотиватор»*.

5. Пусть человек прочтёт данную брошюру и прояснит слова в приведённом выше разделе, где изложена форма выписывания О/В, достигнув полного её понимания.

6. Пусть человек выпишет свои О/В точно в соответствии с приведённой выше формой выписывания О/В.

Выписывая О/В, человек делает это до тех пор, пока он не будет убеждён, что выписал их полностью. Он будет чувствовать себя очень хорошо и почувствует облегчение. Не следует продолжать выписывать О/В после того, как это явление достигнуто.

Когда он закончит, пусть он отдаст написанные О/В вам. Прочитайте написанное, убедитесь, что это было сделано с соблюдением формы, и поблагодарите его за то, что он их написал. Это подтверждение важно, поскольку оно даёт человеку знать, что его сообщение было получено. Однако не следует комментировать или выражать какие-либо мнения по поводу содержания написанного.

Дав человеку подтверждение, вы затем можете вернуть ему написанное.

Выписывание овертов и висхолдов – это простая процедура, которая имеет неограниченное применение. Муж и жена могут выписать свои оверты и висхолды, связанные с их браком. Служащий может выписать свои О/В, касающиеся работы. Дерзкий ученик может выписать проступки, которые он совершил в школе.

Человек может привести в порядок любую сферу своей жизни, разобравшись раз и навсегда со своими нарушениями различных моральных кодексов, с которыми он согласился, а впоследствии нарушил. Избавление от груза собственных проступков часто может сопровождаться очень значительным облегчением. Человек может снова почувствовать себя частью группы и восстановить взаимоотношения с другими её членами, а также снова почувствовать уважение к самому себе, обрести доверие и дружеское отношение других и добиться огромного личного счастья.

Это чрезвычайно полезная технология.

Честные люди тоже имеют права

После того как вы достигнете высокого уровня способностей, вы будете первым настаивать на своём праве жить с честными людьми.

Если вы знаете технологию работы с разумом, то вы знаете, что ошибочно использовать «права личности» и «свободу» в качестве доводов для защиты тех, кто занимается только разрушением.

Права личности были придуманы не для того, чтобы защищать преступников, а для того, чтобы приносить свободу честным людям. Позже в эту защищённую область затесались те, кто нуждался в «свободе» и «правах личности», для того чтобы скрыть собственную сомнительную деятельность.

Свобода – для честных людей. Ни один нечестный человек не может быть свободным: он сам себе западня. Если он не может открыть другим свои собственные поступки, то он – заключённый; он вынужден отстраняться от своих собратьев, и он – раб своей собственной совести. Прежде чем станет возможным получить свободу, эту свободу нужно заслужить.

Защищать нечестных людей – значит обрекать их на заточение в их собственном аду. Делая «права личности» синонимом «защиты преступника», человек тем самым способствует созданию рабского государства для всех; ибо там, где «свободой личности» злоупотребляют, возникает нетерпимость, и это в конце концов приведёт всех нас к полному краху. Действие всех законов, целью которых является установить дисциплину, направлено на тех немногих, кто нарушает установленные нормы. К сожалению, подобные законы наносят вред также и тем, кто не нарушает эти нормы, и ограничивают также и их свободу. Если бы все были честными, то не было бы никаких дисциплинарных угроз.

Для нечестного человека существует один-единственный выход – признать всю ответственность, которая лежит на нём в обществе, и восстановить общение с теми, кто его окружает, со своей семьёй и миром в целом. Насколько человек пытается использовать свои «права личности», чтобы защититься от расследования собственных поступков, настолько же он уменьшает перспективы личной свободы, ибо он сам несвободен. Однако он заражает других людей – тех, которые честны, используя *их* право на свободу, чтобы защитить себя.

Тревожен сон того, чья совесть нечиста. И его сон не станет спокойнее, если он будет защищать свои преступления, призывая на помощь довод:

«Свобода означает, что вы никогда не должны смотреть на меня». Право человека на выживание непосредственно связано с его честностью.

Свобода для человека не означает свободу наносить вред человеку. Свобода слова не означает свободу наносить ущерб посредством лжи.

Люди не могут быть свободными, когда среди них есть те, кто являются рабами своих собственных страхов.

Целью техно-космического общества является подчинение себе индивидуума и осуществление контроля над ним при помощи экономического и политического принуждения. Единственными жертвами в эпоху машин являются индивидуум и его свобода.

Для того чтобы сохранить эту свободу, человек не должен позволять другим людям скрывать свои злые намерения под видом защиты свободы. Чтобы быть свободным, человек должен быть честным с самим собой и своими собратьями. Если человек использует свою собственную честность для того, чтобы выступать против разоблачения нечестности, тогда этот человек является врагом своей собственной свободы.

Мы можем стоять под лучами солнца лишь до тех пор, пока мы не позволяем поступкам других навлечь темноту.

Свобода – для честных людей. Личная свобода существует только для тех, кто обладает способностью быть свободным.

Сегодня, в Саентологии, мы знаем, что человек сам является своей тюрьмой. И мы можем вернуть людям право стоять под лучами солнца, искоренив то зло, которое они причиняют сами себе.

Так что не говорите, что расследование, проведённое в отношении человека или в отношении его прошлого, – это шаг к рабству. Ибо в Саентологии подобное действие – первый шаг к освобождению человека от его собственной вины.

Если бы намерением саентолога было наказание виновного, тогда и только тогда было бы несправедливо заглядывать в прошлое другого человека.

Но мы не полиция. Когда мы заглядываем в прошлое – это первый шаг к тому, чтобы открыть двери; ибо все они заперты *изнутри*.

Кто же станет наказывать, когда он может спасти? Только сумасшедший будет ломать нужную ему вещь, которую можно было бы починить, а мы – не сумасшедшие.

Индивидуум не должен умереть в этот век машин – и неважно, есть у него права или нет. Преступники и сумасшедшие не должны торжествовать, добиваясь победы с помощью новых инструментов разрушения.

Менее всего свободен тот человек, который не может рассказать о своих собственных поступках и протестует против разоблачения неподобающих действий других. На таких людях будет построено будущее политическое рабство, при котором каждый из нас будет значиться под каким-нибудь номером, и мы сами будем виноваты в этом, если не начнём действовать.

Подумайте только: шантаж и наказание являются основными принципами всех тёмных операций. Что случилось бы, если бы не стало ни шантажа, ни наказания? Что произошло бы, если бы все люди стали достаточно свободными для того, чтобы говорить? Тогда и только тогда вы обрели бы свободу.

В тот день, когда мы сможем полностью доверять друг другу, на Земле наступит мир.

Не вставайте на пути этой свободы. Будьте свободны сами. ■

Практические упражнения

Приведённые ниже упражнения помогут вам понять материалы этой брошюры и повысят вашу способность применять полученные знания.

- 1 Просмотрите какую-нибудь газету или журнал и найдите несколько примеров того, как кто-то использует социальный механизм оправдания. Продолжайте делать это столько, сколько нужно, – до тех пор, пока вы не сможете легко распознавать подобные случаи.
- 2 Напишите пример оверта или висхолда, который вы наблюдали. Затем посмотрите, каковы последствия этого оверта или висхолда для самого человека или для окружающих его людей. Сделайте это ещё несколько раз и продолжайте делать столько, сколько нужно, — до тех пор, пока последствия овертов и висхолдов не станут для вас реальными.
- 3 Вспомните не менее двух случаев, которые вы наблюдали или участником которых вы были, когда имела место последовательность «оверт-мотиватор».
- 4 Найдите какого-нибудь своего знакомого, которому было бы полезно выписать свои оверты и висхолды. Это может быть человек, который слишком сильно критикует кого-либо или что-либо, или человек, который усиленно оправдывает свои действия в какой-либо области, или человек, который чрезмерно защищает то, что он сделал. Проведите его через выписывание О/В. Делайте это в соответствии с шагами, описанными в разделе «Применение к кому-либо выписывания О/В». Покажите ему этот материал, чтобы он понял, какую пользу он получит от выписывания своих О/В. Пусть он выписывает их точно в соответствии с формой до тех пор, пока не будет удовлетворён тем, что полностью выписал свои О/В, и не почувствует себя хорошо.

Результаты применения

Тысячи людей использовали работы Л. Рона Хаббарда, для того чтобы честно взглянуть на такие противоречивые факторы, как добро и зло, правоту и неправоту, и разрешить проблемы, связанные с ними. Теперь стало понятно, что отношения между людьми не определяются надеждами на улучшение, а основываются на реальной технологии, которая может неизменно приводить к улучшению. Используя эти знания, люди могут восстановить чувство собственного достоинства и повысить свою способность брать ответственность.

Знание механизма, который заставляет людей отстраняться от каких бы то ни было отношений с другими и от жизни вообще, позволяет людям восстановить свою готовность принимать на себя ответственность. Эти люди уже забыли, что такое отчуждение. Они знают, что является правильным, и живут в соответствии с этим. И люди, которые их окружают, также получают от этого пользу. Исследования, проведённые в Испании, показали следующее: группа закоренелых преступников использовала методы Л. Рона Хаббарда, для того чтобы стать честными гражданами, и ни один из них не совершил вообще ни одного преступления после своей реабилитации. Если учесть, что обычно уровень рецидивизма (возвращения к совершению преступлений) – 80 процентов, то эта статистика поразительна.

В современном обществе нет надёжного способа, с помощью которого человек может облегчить страдания, вызванные его собственными проступками. Тем не менее, методика Л. Рона Хаббарда действительно позволяет человеку освободиться от враждебности и страданий, существующих в жизни. С её помощью



достигаются результаты, которые изменяют жизнь людей, о чём свидетельствуют следующие истории.

Молодой человек из Калифорнии открыл для себя, что он может управлять ходом своей жизни, используя методику написания овертов и висхолдов.

«Как-то раз я вёл машину и был очень расстроен. Всё решительно шло наперекосяк: утром покупатели словно сговорились не покупать те товары, которые я им предлагал; передо мной ехали машины, которые еле двигались и которыми управляли неумелые водители, в результате чего я был вынужден всё время сигналить; я был вне себя и чувствовал себя несчастным; всё в этот день выглядело мрачно. Однако вдруг я осознал, что, должно быть, мне нужно просто выписать свои оверты и висхолды. Я свернул с дороги и почему-то решил сделать это прямо в машине. И что бы вы думали?! Я почувствовал себя гораздо лучше и осознал, что мог бы всегда выписывать свои оверты и висхолды, когда

*мне становится слишком трудно контролировать происходящие вокруг события. Я почувствовал себя очень хорошо; я стал хозяином своей судьбы. С этого момента дела пошли замечательно. До конца этого дня меня больше ничто не беспокоило, и, конечно же, следующий покупатель купил у меня всё, что мне нужно было продать! Передо мною ехали хорошие водители! Я осознал, что все перемены произошли благодаря изменению **моей** точки зрения и что я действительно **мог** повлиять на это».*

Житель Южной Африки, принимавший активное участие в общественной жизни, руководил проектом по распространению и применению методики Л. Рона Хаббарда среди беднейших слоёв чёрного населения. После применения методики написания овертов и висхолдов он сказал следующее:

«Два человека, которые добровольно согласились участвовать в моём проекте, в настоящее время занимаются выписыванием овертов и висхолдов. Я должен сказать, что очень горжусь этим. Я понял, что один из них обманывал многих женщин, и он был просто ошеломлён, когда я сказал ему, что знаю о происходящем в его жизни. Это, должно быть, потрясло его, потому что он немедленно положил конец своим беспорядочным отношениям. Он честно пишет оверты и висхолды, описывая все детали, и, испытывая облегчение, он просто расцветает на глазах. Он выглядит превосходно! У него обнаружилось хорошее чувство юмора, и из-под всей этой мишуры, которая скрывала его истинное лицо, появляется совершенно новый человек. Другой молодой человек позвонил мне, чтобы сказать, что он истисал целую тетрадь овертами и висхолдами и что он в полном восторге от всего этого и от того, что произошло с ним в

результате. Его только что выбрали из нескольких тысяч молодых людей в его стране, чтобы он поехал за границу для продолжения своего образования, – и он просто не может в это поверить!»

Молодой человек, иммигрировавший вместе со своей семьёй в Швецию, был совершенно расстроен теми событиями, которые происходили в его жизни. Он был очень несчастен, и ему казалось, что ничего невозможно изменить. В конце концов, один из его друзей понял, что единственным выходом для этого молодого человека будет выписывание овертов и висхолдов. Он согласился сделать это, и вот что он после этого рассказал:

*«Я просидел целый день, выписывая оверты и висхолды, совершённые мною на протяжении всей моей жизни. Причиной того, что у меня всё было так плохо, я всегда считал всё, что угодно, – свою мать, отца, даже свою девушку, своих друзей, свою новую страну, тот факт, что я иностранец. Но мне никогда прежде не приходило в голову, что **я** сам был причиной всех своих бед: на самом деле это происходило из-за всех тех проступков, которые я совершил и о которых я никому не рассказывал. Стоит ли удивляться, что мои дела шли так плохо и что так плохо идут они у других! Я чувствую себя так, словно я стал легче на сто килограммов!»*

В Калифорнии у одного учителя был ученик, который постоянно лгал. Он лгал даже тогда, когда на то не было никакой причины. Его «наказывали» за это: ему запрещали делать множество вещей, заставляли работать во внеучебное время и т.п. Но несмотря на это, ничего не менялось. Вот что произошло, когда этот учитель решил сделать так, чтобы мальчик выписал оверты и висхолды и исправил ситуацию:

«Я потратил пять дней, помогая мальчику выписывать О/В. Содержанием всех выписанных им овертов была ложь. На пятый день он наконец сказал мне, что в самый первый раз он солгал тогда, когда причинил боль своему маленькому брату и тот заплакал. В комнату вошла его мать и спросила, не он ли обидел брата, и он ответил: “Нет”. Она поверила ему, и тогда он понял, что может “солгать и это сойдёт ему с рук”. Его лицо засияло, когда он мне рассказал об этом. Он испытал значительное облегчение и просто светился от счастья. Это было три года назад. Сейчас находиться рядом с этим мальчиком — одно удовольствие, и с тех пор он ни разу не солгал».

Одна женщина из Лос-Анджелеса была в очень плохом физическом состоянии, и она безрезультатно пыталась справиться с этим на протяжении многих и многих месяцев. Её жизнь была настолько ужасной, что она даже не могла себе представить, куда ей обратиться за помощью. К счастью, рядом оказался священник церкви Саентологии, который знал технологию выписывания овертов и висхолдов.

«Я выписывала оверты и висхолды последние несколько дней. У меня были проблемы со здоровьем, с которыми я не могла справиться в течение многих месяцев. Вчера мой врач сказал мне, что у меня заметно улучшился мышечный тонус и здоровье в целом. Я знаю, что это произошло потому, что я беру ответственность за своё собственное состояние. Эта технология спасает мне жизнь».

Девушка из Флориды, выписывая оверты и висхолды, пыталась вспомнить что-нибудь ещё, что она могла бы выписать, поскольку она была не вполне удовлетворена выписыванием. Она вдруг вспомнила случай, который произошёл за полтора

года до этого, когда она легкомысленно положила куда-то свою сумочку и в результате потеряла её, не приложив тогда никаких усилий для того, чтобы найти её. Вот что произошло:

«Как только я это написала, я осознала, что на самом деле некоторая часть моего внимания застряла на этом случае, но в то время я не слишком над этим задумывалась. На следующий день, примерно через двадцать четыре часа после того, как я это написала, я пошла за почтой и обнаружила, что мне прислали мою сумочку, — причём вместе со всем её содержимым! Прошло полтора года с тех пор, как я потеряла её в совершенно другом городе. Я не говорю, что писать оверты и висхолды следует для того, чтобы вернуть потерянные вещи, но я осознала, что в данном случае я не взяла ответственность за своё действие и что я это проигнорировала. А как только я взяла на себя определённую ответственность и перестала быть следствием этого, что-то произошло, и я больше не удерживала себя от того, чтобы владеть своей сумочкой. Я снова “могла иметь” её, и именно в этот момент я её получила».

Одна девушка вновь обрела надежду на будущее, после того как один хороший друг убедил её взять жизнь под контроль, применяя технологию по выписыванию овертов и висхолдов.

«Моя жизнь вовсе не была безоблачной. Со мной постоянно “происходили” разного рода неприятности, и казалось, я просто не могу быть по-настоящему счастливой ни при каких обстоятельствах. Один мой друг, который проходил какой-то саентологический курс, объяснил мне, что такое оверты и висхолды, и показал, как их нужно выписывать. Сначала я не думала, что это действительно принесёт какую-то пользу (и я очень не

хотела писать о некоторых вещах, которые я сделала когда-то!). Но он убедил меня в том, что это мне поможет, и я принялась за дело.

Это оказалось просто потрясающе. Я выписала всего несколько вещей, которые, как я очень хорошо понимала, были овертами и висхолдами, и после этого я сумела посмотреть на те поступки, вредоносность которых я никогда бы не смогла открыто признать – для них были очень хорошие “объяснения”, и были серьёзные “причины”, почему так нужно было поступить. Но, рассматривая эти поступки и записывая их на бумагу, я в конце концов начала понимать, каким образом моя жизнь стала такой, какая она есть. Я ещё не закончила выписывать оверты и висхолды, но я уже знаю, что мне это даст. Всё в моей жизни становится на свои места, и я наконец-то обрела надежду на то, что жизнь – даже моя – может превратиться в настоящее удовольствие».

Один студент открыл для себя то, насколько важно выписывать оверты и висхолды, и в результате его взгляд на жизнь значительно изменился и он вновь обрёл самоуважение.

«Раньше меня интересовало только то, что касается меня самого – то, что я хотел сделать, или то, что я хотел получить. Иногда я уделял немного внимания своей семье и своим друзьям, но только в том случае, если в этом была какая-то выгода для **меня**. Глядя на те поступки, которые я совершил в прошлом, я понимаю, что не хотел бы иметь такого друга!

Теперь всё изменилось. Интерес, который я проявляю к своим близким, стал настолько сильным, что он перерос в настоящую и искреннюю заботу. Мне даже не нужно “заставлять” себя заботиться о других. Для меня это просто

совершенно естественно. И я вижу, какую пользу я могу им приносить.

В результате применения этой технологии произошла одна очень интересная вещь: сейчас я чувствую, что стал намного более ценным для **самого себя**, и моя жизнь стала намного счастливее. Я полагаю, в этом нет ничего удивительного, но раньше я никогда не думал об этом.

Все эти значительные перемены произошли потому, что одна женщина отвела меня в сторону и показала мне, что написал Л. Рон Хаббард об овертах и висхолдах и о том, как они влияют на нашу жизнь. А затем она добилась, чтобы я выписал свои собственные оверты и висхолды. Именно после этого всё изменилось».

Успешно избавившись от наркотической зависимости с помощью технологии Л. Рона Хаббарда по реабилитации наркоманов, молодой человек из Паломбаро (Италия) обнаружил для себя другой важный аспект этой технологии, который в значительной степени помог ему: технология по выписыванию овертов и висхолдов.

«После того, как я освободился от наркотической зависимости, я оглянулся назад, посмотрел в ту бездну, в которой был не так давно, и понял, что из-за овертов и висхолдов я в течение многих лет портил свою жизнь. Но тогда я уже был свободен и очень доволен собой, и так было до тех пор, пока я не вспомнил о своих старых друзьях, которые где-то кучкуются, мрачные и озлобленные. Я подумал, что никто не может сказать им: “Вот фантастическая технология, с помощью которой можно избавиться от овертов и висхолдов”. Они бы просто спросили: “Какие ещё оверты?” “Какие ещё висхолды?” Тем не менее, я понял, что, чего бы

это ни стоило, мои друзья должны получить такой же успех, какой получил я.

Тогда я вернулся назад в ту тёмную, грязную, прокуренную комнату и начал разговаривать с ними о своей жизни, о своих дурных поступках и о том, как постепенно я начал выбираться из тьмы, омрачавшей мою жизнь, и как я увидел лучи солнца, обретя свободу.

Когда я закончил, в комнате стояла тишина, но я видел, что смог передать свои чувства всем присутствующим. И несколько недель спустя я увидел своего друга Фрэнка у дверей центра реабилитации наркоманов! Его глаза светились от радости, когда он подошёл ко мне и сказал: “Спасибо, Джанни!” Я был просто потрясён. Мои друзья тоже собирались избавиться от наркотической зависимости и выбраться из тех ловушек, которые они сами создали себе, совершая оверты и висхолды».

Одна женщина из Новой Зеландии описывает свои успехи, которые она получила, выписывая оверты и висхолды.

«В течение долгого времени я с большой неохотой относилась к тому, что нужно предпринимать какие-то действия, если я вижу, что что-то происходит неправильно. Когда я видела, как кто-то совершает какие-то незрелые действия или оставляет работу незаконченной или плохо сделанной, это могло возмутить меня, но раньше я почему-то не могла заставить себя сделать что-либо в связи с

этим. Я предпочитала не вмешиваться, а просто предоставляла кому-нибудь другому сделать это. Я говорила себе: “Занимайся своим делом”, – но в действительности я просто не могла посмотреть в лицо тому факту, что мне необходимо что-то предпринять, хотя знала, что должна была сделать это.

Это действительно беспокоило меня, потому что довольно часто я была единственным человеком, который **видел** ту или иную неправильную ситуацию. Из-за того, что я придерживалась позиции “пусть всё идёт, как идёт”, в то время как знала, что ситуация неправильная, моя гордость была фактически уничтожена и моя самооценка значительно снизилась.

Недавно, выписывая оверты и висхолды, я поняла, что в действительности происходило. Я очень боялась потерять самообладание. Я думала, что могу причинить кому-нибудь вред или нанести какой-нибудь ущерб. Но моё отношение “пускай этим занимаются другие” как раз и было причиной **настоящего** вреда и ущерба.

Когда я нашла и выписала оверты и висхолды, которые лежали в основе этого безумного подхода, оно полностью исчезло. Страх, с которым я жила всё это время, исчез, и я вновь была готова делать то, что считала правильным. И ко мне вновь вернулась моя гордость. Это настоящая целостность, и она важнее для меня, чем что бы то ни было».

Как вырастить счастливого, здорового ребёнка? Большинство родителей не знают, как это сделать. В действительности, несмотря на самые лучшие намерения, многие совершают ошибку за ошибкой, воспитывая своего ребёнка. Потому-то несчастливые семьи, в которых постоянно происходят трения между родителями и детьми, – это обычное явление.

Такое положение дел не является нормальным, и этого можно полностью избежать. Л. Рон Хаббард разработал множество методов, с помощью которых можно обнаружить самые лучшие качества в ребёнке – а также в его родителях. В этой брошюре вы прочтёте о некоторых из этих методов и узнаете о том, как воспитать ребёнка, не сломив при этом его дух, как добиться, чтобы он желал быть полезным для своей семьи, как помочь ребёнку быстро справляться с огорчениями и несчастьями, которые могут произойти с ним в любой момент.

Воспитание детей должно доставлять удовольствие. И это вполне возможно. На самом деле это может быть одним из тех видов деятельности, за которые человек получает наиболее щедрое вознаграждение. Применяя принципы Саентологии в воспитании детей, вы можете добиться, чтобы они стали счастливыми, любящими и трудолюбивыми. И они станут ценными членами того общества, в котором они живут. ■

Как жить с детьми



Главная проблема, возникающая в связи с детьми – это как с ними жить. При воспитании детей проблема заключается во взрослом, а не в ребёнке. Одно из лучших средств для разрешения таких проблем – это добрый, уравновешенный взрослый с любовью и терпимостью в сердце. Воспитывая ребёнка, вы в первую очередь уделяете внимание тому, чтобы обучать его, не ломая при этом его личность. Вам нужно вырастить

ребёнка таким, чтобы вам не приходилось контролировать его. Вам нужно, чтобы он всегда полностью владел собой. От этого зависит, насколько хорошим будет его поведение, его физическое и душевное здоровье.

Дети – не собаки. Детей нельзя «дрессировать», как дрессируют собак. Дети – это не вещи, которые можно контролировать. Дети – и давайте не будем упускать этого из виду – это мужчины и женщины. *Ребёнок* – это не какой-то особый, непохожий на человека, вид животного. Ребёнок – это мужчина или женщина, просто он ещё не полностью вырос.

Любой закон, применимый к поведению мужчин и женщин, применим и к детям.

Как бы вам понравилось, если бы вас тянули, толкали, если бы вами помыкали и не разрешали делать то, что хочется? Вы бы возмутились. Единственная причина, по которой ребёнок «не возмущается» заключается в том, что он мал. Если бы с вами, взрослым человеком, кто-то обращался так, как обычно обращаются с ребёнком – приказывал, противоречил, проявлял неуважение, – вы бы показали ему, где раки зимуют. Ребёнок не даёт сдачи лишь потому, что он ещё мал. Вместо открытой борьбы он пачкает пол, прерывает ваш послеобеденный сон, нарушает спокойствие в доме. Имей он равные с вами права, он бы не стал так «мстить». Подобная «месть» – это типичное для детей поведение.

Самоопределением называется состояние, в котором человек по своему собственному выбору может находиться или не находиться под контролем своего окружения. В этом состоянии человек уверен в себе и в своей способности контролировать материальную вселенную и других людей.

Ребёнок имеет право на самоопределение. Вы скажете, что он причинит себе боль, если позволять ему ронять на себя вещи, выбегать на дорогу и т.д. и т.п. Почему вы, будучи взрослым, заставляете этого ребёнка жить в окружении, которое *может* причинить ему боль? Если он ломает вещи, это не его вина, а ваша.

Ласка и любовь ребёнка существуют лишь до тех пор, пока он может действовать на основе самоопределения. Нарушив его, вы в какой-то степени нарушаете жизнь ребёнка.

Право ребёнка принимать решения относительно собственной жизни нарушается всего по двум причинам: это происходит из-за хрупкости и опасности окружающих его вещей и из-за *вас*. Вы поступаете по отношению к нему так же, как это делали по отношению к вам, независимо от того, что вы думаете по этому поводу.

В такой ситуации у вас есть два пути. Первый – создайте ребёнку такое окружение, в котором он не сможет ничего разрушить и не сможет нанести себе серьёзного повреждения, окружение, которое не слишком сильно ограничит его собственное пространство и время, и предоставьте ему там свободу. Второй – освободитесь от собственных aberrаций (отклонений от рационального, разумного мышления или поведения), получая саентологические услуги, и научитесь настолько терпимо относиться к ребёнку, что ваша терпимость восполнит его незнание того, как сделать вам что-то приятное.

Если вы дали что-нибудь ребёнку, это принадлежит *ему*. Это больше не ваше. Одежда, игрушки, помещение – всё, что было ему дано, *должно оставаться исключительно под его собственным контролем*. Он рвёт свою рубашку, ломает свою кровать, коверкает свою пожарную машинку. Это *не ваше дело*. Вам бы понравилось, получив подарок на Новый год, потом выслушивать день за днём, что с ним следует делать, и даже подвергаться наказаниям, если вы обращаетесь с ним не так, как считает нужным тот, кто его подарил? Вы бы растерзали дарителя и уничтожили подарок. Вы знаете, что вы бы так и сделали. Ребёнок терзает вам нервы, когда вы поступаете с ним подобным образом. Это месть. Он плачет. Он докучает вам. Он ломает ваши вещи. Он «случайно» разливает молоко. И он *преднамеренно* ломает именно те вещи, с которыми его столько раз просили аккуратно обращаться. Почему? Он борется за своё самоопределение, за своё право владеть вещами, за своё право влиять на то, что его окружает. Эти «вещи» – один из каналов, по которым им могут управлять. Так что ему приходится бороться и с вещами, и с тем, кто им управляет.

Несомненно, некоторых людей воспитывали так плохо, что они считают *контроль* идеальным методом воспитания детей. Если вам хочется

контролировать ребёнка, просто доведите его до полной апатии, и он будет так же послушен, как любой загипнотизированный полоумный. Если вам хочется узнать, как управлять ребёнком, купите книгу по дрессировке собак, назовите ребёнка Рексом и сперва обучите его приносить брошенную палку, потом «сидеть», а потом просить еду. Вы можете выдрессировать ребёнка таким образом. Безусловно, можете. Но горе вам, если он вырастет кровожадным преступником.

Конечно, трудности будут. Ребёнок – это *человек*. Вам придётся нелегко, ибо человек стал царём зверей лишь потому, что его невозможно было одолеть как вид. Человека, в отличие от собаки, трудно вогнать в апатию и добиться, чтобы он вас слушался. *Собака* принадлежит *человеку*, потому что человек обладает самоопределением, а собака нет.

Причиной, по которой люди начали путать детей с собаками и силой дрессировать их, является предмет под названием «психология». Психология базировалась на таких «принципах»:

«Человек зол».

«Посредством дрессировки человека нужно превратить в социальное животное».

«Человек должен приспосабливаться к своему окружению».

Поскольку эти постулаты ложны, психология не работает. Если вы когда-нибудь встречали сломленного человека, то это был ребёнок профессионального психолога. Если только мы внимательно посмотрим на мир вокруг нас, а не на чьи-то сочинения, надуманные по прочтении чьих-то ещё трудов, мы увидим ошибочность этих постулатов.

Действительность прямо противоположна тому, о чём говорилось выше.

Правда заключается в следующем:

человек в основе своей – хороший.

Только серьёзная аберрация (отклонение от рационального мышления или поведения) может сделать человека злым. Жестокая дрессировка делает человека недружелюбным, необщительным.

Чтобы сохранить здравость ума, человек должен сохранять способность приспосабливать окружение к себе.

Человек настолько душевно здоров и настолько находится в безопасности, насколько он обладает самоопределением.

Воспитывая ребёнка, вы обязаны избегать того, чтобы посредством «дрессировки» превращать его в социальное животное. Изначально ребёнок более общителен и дружелюбен, чем вы, и его чувство собственного

достоинства сильнее вашего. В результате того, как с ним обращаются взрослые, ребёнок довольно быстро начинает бунтовать. Этот бунт может дойти до того, что ребёнок станет для всех невыносим. Он будет шуметь, будет безрассудным, небрежным с вещами, неопрятным – словом, каким угодно, лишь бы досадить вам. Дрессируйте его, управляйте им – и вы потеряете его любовь. Если вы стремитесь управлять ребёнком, если вы стремитесь быть его хозяином, то вы потеряли его навеки.

Разрешите ребёнку сидеть у вас на коленях. Он будет сидеть, довольный этим. А теперь обхватите его, заставляйте сидеть на месте, даже если он и не пытается уйти. Он моментально начнёт выворачиваться. Он станет бороться, пытаясь отделаться от вас. Он рассердится. Он заплачет. Теперь вспомните: прежде чем вы попытались удержать его, у него было хорошее настроение.

Ваши попытки формировать его характер, дрессировать его и в целом управлять им вызывают у ребёнка точно такую же реакцию, как и попытки удержать его на коленях.

Конечно, вам придётся трудно, если вашего ребёнка уже дрессировали, если им уже управляли, помыкали и не давали владеть собственными вещами. На полпути вы меняете тактику: пытаетесь дать ему свободу. Ребёнок настолько подозрительно относится к вам, что ему придётся очень трудно, пока он будет пытаться приспособиться. Переходный период будет ужасен. Но в конце концов у вас будет организованный, дисциплинированный, общительный ребёнок, заботящийся о вас и, что очень для вас важно, – ребёнок, который вас любит.

Ребёнок, которого ограничивают, за которым постоянно следят, которого понукают и которым управляют – будет сильно обеспокоен. Родители необходимы ему, чтобы выжить: родители – это еда, одежда, крыша над головой, ласка. Значит, он хочет быть рядом с ними. Естественно, будучи их ребёнком, он хочет любить их.

Но, с другой стороны, родители препятствуют его выживанию. *Всё его существование и жизнь зависят от того, имеет ли он право принимать свои собственные решения относительно того, что касается его движений, имущества и тела.* Родители пытаются нарушить это право, исходя из ошибочного представления о ребёнке как об идиоте, который ничему не научится, если его не «контролировать». Поэтому ему приходится избегать врага, воевать с ним, раздражать и изводить его.

Ребёнок беспокоится. Он рассуждает следующим образом: «Я их горячо люблю. Также я нуждаюсь в них. Но они не позволяют мне развивать свои способности, не дают мне свободно мыслить, не дают использовать свои потенциальные возможности. Что же мне делать с родителями? Я не могу жить с ними. Я не могу жить без них. О, Боже, Боже!» Так он и сидит, думая



Ребёнок нуждается в поддержке родителей, чтобы обеспечить своё выживание во многих областях жизни. Но если родители в то же время абсолютно не позволяют ребёнку принимать решения, в том что касается его жизни, то у него появляется огромная проблема, которая может доставить ему сильное беспокойство.

об этой проблеме. Эта проблема, это беспокойство будут преследовать его в течение примерно 18 лет. И это почти разрушит его жизнь.

Свобода ребёнка – это ваша свобода. Если вы оставляете вещи ребёнка на произвол судьбы – это в конце концов приведёт к тому, что они останутся целы.

Насколько чудовищная сила воли требуется родителю, чтобы не изливать на ребёнка непрерывный поток указаний! Какое это страдание – наблюдать, как его вещи превращаются в ничто! Как не хочется отказывать себе в праве распоряжаться его временем и пространством!

Но так придётся поступать, если вы хотите, чтобы ребёнок чувствовал себя хорошо, был счастлив, заботлив, красив и умен!

Право ребёнка вносить свой вклад

Нельзя отказывать ребёнку в праве вносить свой вклад.

Человек чувствует себя способным и компетентным только до тех пор, пока ему позволяют отдавать столько же или больше, чем он получает от других.

Человек может отдавать куда больше, чем он получает, и чувствовать себя нормально среди тех, кто его окружает. Он чувствует себя не спокойно, когда отдаёт меньше, чем получает. Если не верите, вспомните момент, когда все, кроме вас, принесли что-нибудь на вечеринку, а вы пришли с пустыми руками. Как вы себя чувствовали?

Человек восстанет против кого угодно и чего угодно, что даёт ему больше, чем он предоставляет взамен; человек не будет доверять такому благодетелю.

Родители, естественно, дают ребёнку больше, чем он возвращает. Как только ребёнок осознаёт это, он становится несчастным. Он старается получить возможность для того, чтобы отдавать больше; если ему это не удаётся, он начинает злиться на родителей, ненавидеть их. Пытаясь справиться с этим бунтом, родители делают ещё больший вклад. Ребёнок ещё больше бунтует. Это скольжение по наклонной опасно: оно кончится тем, что ребёнок впадёт в апатию.

Вы *обязаны* позволить ребёнку вносить свой вклад. Вы не можете приказывать ему это делать. Вы не можете приказывать ему подстричь газон и потом считать это вкладом. Ему нужно самому решить, какой вклад он внесёт, а потом сделать это. Если он не выбирает сам, то это не его вклад – это лишь больший контроль над ним.

Младенец принимает посильное участие в жизни тем, что пытается вызвать у вас улыбку. Он рисуется перед вами. Став постарше, он танцует для вас, приносит вам тапочки, пытается повторить движения, которые вы делаете, когда работаете, чтобы помочь вам. Если вы не позволяете ему приносить вам тапочки, не принимаете эти улыбки, танцы и его помощь такими, какими он их преподносит, вы встаёте на пути желания ребёнка вносить вклад. Теперь он начинает беспокоиться. Он будет необдуманно и странно поступать с вашими вещами, пытаясь «улучшить» их. Вы ругаете его, и это окончательно его добивает.

Есть ещё один необходимый компонент – *информация*. Каким образом ребёнок может узнать о том, как быть полезным вам, своей семье или дому, *если* у него нет никакого представления о том, как это сделать?

Семья – это группа, имеющая общую цель: сообща выживать и развиваться. Ребёнок, которому не позволяют вносить свой вклад в дела семьи или который не сумел понять цели и принципы, в соответствии с которыми устроена семейная жизнь, становится чужим в семье. Ему продемонстрировали, что он не является частью семьи, потому что он не может вносить свой вклад. Тогда он начинает противостоять семье, что является первым шагом на пути к тому, чтобы противостоять обществу. Он разливает молоко, досаждаёт вашим гостям и орёт под окном во всю глотку, потому что он так «играет». Он даже заболит только лишь для того, чтобы доставить вам хлопоты. Показывая, что он недостаточно силён, чтобы вносить вклад, вы тем самым демонстрируете ему, что он – пустое место.

Пока ребёнок ещё совсем мал, всё, что вы можете делать, – это принимать улыбки и танцы и позволять приносить вам тапочки. Но как только ребёнок становится способным понимать, ему нужно рассказать, что и как происходит в семье.

Откуда берутся деньги, которые ему время от времени дают? Откуда появляется еда? Одежда? Машина? Как квартира становится чистой?

Папа работает. Он тратит силы и время, он использует свой интеллект и за это получает деньги. За деньги, если их дать продавцу в магазине, можно купить еду. За машиной ухаживают, потому что количество денег ограничено. Спокойствие в доме и забота о папе означают, что папа будет работать лучше, и это означает, что будет еда, одежда и машина.

Образование необходимо, поскольку после того, как человек приобрёл знания, он зарабатывает больше.

Развлечения необходимы как вознаграждение за упорную работу.

Опишите ему всю картину. Если до этого он высказывал возмущение, то он, возможно, будет продолжать это делать. Но в конце концов он образумится.

Для ребёнка прежде всего необходимо, чтобы он чувствовал себя в *безопасности*. Частью безопасности является понимание. А частью понимания являются неизменные нормы поведения: то, что противозаконно сегодня, вряд ли сойдет с рук и завтра.

На самом деле, вы можете применять силу, чтобы совладать с ребёнком, защищая свои права, – при условии, что он владеет тем, чем владеет, может вносить свой вклад и работать для вас.

У взрослых есть права. Ребёнку следует это знать. Цель ребёнка – вырасти. Если у взрослых не больше прав, чем у детей, то зачем расти? Кто, скажите на милость, хотел бы быть в наши дни взрослым?

У ребёнка есть обязанность по отношению к вам. Он должен быть в состоянии позаботиться о вас, причём не понарошку, а по-настоящему. И вам нужно запастись терпением, чтобы позволить несколько неряшливую заботу о себе до тех пор, пока исключительно благодаря опыту – не вашим указаниям – он не научится делать это как следует. Забота о ребёнке? Ерунда! Он, скорее всего, лучше схватывает, что происходит вокруг, чем вы, умудрённый жизнью взрослый. Ребёнок становится предрасположенным к несчастным случаям только тогда, когда его аберрация доходит чуть ли не до расстройства психики.

Вы чувствуете себя хорошо и наслаждаетесь жизнью, потому что вы не являетесь ничьей *собственностью*. Вы *не могли бы* наслаждаться жизнью, если бы за вами следили, не спуская глаз, если бы вы были чьей-то собственностью. Вы бы взбунтовались. И если бы кто-то подавил ваш бунт, вы стали бы вредить исподтишка. Вот в кого вы превращаете ребёнка, когда обращаетесь с ним как со своей собственностью, управляете им и контролируете его.

Потенциально ребёнок мыслит более здраво, чем вы, родители, и мир для него выглядит куда ярче. Его осознание того, что является ценным, и чувство реальности острее. Не надо их притуплять. И ваш ребёнок вырастет хорошим, благородным человеком, который будет добиваться успеха. А если его превращать в свою собственность, контролировать, отвергать и управлять им, то вы получите по заслугам – разрушительный бунт.

Как добиться, чтобы ребёнок захотел что-то делать

Как в таком случае, не используя силу, добиться, чтобы ребёнок выполнял определённые действия?

Если вы *заставите* человека играть на музыкальном инструменте (как это делают родители и учителя), его способность играть на этом инструменте не улучшится. Сначала вам нужно посоветоваться с ним, чтобы выяснить, к чему он стремится. В конце концов, нужно будет, чтобы он согласился по крайней мере с тем, что играть на музыкальном инструменте – это хорошо.

Возьмём, к примеру, «непослушного мальчишку». Его нельзя отдать в школу, поэтому приходится отправлять в военное училище. Там его силой будут заставлять подчиняться, чтобы изменить его. Может получиться так, что этого непослушного мальчишку отправят в школу, в которой лучшим способом справиться с подобными ситуациями считают следующее: просто найти что-то, чем ребёнок интересуется, и позволить ему заниматься этим. Такая школа когда-то существовала в Калифорнии и она выпускала гениев одного за другим. Целый ряд учёных времён второй мировой войны начали свой путь именно в этой школе. Считалось, что таких результатов добивались благодаря одному профессору, который подавал детям пример тем, что никогда не курил сигар или что-то в этом роде.

В действительности всё происходило так: они брали мальчишку, с которым никто не мог ничего поделать, и спрашивали: «Чем бы ты хотел заниматься?». Мальчик говорил: «Ничем», – и они отвечали: «Хорошо, покрутись там – в лаборатории, в саду, или займись чем-нибудь – и ты, возможно, сделаешь выбор». Поразмыслив, мальчишка решал, что он хочет быть химиком. Никто не посылал его в класс и не заставлял открывать учебник, и никто особенно не жаловался, когда он что-то взрывал в лаборатории; и в конце концов вы узнаете, что мальчишка – превосходный химик. Никто не вставал на пути его желания быть химиком. Поэтому оно существовало, и он сам не создавал препятствий для существования этого своего желания. С точки зрения образования это очень интересный момент.

Спрашивайте о желании ребёнка

Люди позволят вам забирать у них различные вещи при условии, что вы сделаете это изящно и будете учитывать их желание. Способ превратить ребёнка в жадного или эгоистичного человека – это *заставлять* его, против его воли, отдавать вещи другим детям. В конце концов, вы доведёте его до того, что он окажется в категории «один-единственный»: он будет чувствовать, что он – единственный человек, который на самом деле что-то значит. Обычно родителей не интересует, чего хочет ребёнок. Их интересует его способность иметь что-либо, то есть способность владеть или обладать чем-то, затем они начинают управлять этой способностью – и получают испорченного ребёнка.

Интересно наблюдать за ребёнком, рядом с которым находится кто-то, кого всегда интересовало, чего хочет ребёнок (хотя этот человек и не окружал его большой заботой), в сравнении с ребёнком, за которым очень тщательно ухаживают, но которого никогда не спрашивали, чего он хочет.

Маленький мальчик сидит на полу, играет с кубиками и шариками, и у него всё хорошо. Тут появляется нянька, берёт его, несёт в другую комнату и меняет ему штанишки. И всю дорогу он пронзительно кричит. Ему это не нравится. Она продолжает обращаться с ним таким образом, сажает его то здесь, то там, никогда не давая ему возможности сделать собственный выбор – и, в конце концов, он вырастает, одержимый желанием иметь свободу выбора. Ему нужно всё делать по-своему. У него появляется склонность учить других, что им нужно делать, склонность упорно настаивать на собственной правоте. Он пытается сохранить её последние крупницы, и, соответственно, его способности будут невелики, особенно в работе с людьми.

Вот другая ситуация. Вы знаете, что ребёнок голоден и ему пора есть. Ребёнок будет есть, если придерживаться определённого распорядка. Если ужин ежедневно подают в 6 часов, он привыкнет ужинать в это время. Тогда его желание практически никогда не будет подавлено. Он выясняет, что еда появляется в 6 часов, поэтому к 6 часам он решает поесть. Вы обеспечиваете еду, а он – желание поесть. Если вы не будете нарушать это соглашение, у него никогда не будет проблем с едой.

Кто-то подходит к ребёнку и спрашивает: «Как насчёт того, чтобы пойти в другую комнату и переодеться?». Он отвечает: «Нет». Вы делаете ужасную ошибку, если продолжите в таком духе: «А я тебе дам конфетку», – уговаривая, соблазняя, задабривая его. Эти приёмы относятся к психологии – такими способами психологи справляются с ситуацией, и в действительности эти способы не работают.

Вы выбираете одно из двух направлений. Либо вы используете превосходный контроль и очень много общаетесь с ребёнком, либо вы просто позволяете ему расти. Другого выбора нет. Детям не нравится, когда их терзают, тянут во все стороны и не спрашивают их согласия. Вы можете поговорить с ребёнком, и если вы испытываете достаточно большую привязанность друг к другу, между вами существует достаточное количество согласия и вы хорошо общаетесь, то вы сможете добиться, чтобы он делал что угодно. Он будет дотрагиваться до пола, до своей головы, показывать вам различные предметы и находить стол. В течение какого-то времени он подумается таким образом, а потом вы можете просто попросить его сделать то-то и то-то или сказать: «Пошли поедем», – и он так и сделает. Он выяснил, что ваши команды необязательно подавляют все его желания. Поэтому ваши команды не опасны. Вы находились рядом с ним, и он может находиться рядом с вами. Поэтому вы можете сотрудничать друг с другом.

Иногда ребёнок заявляет: «Я не хочу ложиться спать, я хочу остаться с вами»; он настаивает на этом, – он выражает свою свободу выбора. Просто позволять детям делать то, что они делают, не вмешиваясь и совершенно не контролируя их действия, – это приёмы психологии. Такие дети никогда не будут ни с кем общаться; они не повзрослеют, не наберутся жизненного опыта, потому что они не изменили свою способность иметь. Им не приходилось менять своё мнение, работать, упражняться в чём-либо или делать что бы то ни было. Но дети с готовностью отзываются на хороший контроль и общение. Именно хорошее общение требуется, чтобы преодолеть это, – не уговоры, а хорошее общение.

Люди думают, что уговоры действуют на детей. Это не так. Успех достигается с помощью общения. Вы говорите: «Тебе пора ложиться спать», – а он отвечает: «Не хочу». Не говорите больше об этом, обсудите что-нибудь другое: «Что ты сегодня делал? Где? Как? Ой, неужели? Правда?». «Ну, как насчёт того, чтобы пойти спать?» Ответ будет: «Ладно».

Нет необходимости применять силу. Установите общение с ребёнком, и вслед за общением неизбежно следует контроль. А если при воспитании ребёнка вы не возьмёте его под контроль с самого начала, то он (а он ждёт от вас указаний по многим вопросам и ждёт, что вы будете контролировать его действия) будет обманут. Он будет считать, что вы о нём не заботитесь.

Тем не менее, идёт ли речь об игре на музыкальных инструментах, изучении языков, занятиях искусством или о развитии каких-либо других способностей, – спрашивайте у ребёнка, чего *он хочет*.

Право детей работать

Основной проблемой, связанной с подростковой преступностью, является когда-то казавшаяся гуманной программа, которая запрещает все виды детского труда.

Несомненно, было время, когда детским трудом злоупотребляли, детей заставляли слишком много работать, их рост замедлялся, в общем, их эксплуатировали. В высшей степени трудно поверить, что пресловутый г-н Маркс когда-нибудь видел, как в Америке мальчишек, умерших на работе, оттаскивали от станков и сваливали в кучи.

Как только возникали злоупотребления в этой области, сразу раздавались протесты общественности и принимались законы, запрещающие детский труд. Эти законы, принимавшиеся с самыми лучшими намерениями, тем не менее являются непосредственной причиной существования подростковой преступности.

Если вы запрещаете детям работать и, в особенности, запрещаете подросткам быть самостоятельными и зарабатывать собственные деньги, то это создаёт трудности в семье, так что становится почти невозможно воспитывать детей и, кроме того, — что очень важно — это вызывает у подростка чувство, что он лишний в этом мире и что он уже проиграл, ещё не начав свою игру. Чуть позже, когда он сталкивается с чем-нибудь вроде призыва в армию, из-за чего он не смеет начать карьеру, это, естественно, опускает его на уровень ещё ниже глубокой апатии по отношению к работе; а когда через какое-то время перед ним встает необходимость самостоятельно пробиваться в жизни, он поднимается до апатии и ничего по этому поводу не делает.

В подтверждение вышесказанного можно привести тот факт, что выдающиеся граждане нашей страны, как правило, работали в юном возрасте. В англо-американской цивилизации самые большие успехи были достигнуты людьми, которые, начиная с двенадцатилетнего возраста, работали на фермах, у которых были свои обязанности и своё место в мире.

В большинстве своём дети хотят работать. Двух-, трёх-, четырёхлетние дети обычно ходят по пятам за отцом или матерью, пытаясь то подать им

инструменты, то вытереть пыль; и заботливые родители, которые на самом деле любят своих детей, разумно и в характерной для старых времён манере проявляют достаточно терпения, позволяя детям по-настоящему помогать им в работе. Ребёнок, которому это позволяют, укрепляется в мысли, что его присутствие и деятельность нужны другим, и он спокойно делает карьеру, добиваясь своих целей.

Ребёнок, которого насильно готовят к какой-то профессии или заставляют заниматься чем-то, но не позволяют в раннем возрасте помогать взрослым, убеждён в том, что он никому не нужен, что в мире нет для него места. И позднее у него возникнут совершенно определённые трудности с работой. Тем не менее, если трёх- или четырёхлетний ребёнок в современном обществе хочет работать, его в этом не только не поощряют, ему просто не дадут работать, а после того, как он вынужденно ведёт праздную жизнь до семи, восьми или девяти лет, на него вдруг взваливают какие-то обязанности.

Но этот ребёнок уже приучен к тому, что не должен работать, и поэтому работу воспринимает как нечто, что «к нему не относится», и всегда чувствует себя неловко, занимаясь какой-либо деятельностью.

Позднее, когда он достигает подросткового возраста, ему всячески препятствуют в получении такой работы, которая дала бы ему возможность покупать одежду и угощать друзей, что, по его мнению, он должен делать, и он начинает чувствовать, что не является частью общества. Не являясь частью общества, он, таким образом, противостоит ему, и все его желания сводятся к разрушительной деятельности.

Как справляться с огорчениями и неприятностями ребёнка

В этом разделе приводится множество методов, которые может использовать родитель или любой другой человек, чтобы помочь ребёнку быстро справляться с последствиями ситуаций, когда он набивает себе синяки и шишки, ставит царапины, когда он боится чего-то и огорчается. Такие ситуации часто случаются по мере взросления ребёнка.

При решении проблем, связанных с физическим и эмоциональным состоянием ребёнка, основным фактором, используемым в приведённых ниже методах, является, по большей части, общение взрослого с ребёнком. Общение чрезвычайно важно, когда вы имеете дело с детьми, – так же важно, как и в любой другой области, с которой имеет дело Саентология.

Все действия, приведённые ниже, относятся к классу «ассистов». Ассистом (от англ. *assist* – помощь) называется действие, предназначенное для того, чтобы помочь человеку облегчить дискомфорт, который он ощущает в данный момент. Эти ассисты нужно использовать в дополнение к тем, которые описаны в брошюре «Помощь при болезнях и травмах», в тех ситуациях, когда того требуют обстоятельства. Это может принести значительную пользу ребёнку и его семье.

Детские травмы

Ребёнку, который упал, порезался и т.п., можно помочь многими способами. Если ребёнок мал, часто будет достаточно просто позволить ему выплакаться. Когда у ребёнка что-нибудь болит, большинство людей начинают говорить что-то успокаивающее и утешительное, почти не отдавая себе отчёта в том, что они это делают. И обычно они говорят те же самые слова, которые сотни раз говорили раньше, когда у ребёнка что-нибудь болело. Это может напомнить ребёнку целую цепь более ранних травм.

В таких ситуациях родителям нужно молчать. Так они могут в наибольшей степени помочь ребёнку. Для того, чтобы приучить себя не разговаривать, когда у ребёнка что-то болит, может потребоваться некоторое время. Однако приобрести привычку соблюдать тишину несложно. Если вы молчите, это не значит, что вы не можете проявить ласку по отношению к ребёнку. Его можно взять на руки, если он этого хочет, или обнять его. Часто, если вы ничего не говорите, маленький ребёнок будет сильно плакать примерно минуту, а потом внезапно перестанет, улыбнётся и побежит обратно заниматься тем же, чем раньше. Похоже, что, позволив ему плакать, вы снимаете напряжение, возникшее в результате травмы. Если произойдёт именно так, ассист не нужен. Фактически, когда ребёнок избавился от напряжения таким образом, его обычно очень трудно заставить возвратиться к моменту травмы.

«Расскажи мне об этом»

Если, поплавав минуту-другую без вашего вмешательства, ребёнок не начинает чувствовать себя лучше, тогда дождитесь, чтобы он пришёл в себя после короткого периода ослабления сознания, который следует после травмы. Обычно нетрудно распознать, пришёл ребёнок в себя или нет. Если он всё ещё плачет, после того, как он пришёл в себя, то обычно это вызвано тем, что другие, более ранние травмы были рестимулированы (повторно активизированы тем, что обстоятельства в настоящем времени напомнили обстоятельства прошлого). В этом случае ассист имеет большую ценность. Детям постарше (5 и более лет) ассист обычно необходим.

Когда ребёнок придёт в себя, спросите его: «Что случилось? Как ты ушибся? Расскажи мне об этом».

Если он начнёт рассказывать в прошедшем времени, переключите его в настоящее. Попробуйте так:

- Ну... Я стоял на большом камне, и я поскользнулся и упал, и... (плачет).
- Тебе больно, когда ты стоишь на камне?
- Нет.
- Что происходит, когда ты стоишь на камне?

*Ребёнку,
который
ушибся,
можно
значительно
помочь
посредством
общения.*



*Пусть ребёнок
расскажет
о том, что
произошло. Это
может оказать
терапевтическое
воздействие.*



*Если ребёнок
будет
рассказывать
о происшествии
человеку,
который
с интересом
выслушает его,
любое огорчение
рассеется,
и ребёнок
сможет
почувствовать
себя лучше.*



- Я поскользываюсь... (*плачет*).
- И что происходит потом?
- Я падаю на землю.
- На земле есть трава?
- Нет, там только песок.
- Расскажи мне об этом снова.

Вы можете провести ребёнка через происшествие несколько раз – до тех пор, пока ему не станет скучно или же он не начнёт смеяться. В этом нет ничего трудного. После того как ребёнку проведут несколько подобных ассистов, он сам, в случае травмы, побежит к человеку, способному оказать ему эту безболезненную помощь, которая вернёт ему присутствие духа, и он будет настаивать на том, чтобы «рассказать об этом».

Как направить внимание ребёнка на что-либо

У многих есть привычка говорить ребёнку: «Не делай так, а то заболеешь», «Боже мой, у тебя явно начинается серьёзная простуда», «Ты заболеешь, если не прекратишь так поступать», «Я просто уверена, что Серёженька заразится корью, если пойдёт в школу» – и множество других пессимистических внушений. Люди также используют тысячи фраз типа «Нельзя», «Не можешь» и «Держи себя в руках». Родителям следует быть осторожными в использовании таких фраз и по возможности избегать их. Благодаря воображению и некоторой практике, нетрудно отыскать способы, как уберечь ребёнка от опасности, не прибегая постоянно к устным запретам. Старайтесь, насколько это возможно, давать ребёнку позитивные указания. Яркая демонстрация того, что происходит со стеклянной бутылкой, когда она падает, передаёт мысль лучше, чем тысячи криков: «Уйди оттуда!» или «Поставь на место!».

Мягкие, ласковые движения и спокойный голос в обращении с детьми помогут предотвратить рестимуляцию. Любому, кто хочет успешно работать с детьми, нужно вырабатывать в себе эти качества. Они особенно ценны в чрезвычайных ситуациях.

Если при наличии опасности всё зашло слишком далеко и вы не успеваете дотянуться до ребёнка, а внимание его нужно привлечь быстро – существует способ, как выйти из положения, не нанеся ребёнку вреда. Окликните его по имени – достаточно громко для того, чтобы он услышал. Это куда лучше, чем громкие приказания: «Остановись!», «Не двигайся!», «Не делай этого!» и т.д.; при этом вероятность рестимуляции ребёнка значительно уменьшается.

Вспоминание

Изо дня в день вы сталкиваетесь с сотнями ситуаций, в которых ребёнка можно попросить вспоминать: ребёнок капризничает, он расстроен и плачет по поводу чего-то; ребёнок испытывает недомогание; он явно рестимулирован чем-то; он нечаянно услышал чью-то драматизацию (проигрывание в настоящем времени чего-то, случившегося в прошлом); кто-то строго наказал его или выплеснул на него свою драматизацию; или ребёнок чувствует себя отвергнутым. Фактически каждый раз, когда ребёнок расстроен, или когда он нервничает по какой бы то ни было причине, или вам известно, что он только что стал участником сильно рестимулирующего происшествия, можно применять этот метод.

Принцип этого состоит в том, чтобы найти конкретные фразы и ситуации, вызывающие рестимуляцию. Конечно, этот метод можно использовать только после того, как ребёнок научится разговаривать в достаточной степени, чтобы вразумительно выразить то, что он думает и чувствует.

Если ребёнок не болен серьёзно, а просто расстроен, можно начать с вопроса о том, когда он чувствовал себя подобным образом раньше. Чаще всего он вспомнит. По мере дальнейших расспросов о том, что происходило, что он делал в то время, кто при этом разговаривал, что было сказано, как он себя чувствовал, ребёнок красочно опишет происшедшее. После этого просто проведите его через происшествие ещё несколько раз. Дойдя до конца, скажите: «Расскажи мне об этом снова. Где ты находился, когда папа что-то говорил?», «Расскажи об этом снова». Или просто: «Давай посмотрим. Ты сидел на диване, когда папа что-то говорит. Что он говорит?». Можно произвести любую простую фразу, которая вернёт ребёнка к началу происшествия.

Не нужно усложнять это действие. Дети понимают вас, когда вы говорите: «Расскажи об этом снова». Им самим нравится слушать рассказы снова и снова, и им нравится рассказывать что-нибудь тем, кто с интересом их слушает. Однако не нужно слишком сочувствовать. Да, проявите ласку и интерес. Но не сюсюкайте, не причитайте – «Бедняжка, бедный ребёнок!», не употребляйте подобных фраз. Такие действия могли бы подтолкнуть ребёнка к мысли, что травма или огорчение являются *ценными* – коль скоро оно привлекло к нему особое внимание и сочувствие.

Чем больше вы сможете проникнуться реальностью ребёнка, тем больше вы сможете ему помочь. Подражайте оттенкам его голоса, тому, как он говорит «Ага!», «Вот так!», «А дальше что?». Подстройтесь к его живой мимике, к тому, как он широко раскрывает глаза, затаив дыхание, с интересом рассматривает что-то, или к любому другому его настроению и тону (конечно, не надо откровенно передразнивать его). Если вы не можете это сделать как следует, тогда ведите себя просто, естественно и проявляйте интерес.



Когда с ребёнком происходит что-то, что его расстраивает или причиняет боль, в его уме могут ожить похожие случаи из прошлого.



Их влияние ослабевает, когда вы добиваетесь, чтобы ребёнок рассказывал о случае, пережитом только что.



Ребёнка нужно направлять, чтобы он рассказывал о произошедшем так, как будто это происходит сейчас, в настоящем времени. Это снимет заряд с травмы, связанной с происшествием.

Если ребёнок рестимулирован, то нередко он снова и снова повторяет одну-две фразы. В таком случае можно начать с вопроса: «Кто это говорит?», или «Кто говорит это тебе?», или «Когда ты это слышал?».

Иногда он будет настаивать: «Это я говорю: “Заткнись, старый дурак!”» (или любую другую фразу). Тогда спросите его: «Кто ещё так говорит?», или «Постарайся вспомнить, когда ты слышал эту фразу от кого-то другого». Скорее всего, он начнёт рассказывать вам о каком-либо происшествии.

Одна женщина, которая проводила это своей дочери, была поражена, когда та ответила: «Мама, это ты сказала – давно». – «Где ты находилась, когда я так сказала?» – «Ой, я была совсем крошечной – у тебя в животике». Такое, возможно, не будет происходить часто. Но когда ребёнок понял принцип, рано или поздно это может произойти. Не важно, что это за случай, просто продолжайте задавать вопросы, чтобы воссоздать происшествие: «Что ты делал? Где ты находился? Где была я? Что говорил папа? Как это выглядело? Что ты чувствовал?» и так далее. Пусть ребёнок несколько раз (до тех пор пока он не начнёт смеяться) вспоминает это происшествие. Это освободит ребёнка от рестимуляции.

Использование кукол и мягких игрушек

Если отец знает о том, что ребёнок нечаянно услышал драматизацию, или был строго наказан, или получил нагоняй, то он может справиться с ситуацией спустя несколько часов, расспросив ребёнка о ней: «Ты помнишь, как я кричал на маму вчера вечером?». Если ребёнок не привык показывать злость родителям или если в прошлом его серьёзно подавляли, придётся затратить некоторые усилия, чтобы уговорить его рассказать об этом. При этом постарайтесь продемонстрировать своим поведением, что о таких вещах вполне можно рассказывать. Если он просто не в состоянии говорить об этом, вы можете попытаться сделать так, чтобы он проиграл ситуацию. Если ребёнок играет в куклы или с плюшевыми зверюшками, то можно, играя вместе с ним, сделать так, чтобы он разыграл драматизацию с помощью игрушек.

«Вот кукла-мама. А вот кукла-папа. Что говорит кукла-мама, когда злится?» Очень часто при этом ребёнок попадает прямо в этот случай. Если вы действительно дадите ему возможность быть откровенным, когда он



*Ребёнок,
оказавшийся
свидетелем
ссоры
родителей,
может серьёзно
расстроиться.*



*Отец или мать
могут помочь
ребёнку
успокоиться.
Пусть дочка
продемонстрирует
происшествие
при
помощи кукол.*



*Ребёнок
воссоздаёт
ситуацию при
помощи кукол...*



*... и
затянувшееся
расстройство
ребёнка может
быстро
улетучиться.*

рассказывает об этом случае, не будете осуждать его при этом и будете слушать заинтересованно, проявляя к нему симпатию и подбадривая его в нужный момент, говоря ему что-то вроде: «Да... И что дальше?», то он вскоре бросит притворяться и честно расскажет вам о том, что слышал. Даже если такого не случится и он просто пару раз расскажет о случае, используя куклы или другие игрушки, – как это часто делают дети – неприятные ощущения от этого случая значительно уменьшатся.

Рисунки

Вместо игрушек можно использовать рисунки, сделанные ребёнком. «Нарисуй женщину и мужчину... Что они делают? Нарисуй плачущую женщину» и так далее. Акцент всегда нужно делать на взрослом, который драматизировал, а не на ребёнке, который провинился, – если дело обстояло так. Рисуйте, разыгрывайте с ребёнком ситуации, происходящие в доме: «А потом ты говоришь...?», «А потом я говорю...?». Или просто попросите ребёнка придумать об этом историю. Это поможет.

Гнев

Для детей, которым не запрещали выражать злость по отношению к родителям, в этих уловках обычно нет необходимости. Если вы будете заинтересованным слушателем и будете поощрять их воссоздавать события, они будут свободно рассказывать и драматизировать услышанные ими сцены или полученные нагоняи. Если вы понаблюдаете за играющими детьми, нередко вы увидите, что они именно так и делают: подражают драматизациям родителей и других взрослых.

Иногда достаточно спросить: «Что тебя огорчило?» или «Что я сказала, что тебя так расстроило?» – и рестимулирующие элементы данной ситуации выявятся и ослабнут.

Каждому знакомы яростные угрозы, которые может выдумать сильно расстроенный ребёнок: «Я разорву его на мелкие кусочки и выброшу в реку», «Я посажу их всех в кладовку, запру её и выброшу ключ, и они пожалеют» и так далее. Если поддержать его словами типа: «Да? И что ты сделаешь потом?» или «Ну, это было бы нечто!» – то ребёнок продолжит некоторое время в том же духе, а потом во многих случаях обида внезапно исчезнет и он вернётся к своим занятиям.

Если ребёнок злится, позвольте ему злиться, даже если жертва его гнева – вы. Дайте ему «проиграть» гнев, и в большинстве случаев злость быстро испарится. Но если вы попытаетесь подавить гнев, он усилится и затянется. Когда вы позволяете ребёнку свободно реагировать на раздражающую его ситуацию, не подавляя его ещё больше, энергия злости высвобождается, и это едва ли не самый быстрый способ привести ребёнка в нормальное состояние.

Страх

Если ребёнок чего-то боится, попросите его рассказать об этом, как можно чаще подбадривая его. Это особенно эффективно в том случае, если ребёнка мучают ночные кошмары. Разбудите ребёнка, спокойно обнимите его, пока он немного не успокоится, а затем расспросите его о кошмаре, который ему приснился, проведя ребёнка через этот инцидент несколько раз, пока страх не пропадёт. Потом попросите его вспомнить что-нибудь приятное; не уходите, пока он не расскажет об этом. Если после этого он не захочет спать один, не заставляйте его «смотреть в лицо» своему страху. Оставайтесь с ребёнком и побуждайте его к тому, чтобы он рассказал о том, чего он боится, даже если на это потребуется какое-то время. Расспрашивая о страхах, можно использовать фразу «такой же, как». Если ребёнок боится темноты, спросите его: «Что является таким же, как темнота?». Если он боится животных, подобный вопрос заставит его проанализировать свой страх. Вероятно, вы не всегда добьётесь успеха сразу же, как только начнёте задавать вопросы, но если вы будете терпеливо продолжать, то вы вскоре получите ответ и узнаете, на каком случае держится его внимание. Разговаривая о случившемся, можно помочь ребёнку справиться с этим.

Если ребёнок плачет

Если ребёнок плачет, хорошо было бы начать с вопроса: «О чём ты плачешь?». Рассказав несколько раз, о чём же он плачет (каждый раз, когда он рассказывает, помогайте ему, расспрашивая его о случае), ребёнок перестанет плакать так сильно. Тогда можно спросить: «О чём ещё ты плачешь?».

Позвольте ребёнку плакать, пока он не выйдет из этого инцидента, – этого часто достаточно. Это правда, особенно если вы в тесном контакте с ребёнком, и он знает, что может рассчитывать на вашу поддержку и помощь.

Не пытайтесь остановить плач ребёнка, просто говоря ему: «Не плачь». Либо справьтесь с тем инцидентом, из-за которого он плакал, расспросив о случившемся и выслушав рассказ ребёнка о нём, пока он не засмеётся, либо дайте ему выплакаться, лаская или обнимая его. В последнем случае – никаких слов, только ласка.

Раздражительность

Если ребёнок просто капризный и «неуправляемый», с этим часто можно справиться, отвлекая его внимание, рассказывая новую захватывающую историю, показывая книжку с картинками, игрушку или – в случае с очень маленьким ребёнком – что-нибудь блестящее. Способ старый, но ценный. Если ребёнок капризничает, он, вероятно, скучает. Это значит, что прежнее занятие, которым он интересовался, было каким-то образом подавлено, и он ищет что-то, чем можно было бы заняться теперь, но не может найти. Если вы дадите ему что-нибудь интересное, то хорошее настроение быстро к нему вернётся. Однако не суетитесь, пытайтесь привлечь его внимание. Не нужно досаждать ему резкими движениями или пытаться отвлечь его внимание возгласами типа: «Смотри, смотри, какие красивые часы!» – и перескакивать к другому предмету, если нет мгновенного результата. Это часто будет только запутывать его. Двигайтесь плавно и тихо, разговаривайте мягко и спокойно и направляйте его внимание только на одну новую вещь. Этого должно быть достаточно.

Если это не приносит успеха, иногда вы можете освободить его от драматизации, приведя в настоящее время при помощи интенсивной физической стимуляции – например, борьбы или других энергичных упражнений.

Если вы можете привлечь внимание ребёнка на достаточно долгое время, можно попросить его рассказать о каком-нибудь приятном событии. Сперва он может выполнять это неохотно, но, зачастую, если вы продолжаете подбадривать его, он возвращается прямо в приятный момент, и очень скоро хорошее настроение вернётся к нему.

Новая игра во «вспоминания» – это полезное и приятное времяпрепровождение, которым можно занять ребёнка во время долгих путешествий, ожидания чего-нибудь, в периоды выздоровления от болезни и так далее.

Способность детей вызывать события из памяти хорошо развита от природы. Им нравится рассказывать о прошлых приятных моментах. Ребёнок по большей части говорит о чём-то прекрасном, что он сделал или надеется сделать, и часто он по собственной инициативе рассказывает о тех случаях, когда испугался или расстроился.

Научите ребёнка рассказывать все приятные моменты, спрашивая его о том, как он ходил в зоопарк или купался. Когда он начнёт рассказывать, ненавязчиво переключите его рассказ в настоящее время, как описывалось выше (если он не сделает этого сам). Попросите его почувствовать воду и своё движение, увидеть, что делается вокруг, услышать разговоры людей и другие звуки. Это поможет ему улучшить способность вызывать из памяти различные вещи, которые он когда-то воспринял. Однако не настаивайте на полном

описании всех восприятий, если ребёнок быстро и уверенно вспоминает инцидент, свободно описывая происходящее. Нетрудно добиться, чтобы ребёнок делал это.

Игру можно начать таким образом: «Давай поиграем во вспоминание», или «Расскажи мне о том, как ты ходил в ...», или «Давай представим, что мы снова пошли в зоопарк», или с помощью любой другой обычной фразы такого типа. Проникнитесь рассказом в той мере, в какой только сможете, перенимая (если вам не трудно) тон и манеру ребёнка и всегда проявляя интерес и с нетерпением ожидая следующей подробности.

Выслушивайте ребёнка каждый раз, когда он приходит к вам, желая рассказать о неприятном происшествии или о чём-то, что его напугало или расстроило. Пусть он перескажет инцидент несколько раз. По мере того как ребёнок учится «играть во вспоминания» и узнаёт, какую пользу он получает, играя в эту игру, он начнёт просить поиграть в неё, когда ему это нужно или хочется.

Повторим ещё раз, когда вы имеете дело с огорчениями или травмами ребёнка, основные моменты таковы:

1. Делайте ассисты при небольших травмах, если требуется, или позволяйте ребёнку выплакаться, если этого будет достаточно.
2. Пусть ребёнок вспомнит последний случай, когда имело место какое-то происшествие, или добейтесь, чтобы он полностью рассказал вам о том, что заставило его почувствовать себя несчастным.
3. Обучайте ребёнка вспоминать, проходя с ним приятные моменты.
4. Используйте воспоминания о приятных событиях или другие методы, чтобы вывести ребёнка из моментов огорчений и привести в настоящее время.

Если вы заботитесь о ребёнке таким образом, он будет более здоровым и счастливым.

Здоровые дети

Ребёнок, который неправильно питается, не только невесел, но и нездоров. Это волнует всех молодых родителей. Правильное питание, безусловно, необходимо для крепкого здоровья. В помощь родителям, ищущим лучшие пути того, как вырастить здоровых детей, ниже приводится совет, основанный на личном опыте и дающий хорошие результаты.

Некоторые больницы и врачи, по-видимому, приняли лозунг: «Сегодняшний толстый ребёнок – это завтрашний пациент».

Некоторые виды детского питания, предоставляемого в больницах и детскими врачами, приводят к плохому настроению младенцев или вызывают расстройство желудка. Это неприятный на вкус порошок, который нужно растворять в воде и давать ребёнку.

Если бы вы сами когда-нибудь попробовали это, вы бы согласились с ребёнком. Гадость.

Более того, этот порошок – чистые углеводы. Он не содержит белка, необходимого для формирования тканей и костей. Он приводит только к образованию жира. Когда вы видите оплывшего жиром современного ребёнка, знайте, что его безусловно держат на диете из смеси молочного порошка, глюкозы и воды – чистых углеводов.

Наиболее частая причина расстройств в раннем периоде жизни ребёнка – это просто рацион. Да, ребёнка, может быть, и кормят. Но чем? Растворами молочного порошка, содержащими сплошные углеводы, ужасными на вкус, или обезжиренным молоком перетрудившейся матери. Рацион *должен* содержать высокий процент *белка*. Белок – это строительный материал для нервов и костей. Раненый солдат не поправится, если не будет принимать белок в больших количествах. Язва не зарастёт без высокого содержания белка в пище.

Чтобы мозг, кости и ткани тела ребёнка развивались, ему *необходимо* давать белок – с двухдневного возраста и, как минимум, до трёх лет. Тогда дети будут сильными, красивыми, резвыми, будут хорошо спать и у них всё будет в порядке.

Взяться за решение этой проблемы меня впервые заставила личная необходимость. Мой маленький сын умирал, и требовалось действовать быстро, чтобы его спасти. Его нужно было (1) *забрать* из больницы, (2) обнаружить проблему и (3) справиться с ней. На всё это оставалось менее 24 часов. Он умирал.

И тогда (1) мы забрали его из больницы. И (2) мы обнаружили, что он то ли не хочет, то ли не может есть. И (3) состав, обеспечивающий необходимое питание, был разработан и дан ему.

В этот состав входил ячмень. Римские войска маршировали, живя на диете из ячменя – злака с самым высоким содержанием белка. Из всех составов, близких по свойствам к человеческому молоку, этот – самый лёгкий в приготовлении. Это не что иное, как древний римский рецепт, разработанный примерно 2 200 лет назад.

Конечно, приготовление перловки сопряжено с кое-какими проблемами. Вам придётся пожертвовать кастрюлькой или котелком (это действительно разрушает кастрюлю, так что у вас будет специальная кастрюля для перловки). Перловку нужно варить долго, чтобы получить ячменный отвар. Вы можете забыть о ней, и она подгорит. Но все хлопоты стоят того, так как в результате мы получаем большее спокойствие в доме и здорового ребёнка.

Каждый день готовьте суточную порцию ячменной смеси, разливайте её по стерилизованным бутылкам и ставьте в холодное место. Перед кормлением ребёнка нагрейте бутылку до 37 градусов или около того (капните чуть-чуть на тыльную сторону руки, чтобы убедиться, что раствор не слишком горячий и не слишком холодный).

И несмотря на то, что вы *пытаетесь* соблюдать режим, глупо не кормить ребёнка, когда он голоден.

Ребёнок, съев полную порцию, всё равно обычно спит часами. Если он не спит, на то всегда есть причина: булавка или камешек в кроватке, мокрые пелёнки, что-нибудь ещё. Когда ребёнок плачет, хотя не должен был бы плакать, ищите причину, пока её не найдёте. Не следуйте школам, утверждающим, что (1) ребёнок делает так назло или (2) что это серьёзное заболевание, требующее немедленного хирургического вмешательства. Где-то посередине вы найдёте настоящую причину.

Ячменная смесь для детей

Главная причина того, что дела у ребёнка идут плохо, – неправильное питание. Вот рецепт, который позволит справиться с этим:

450 мл ячменного отвара

300 мл молока. (Кое-где существует так называемое «гомогенизированное молоко», то есть молоко, в котором частицы жира настолько мелкие, что, когда оно стоит, на нём не образуются сливки. Если там, где вы живёте, такое молоко существует, то его и надо использовать.)

90 мл кукурузного сиропа.

Количество сиропа можно варьировать: некоторым детям нравится не очень сладкая смесь, другие любят послаще.

В зависимости от того, сколько бутылок раствора вы хотите приготовить, количество можно увеличивать, но пропорция остаётся неизменной.

Чтобы приготовить ячменный отвар, заверните в марлю примерно полстакана *перловой крупы (несечёной)* и завяжите свободно, оставив место, чтобы крупа набухла. Кипятите в течение 6,5 часов в 2 литрах воды *на слабом огне* в неалюминиевой кастрюле. Она должна быть закрыта, но не плотно. (Пар должен выходить либо через специальное отверстие, если оно есть, либо через приоткрытую крышку.) Вода окрасится в настоящий розовый цвет. Такова примерная консистенция ячменного отвара для этого рецепта.

Вы не даёте ребёнку перловку, а только отвар, смешанный с молоком и кукурузным сиропом в приведённом выше соотношении.

Не добавляйте ничего к этой смеси – ни витамины, ни сливки, «чтобы сделать её более питательной». Рецепт именно таков, как приведён выше.

Пользуйтесь этим рецептом, и вы вырастите более здоровых детей!

Как приготовить ячменную смесь



1) Насыпьте примерно полстакана несечёной перловки на кусок марли.



2) Завяжите не туго, чтобы оставить место для набухания.



3) Налейте в кастрюльку 2 литра воды и поместите в неё перловку.



4) Кипятите на слабом огне в течение 6,5 часов, держа крышку слегка приоткрытой для выхода пара.

5) Приготовьте смесь, используя соотношение:
450 мл ячменного отвара
300 мл молока
90 мл кукурузного сиропа.





6) Храните смесь в холодном месте, пока не настанет время кормить ребёнка.

7) Нагрейте бутылку до 37°C (температура тела).



8) Капните чуть-чуть на руку, чтобы убедиться, что смесь не слишком горячая и не слишком холодная. Затем накормите ребёнка.

Ячменная смесь

Положите примерно полстакана несечёной перловки на кусок марли.

Завяжите свободно.

Кипятите 6,5 часов на слабом огне примерно в 2 литрах воды.

Приготовьте раствор, пользуясь соотношением:

450 мл ячменного отвара

300 мл молока

90 мл кукурузного сиропа

Создание завтрашнего общества

Работа с детьми может быть захватывающим приключением. Человеку, который обладает проницательным умом и терпением, а также применяет методы и знания, о которых он узнал при изучении этой брошюры, будет наградой то, что его дети вырастут здоровыми и полноценными членами общества. Временами задача может казаться невыполнимой, и порой у вас может наступить глубокое разочарование, но в конце вас ждёт ни с чем не сравнимое чувство того, что вы действительно чего-то добились, чувство того, что вы сделали что-то по-настоящему ценное для развития будущего поколения. ■

Практические упражнения

Приведённые ниже упражнения помогут вам понять то, что написано в этой брошюре, и улучшат вашу способность обращаться с детьми.

- 1 Понаблюдайте за тем, как кто-то обращается с ребёнком. Обратите внимание, пытается ли человек уговорить или заставить ребёнка сделать что-нибудь против своей воли. Если это так, то к чему это привело, и как можно было бы вместо этого воспользоваться информацией, приведённой в данной брошюре? Теперь наблюдайте за тем, как ещё кто-то обращается с ребёнком, и сделайте то же, что и в первом случае.
- 2 Напишите пример того, как ребёнок может внести свой вклад, помогая тем самым вам. Опишите, при каких обстоятельствах это могло бы произойти, и ваши действия, позволяющие ребёнку внести вклад при этих обстоятельствах. Теперь сделайте это ещё раз на примере другой ситуации: как ребёнок мог бы внести свой вклад, помогая тем самым вам, и как бы вы вели себя в такой ситуации.
- 3 Применяя данные, изложенные в этой брошюре, и принимая во внимание то, что ребёнок хочет, сделайте так, чтобы он выполнил то, что вам нужно, или то, чего вы от него хотите.
- 4 Найдите ребёнка, который ушибся и боль которого не проходит сама по себе, и помогите ему, пользуясь данными из этой брошюры. Не забудьте о том факте, что возле ребёнка, у которого что-нибудь болит, нельзя говорить. Выполняйте процедуру работы с ребёнком, пока ему не станет скучно или он не засмеётся.
- 5 Добейтесь, чтобы плачущий ребёнок перестал плакать. Применяйте данные из раздела «Расскажи мне об этом». Пусть ребёнок перескажет происшествие. Если он не начинает рассказывать в настоящем времени самостоятельно, переключите его в настоящее время. Выполняйте процедуру, цель которой – успокоить плачущего ребёнка, пока ребёнку не станет скучно или он не засмеётся.
- 6 Напишите 5 примеров тех действий, которые может предпринять родитель, или того, что он может сказать, чтобы направить внимание ребёнка в нужную сторону и оградить его от опасности, не применяя постоянных устных запретов.
- 7 Улучшите память ребёнка, сделав так, чтобы он рассказывал вам о прошлых приятных моментах. Пользуйтесь методами, приведёнными в разделе «Как справляться с огорчениями и неприятностями ребёнка», чтобы достигнуть этого результата.

Результаты применения

Повышение грамотности



Родители применяют то, что они узнали в Саентологии, для того чтобы помочь своим детям. Как можно увидеть на этой диаграмме, подавляющее большинство таких детей научились читать гораздо раньше шести лет (того возраста, когда дети обычно начинают читать).

В каком возрасте ваш ребёнок начал читать?

Нелегко растить детей в сегодняшнем беспокойном мире, где существует подавление. Проблемы с трудоустройством, финансовые проблемы, высокий процент разводов, наличие наркотиков в наших школах, неудачная система образования – всё это приводит к созданию нестабильной обстановки в семье. Трудно приходится как родителям, так и детям.

Однако методика воспитания счастливых детей действительно существует. И тысячи родителей – и не только родителей – с её помощью меняли жизнь в лучшую сторону.

Все принципы Саентологии, применимые ко взрослым, также применимы и к детям. Однако существует целый ряд трудов для работы именно с этими ещё не выросшими мужчинами и женщинами. Если пользоваться этой мудростью, то воспитание детей может превратиться в занятие, полное радости и удовольствия.

Нижеследующие примеры демонстрируют, что люди на самом деле могут растить детей, способных выживать и быть счастливыми в этом мире, в котором порой очень легко прийти в замешательство.

Одна женщина вышла замуж за человека, у которого было трое детей. Её сестра увидела, что та неправильно обращалась с детьми. Эта женщина вела себя точно также, как и её родители, когда она была маленькой.

«Недавно я узнала некоторые открытия Л. Рона Хаббарда, относящиеся к тому, как действует разум и как неправильное обращение с детьми может передаваться из поколения в поколение. Зная эти основы, я решила помочь моей сестре. Я усадила сестру и стала говорить с ней о том, как её игнорировали в детстве и как с ней неправильно обращались. Она согласилась с этим. Я также показала ей, что она очень способный человек, и даже когда была маленькой, она хотела поступать правильно. Я задала ей вопрос о том, как бы она отреагировала, если бы кто-то действительно пообщался с ней, когда она была ребёнком, а также помогла ей посмотреть, как она может сделать это со своими приёмными детьми. Она сильно воспрянула духом. После этого моя сестра, которая прежде не любила и не хотела детей, сильно изменилась. Дети стали доставлять ей удовольствие, и она решила завести собственного ребёнка. С тех пор она позволяет детям общаться с ней и быть самими собой. Теперь ей очень нравится быть матерью, и я считаю, что это сделало её жизнь куда счастливее, не говоря уж о жизни её детей».

Няня, воспитывавшая маленького мальчика, добилась значительных перемен, применяя изложенные Л. Роном Хаббардом данные о том, как растить детей:

«Малышу нравилось учиться в школе, однако по дороге домой в машине он каждый день дрался со своими братьями, вопя и споря о том, где сидеть, и т.д. То же

продолжалось за обеденным столом, и рядом с ним было просто неприятно находиться. Конечно, остальные члены семьи из-за него расстраивались. Родители не знали, что с ним в такой ситуации делать, разве что отослать его в комнату. Это приводило только к тому, что ребёнок отчаянно вопил из этой комнаты и замолкал лишь тогда, когда у него больше не оставалось сил кричать. Я воспользовалась своими знаниями о том, что в подобной ситуации существует какая-то определённая проблема и нужно искать её, пока не найдёшь. Я выяснила, что с того времени, как он стал ходить в школу, он перестал спать после обеда и к концу дня очень уставал. Так что я стала укладывать его спать раньше, и через считанные дни он превратился в самого очаровательного и милого пятилетнего мальчугана. Он охотно рассказывал о том, чем он занимался в школе, и с улыбкой говорил за столом: «Передайте, пожалуйста, соль». Для его родителей эта перемена казалась чудом. Я произвела хорошее впечатление, но на самом деле я просто пользовалась методикой Л. Рона Хаббарда».

Мать, живущая в Окленде (Новая Зеландия), очень сильно волновалась за своего первого ребёнка, так как он плакал каждые несколько часов, днём и ночью. Семейный врач сказал, что ребёнок здоров, но не мог объяснить, чем вызван его плач.

«Однажды я была в местной саентологической церкви и прочла статью Л. Рона Хаббарда о том, как растить здоровых детей. Одна из его рекомендаций состояла в том, что ребёнка надо кормить ячменной смесью, рецепт которой приводился в статье. Решив попробовать, я вернулась домой. Результаты **по-настоящему** оправдали затраченные усилия. Через два дня мой сын начал спать между

кормлениями. К концу недели он стал спать всю ночь, не просыпаясь для кормления. Я была так благодарна за дополнительный отдых! Позже я обнаружила, что у него резались зубы, – они все прорезались, и никакого плача. Мы не знали детской сыти и расстройств желудка. Мой мальчик стал таким сильным, что начал ходить в 7 месяцев. Я могу совершенно искренне сказать, что ячменная смесь оказала успокаивающее воздействие не только на сына, но и на всю семью, так как затем я кормила ею и двух других детей».

Изучив то, что Л. Рон Хаббард написал о воспитании детей, один отец, живший в Лос-Анджелесе, решил применить эти данные при воспитании своего сына. Он сказал:

«Я считал, что у моего сына должен быть отец, не передающий “семейные традиции” – дурные привычки в воспитании детей. Я знал, что попаду в наезженную колею “родителя”, недостаточно понимающего своего ребёнка, если не предприму какие-нибудь действия. Поэтому, чтобы вырастить сына должным образом, я изучил материалы Л. Рона Хаббарда. Вот то, к чему это привело (и это замечают не только я, но и другие родители): мой сын содержит в порядке свои вещи, заботится о них и даже делает замечания другим людям (в том числе взрослым), которые этого не делают. Ни моя жена, ни я никогда не требовали, чтобы он уделял этому особенное внимание. Секрет достижения такого результата состоит в применении этой информации. В действительности дело в том, чего не понимаете вы, а не в том, чего не понимает ваш ребёнок. Вы не до конца выполните свой долг, если, будучи родителем, не узнаете эту методику и не воспользуетесь ею».

Как довести дело до конца? Как сделать мечту реальностью или воплотить план в жизнь? У многих из нас были цели, которых мы не достигли, и планы, которые мы не осуществили, и многие из нас сталкиваются с задачами, которые кажутся ошеломляющими или даже невыполнимыми. Это происходит не только с отдельными людьми, но и с компаниями, и даже с государствами. В истории есть множество тому примеров.

Исследуя предмет организации, Л. Рон Хаббард разработал обширную технологию, которая может обеспечить успех для любой группы. Он также нашёл способ справиться с тем, что лежит в основе всех неудач, — с неспособностью воплощать планы в жизнь.

Изучив эту брошюру, вы узнаете, как достигать всех целей без исключения, больших или маленьких. Планы можно воплощать в жизнь. Для этого необходимо выполнить один за другим ряд чрезвычайно важных шагов. Вы узнаете, что это за шаги и как их применять по отношению к чему бы то ни было: к личным стремлениям, к семье, к группе, к бизнесу и т.д. Вы узнаете, что ваши мечты могут стать реальностью. ■

Административная шкала

Н

езависимо от того, насколько велико или же незначительно начинание, осуществление стремлений человека зависит от того, будут ли цели, замыслы и деятельность согласованы и организованы.

Цель – это не то, что сверхъестественным образом осуществляется лишь потому, что человек так решил. Достижение цели требует выполнения определённых действий в реальном мире – действий, приводящих к

изменениям в лучшую сторону и позволяющих приблизить её достижение ещё на один шаг.

Работая над достижением цели, человек может обнаружить, что его действия ни к чему не приводят. Подобное случается не только с людьми, но и с организациями, государствами и странами любого размера. Возможная причина этого – то, что планы, действия и другие факторы не согласованы таким образом, чтобы они приводили к достижению цели.

В действительности любая деятельность складывается из ряда компонентов. Для достижения поставленной цели необходимо, чтобы каждый компонент был согласован со всеми остальными.

В Саентологии разработана шкала, на которой показана последовательность (и относительный приоритет) компонентов, имеющих отношение к организации.

ЦЕЛЬ

Цель – это известный предмет стремлений, на достижение которого направлены действия. И за этим стоит замысел, заключающийся в том, чтобы добиться данной цели.

ЗАМЫСЕЛ

Замысел представляет собой меньшую цель, относящуюся к конкретной деятельности или конкретному объекту. Чаще всего замысел выражает намерения, связанные с будущим.

ОРГПОЛИТИКА

Оргполитика (организационная политика) состоит из правил и инструкций, на основе которых осуществляется деятельность организации и которые не должны меняться.

ПЛАНЫ

План – это широкомасштабное намерение, которое должно быть реализовано в короткий срок. План рассчитан на то, чтобы привести в порядок или расширить крупную область деятельности или чтобы воспрепятствовать тому, что мешает её расширению.

ПРОГРАММЫ

Программа – это последовательность шагов, ведущих к выполнению плана.

ПРОЕКТЫ

Проект – это представленная в письменном виде последовательность шагов, предназначенных для того, чтобы выполнить *один* шаг программы.

ПРИКАЗЫ

Приказ – это устное или письменное распоряжение выполнить шаг программы или применить общую оргполитику.

ИДЕАЛЬНАЯ КАРТИНА

Идеальная картина показывает, каким должно быть положение дел или какой должна быть область. Если человек не представил себе идеальную картину, с которой можно сравнить существующую картину, то он не сможет заметить отклонения от идеала.

СТАТИСТИКИ

Статистика – это количество или объём чего-нибудь в сравнении с количеством или объёмом того же самого в более ранний момент времени. Статистики говорят об объёме или стоимости выполненной работы.

ЦЕННЫЕ КОНЕЧНЫЕ ПРОДУКТЫ

Ценный конечный продукт – это продукт, который можно обменять на услуги или товары, существующие в обществе.

Эта шкала прорабатывается вниз и вверх ДО ТЕХ ПОР, ПОКА КАЖДЫЙ ИЗ ПУНКТОВ НЕ БУДЕТ ПОЛНОСТЬЮ СОГЛАСОВАН С ОСТАЛЬНЫМИ ПУНКТАМИ.

Короче говоря, чтобы добиться успеха, каждый пункт на шкале в отношении какого-либо предмета должен быть согласован со всеми остальными пунктами на шкале в отношении этого же предмета.

Допустим, мы рассматриваем вопрос, связанный с мячиками для гольфа, используя эту шкалу. Тогда все её компоненты должны быть согласованы друг с другом в отношении мячиков для гольфа. Это интересное упражнение.

Эта шкала также применяется к объектам, несущим в себе разрушение. Например, к тараканам.

Если какой-то пункт шкалы *не* согласован с остальными пунктами, то это будет задерживать проект и может даже привести к его неудаче.

Мастерство, с помощью которого в любой деятельности все эти пункты согласовываются и приводятся в действие, называется УПРАВЛЕНИЕМ.

Члены группы расстраиваются только тогда, когда один или несколько из этих компонентов не согласованы с остальными пунктами или с каким-нибудь соглашением внутри группы.

Группы становятся медлительными, неэффективными, удручёнными, бездействующими, в них постоянно возникают ссоры только тогда, когда эти пункты не согласованы, когда их не сделали известными или не скоординировали.

Любую деятельность можно улучшить, убрав ошибки в применении этой шкалы или согласовав её с деятельностью данной группы.

Поскольку отсутствие согласия ухудшает общение и снижает аффинити, можно сделать вывод, что нереальные (несогласованные) пункты шкалы приводят к огорчениям и недовольствам.

Далее напрашивается вывод о том, что когда эти пункты шкалы хорошо согласованы друг с другом и с группой, то согласие, общение и аффинити в этой группе будут на высоком уровне.

Если в отношении моральных устоев группы достигнуто согласие и группа их придерживается, то она будет этичной. Это согласование также определяет, какие действия будут рассматриваться в этой группе как вредные и не способствующие выживанию.

Эта шкала, её элементы и способность согласовывать их – одни из самых ценных инструментов, необходимых для того, чтобы что-то организовать.

Как воплотить план в жизнь

Если человек, группа или организация хотят достичь своей цели, то они должны знать принципы, относящиеся к предмету организации.

Когда мы рассматриваем организацию в её простейшей форме, когда мы пытаемся выявить определённые ключевые действия или обстоятельства, благодаря которым организация работает, когда нам нужна очень простая, эффективная и важная программа по обучению людей, мы обнаруживаем, что есть лишь несколько моментов, которые следует подчеркнуть.

Цель организации – ВОПЛОТИТЬ ПЛАН В ЖИЗНЬ.

Под жизнью здесь понимается то, что реально существует.

Организация – это не просто сложная, замысловатая система, созданная ради самой себя. Такая организация – это бюрократия в чистом виде. Графики ради графиков, правила ради правил – всё это означает исключительно неудачи.

Единственным преимуществом (и это не всегда плохо) сложной, неуклюжей, бессмысленной бюрократической структуры является то, что она даёт работу друзьям тех, кто стоит у руля. Если эта структура к тому же не создаёт тяжёлое бремя налогов, если ей не угрожает банкротство из-за больших затрат на её содержание и если она не обременяет людей, в том числе работников различных предприятий, инспекциями, выполняемыми в военном стиле, или ненужным контролем, то нет ничего плохого в организации, которая существует ради обеспечения людей работой. Но в остальном она бесполезна, и когда она получает слишком большую власть, она становится деструктивной.

Французские короли и правители других земель придумывали титулы и должности, чтобы как-то занять толпы вельмож-лоботрясов и держать их при дворе, под присмотром, подальше от греха и подальше от провинций, где они бы могли взбаламутить народ. «Держатель скамеечки для ног», «Хранитель королевской ночной рубашки» и другие подобные титулы. За них сражались, их покупали и продавали, и за них крепко держались.

Честолюбие, стремление стать более важным и иметь собственные причины существовать и быть уважаемым – всё это встаёт на пути у человека,

который искренне пытается организовать что-то таким образом, чтобы довести дело до конца, чтобы сделать что-то стоящим с экономической точки зрения.

Организация ради самой организации в реальной жизни обычно порождает монстра, с которым так трудно сосуществовать, что предпринимаются все попытки для его уничтожения. Производственные потери, высокие налоги, вмешательство в работу людей, которое их раздражает или пугает, – всё это создаёт условия для банкротства или для мятежей и приводит к ним (обычно и к тому, и к другому) – даже в коммерческих предприятиях.

Следовательно, для того чтобы организация (корпорация, компания, предприятие, группа и т.п.) работала над достижением цели, приносила пользу и была долговечной, её деятельность должна соответствовать приведённой выше формулировке её цели:

ВОПЛОТИТЬ ПЛАН В ЖИЗНЬ.

В различных компаниях и странах на самом деле нет недостатка в мечтателях. Все люди, за исключением самых порочных (аморальных или коррумпированных) глав компаний или государств, желают видеть какие-то улучшения. То же самое будет справедливым и в отношении руководителей этих компаний и государств, и, поскольку здесь кроется основа практически всех мятежей, это, несомненно, справедливо и в отношении рабочих. Следовательно, в подавляющем большинстве случаев, у всех людей – начиная с верхних слоёв общества и заканчивая нижними – существует желание что-либо улучшить.

Больше еды, более высокая прибыль, более высокая зарплата, больше услуг и в целом большее количество и лучшее качество всего того, что люди считают хорошим или выгодным. А также меньшее количество того, что они считают плохим.

Программы, которые получают всеобщую поддержку, содержат больше того, что выгодно, и меньше того, что вредно. Вот типичные программы, которые имеют наибольшую ценность и лучше всего принимаются: «больше еды, меньше болезней», «больше прекрасных домов, меньше лачуг», «больше свободного времени, меньше работы», «больше деятельности, меньше безработицы».

Но иметь только программу – это всё равно что иметь всего лишь мечту. У компаний и политических партий есть очень много полезных программ. И их единственный недостаток – это то, что эти программы не выполняют.

Есть множество способов того, как программа может потерпеть неудачу: программа слишком большая, программа в целом нежелательна, она вообще не нужна, лишь немногие получают от неё пользу. Таковы кажущиеся причины. Основная причина – это отсутствие ноу-хау, относящегося к организации.

Любую программу (чересчур амбициозную, не совсем приемлемую, нужную или ненужную) можно внедрить, если правильно организовать её выполнение.

Пятилетние планы, которые были в моде у многих народов, почти всегда представляли большую ценность и почти никогда не выполнялись. Дело не в том, что они были нереальны, слишком амбициозны или в общем неприемлемы. Причиной подобных неудач являлось отсутствие организации.

Человека приводят к неудаче не его мечты, а отсутствие ноу-хау, необходимого для того, чтобы воплотить эти мечты в жизнь.

У хорошего руководства есть две чёткие задачи:

1. Продлевать жизнь уже существующей компании, культуры или общества.
2. Воплощать план в жизнь.

При наличии основных ресурсов, которые можно использовать (то есть земли, людей, оборудования и культуры), человеку нужна хорошая административная система, чтобы сохранять эти ресурсы.

Таким образом, пункты (1) и (2) становятся только пунктом (2). План таков: «добиваться продолжения существования _____». Ни одна компания или страна не продолжает существовать, если только кто-то не продолжает создавать её. Следовательно, административная система того или иного рода, какая бы жёсткая она ни была, необходима для того, чтобы добиться продолжения существования группы или части группы. Даже деятельность правящего единолично короля, работа начальника или управляющего, не имеющего вспомогательной системы, куда можно представить на рассмотрение спорные вопросы относительно земли, или воды, или зарплаты, представляет собой административную систему. У прораба, возглавляющего группу рабочих, которые заняты всего лишь на погрузке, имеется удивительно сложная система администрирования.

Компании и государства не работают просто потому, что они существуют, или потому, что это традиционно. Администрирование в той или иной форме непрерывно создаёт их.

Когда вся система администрирования прекращает существовать, или же утрачивается, или же её забывают, происходит катастрофа, если только новая система сразу же не вступит в действие.

Смена руководителя отдела, тем более генерального директора, и тем более правителя государства, может разрушить всю структуру либо её часть, поскольку существующая система (даже если она неизвестна, если ею пренебрегают или о ней забыли) может исчезнуть, а новая понятная система в действие не введена. Частые переводы людей с одной должности на другую в компании или в государстве могут привести к отсутствию роста, могут привести к беспорядку и замешательству, поскольку такие переводы разрушают даже ту административную систему, которая там, возможно, была.

Следовательно, поскольку административные перестановки, или ошибки, или же отсутствие администрирования может развалить группу любого типа, то крайне необходимо знать основы организации.

Даже если группа находится в положении следствия (то есть, ничего не создаёт, а лишь защищается от бедствий), она всё равно должна составлять планы. А раз уж она составляет планы, то она как-то должна добиваться, чтобы планы осуществлялись. Даже в такой простой ситуации, как штурм крепости, должен существовать план по её защите, причём этот план должен быть реализован (независимо от того, насколько он непродуман). Приказ «Отразить атаку на южную стену» – это результат наблюдения и планирования, неважно, насколько неполными и неосновательными являются эти наблюдение и планирование. Защиту южной стены осуществляют с помощью какой-то административной системы, пусть даже эта система заключается в том, что сержанты, слыша приказ, посылают своих людей на защиту южной стены.

Компания, у которой большие долги, должна планировать, даже если план состоит просто в том, чтобы оттянуть срок выплаты. И система администрирования должна существовать даже тогда, когда необходимо сделать только это.

Страшное смятение молодого лидера, который планирует привести своих людей в эру величия и могущества и в результате обнаруживает, что пытается справиться со старыми глупыми ошибками, можно отнести на счёт отсутствия ноу-хау организации, а не на счёт «глупого честолюбия» или «отсутствия реальности».

Даже выбранные президенты и премьер-министры демократических государств страдают от этого. Они не «отрекаются от своих предвыборных обещаний» и не «предают людей», как принято утверждать. Им, как и членам парламента этих государств, просто не хватает основ организационного ноу-хау. Они не могут выполнить свои предвыборные обещания не потому, что они слишком красноречивы, а потому, что они политики, а не администраторы.

Некоторым достаточно иметь красивую мечту. Просто потому, что у них есть эта мечта, они чувствуют, что она должна сбыться. И они очень сердятся, когда этого не происходит.

Целые нации, не говоря уже о коммерческих организациях, группах или обществах, в течение целых десятилетий судорожно пытались преодолеть беспорядки, потому что их самые заветные мечты и планы так и не были осуществлены.

Планирует ли человек привести к процветанию весь регион Аппалачских гор или же построить автостоянку поближе к магистрали, в обоих случаях отсутствие административного ноу-хау – это и есть та пропасть, которая разделяет план и реальность.

Непросвещённость в технических вопросах, отсутствие финансов, даже отсутствие власти и нереальное планирование само по себе – ни один из этих факторов не является в действительности тем, что мешает осуществлению плана.

Планы и программы

Существует, тем не менее, множество данных о том, как составлять планы таким образом, чтобы они приводили к осуществлению мечтаний человека. И в качестве первого шага необходимо разобраться с основными понятиями, связанными с этим предметом.

План – это описание широкомасштабных намерений, которые должны быть реализованы в короткий срок и которые направлены на приведение в порядок конкретной области. План рассчитан на то, чтобы исправить какие-либо неоптимальные обстоятельства в области деятельности, либо расширить область деятельности, либо воспрепятствовать тому, что мешает её расширению.

Для того чтобы осуществить план, его требуется разбить на конкретные действия, необходимые для реализации того, на что нацелен план. Для этого составляется *программа*.

Программа – это последовательность шагов, ведущих к выполнению плана. Для того, чтобы написать программу, необходимо, чтобы план уже существовал – хотя бы в уме человека, который пишет программу. Шаг программы называется *задачей*.

Программа состоит из задач. *Задача* – это действие, которое необходимо предпринять, для того чтобы достичь желаемой цели.

Существует несколько степеней *важности* задач. Не все задачи одинаково важны. Ниже описана каждая из этих степеней важности.

Главная задача

Главная задача – общее стремление к желаемой цели, на осуществление которой направляются усилия. Это что-то весьма обобщённое – например, «стать обученным саентологом-специалистом».

Вот примеры из различных сфер деятельности:

«Привести в рабочее состояние все механизмы и всё оборудование в компании».

«Приобрести подходящую недвижимость и оборудование по разумной цене. Установить его, подготовить к работе и начать использовать».

«Организовать рассылку книг по почтовым заказам, размещение книг по магазинам и обеспечение книгами дистрибьюторов».



*Главная задача –
общий предмет
стремлений.*



Первоочередные задачи

Первоочередная задача – это задача, которая имеет отношение к вопросам организации, персонала и коммуникации. Эти задачи должны постоянно выполняться. Первоочередные задачи – это ряд «само собой разумеющихся» задач, которые, если на них не обратить внимания, приведут к состоянию бездействия.

Первая из этих задач: НАЛИЧИЕ ЛЮДЕЙ.

Затем – СТОЯЩИЙ ЗАМЫСЕЛ.

Затем – НАЛИЧИЕ КОГО-ТО, КТО БЕРЁТ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ОБЛАСТЬ ИЛИ ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ.

Затем – ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ ХОРОШО СПЛАНИРОВАНА.

Затем – ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ СОХРАНЯЕТСЯ ИЛИ УСТАНАВЛИВАЕТСЯ ВНОВЬ.

Затем – ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТАЕТ.

Если вышеперечисленные, «само собой разумеющиеся» задачи выполняются, то мы можем двигаться дальше; *но если прекратить их выполнение и ничем их не заменить*, то любые задачи, которые вы поставите после этого, будут шаткими или потерпят полную неудачу.

В ТО ВРЕМЯ КАК мы будем пытаться добиться осуществления остальных задач, может возникнуть необходимость постоянно работать над тем, чтобы одна или несколько этих «само собой разумеющихся» задач выполнялись.

Вот некоторые примеры первоочередных задач:

«Принять задание, которое вам поручили».

«Прочитать и понять программу, которую вы будете выполнять».



*Пример
первоочередной
задачи: наличие
людей.*

Жизненно важные задачи

Жизненно важная задача – это что-то, что необходимо сделать, для того чтобы вообще было возможно работать.

Это подразумевает необходимость проинспектировать область, на которую будет направлена деятельность, и внимательно исследовать производственные факторы, материальную базу или организацию, которые мы будем использовать в работе.

При этом обнаруживаются моменты, которые не позволяют добиться успеха или создают угрозу успеху в будущем, – причём иногда это происходит уже *в процессе* деятельности. В этом случае преодоление того, с чем жизненно важно справиться, формулируется в виде задач.

Вот ряд примеров:

«При проведении инспекции смотрите на всё сами, не принимайте того, что сообщают другие».

«Не принимайте приказов ни от кого, кроме вашего непосредственного начальника».

«Пока идёт кампания, не допускайте, чтобы поставки книг по стране осуществлялись с перебоями».

«Поддерживайте высокий уровень этики в своём поведении и тем самым подавайте прекрасный пример».

Жизненно важная задача – это то, что должно быть введено в действие и оставаться в действии, чтобы деятельность могла успешно осуществляться.



Условные задачи

Условная задача – это задача, которая выполняется для того, чтобы собрать информацию, выяснить, возможно ли осуществление проекта, где он может быть осуществлён и т.д.

Вы видели людей, которые всю свою жизнь работают над чем-то типа «разбогатеть, для того чтобы объехать весь свет», но никогда этого не добиваются. А другой человек задаётся целью «объехать весь свет», берётся непосредственно за это и добивается своего. Поэтому существуют задачи, называемые «условными задачами»: «Если бы я только смог ____, тогда мы смогли бы ____ и, таким образом, выполнили бы ____». Такие утверждения приемлемы в том случае, если они не оторваны от жизни.

Существует целый класс условных задач, в которых нет слова «ЕСЛИ». Такие задачи вполне допустимы. Большинство таких задач содержат много «БУДЕМ»: «Мы будем делать ____, а затем будем ____».

Иногда колесо фортуны неожиданно поворачивается, и необходимо быстро воспользоваться этим. Это всего лишь «удача». Как только она появилась, воспользуйтесь ею и быстро измените план. Но если вы рассчитываете на «удачу» как на решение своих проблем, вы стоите на зыбкой почве.

Вот приемлемая условная задача:

«Мы пойдём туда и посмотрим, можно ли это место использовать».

Вот другой пример условной задачи:

«Если образуется завал из нерассортированных бумаг, выделяйте каждый день некоторое время на то, чтобы работники компании помогали раскладывать их по папкам».

Все условные задачи, по существу, заключаются в том, что сначала мы получаем какие-то сведения, и если они указывают на благоприятные обстоятельства, то мы начинаем действовать.



Если у нас будет подобная перегрузка, мы оборудуем второй отсек.

Все условные задачи, по существу, заключаются в том, что сначала мы собираем какие-то сведения, и если они указывают на благоприятные обстоятельства, то мы начинаем действовать.

Рабочие задачи

Рабочая задача – это такая задача, которая задаёт направление развития и уточняет его. Она обычно включает в себя намеченное *время*, к которому она должна быть выполнена, с тем чтобы её можно было согласовать с другими задачами.

Иногда это время указывается в виде «ПЕРЕД ТЕМ КАК...». А времени на выполнение той задачи, «перед» которой должна быть выполнена эта задача, может не быть. Поэтому «на всякий случай» это выполняется в срочном порядке.

Вот примеры рабочих задач:

«Разместить рекламу книг в местных журналах, на которые подписываются потенциальные покупатели таких книг».

«Дать подряд местным рабочим на изготовление кирпичей для стен».

«Выяснить, как можно с наименьшими затратами разослать по филиалам информационный бюллетень компании».

«Сделать уборку в номере президента».

«Послать курьера с обратной почтой в центральный офис».

Рабочая задача – это такая задача, которая задаёт направление развития и уточняет его.



Производственные задачи

Установление квот (обычно с учётом времени) – это «производственные задачи».

Вот примеры производственных задач:

«К июню накопить денег для оплаты обучения в следующем году».

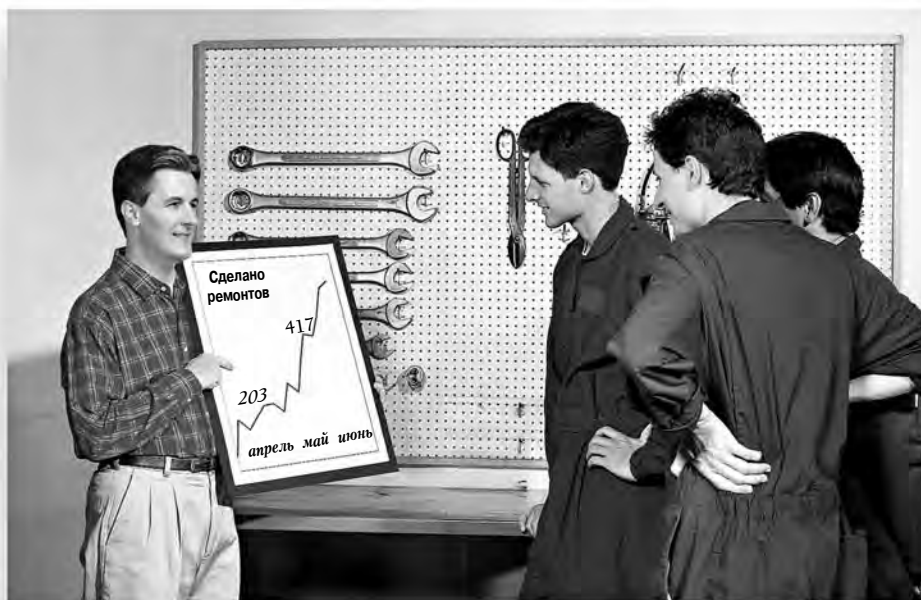
«Переплести за следующий месяц пятьдесят тысяч книг».

Поскольку статистика легче всего отражает производство, люди, работающие в какой-то организации или занимающиеся какой-то деятельностью, могут настолько увлечься ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАДАЧАМИ, что условные, рабочие или первоочередные задачи не будут поставлены. Если это происходит, то весьма вероятно, что производство резко упадёт из-за недостатка планирования, относящегося к задачам других типов.

Производство, принятое в качестве единственного типа задач, может стать настолько всепоглощающим, что условными задачами будут полностью пренебрегать, даже когда они заданы. Тогда рабочие и первоочередные задачи становятся полностью оторванными от реальности, и статистика ПАДАЕТ.

ПРЕЖДЕ ЧЕМ ПОСТАВИТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЗАДАЧИ, ВЫ ДОЛЖНЫ ПРОВЕСТИ ОПРОС-ИССЛЕДОВАНИЕ, СОБРАТЬ ИНФОРМАЦИЮ И ПОСТАВИТЬ РАБОЧИЕ И ПЕРВООЧЕРЕДНЫЕ ЗАДАЧИ.

Обычная причина низких статистик на производстве заключается в том, что первоочередные задачи не ставятся. Их прекращают выполнять, и никто не замечает, что это плохо отражается на производстве. Производство зависит от того, выполняются ли другие предшествующие ему задачи.



Установление квот (обычно с учётом времени) – это производственные задачи.

Далее следует краткий обзор различных типов задач, из которых складывается программа.

Типы задач

Главные задачи

Это широкомасштабное стремление, сформулированное в общих чертах и охватывающее, возможно, длительный и лишь приблизительно оцениваемый период времени. Например, «добиться большей безопасности» или «нанять дополнительный персонал, чтобы в штате было 50 сотрудников».

Первоочередные задачи

Этот тип задач имеет отношение к вопросам организации, персонала и коммуникации. Эти задачи должны постоянно выполняться. Это тот тип задач, который имеет отношение к терминалам, коммуникационным линиям, материальной базе и организующим схемам. Например: «Назначить кого-либо ответственным за организацию данного мероприятия и пусть он определит остальные первоочередные задачи». Или – «Восстановить первоначальную систему коммуникации, использование которой было прекращено».

Жизненно важные задачи

Это те задачи, которые необходимо сделать, для того чтобы вообще было возможно работать. Это определяется на основе инспекции области, в которой осуществляется деятельность.

Условные задачи

Это задачи, в которых устанавливается выбор: ЛИБО – ЛИБО, чтобы собрать информацию, выяснить, возможно ли осуществление проекта, или выяснить, где он может быть осуществлён или для кого.

Рабочие задачи

Это задачи, в которых задаётся направление развития и определяются выполняемые действия, расписания мероприятий или графики работ.

Производственные задачи

Это задачи, в которых устанавливаются количества, – например, показатели по статистикам.

Как формулировать задачи для программ

При формулировании задач для программы нужно помнить некоторые данные. Применение этих данных поможет человеку доводить свои программы до конца и воплощать планы в жизнь.

Когда вы формулируете рабочие задачи, в первой из них необходимо потребовать, чтобы человек, участок или организация повысили свой уровень производства.

Однако на самом деле сформулировать задачу так, чтобы она включала только производство, невозможно, так как кому-то придётся её выполнять, и в тот момент, когда у вас будет человек, который займётся ею, появится организация. Поэтому задача должна подразумевать некоторую организацию.

Например, если вы будете заниматься отделом, который отвечает за сбор денежных поступлений организации, вам также придётся заняться (в качестве второй задачи) снабжением этого отдела всем необходимым. Первая задача для этого отдела – сделать всё возможное для того, чтобы собирать поступления. А вторая задача – немедленно снабдить этот отдел всем необходимым. Иначе производство прекратится.

Поэтому необходимо немедленно заняться организационными вопросами, чтобы наладить производство.

Задачи, которые могут быть завершены

А как вам понравится такая задача: «Поддерживать дружеские отношения с окружающими»? Как она вам нравится? Это совершенно не та задача, которая направляет человека к выполнению действия. Это вообще не задача!

А вот если бы она гласила: «Посетить такого-то и такого-то и заявить о себе, с тем чтобы они знали о нашем существовании...» – или что-то в этом роде, то эта задача могла бы быть **ВЫПОЛНЕНА**.

Задачи должны быть такими, чтобы их возможно было завершить – выполнить, закончить, довести до конца. Это будет способствовать успеху ваших программ.

Примеры программ

Изучив типы задач и научившись формулировать их, можно теперь разрабатывать программы.

На следующих страницах вы увидите два примера программ. В них ясно показана взаимосвязь и последовательность различных типов задач, из

которых строится стандартная программа. У каждой из программ есть конкретная цель: в первой вы учитесь выполнять программу, а во второй узнаете о производстве. Вы можете выполнить обе эти программы, задачу за задачей, и понять, что программы – это нечто упорядоченное и что их выполнение приводит к определённому результату, и, самое главное, узнать о том, что представляют собой различные типы задач и как выполнение всех этих типов задач приводит к соответствующему результату.

Благодаря выполнению этих программ вы научитесь составлять и выполнять собственные программы, и вы начнёте уверенно достигать своих целей и осуществлять замыслы.

Образец программы № 1

Замысел: Научиться выполнять программы.

Главная задача: Довести эту программу до конца.

Первоочередная задача:

1. Прочитайте эту программу.

Жизненно важные задачи:

1. Выполните её честно.
2. Выполните её полностью.
3. Отмечайте каждый пункт, когда он выполнен.

Рабочие задачи:

1. Снимите правый ботинок. Посмотрите на подошву. Обратите внимание, что на подошве. Наденьте его.
2. Сходите выпейте воды.
3. Возьмите лист бумаги. Нарисуйте на нём три концентрические окружности. Переверните его лицевой стороной вниз. Напишите своё имя на обратной стороне. Разорвите этот лист и вложите клочки бумаги в какую-нибудь книгу.
4. Снимите левый ботинок. Посмотрите на подошву. Обратите внимание, что на подошве. Наденьте его.
5. Найдите какого-нибудь человека и поздоровайтесь с ним. Вернитесь и напишите самому себе послание о том, как это было воспринято.
6. Снимите оба ботинка, трижды стукните их друг о друга каблуками и снова наденьте.
7. Напишите список проектов, имевших место в вашей жизни, которые вы оставили незаконченными или которые вы не стали делать.
8. Напишите, почему это произошло.
9. Тщательно проверьте эту программу и убедитесь, что вы выполнили её полностью и честно.
10. Если в процессе выполнения программы у вас были осознания, запишите их.
11. Решите, честно ли вы выполнили эту программу.

Образец программы № 2

Замысел: Узнать о производстве.

Главная задача: Действительно что-то произвести.

Первоочередные задачи:

1. Возьмите карандаш и пять листов бумаги.
2. Найдите место, где вы сможете выполнять эту программу.

Жизненно важные задачи:

1. Прочтите одну рабочую задачу и полностью выполните её, прежде чем переходить к следующей.
2. Действительно выполните то, что требуется.

Рабочие задачи:

1. Сделайте вид, что вы очень заняты, ничего в действительности не делая.
2. Сделайте это снова, но в этот раз будьте очень убедительны.
3. Определите, каков продукт вашей работы или деятельности. При необходимости обратитесь за помощью к другому человеку.
4. Приведите в порядок бумаги на своём столе.
5. Возьмите первый из пяти листов, о которых говорилось в первоочередных задачах. Напишите, было ли выполнение задания в пункте 4 производством.
6. Выберите документ или послание, которое никоим образом не способствует производству вашего продукта.
7. Ответьте на него.
8. Возьмите второй из пяти листов, о которых говорилось в первоочередных задачах. Напишите на нём, почему действие 7 является абсолютно разумным.
9. Возьмите третий лист бумаги и нарисуйте, каким образом вы получаете сообщения на своей работе.
10. Произведите продукт, который действительно необходимо произвести на вашей работе. Он должен быть высококачественным и законченным.
11. Отдайте его тому, для кого он предназначен.
12. Просмотрите рабочие задачи и найдите ту, после выполнения которой вы чувствовали себя лучше всего.
13. Возьмите четвёртый лист бумаги и напишите, является ли производство основой морального духа или нет.
14. Возьмите пятый лист бумаги – он будет титульным листом – и напишите резюме выполнения программы.
15. Осознайте, что вы завершили программу.

Планирование и задачи

Для достижения желаемых целей могут быть составлены всевозможные планы. Однако это всего лишь планы. Пока не будет установлено, когда, кем и как они будут выполняться, пока это не будет распланировано по времени, пока это не будет утверждено или пока по поводу этого не будет достигнуто согласие – они не будут реализованы.

Из-за этого о планировании порой складывается плохое мнение.

Вы можете *запланировать* заработать миллион долларов, но, если вы не напишете программу, состоящую из различных задач, где указано, когда, как и кем это будет сделано, вы их не заработаете. Был составлен великолепный план того, *как* превратить Бостонский порт в гавань для нефтяных танкеров. Этот план мог существовать в виде чертежей, на которых всё было замечательным образом размещено. Кто-то даже мог построить макеты этой гавани. Но вот проходит десять лет, а её ещё и не начали строить. Вы уже, наверно, видели такие планы. Их полно на различных всемирных ярмарках.

Можно также иметь план, который содержит задачи: кто, когда и как – но если эти задачи плохо поставлены или нереальны, то план так и не будет выполнен.

Кто-то также может иметь план, которому не предшествует УСЛОВНАЯ ЗАДАЧА, и поэтому он на самом деле никому не нужен и не способствует достижению какой-либо цели. Вряд ли он когда-либо будет завершён. Похожая ситуация имела место на Корфу (остров неподалёку от Греции). Это был недостроенный греческий театр, который просто оставили в таком виде. Никто не спросил жителей, нужен им был этот театр или нет, был ли он необходим. Так он и остался недостроенным, несмотря на то, что был очень хорошо спроектирован, план частично содержал задачи и здание уже было наполовину завершено. В таком состоянии он и остался.

План, под которым понимается чертёж или схема какой-либо области, какого-либо проекта или чего-то ещё, – это, безусловно, чрезвычайно важно и необходимо для любого строительства; и без этого строительство заканчивается провалом. Этот чертёж может быть даже одобрен *как план*.

Но если план не составляется на основе того, что было обнаружено в результате выполнения условной задачи (исследования или опроса на тему того, что необходимо и выполнимо), то он будет бесполезным или неуместным. И если для его выполнения не выделено никаких денег, и никто не

назначен, и не существует никакого графика, то в каждом из перечисленных случаев такой план не будет реализован.

Если вы разработали план, а теперь разрабатываете программу, требующую утверждения, то для того, чтобы добиться их одобрения, необходимо продемонстрировать:

а) что они являются результатом выполнения условной задачи (исследования или опроса на тему того, что требуется и что необходимо);

б) подробности самого плана; это означает его изображение или описание сферы, в которой этот план будет осуществляться и которую он будет затрагивать, а также простоту или сложность его выполнения и то, кто это будет делать и какие материалы будут использованы;

в) является ли он жизненно необходимым или просто полезным;

г) его первоочередные задачи с указанием того, какие действия по организации необходимо выполнить;

д) рабочие задачи с указанием графика их выполнения (пусть даже не по датам, а по дням или неделям) и то, как они согласуются с другими действиями;

е) затраты на осуществление плана, окупится ли он, можно ли позволить себе выполнять его с финансовой точки зрения и сколько денег мы получим благодаря его выполнению.

Программа должна содержать задачи.

План – это *разработка*.

Таким образом, мы понимаем, почему некоторые начинания не имеют успеха и почему они часто не доводятся до конца, даже если они были запланированы. План, который не осуществляется посредством выполнения отдельных *задач*, нереален и не воплощается в жизнь.

Иногда при постановке или выполнении условных задач не выясняют, какие препятствия могут встретиться на пути или какими навыками должны обладать люди, которые участвуют в выполнении этого плана, и таким образом можно испортить всё дело.

И если вы поймёте всё, что описано выше, то вы увидите, каких результатов можно достичь, пользуясь полученными знаниями. Вы станете очень сообразительным и сможете осуществлять то, что доселе казалось невозможным, достигать того, что вам и не снилось.

Стратегическое планирование

Изучение планирования и задач не будет полным без рассмотрения стратегического планирования. Стратегическое планирование настолько важно, что заслуживает того, чтобы мы серьёзно изучили определение и употребление этого слова, а также взаимосвязь этого понятия с другими аспектами управления.

Термин «СТРАТЕГИЯ» происходит от греческих слов:

strategos, что значит «общий»;

stratos, что значит «армия»;

agein, что значит «вести».

Отсюда словарная дефиниция слова «СТРАТЕГИЯ», согласно которой оно означает «общий план ведения войны или план ведения войны на отдельном участке фронта».

В результате метафорического переноса (употребления слова не в прямом значении) это слово стало также означать «общий план умелого управления огромной областью деятельности (либо отдельным сектором этой деятельности), направленный на то, чтобы достичь конкретной цели или конкретного результата».

Такое планирование проводится руководителями высших звеньев управления, поскольку, для того чтобы быть эффективным, планирование должно основываться на результатах широкомасштабного обзора существующей ситуации.

Стратегическое планирование представляет собой изложение намеченных планов, предназначенных для достижения какого-то выраженного в общих чертах предмета стремлений. Неотъемлемой частью определения данного понятия является идея разумного использования ресурсов или маневрирования с целью перехитрить врага или преодолеть существующие препятствия на пути к достижению цели.

Центральная стратегия разрабатывается наверху и, подобно зонтику, она охватывает деятельность тех инстанций, которые находятся ниже.

Из этого становится ясно, что же такое стратегическое планирование.

Что оно даёт

Стратегический план – это руководство к действию для всех звеньев управления, расположенных ниже. Все тактические планы, программы и

проекты, которые должны выполняться на более низких уровнях, составляются для достижения конкретной цели исходя из стратегического плана, разработанного на высшем уровне. Это общий план, в соответствии с которым координируется деятельность всех нижестоящих подразделений.

Таким образом, мы можем ясно увидеть, почему стратегическое планирование столь важно и почему оно должно осуществляться планирующим органом на высшем уровне, чтобы управление было эффективным и успешным.

Что происходит, если стратегическое планирование отсутствует? А что происходит, если война ведётся безо всякого стратегического плана?

Главные силы могут остаться неприкрытыми с фланга и не получить поддержки на ключевых участках – в то время как другие войска будут вести бесцельные бои на какой-нибудь мелкой заставе. Снабжение и боеприпасы могут отправить не туда, куда надо, – или вообще не выслать. В результате – противоречивые приказы, транспортные заторы, затруднения в передислокации войск, потери ресурсов и проигранные сражения. В отсутствие плана нет координации, и это приводит к хаосу и разброду. И если коротко – к катастрофе.

Насколько же сильно такое положение дел отличается от решительного, скоординированного, уверенного движения по направлению к цели!

Переноса всё это на нашу деятельность, мы ещё более ясно видим, почему стратегическое планирование должно осуществляться на высших уровнях управления. Ключевое слово здесь – «осуществляться». Стратегическим планированием нельзя пренебрегать, его нельзя «опускать». Нельзя «предполагать», что оно осуществлено. Стратегическое планирование нужно осуществить, стратегический план нужно сформулировать и довести до сведения по крайней мере тех, кто находится на следующих, более низких, уровнях управления, – делая таким образом возможной координацию и правильную постановку задач.

Замысел и стратегическое планирование

Составление стратегического плана начинается с наблюдения ситуации, которую нужно исправить, или рассмотрения цели, которую нужно достичь.

Он всегда включает в себя изложение определённого замысла или замыслов, которые нужно осуществить.

Как только мы поймём, каков наш замысел, мы сможем строить на его основе различные стратегические планы.

Фактически МОЖНО СКАЗАТЬ, ЧТО СТРАТЕГИЯ ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ ЭФФЕКТИВНЫЙ И БЫСТРЫЙ СПОСОБ, ПОЛЬЗУЯСЬ КОТОРЫМ ЧЕЛОВЕК СОБИРАЕТСЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ПРЕТВОРИТЬ ЗАМЫСЕЛ В ЖИЗНЬ И БУДЕТ ОСУЩЕСТВЛЯТЬ ЭТОТ ЗАМЫСЕЛ В РЕАЛЬНОЙ ФИЗИЧЕСКОЙ ВСЕЛЕННОЙ БЕЗ ЗАДЕРЖЕК И СБОЕВ.

Любой стратегический план может включать в себя ряд важных действий, выполнение которых требуется от одного или нескольких различных секторов для осуществления замысла. Эти действия сформулированы очень обобщённо, поскольку они представляют собой изложение исходного плана, охватывающего все аспекты ситуации. Из них затем могут быть выведены тактические планы. Но все эти планы должны быть согласованы друг с другом.

Пример:

Ситуация: Компания по производству бумаги, называемая «АБВ», продолжая производить тот тип бумажной продукции, который приносил успех в прошлом, по-прежнему сосредоточивается только на работе со своими постоянными клиентами. В то же время она пренебрегает рядом потенциальных покупателей. Компания быстро движется к краху и теряет руководителей, которые переходят в другие фирмы, где есть «больше возможностей для роста».

Замысел: Создать процветающую компанию по производству бумажной продукции, которая успешно устанавливает связь со всеми своими потенциальными клиентами, обеспечивая их крупными поставками всего ассортимента товаров (включая новинки), и в то же время продолжает поставки крупных партий товаров своим постоянным заказчикам. Таким образом, восстанавливается платёжеспособность компании и создаётся репутация прибыльного, успешно развивающегося предприятия, имеющего возможности для расширения.

Стратегический план: Стратегический план, составленный исходя из данной ситуации и данного замысла, может быть примерно следующим:

1. Самое первое, жизненно важное действие, которое требуется для того, чтобы компания перестала терпеть убытки, – это создать новое подразделение по продажам в дополнение к существующему и обеспечить его функционирование (без приостановки при этом текущей деятельности и роспуска каких бы то ни было существовавших ранее подразделений). Первоочередным действием этого подразделения будет нахождение новой клиентуры и сбыт ей продукции текущего ассортимента. Поиск новых клиентов будет вестись среди: а) магазинов розничной продажи бумажной продукции, б) оптовых поставщиков бумажной продукции и в) людей и

организаций, делающих заказы по почте. Нужно будет найти опытных продавцов с незапятнанной репутацией, которые возглавят каждую из этих трёх секций. Потребуется также большое количество продавцов-профессионалов. Их зарплата может быть очень маленькой, и большую часть своего заработка они будут получать в виде комиссионных. Далее эта деятельность может быть распространена на более обширные пространства благодаря назначению менеджеров для конкретных районов, применению системы, при которой сами продавцы привлекают новых продавцов, и даже за счёт использования коммивояжёров. В рамках этого плана должны быть разработаны системы выплаты комиссионных, комплекты материалов для использования при продажах, методы рекламы и продвижения продукции. Немедленное внедрение этого плана значительно увеличит объём продаж, компенсирует убытки и приведёт к очень быстрому расширению компании, подняв её прибыль на необычайно высокий уровень.

2. Пока принимаются эти срочные меры по поддержанию положения компании, необходимо сохранять имеющийся на данный момент объём продаж и продолжать обслуживать клиентов. В то же время нужно проверить производительность сотрудников компании, просмотрев отчёты о количестве заключённых ими за период своей работы в компании сделок, а кроме того, провести тщательную ревизию финансовых документов компании, чтобы выявить источник возникающих потерь. Необходимо уволить весь непроизводительный персонал и оставить тех, кто действительно производит. В случае обнаружения растрат или финансовых нарушений необходимо предпринять соответствующие меры юридического характера. Другими словами, требуется тщательно проверить и привести в порядок текущую деятельность компании и не только удержать производительность на существующем уровне, но и поднять её, насколько это возможно. При этом должны быть поставлены и выполнены производственные задачи.

3. Необходимо разработать программу по изучению спроса на бумажную продукцию среди покупателей всех категорий, чтобы выяснить, какая новая бумажная продукция им нужна и какую новую бумажную продукцию они стали бы покупать. Основываясь на результатах опросов, можно будет разработать новый ассортимент бумажной продукции в дополнение к уже существующему, а затем выпустить эту продукцию, осуществить её продвижение на рынок и пустить в широкую продажу. Программа по производству этой новой продукции должна охватывать финансирование и организацию нового производственного подразделения (в том числе поиск руководителей с незапятнанной репутацией, компетентных дизайнеров и других необходимых работников в дополнение к тем, что уже есть). Эта программа должна включать приобретение необходимого дополнительного оборудования, а также проведение широких кампаний по связям с общественностью, продвижению товаров на рынок и их продаже, которые будут способствовать

увеличению объёма продаж как новой, так и старой продукции. Неотъемлемой частью этого плана является кампания по улучшению имиджа компании «АБВ» как новатора на рынке бумажной продукции, компании, дающей возможности для роста тем руководителям, которые настроены на расширение производства.

Осуществление такого стратегического плана не только исправит затруднительную ситуацию, но и полностью изменит положение дел в компании. Появятся высокие прибыли, и она начнёт расширяться. Тем самым будет заложен фундамент её будущего процветания.

Вы пытаетесь спасти положение и расширить компанию, чтобы поднять её жизнеспособность на необычайно высокий уровень.

На основе этого стратегического плана можно разработать тактический план. Для этого общие стратегические задачи разбиваются на действия, сформулированные в виде точных задач, которые ведут к выполнению стратегического плана.

Над этим будет работать много людей, поэтому крайне важно, чтобы все они чётко понимали замысел и чтобы не возникало внутренних противоречий при проведении общей кампании. Кто-то, читая такие планы, может не осознать их важности, пока не поймёт ситуацию и главный замысел, который даёт общее направление и исходя из которого он сможет совершенствовать свой тактический план.

При выполнении стратегического плана довольно часто обнаруживается, что некоторые тактические задачи необходимо изменить, что необходимо добавить новые задачи и даже отбросить некоторые задачи как ненужные.

Тактическое управление, основанное на стратегическом планировании, – это своего рода искусство, поэтому такие изменения допустимы.

Когда у вас есть хороший замысел, относительно которого можно координировать действия, можно разрабатывать стратегические действия, необходимые для его реализации, а затем приступать к разработке тактических планов, ведущих к осуществлению планов стратегических.

Это ведёт к успеху и процветанию группы. Когда все силы собраны в один кулак, можно развить невероятную мощь.

Итак, вы формулируете замысел и на его основе разрабатываете стратегию, которая будет использоваться для осуществления этого замысла, – и это делает возможным воплощение замысла тактическими средствами.

Когда предложен стратегический план вместе с соответствующим ему замыслом, он передаётся на нижестоящий командный уровень, и там превращается в план тактический.

Стратегическое и тактическое планирование

Стратегия отличается от тактики.

Это должно быть понято со всей ясностью на всех уровнях управления.

Существует очень большое различие между стратегическим и тактическим планами.

В то время как тактическое планирование используется для того, чтобы выиграть битву, стратегическое планирование применяется для того, чтобы выиграть всю кампанию.

В то время как стратегический план – это широкомасштабный, долгосрочный план, который обеспечивает победу, тактический план точно указывает, кто, что и куда должен доставить и что он там должен делать.

Тактический план должен вписываться в стратегический и способствовать его осуществлению. И это должно происходить благодаря тому, что ставятся чётко сформулированные и выполнимые задачи.

В этом, по сути, и заключается управление.

От замысла к тактике

Ошибка, которую часто совершают необученные сотрудники, заключается в том, что они перескакивают от замысла к тактическому планированию, пропуская стратегическое. Это ни к чему не приводит, поскольку если тактический план и его задачи не согласованы со стратегическим планом, то выполнение тактического плана пойдёт по неверному пути.

Нужно понять, что стратегическое планирование *создаёт* тактическое. Вы не осуществите своего замысла, если не будете использовать стратегию, направленную на его воплощение. Имея стратегию, вы на её основе разрабатываете тактические ходы, необходимые для её осуществления. Но, перепрыгнув от замысла к тактике, пропустив стратегию, вы потерпите неудачу.

Итак, между замыслом и тактическим планированием *всегда* существует этот шаг – стратегическое планирование. Можно сказать, что стратегический план – это средство воплощения замысла как такового.

В действительности именно план должен быть составлен с умом.

Вы можете хорошо знать замысел и разработать ряд связанных с ним тактических задач. Возможно, само по себе выполнение этих задач принесёт результат, но замысел заключается в том, чтобы справиться с ситуацией, а при отсутствии стратегических средств, необходимых для осуществления этого, вы можете столкнуться с прежней проблемой.

Если мы действительно увяжем замысел с тактическим планированием (и эта связка – стратегическое планирование), то появится возможность осуществить замысел.

Боевые планы

Человек достигает своих целей, формулируя планы и программы, которые затем выполняются, задача за задачей. Человек или группа должны выполнить некоторые действия, запланированные на день или на неделю, которые приведут к выполнению задач и программ. Для того чтобы завершать программы, выполнять планы и достигать целей, можно использовать такой инструмент, как *боевые планы*.

«Боевой план» определяется следующим образом:

Список задач на предстоящий день или на предстоящую неделю, которые способствуют осуществлению стратегического плана, а также включают в себя выполнение текущих действий и исправление недочётов, мешающих его осуществлению.

Некоторые люди пишут «боевые планы» просто как последовательность действий, которые они надеются осуществить в течение предстоящего дня или предстоящей недели. Это неплохо и лучше, чем ничего, и действительно помогает как-то сориентироваться в собственных действиях. В действительности тот, кто этого не делает, скорее всего выполнит гораздо меньше работы и будет гораздо более задёрганным и «занятым», чем тот, кто это делает. Систематичное планирование того, что человек намерен сделать в предстоящий день или на предстоящей неделе, и затем выполнение этого, является великолепным способом добиться производства продукта. Но такое использование боевых планов в качестве инструмента является «минимальным из всех возможных».

Давайте рассмотрим дефиниции слов. Прежде всего, почему это называется «боевым планом»? Звучит, как военный термин, режущий ухо, который не подходит для использования в сфере повседневного администрирования. Но это очень подходящий термин.

Война – это то, что происходит в течение длительного периода времени. От её исхода зависит всё. Бой – это то, что продолжается в течение короткого промежутка времени. Можно проиграть несколько боёв и тем не менее выиграть войну. Поэтому, когда мы говорим о боевом плане, в сущности, имеются в виду короткие промежутки времени.

Но это ещё не всё. Когда речь идёт о войне, имеется в виду ряд событий, которые будут происходить в течение длительного периода времени. Ни один генерал, да и ни один капитан, если уж на то пошло, никогда не выигрывал войну без какого-нибудь стратегического планирования. Это касается всего ведения войны или ведения боевых действий на каком-либо участке. Это общее представление о ведении действий, существующее на

высшем командном уровне. Оно выражается в самом общем виде, имеет определённые цели и относится к верхней части административной шкалы.

Ниже стратегического планирования идёт тактическое. Чтобы выполнить стратегический план, необходимо иметь план передвижений и действий, требуемых для его осуществления. Тактическое планирование обычно осуществляется внизу оргсхемы армии («оргсхема», сокращение от «организующая схема», – это схема, на которой показаны функции, обязанности, последовательность действий и полномочия в организации), и, как правило, оно используется для реализации стратегического плана. Тактическое планирование может включать даже такие детали, как «рядовой Джо должен держать под прицелом рощу номер 10 и стрелять при любом движении в ней».

«Среднее звено управления» (этот термин охватывает уровни от командиров полка до сержантов) занимается реализацией стратегического планирования.

Стратегический план составляется высшим органом планирования. Среднее звено управления превращает этот стратегический план в приказы, направленные на осуществление тактических задач. Это делается с учётом как долгосрочной, так и краткосрочной перспективы. Когда вы доходите до краткосрочного планирования, вы имеете дело с боевыми планами.

Боевой план, таким образом, означает превращение стратегического плана в точные выполнимые задачи, которые затем осуществляются как определённые передвижения и действия за ближайший отрезок времени, с которым мы работаем. Таким образом, когда хороший стратегический план превращается в хорошие тактические задачи и затем выполняется, это приводит к движению вперёд. Достаточное количество таких успешно выполненных последовательностей позволяет выиграть войну.

Это должно дать вам понимание того, чем же в действительности является боевой план. Это список задач, которые должны быть выполнены в ближайшем будущем, что воплотит в жизнь какую-то часть стратегического плана.

Таким образом, можно видеть, что самое хорошее управление имеет место тогда, когда существует стратегический план и когда он известен, по крайней мере тем, кто осуществляет тактическое планирование. А те, кто осуществляет тактическое планирование, – это просто люди, превращающие стратегические планы в задачи. Эти задачи, в свою очередь, доводятся до сведения тех, кто находится на уровне среднего звена управления и ниже, и исполняются ими. Когда это делается, это приводит к очень успешному управлению.

Конечно, то, насколько ценной является какая-либо крупная операция, зависит от того, насколько разумным является стратегический план.

Но осуществление стратегического плана зависит от программ и проектов, которые излагаются в форме задач и которые являются выполнимыми при имеющихся ресурсах.

То, что мы называем «исполнением», является на самом деле выполненной задачей. Человек, который занимается выполнением задачи, может не знать общего стратегического плана или того, каким образом она вписывается в этот план, но, уверяю вас, если *каждая* из задач управления не направлена в той или иной мере на реализацию общего стратегического плана, то это в самом деле очень плохое управление.

Когда мы говорим о координации, мы в действительности говорим о мысленном преобразовании стратегического плана в его тактическую версию или о руководстве таким преобразованием, а также (что касается нижестоящего звена управления) мы говорим о координации действий тех людей, которые будут выполнять реальные шаги по осуществлению этой тактической версии, с тем чтобы все эти действия были согласованы.

Всё, о чём тут говорилось, можно отнести к категории «согласование». Например, если вы приведёте людей в большой зал и попросите их встать так, чтобы они были обращены лицом в разные стороны, а потом неожиданно прокричите команду бегать, они, конечно, будут сталкиваться друг с другом, и вы получите полную неразбериху. Это та картина, которую вы получаете, когда стратегическое планирование не превращено в слаженное тактическое планирование и не реализовано посредством такого планирования. Эти люди, бегающие по залу, могут стать очень занятыми, они могут даже начать носиться как сумасшедшие, и можно было бы сказать, что они на работе и что-то производят, но это было бы, конечно, самой настоящей ложью. Их действия не скоординированы. Если бы мы взяли тех же самых людей в том же самом зале и дали бы им какую-нибудь полезную работу, например вычистить зал, мы бы имели дело с конкретными действиями конкретных людей, работающих с метлами и швабрами: кто приносит эти инструменты, кто выносит мусор и т.д. Стратегический план – «подготовить зал к собранию» – превращён в тактический план, в котором точно указано: кто, что и где должен делать. Это – тактический план. Результатом будет чистый зал, подготовленный к собранию.

Но при простом рассмотрении можно увидеть, что «сделать уборку в зале» будет только небольшой частью общего стратегического плана. Другими словами, сам стратегический план должен быть разбит на части.

Таким образом, можно увидеть следующую картину: у главы организации есть боевой план, состоящий из нескольких частей, которые, в свою очередь, передаются руководителям более низкого ранга, и те пишут боевые планы для своих собственных секторов – планы, которые являются гораздо более конкретными. Так мы получаем градиентную шкалу, где главный

общий план разбивается на составные части и эти составные части разбиваются на ещё более мелкие части.

Критерий здесь следующий: приводит ли вся эта деятельность к заслуживающим внимания достижениям, которые способствуют реализации общего стратегического плана.

Если вы поймёте всё вышеописанное, вы освоите элементы координации.

Одним из моментов, которые нужно учитывать при таком планировании, является его выполнимость. Это зависит от имеющихся ресурсов. Таким образом, некоторые задачи и боевые планы в организации, которая расширяется или которая осуществляет крупные проекты, должны включать в себя организационное планирование, организационные задачи и боевые планы, для того чтобы в процессе расширения организация оставалась единым целым. Вы не пишете боевой план по принципу «Что я собираюсь делать завтра?» или «Что я собираюсь делать на следующей неделе?» (что неплохо само по себе и лучше, чем ничего). Вы пишете боевой план, задавая себе следующий вопрос, который является определяющим во всей вашей деятельности: «Какие именно действия я должен выполнить, чтобы осуществить этот стратегический план и получить, пользуясь имеющимися ресурсами, именно те результаты, которые необходимы на этой стадии выполнения стратегического плана?» Тогда у вас будет боевой план на следующий день или на следующую неделю.

Существует одна вещь, которую нужно избегать при составлении боевого плана. Можно написать большое количество задач, которые мало связаны или вовсе не связаны со стратегическим планом и из-за которых люди будут страшно занятыми, однако выполнение этих задач ни в коей мере не будет способствовать осуществлению общего стратегического плана. Таким образом, боевой план может стать помехой, поскольку он совершенно не способствует выполнению общего стратегического плана и не приводит к осуществлению каких-либо тактических целей.

Итак, что такое «боевой план»? Это ряд выполнимых задач, изложенных на бумаге, которые способствуют осуществлению нужной части общего стратегического плана.

Понимание того, как нужно ставить задачи в боевом плане, и компетентная постановка этих задач жизненно важны для осуществления общего стратегического плана, которое приводит к увеличению производства, дохода, объёма предоставляемых услуг и всего остального, что считается желательным.

Критерий того, является ли человек хорошим руководителем, – это его способность компетентно составлять боевые планы и затем добиваться их осуществления. Этот инструмент также может использоваться людьми всех слоёв общества, его можно применять в любой области деятельности.

Человек достигает целей, составляя планы. Чтобы воплотить планы в жизнь, он составляет программы и проекты. Эти программы и проекты затем выполняются при помощи боевых планов. Всё это складывается в административную шкалу.

Цель

Создать самую большую, самую успешную строительную компанию в регионе.

Замысел

Обеспечить недорогим качественным жильём эту часть страны.

Оргполитика

Постоянно обращать особое внимание на качество работ.

Придерживаться строительных стандартов района застройки.

Стратегический план

Распространить сферу деятельности строительной компании на другие области региона, строя новые жилые массивы в самых быстрорастущих городах каждой области.

Программа

Новая программа постройки жилых массивов

Проект

Проект закладки фундаментов

Проект

Проект сборки каркасов

Приказы

Выкопать траншею под южную стену фундамента на участке № 27.

ПОНЕДЕЛЬНИК Боевой план

1. Разметить место для фундаментов на участках 27–31.
2. Вырыть котлованы для фундаментов на участках 27–31.
3. Договориться о том, чтобы заливка бетона на участках 27–31 была произведена во вторник.
4. Отчитаться о выполнении задачи № 5 проекта.



Идеальная картина

Дома, строящиеся в срок и в рамках бюджета.



Статистика



кол-во
постр.
домов

Приказы

Прибить стойки 90-миллиметровыми гвоздями.

ПОНЕДЕЛЬНИК Боевой план

1. Нарезать все пиломатериалы для домов 18–22.
2. Разложить материалы, из которых будут собраны стены домов 18–22.
3. Собрать четыре несущие стены домов 18–22.
4. Установить и скрепить четыре несущие стены домов 18–22.
5. Отчитаться о выполнении задачи № 11 проекта.



Ценный конечный
продукт

Правила, используемые при составлении программ

Составление программ достаточно важно, чтобы уделять этому много внимания. Существует много информации о составлении программ. И информация эта заключается в том, что, сколько бы программ у вас ни было, каждая состоит из определённых частей. И если вы не соберёте все эти части в единое целое и не будете проводить эту программу упорядоченно, то она даже не начнёт осуществляться. Далее приводятся некоторые принципы относительно программ.

Если вы ещё не знаете следующих простых истин, то вот они:

Правило один: Любая идея, даже если её плохо исполняют, лучше, чем отсутствие идеи вообще.

Правило два: Чтобы программа была эффективной, её следует исполнять.

Правило три: Программа, запущенная в действие, нуждается в руководстве.

Правило четыре: Программа, руководство которой не осуществляется, потерпит неудачу, и лучше её не выполнять вообще. Если у вас нет времени, чтобы руководить ею, не делайте её. Приложите больше усилий к выполнению существующих программ, поскольку та потерпит полную неудачу.

Правило пять: Любая программа нуждается в финансировании. Позаботьтесь об источниках финансирования, прежде чем вы откроете пальбу из всех орудий. Либо вы должны иметь очень твёрдые гарантии того, что программа обеспечит своё финансирование, прежде чем вы её выполните.

Правило шесть: Программа требует внимания со стороны кого-либо. Программа, которой никто не занимается, будучи общим детищем, становится «малолетним правонарушителем».

Правило семь: Лучшая программа – та, которая затронет наибольшее количество динамик и произведёт наибольшее благо по наибольшему числу динамик. (Динамика – это стремление к выживанию при движении по определённому курсу. Существует восемь динамик: первая – это динамика самого себя; вторая – динамика секса и семьи; третья – групп; четвёртая – человечества; пятая – форм жизни; шестая – физической вселенной; седьмая – духовных существ и восьмая – динамика Верховного Существа. Динамики охватывают все цели человека, направленные на выживание, и всё, ради чего человек выживает.)

Правило восемь: Программы должны финансировать себя сами.

Правило девять: Программы должны привлекать к себе *всё больший* интерес и получать поддержку просто благодаря тому, что они привлекают интерес, иначе они никогда не будут набирать обороты.

Правило десять: Программа является плохой, если её выполнение мешает осуществлению других программ, которые уже показали свою результативность, или отвлекает сотрудников или партнёров от выполнения ими тех действий, которые способствуют успешному выполнению других программ.

Правило одиннадцать: Никогда не тратьте на программу больше той суммы, которую возместит один записавшийся на услуги человек.

Правило двенадцать: Никогда не позволяйте, чтобы новая программа препятствовала успеху той, что уже выполняется заведённым порядком, или сокращала доход от неё.

Программы необходимо выполнять. Требуется доводить их до конца. Требуется достаточно здравого смысла, чтобы увидеть, что программа является хорошей, и продолжать выполнять её, а также чтобы распознать плохую программу и отбросить её, как змею.

Отставание от графика выполнения программы и увеличение срока её выполнения имеют место там, где не были поставлены задачи различных типов, где они не были успешно завершены или более не вводятся в действие.

Программа может закончиться неудачей только потому, что задачи разных типов не выполняются или результаты их выполнения не сохраняются в действии.

Практически всё, что вы хотите сделать, можно довести до конца, если вы знаете задачи всех типов, ставите задачи, исходя из реальности, контролируете и доводите до конца выполнение этих задач.

Человек может легко добиваться осуществления целей (как своих, так и своей группы), если будет постоянно составлять хорошие программы, которые приводят к успеху.

Таким образом можно воплотить в жизнь то, что было запланировано, и достичь целей. Это истинно как для отдельного человека, так и для большой группы. Пользу от этой технологии могут получать все люди. ■

Практические задания

Здесь приводятся практические упражнения, цель которых – улучшить ваши знания и навыки в применении этой начальной информации о программах и задачах для достижения целей.

- 1 Запишите реальную цель, которую вы хотите достичь в какой-либо сфере своей жизни, на работе и т.п.
- 2 Напишите пример стратегического плана, который вам предстояло бы осуществить, чтобы добиться цели, поставленной вами в предыдущем упражнении.
- 3 Напишите по два примера задач каждого из следующих типов. Каждый пример должен быть таким, чтобы его можно было включить в программу, которую вы могли бы написать и выполнить:
 - а) главная задача;
 - б) первоочередная задача;
 - в) жизненно важная задача;
 - г) рабочая задача;
 - д) условная задача;
 - е) производственная задача.
- 4 Выполните программу, приведённую в этой брошюре под заголовком «Образец программы № 1». Действительно выполните её шаги так, как это в ней указано.
- 5 Выполните программу, приведённую в этой брошюре под заголовком «Образец программы № 2». Действительно выполните её шаги так, как это в ней указано.
- 6 Напишите программу прогулки. Для этого воспользуйтесь теми видами задач, о которых вы узнали из этой брошюры.
- 7 Напишите программу подготовки к предстоящему дню. Изложите действия, которые вы выполняете для того, чтобы подготовиться к своему рабочему, учебному или любому другому дню. Используйте типы задач, о которых вы узнали из этой брошюры.
- 8 Напишите программу, которую нужно будет выполнить для того, чтобы осуществить стратегический план, написанный вами при выполнении практического упражнения № 2. Используйте материалы, которые вы изучили в этой брошюре, а также применяйте навыки, которые вы приобрели при выполнении предыдущих практических упражнений.
- 9 Напишите боевой план на день, который будет способствовать выполнению стратегического плана и программы, написанных вами в указанных выше заданиях 2 и 8.

Результаты применения

Многие люди испытывали серьёзные трудности потому, что не могли достичь своих целей, касающихся их лично, их семьи или организации. Однако благодаря открытиям Л. Рона Хаббарда, относящимся к выполнению задач, любой человек может освоить методы, с помощью которых он может преодолеть эти трудности, и таким образом сделать жизнь более полноценной. На самом деле те, кто изучил и применяет эти принципы, добились успеха там, где раньше это казалось очень трудным или вообще невозможным. Истории, приведённые ниже, – это лишь некоторые свидетельства того, что открытия Л. Рона Хаббарда в этой области действительно приносят ожидаемые результаты.

Молодая женщина из Италии получила работу, связанную с выполнением долгосрочных проектов. Вот что она рассказывает об этом:

«Раньше я была не в состоянии выполнять крупномасштабные проекты, которые рассчитаны на многие недели и требуют множества этапов. Затем я узнала о типах задач и о том, как ими пользоваться. Теперь, когда передо мной крупный проект, я сажусь и разбиваю его на задачи, и, по мере того как я добиваюсь выполнения каждой из них, я знаю, что продвигаюсь всё ближе и ближе к достижению конечного результата. Для меня каждая выполненная задача – это победа».

На человека, которого приняли администратором в отдел коммуникации большой американской корпорации, возложили ответственность за международные коммуникационные линии. Когда он приступил к своим обязанностям, он обнаружил, что во многих подразде-



лениях, за которые он отвечал, были устаревшие системы коммуникации или же их вообще не было. Вот как он справился с этим:

«Мои познания в этой области были почти нулевыми, а бюджет был ограниченным. В общей сложности нужно было наладить систему коммуникации в пятидесяти подразделениях.

Исходя из этого, я разработал точный план для пятидесяти подразделений и придумал, как оборудовать эти подразделения подходящими высокоскоростными средствами коммуникации. Затем, используя технологию Л. Рона Хаббарда, связанную с задачами, я написал программы и с помощью серии программ смог приобрести, установить и запустить эти системы. Помимо этого я составил программу для девяти главных участков, в которой указал, как можно улучшить деятельность в подчинённых им областях.

Я добивался выполнения задач с твёрдой настойчивостью и осуществил то, что никогда прежде не было сделано, и в результате в каждом подразделении появилась быстросействующая компьютеризованная система коммуникации, самая лучшая из когда-либо существовавших. Если бы не использовалась технология, связанная с задачами, было бы почти невозможно это сделать за то время, за которое это было сделано».

Одна женщина, у которой семья и многие её друзья жили в другом штате, всё же продолжала отношения с ними и помогла им справиться с проблемами, используя технологию целей и задач:

«В прошлом году я задалась целью сделать кое-что для своей семьи. Я решила, что я помогу родителям и друзьям. Я поставила главные задачи, которые мы хотели выполнить, а затем мы сформулировали различные задачи других типов и вместе просмотрели их. Мы договорились о том, что будем выполнять их – будут ли они большими или маленькими – для того, чтобы мы смогли переехать поближе друг к другу.

Теперь мой сын научился читать и очень горд этим. Мой муж достиг в своей жизни того, что он уже давно хотел достичь, и в результате дела у него идут намного лучше. Моя семья перебирается ближе к тому месту, где я живу; мы можем встречаться, и мы помогаем друг другу, несмотря на разделяющее нас расстояние. Дела у всех моих друзей идут лучше, я помогала им, поддерживая их и оказывая им всяческое содействие, чтобы они действительно выполняли те задачи, которые они сами себе поставили. Всё это делает мою жизнь полноценной и позволяет мне сохранять душевное равновесие.

Конечно же, я ставлю задачи и на работе, при выполнении проектов. Но я получаю удовлетворение от того, что я могу помогать людям выполнять те задачи, с которыми они сталкиваются в жизни. Зная эту технологию, я могу доводить до конца дела, рассчитанные на долгий промежуток времени, и выполнять задачи, направленные на то, чтобы члены моей семьи перебрались поближе друг к другу».

Перед одной женщиной из Лос-Анджелеса, которая работала начальником отдела кадров, стояла важная задача – создать второе подразделение в киностудии. Вот как она с этим справилась:

«В очень сжатые сроки я должна была набрать большое количество сотрудников, в том числе профессионалов.

Вначале я действительно не знала, как же это сделать в рамках отведённого мне времени, и не была уверена, что я вообще могу сделать это. Я знала, что очень важно было закончить это в срок. Кстати, четыре человека до меня пытались уложиться в такие же сроки.

У меня было несколько подчинённых, и я упорно пыталась заставить их выполнить эту задачу, но это ни к чему не приводило. В конце концов я осознала, что должна существовать какая-то технология, которую я не применяю.

Я обратилась к технологии Л. Рона Хаббарда, связанной с выполнением задач.

Затем я рассчитала, что в точности я должна сделать, чтобы добиться того, что от меня требовалось. Я определила, кого я хотела бы нанять, и написала программу с точными задачами. Выполнение этих задач должно было привести к тому, что все эти люди придут к нам на работу. Затем я встретилась с каждым человеком и дала им

список конкретных действий, которые они должны были выполнить, для того чтобы начать работать в рамках установленного времени.

Это сработало. Все члены моей команды точно знали, за что они отвечают и сколько у них времени, чтобы выполнить свою часть работы; и я добилась выполнения всех шагов, необходимых для того, чтобы нанять необходимых нам людей, и это позволило достичь нашей цели!

Мы выполнили нашу главную задачу! Мы осуществили всю программу за то время, которое было установлено. Я бы не смогла сделать это, если бы не знала эту технологию и не использовала её».

Руководитель строительного проекта в южной Калифорнии убедился в том, что технология задач и программ Л. Рона Хаббарда имеет огромное значение для достижения целей:

«Мы должны были построить новые здания, которые были крайне необходимы, так как они очень сильно увеличили бы производственные мощности нашей организации. Чтобы успешно выполнить проект, необходимо было утвердить планы строительства к определённому сроку. Мы воспользовались открытиями Л. Рона Хаббарда о типах задач и программах, чтобы точно определить необходимые для этого действия и их последовательность. Я считаю, что открытие Л. Роном Хаббардом различных типов задач и их классификация оказывает огромную помощь. В каком бы положении человек ни находился, эта технология позволяет ему добиться того, что он хочет. Всё, что ему нужно для этого делать, — это правильно применять каждый тип задач.

Нам нужно было, чтобы местное население дало согласие на план строи-

тельства. Наша программа включала в себя задачи, которые заключались в том, чтобы выяснить, чего хочет местное население, — так, чтобы мы могли им это предоставить и получить необходимые нам разрешения. Если бы мы этого не сделали, то мы не смогли бы построить то, что хотели. Но благодаря применению технологии Л. Рона Хаббарда, относящейся к программам и задачам, мы легко справились с тем, что требовалось, и получили разрешение. В результате выиграли все.

Любой человек, который пытается сделать что-то в этом мире, будет топтаться на одном месте, если он не узнает и не начнёт использовать технологию задач и программ, разработанную Л. Роном Хаббардом. Она основана на естественных законах. В ней говорится, как чего-то добиться. Она поможет вам обнаружить подводные камни и избежать их. С её помощью можно увидеть то, что нужно делать постоянно в процессе выполнения плана строительства, чтобы избежать полной неразберихи при осуществлении всего плана.

Используя эту технологию, можно выполнить всё, что угодно. Буквально всё!»

Использование административной шкалы Л. Рона Хаббарда и базовых принципов составления программ может привести к поразительным результатам.

«Используя административную шкалу, я быстро понял, какой была моя главная цель в жизни. После этого, используя то, что я узнал из одной статьи Л. Рона Хаббарда о составлении программ, я составил план достижения своей цели. Я обнаружил, что с огромной скоростью движусь в том направлении, в котором мне необходимо.

Моё предприятие начало очень быстро расширяться и стало самым

крупным в мире среди предприятий такого типа. Даже время, которое я наметил, совпало со временем, которое реально ушло на осуществление плана, почти день в день. Когда я начинал осуществлять свои планы, у меня не было никакого представления о том, как добиться того, чего я хотел, и у меня не было уверенности, что я когда-либо сделаю это и что это окажется мне по силам. Но изучение этих основ открыло мне путь к достижению цели и буквально изменило ход моей жизни».

Использование административной шкалы, разработанной Л. Роном Хаббардом, с целью заложить надёжную основу брака оказалось очень ценным для супружеской пары:

«Мы с женой состоим в счастливом браке на протяжении более чем двенадцати лет. Перед тем как пожениться, мы сели и вместе проработали административную шкалу, убедившись в том, что все её части хорошо согласованы. В результате мы создали очень устойчивый брак, в котором нет места спорам, ссорам и прочим распространённым семейным проблемам, и наш брак приносит нам большое удовлетворение».

Один художник-график, работавший в перегруженной работой студии дизайна, мог выполнять большой объём работы, не распыляясь на множество различных заказов и проектов.

«Если бы ежедневно я не составлял боевой план на своей работе (и даже в выходные дни!), я бы не знал, что мне делать, и моё внимание рассеивалось бы на всякие мелочи. Составляя правильный, точный и выполнимый боевой план на каждую неделю и на каждый день, я могу добиться всего, чего я хочу, и сделать всё, что мне нужно. Поразительно, как одно это основное саентологическое

данное расставило всё в моей жизни по местам!»

Административная технология Л. Рона Хаббарда позволила одной женщине из Австралии осуществить свою мечту.

«Я разработала административную шкалу для своей личной жизни и написала каждый её шаг, в том числе составила программу того, как создать благополучный брак.

После того как за первые три-четыре недели ничего не произошло, я подумала (по глупости): «Это не работает». Затем я поняла, что я **не выполняю** свою программу! Я начала выполнять поставленные мною задачи. Для того чтобы подойти к своему первому «кандидату» и смело заявить, что я хочу познакомиться с ним поближе, мне потребовалось немало мужества. Я уже представила, как он скажет: «Ну, ты мне очень нравишься, но только как друг». И у меня уже был готов ответ на это: «Хорошо. Я всего лишь поинтересовалась».

Но, к моему удивлению, он сказал: «Хм, эта идея мне по душе. Давай познакомимся поближе».

Я была потрясена!

Я выполнила остальные задачи составленной мною программы. В результате я вышла замуж за отличного парня, и он именно такой, каким я хотела видеть своего мужа; уже на протяжении девяти лет у нас счастливый брак.

Когда я недавно просмотрела ту первую административную шкалу (я её, конечно же, сохранила!), то увидела, что выполнила все шаги, внесённые мною в список, — и даже перевыполнила.

Это удивительная технология, которая приносит чудесные результаты, как в сказке».

Стремительно падающая производительность труда, массовые увольнения, трения между администрацией и рабочими, некомпетентность руководителей и махинации в бизнесе – всё это беспрестанно доставляет неприятности работникам. Неудивительно, что работа является источником стресса и беспокойства для миллионов людей.

Как повысить эффективность и производительность труда, как справиться с беспорядком и замешательством на работе, как преодолеть утомление – все эти вопросы волнуют как рабочего, так и руководителя. Если бы они были решены, человек испытывал бы не только чувство большей безопасности, но и большее удовлетворение.

Эта брошюра содержит некоторые принципы и методы из обширного арсенала средств, разработанных Л. Роном Хаббардом, чтобы люди могли применять их в работе. Работа не только **может** приносить человеку удовлетворение и давать ему возможность проявить себя, – поскольку она является основным видом деятельности в жизни большинства людей, она и **должна** такой быть. Использование информации, содержащейся в этой брошюре, поможет вам сделать её именно такой. ■

Как справляться с замешательством на работе



Ч

еловек может увериться в том, что трудно не сбиться с пути, прокладывая себе дорогу в мире труда. Действительно, нетрудно впасть в замешательство, не имея ориентиров и карт.

Поскольку человек видит много факторов, способных нарушить ход его жизни и лишить его безопасности, создаётся впечатление, что возникновение замешательства вполне обосновано; и можно сказать, не погрешив против истины, что любая трудность в основе своей является замешательством. Столкнувшись с достаточно большим количеством чего-то угрожающего, чего-то неизвестного, человек пытается напролом пробиться сквозь это вслепую. Он в замешательстве.

Достаточно большое количество нерешённых проблем создаёт громадное замешательство. На работе, постоянно получая достаточно большое количество противоречивых приказов, рабочий попадает в замешательство. Управление на современном заводе может быть настолько плохим, что весь завод кажется одним огромным замешательством, справиться с которым просто невозможно.

Надежда на удачу – это то, к чему обычно прибегают в замешательстве. Если силы, с которыми сталкивается человек, кажутся ему слишком огромными, он всегда может «положиться на удачу». Под словом «удача» мы подразумеваем «ход событий, который не зависит от самого человека». Если человек бросает руль автомобиля и надеется, что автомобиль благодаря удачному стечению обстоятельств останется на дороге, он, скорее всего, будет разочарован. То же самое происходит и в жизни. Есть мало шансов, что дела, пущенные на самотёк, будут идти сами по себе. Возможно, вы видели, как ваш друг закрывает глаза на необходимость платить по счетам и, стиснув зубы, надеется выиграть на скачках и разом решить все свои проблемы. Возможно, вы знали людей, которые годами решают свои жизненные проблемы таким образом. У одного из знаменитых персонажей Чарльза Диккенса была целая

философия «ожидания, что что-нибудь да подвернётся». Но удача, хотя мы и признаём, что это *в самом деле* важный элемент, необходима лишь при наличии огромного количества факторов, несущих замешательство. Если человеку требуется *удача*, которая бы помогала ему в жизни, это значит, что человек уже больше не управляет своим автомобилем, и это также означает, что человек имеет дело с замешательством.

Следовательно, было бы очень разумно понять в точности, что такое замешательство и как можно решить проблему замешательства.

Замешательство и стабильное данное

Замешательство можно определить как любой набор факторов или обстоятельств, когда, как кажется, нельзя немедленно найти решение. В более широком смысле замешательство определяется как *хаотичное движение*.

Если бы вы стояли в центре интенсивного автомобильного движения, вы, вероятнее всего, пришли бы в замешательство из-за всех этих машин, которые со свистом носятся вокруг. Если бы вы оказались в центре сильной бури, когда мимо вас пролетают листья и бумажки, вы, скорее всего, были бы в замешательстве.

Можно ли на самом деле понять, что такое замешательство? Есть ли такая вещь, как «анатомия замешательства»? Да, есть.

Если бы вы были телефонисткой и на коммутатор поступило бы десять звонков одновременно, вы могли бы почувствовать замешательство. Есть ли решение в этой ситуации? Если бы вы были начальником цеха и у вас в цехе произошли бы одновременно три аварии и один несчастный случай, вы могли бы почувствовать замешательство. Но есть ли какое-либо решение в этом случае?

Замешательство является замешательством, лишь пока *все* частицы находятся в движении. Замешательство является замешательством, лишь пока ни один фактор не определён или не понят со всей ясностью.

Замешательство – это основная причина глупости. Глупому человеку все вещи, кроме очень простых, кажутся запутанными. Поэтому если бы человек знал анатомию замешательства, то, каким бы сообразительным он ни был, он стал бы ещё более сообразительным.

Если вам когда-либо приходилось обучать какого-нибудь парня, который жаждет добиться каких-то результатов, но не слишком сообразителен, вы это хорошо поймёте. Вы пытаетесь объяснить ему, как то-то и то-то работает. Вы повторяете это снова, снова и снова. Затем вы предоставляете его самому себе, и он тут же полностью портит всё дело. Он «не понял», «не усвоил это». Вам будет проще обрести понимание его непонимания, если вы скажете (и это будет правильно): «Он был в замешательстве».

Девяносто девять процентов всего обучения оканчивается неудачей (если оно оканчивается неудачей) по той причине, что тот, кого обучали, находился в замешательстве.

Когда возникает угроза неудачи – не только в работе, но и в жизни вообще, – неудача эта, так или иначе, появляется в результате замешательства. Чтобы изучить какой-то механизм или прожить жизнь, нужно уметь противостоять замешательству и устранять его.

В Саентологии есть особая концепция, относящаяся к замешательству. Она называется «*концепция стабильного данного*».

Если посмотреть на множество бумажек, кружащихся по комнате, их движение будет казаться хаотичным, пока вы не выберете *одну* бумажку в качестве той, относительно которой движутся все остальные. Другими словами, хаотичное движение можно понять, представив себе, что один элемент является неподвижным.

В потоке уличного движения всё будет казаться хаотичным, до тех пор пока вы не представите, что один автомобиль неподвижен относительно других автомобилей, и не начнёте рассматривать другие автомобили относительно него.

Телефонистка, принимающая десять звонков одновременно, справляется с замешательством, выбирая (правильно или нет) какой-то один из этих звонков в качестве первого звонка, с которым она будет работать. Замешательство, вызванное одновременным поступлением десяти звонков, уменьшается в тот самый момент, когда телефонистка выбирает один звонок для ответа. Начальнику цеха, столкнувшемуся сразу с тремя авариями и одним несчастным случаем, необходимо лишь выбрать что-то одно, на что он направит своё внимание *в первую очередь*, чтобы начать вновь наводить порядок.

Пока не будет выбрано *одно* данное, *один* фактор, *один* отдельный предмет в беспорядочном движении частиц, замешательство продолжается. *Один* предмет, который выбрали и используют, становится *стабильным данным* для всего остального.

Любая система знаний, если быть точным, построена на основе *одного данного* – её *стабильного данного*. Стоит обесценить это данное, и вся система знаний распадётся. Стабильное данное необязательно должно быть верным. Это просто то данное, которое не даёт элементам перепутаться и относительно которого выстраиваются другие элементы.

Итак, этот старательный парень, обучаясь тому, как обращаться с какой-нибудь машиной, не усвоил ваши инструкции (если он не усвоил их) потому, что у него отсутствовало стабильное данное.

Прежде всего до него нужно было донести *один факт*. Усвоив его, он смог бы усвоить и другие. Следовательно, человек ведёт себя глупо или испытывает замешательство в любой ситуации, вызывающей замешательство, до тех пор, пока он полностью не усвоит *один факт* или что-то одно.



*Замешательство
существует,
когда все
частицы
находятся
в движении*



*Замешательство уменьшается, когда
выбирают что-то одно, и это становится
стабильным данным для всего остального.*



Замешательство, каким бы большим и непреодолимым оно ни казалось, состоит из данных, или факторов, или частиц. У него есть отдельные части. Выхватите одну часть и тщательно установите её местонахождение. Затем рассмотрите функционирование других частей относительно неё, и вот вы приостановили замешательство, а соотнеся другие вещи с тем, что вы усвоили, вы вскоре полностью справитесь с замешательством.

Обучая ученика обращению с какой-либо машиной, не стоит обрушивать на него лавину данных и указывать затем на его ошибки: это вводит его в состояние замешательства, заставляет его реагировать глупо. Найдите то, с чего можно начать устранение его замешательства, *одно данное*. Скажите ему: «Это машина». Возможно, все свои инструкции вы навалили на человека, у которого нет настоящей уверенности, нет упорядоченного представления о жизни. «Это машина», – говорите вы. Затем дайте ему в этом убедиться. Заставьте его почувствовать эту машину, повозиться с ней, потолкать её. Скажите ему: «Это машина». Вы удивитесь тому, как много времени может на это уйти, а также и тому, как будет расти его уверенность. Из всех этих сложных данных, которые ему придётся постичь, чтобы управлять этой машиной, он сначала должен усвоить *одно данное*. Неважно даже, *какое* данное он изучит хорошо первым, хотя лучше обучить его *простому основному данному*. Вы можете показать ему, для чего предназначена эта машина, можете объяснить ему, каков конечный продукт, можете разъяснить ему, почему именно *он* был выбран для управления этой машиной. Но вы *должны* разъяснить ему одно основное данное, иначе он будет теряться в замешательстве.

Замешательство – это неуверенность. Замешательство – это глупость. Замешательство – это отсутствие безопасности. Когда вы думаете о неуверенности, глупости и отсутствии безопасности, подумайте о замешательстве, и вы усвоите это назубок.

Тогда что же такое уверенность? Отсутствие замешательства. Тогда что же такое интеллект? Способность справляться с замешательством. Тогда что же такое чувство безопасности? Способность пройти через замешательство, обойти область замешательства или внести в неё порядок. Уверенность, интеллект и чувство безопасности – это отсутствие замешательства или способность справляться с ним.

Как удача соотносится с замешательством? Удача – это надежда, что какая-нибудь неконтролируемая случайность поможет вам в жизни. Полагаться на удачу значит отказываться от контроля. Это апатия.

Контроль и замешательство

Бывает *хороший* контроль и *плохой* контроль. Различие между ними заключается в уверенности и неуверенности. Хороший контроль – это уверенный, чёткий, предсказуемый контроль. Плохой контроль – это

неуверенный, нечёткий и непредсказуемый контроль. При хорошем контроле человек может чувствовать себя уверенно, при плохом контроле уверенности нет никогда. Начальник, который сегодня вводит правило, а завтра о нём забывает, который требователен к Алексею и нетребователен к Олегу, осуществляет плохой контроль; вслед за этим появятся неуверенность и отсутствие безопасности, какими бы ни были личные качества этого начальника.

Поскольку может существовать так много неуверенного, бестолкового контроля, некоторые начинают думать, что любой контроль плох. Но это совсем не так. Контроль необходим, если вы собираетесь внести какой-то порядок в область замешательства. Человек должен быть способен контролировать вещи, своё тело, свои мысли – по крайней мере до некоторой степени, – чтобы хоть что-то сделать.

Замешательство можно назвать *неконтролируемой хаотичностью*. Только те, кто могут осуществлять некоторый контроль над этой хаотичностью, могут справиться с замешательством. Те, кто не могут осуществлять контроль, в сущности, порождают замешательство.

Таким образом, различие между хорошим и плохим контролем становится более очевидным. Суть здесь в том, *насколько* он хорош или плох. Тщательный, чёткий контроль предсказуем. Следовательно, это хороший контроль. Нечёткий, небрежный контроль непредсказуем – а потому это плохой контроль. Намерение тоже имеет некоторое отношение к контролю. Контроль может быть использован в созидательных или разрушительных целях; но вы увидите, что, когда *намерение* связано с разрушительными целями, используется плохой контроль.

Таким образом, есть много всего, что связано с предметом *замешательства*. Вам может показаться странным, что предмет нашего рассмотрения здесь стало замешательство. Но вы увидите, что оно является превосходным общим знаменателем для всего, что мы считаем злом в жизни. И если бы человек мог одолеть замешательство, его внимание высвободилось бы для созидательной деятельности. До тех пор пока замешательство в окружении человека приводит его самого в замешательство, всё, о чём он может думать, это о разрушении, – а больше всего на свете он хочет разрушить замешательство.

Поэтому давайте сначала научимся разрушать замешательство. И это, как оказывается, довольно просто. Когда, казалось бы, *все* частицы находятся в движении, остановите одну и посмотрите, как другие движутся относительно неё, и тогда вы обнаружите, что замешательство уменьшилось. Когда одна частица принята за *стабильное данное*, остальные можно выстроить относительно неё. Таким образом можно рассмотреть и понять любую аварию, любой механизм, любую работу и саму жизнь – и стать свободным.

Давайте посмотрим, как это работает. Существует ряд факторов, которые могут повлиять на то, как получить работу, сохранить её и сделать её более

приятной и эффективной. Эту проблему можно решить так, как это чаще всего делают люди, – принять за основу в связи с ней единственное данное: «Я могу получить и сохранить работу». Если человек ухватился за это данное как за единственное твёрдое убеждение, то замешательство и отсутствие безопасности, присутствующие в жизни, перестанут оказывать такое воздействие на человека, замешательство уменьшится.

Но предположим, что человек делает следующее: предположим, что, не изучив эту проблему глубже, человек, будучи ещё молодым, стиснул зубы, зажмурил глаза и сказал: «Я могу получить и сохранить работу, что бы ни случилось. Поэтому я больше не буду беспокоиться о финансовой стороне существования». Что ж, неплохо.

Позже его без предупреждения увольняют. Он не работает уже десять недель. Теперь, даже если он найдет новую работу, он будет чувствовать себя в меньшей безопасности, менее уверенно. Теперь предположим, что произошёл какой-то несчастный случай и он снова остался без работы. Став вновь безработным, он становится ещё более неуверенным, чувствует себя в ещё меньшей безопасности. Почему?

Давайте взглянем на «концепцию о стабильном данном» с другой стороны. Таким образом мы узнаем, что стабильное данное лишает замешательство силы и что, когда стабильное данное поколеблено, снова возникает замешательство.

Давайте представим, что замешательство остановлено. Частицы всё ещё разбросаны, но они остановились. Что остановило их? Принятие стабильного данного. Представим себе человека, которому дома жутко надоела теща. Однажды после ссоры он, кипя от злости, выскочил из квартиры, и вдруг его осенило, и он сказал себе: «Все тещи злы». Таково было его решение. Это решение, правильное или нет, стало стабильным данным, принятым в замешательстве. И сразу же он почувствовал себя лучше. Теперь он мог что-то делать в отношении этой проблемы или жить с этой проблемой. Он знал, что «все тещи злы». Это было неправдой, но это было стабильным данным. И вот как-то раз, когда он был в трудном положении, его теща, верх благородства, пришла к нему на помощь и оплатила не только его квартиру, но и другие долги. Он сразу почувствовал сильное замешательство. Такое проявление доброты не должно было бы вызывать замешательство. В конце концов, разве она не решила его проблему? Тогда почему же он расстроился? *Потому что стабильное данное было поколеблено.* Всё замешательство, связанное с предыдущей проблемой, снова активизировалось, из-за того что была продемонстрирована ложность стабильного данного.

Чтобы привести любого человека в состояние замешательства, достаточно найти его стабильные данные и обесценить их. Чтобы активизировать всё замешательство, которое уже было у человека, необходимо лишь поколебать эти несколько стабильных данных при помощи критики или каких-либо доказательств.

Дело в том, что стабильные данные не обязательно должны быть верными. Их просто принимают. Когда они приняты, другие данные рассматриваются по отношению к ним. Таким образом, принятие *любого* стабильного данного скорее всего устранит замешательство, с которым пытаются справиться. Но если это стабильное данное поколебали, обесценили или опровергли, то человек снова оказывается в замешательстве. Разумеется, всё, что нужно сделать в этой ситуации, – просто принять новое стабильное данное или восстановить старое, но, чтобы сделать это без затруднений, нужно знать Саентологию.

Допустим, человек совершенно спокоен за экономику страны, потому что ею занимается незаурядный политический деятель, который делает всё возможное для того, чтобы улучшить экономику. Этот деятель является для человека стабильным данным по отношению к любому замешательству, связанному с экономикой страны. Поэтому человек «не беспокоится». Но наступает день, когда обстоятельства или политические противники поколебали это данное, которое олицетворял этот деятель. Они «доказывают», что он на самом деле был нечестен. Тогда человек снова начинает испытывать сильное беспокойство за экономику страны. Возможно, вы приняли для себя какие-то философские принципы, потому что человек, излагавший их, произвёл на вас впечатление славного парня. Затем кто-нибудь убедительно доказывает вам, что этот человек на самом деле вор или того хуже. Философские принципы вы приняли, потому что вам нужно было обрести душевное равновесие. Обесценивание этого человека немедленно вернёт прежнее замешательство.

Итак, в молодости человек посмотрел на суету и замешательство рабочих будней и остановил это замешательство, говоря непреклонно: «Я могу получить и сохранить работу». Это было стабильным данным. Он получил работу. Но его уволили. Суета рабочих будней начала затем вызывать очень сильное замешательство. Если у него было только одно стабильное данное – «Я могу получить и сохранить работу», – то, несомненно, он будет переживать в своей трудовой жизни периоды замешательства. Гораздо, гораздо лучшим стабильным данным было бы следующее: «Я разбираюсь в том, что касается жизни и работы. Поэтому я могу получить работу, сохранить её и сделать её более приятной и эффективной».

Замешательство не обязательно является неизбежной и не поддающейся изменениям составляющей трудовой жизни. Используя концепцию о стабильном данном, можно постепенно внести порядок в любую ситуацию и понять её.

Достичь и отдалиться

Если вы понимаете, что такое замешательство, и осознаёте необходимость хорошего контроля для наведения порядка, то вы можете без труда заметить тех рабочих и руководителей, которые порождают замешательство, осуществляя плохой контроль. Есть очень простой, но чрезвычайно мощный метод, который используется для того, чтобы «познакомить» человека с какими-либо предметами и добиться, чтобы он поддерживал общение с ними – с тем чтобы он мог увеличить свой контроль над ними. Этот метод называется «Достичь и отдалиться».

Нельзя ожидать, что человек будет иметь хороший контроль над чем-то или понимание чего-то или что он приобретёт мастерство в отношении чего-то, с чем он не знаком.

Общение – это ключевой фактор при ознакомлении с чем-либо.

Человек не поддерживает общение с каким-то предметом, потому что он отдаляется от него и не может дотянуться до него или прикоснуться к какой-либо его части.

Если человек не может достичь предмета и отдалиться от него, то он будет следствием этого предмета.

Если человек может достичь предмет и отдалиться от него, то можно сказать, что он общается с ним.

Поддерживать общение с чем-либо означает быть в большей степени причиной по отношению к этому.

Под словом «достичь» мы подразумеваем «прикоснуться к предмету или взять его». Это слово означает «добраться куда-то», «прийти» или «прибыть».

Под словом «отдалиться» мы подразумеваем «сделать движение в обратную сторону от чего-либо, отпустить».

В результате процедуры «Достичь и отдалиться» человек начинает поддерживать общение с предметами, людьми, пространствами, границами и ситуациями; эта процедура также приводит человека к состоянию, в котором он становится в большей степени причиной по отношению ко всему этому.

В физической вселенной общение с предметами, формами, пространствами и границами лучше всего устанавливать с помощью физического контакта.

«Достичь и отдалиться» – это очень ценный инструмент, с помощью которого человек может установить хорошее общение с тем, что его окружает, когда он работает, особенно с инструментами и различными предметами, которые он использует.

Пилот мог бы выполнять процедуру «Достичь и отдалиться» со всеми предметами и помещениями, которые есть в его самолете, в ангаре, на земле.

Секретарь-машинистка могла бы выполнять процедуру «Достичь и отдалиться» со своей пишущей машинкой, стулом, стенами, помещениями, со своим столом и т.д.

Ощущение комфорта по отношению к рабочим инструментам играет очень важную роль в процессе производства. Добившись этого, вы можете поднять производительность на чрезвычайно высокий уровень.

Например, военный хирург, обученный этой процедуре, использовал «Достичь и отдалиться» в своей эскадрилье, и в течение целого года в ней не было ни единого происшествия, даже такого незначительного, как касание крыльев двух самолётов. Это, вероятно, единственная эскадрилья в истории, в которой в течение целого года не было ни одного происшествия.

Процедура

Процедуру «Достичь и отдалиться» легко освоить. Её можно выполнять на любом предмете и в любом месте. Её можно выполнять на предметах, которые окружают человека во время работы, на новом оборудовании, на каком-либо механизме и на чём угодно. Процедура выполняется до тех пор, пока человек не начнёт поддерживать хорошее общение со своим окружением вообще или с тем конкретным местом, в отношении которого проводится эта процедура.

1. Приведите человека в то место, где вы будете делать «Достичь и отдалиться». Скажите ему, что вы будете делать «Достичь и отдалиться», и объясните ему, как проводится эта процедура.

2. Ознакомьте его с командами, которые вы будете использовать, и удостоверьтесь, что он их понимает. Вот эти команды:

А. Достигните этого _____ (называя и указывая предмет, человека или область).

Б. Отдайтесь от этого _____ (называя и указывая тот же самый предмет, человека или область).

В команды подставляют название какого-нибудь предмета или части чего-либо (например: «большая красная кнопка на передней панели станка»), или название пространства, или имя какого-то человека.

3. Дайте ему первую команду. Например: «Достигните этой большой красной кнопки на передней панели станка».

Каждый раз, когда вы даёте команду, указывайте на предмет (человека, пространство и т.п.), чтобы человек не ошибся при выполнении команды.

4. Когда человек выполнит команду, дайте ему подтверждение, сказав «Спасибо», «Хорошо» и т.п.

5. Теперь дайте ему вторую команду. «Отдайтесь от этой большой красной кнопки на передней панели станка». Дайте ему подтверждение, когда он это сделает.

6. Продолжайте чередовать команды А, Б, А, Б и т.д., давая подтверждение после выполнения каждой команды и побуждая человека прикасаться к различным частям объекта или области.

7. Проводите человеку процедуру «Достичь и отдалиться» с одним предметом, пространством или человеком до тех пор, пока тот, кому вы проводите процедуру, не добьётся какой-либо небольшой победы или пока три серии команд подряд не будут выполнены без изменений. Под небольшой победой понимается незначительное улучшение в человеке, например небольшое увеличение симпатии к данному объекту или просто ощущение того, что самочувствие улучшилось.

8. Затем выбирается другой предмет, пространство или человек и подаются те же команды, пока не будет достигнута победа в работе с этим.

Не заставляйте человека бесконечно достигать одной и той же *части* предмета и отдаляться от неё, а направляйте его к различным точкам и частям предмета, к которому он прикасается.

Ходите вместе с человеком, выполняющим действие, убеждаясь, что он на самом деле входит в физический контакт с точками или частями предметов, с пространствами или людьми.

Вначале выбирайте более мелкие объекты и постепенно переходите к более крупным. Пусть человек прикасается последовательно к различным частям каждого объекта до тех пор, пока не будет достигнута какая-нибудь небольшая победа в отношении этого объекта или пока три серии команд не будут выполнены без изменений. Выполняйте эту процедуру также в отношении стен, пола и других элементов окружающей обстановки.

Если процедура проводится в отношении какого-то пространства или комнаты, а не объекта, то при её проведении человек должен входить в комнату и выходить из неё снова и снова.

9. Продолжайте процедуру до тех пор, пока человек не добьётся значительной победы или пока у него не появится озарение и пока он не станет испытывать радость по поводу всей области, на которую была направлена процедура. Значительной победой будет какое-то большое улучшение, например, новое осознание по поводу своего места работы или уверенность относительно своей работы. После этого момента выполнение процедуры «Достичь и отдалиться» прекращают.

Процедура «Достичь и отдалиться» в отношении объектов, людей, ситуаций, пространств и границ, относящихся к работе человека, очень сильно поможет ему повысить свой контроль над ними, лучше ознакомиться с ними и понять их.



При выполнении процедуры «Достичь и отдалиться» вы побуждаете человека достигать предметы в его окружении и отдаляться от них.



*По мере того как человек
достигает различных
предметов, стен, пола
и других элементов
окружающей обстановки
и отдаляется от них...*



*...его контроль над ними,
ознакомленность с ними
и понимание их может
значительно улучшиться.*

Как справиться с утомлением в повседневной трудовой жизни

Работать или не работать – вот в чём вопрос. В понимании многих людей ответ на этот вопрос связан с утомлением.

Человек, после того как он долго проработал и немало вытерпел на этой работе, начинает чувствовать, что продолжать работать – это выше его сил. Он устал. Сама мысль о том, чтобы делать что-то, заставляет его чувствовать усталость. Он думает о том, что нужно накопить побольше энергии или что он должен суметь протянуть ещё немного, и если он думает так, то его мысли идут в неправильном направлении, поскольку решение проблемы утомления имеет очень небольшое отношение к энергии, если вообще имеет к ней отношение.

Утомление – очень серьёзный вопрос не только для человека, зарабатывающего себе на жизнь, но и для государства.

В Саентологии абсолютно точно было установлено, что человек начинает опускаться, когда он больше не в состоянии работать. Всё, что нужно сделать, чтобы человек деградировал или потерял душевное равновесие, – это не давать ему работать. Сейчас даже полиция осознала основной принцип Саентологии, гласящий, что главная проблема с преступником заключается в том, что он не может работать, и полиция начала обращать внимание на этот фактор, чтобы определять, является кто-либо преступником или нет.

Утомление может быть также связано с тем, что человеку запрещали работать. Во время последних войн было обнаружено, что после нескольких месяцев, проведённых в госпитале, моральный дух солдат и матросов обычно падал настолько, что возможность их возвращения в строй ставилась под сомнение. Это необязательно было результатом снижения их способностей. Это было результатом ранения, усугублённого бездеятельностью. Солдат, который лечился после ранения в полевом госпитале недалеко от линии фронта и которого вернули на службу, как только он снова стал способен участвовать в боевых действиях, в значительной степени сохранил свой

моральный дух. Конечно, полученное им ранение скорее всего помешает ему действовать на том уровне, который он раньше считал наилучшим для себя, но даже при этом он будет в лучшей форме, чем солдат, отправленный в тыловой госпиталь. Солдату, которого отправляют в тыловой госпиталь, тем самым дают понять, по его мнению, что он не особенно нужен в этой войне. В действительности, не зная этих принципов, многие стали употреблять слово «утомление» в связи с неврозом. Это произошло потому, что люди, страдающие неврозом, просто выглядели утомленными. Никакой другой связи между этими двумя явлениями нет. На самом деле человек, который был лишён права работать, в особенности тот, кто получил травму, а затем лишился права работать, в конце концов столкнётся с утомлением.

Было обнаружено, что не существует такого явления, как постепенное уменьшение у человека энергии при постоянном её использовании. Человек не становится утомлённым просто потому, что он работал слишком долго или слишком напряжённо. Он становится утомлённым тогда, когда проработает достаточно долго для того, чтобы повторно активизировалась боль или эмоция от неприятного воспоминания о какой-нибудь травме, полученной в прошлом.

Одним из характерных признаков этой травмы будет утомление. Следовательно, хроническое утомление не является результатом долгого и изнурительного труда. Это результат накопления потрясений и травм, которые случаются в жизни. Они, возможно, длились всего несколько секунд или часов каждая, и в сумме они могут составлять каких-нибудь пятьдесят или семьдесят пять часов. Но эти накопившиеся травмы, моменты отвращения и потрясения в конце концов приводят к полной неспособности что-либо делать.

Итак, у человека может появиться утомляемость, из-за того что в детстве ему не позволяли принимать какое-либо участие в жизни общества или из-за

того что он получил от жизни множество ударов в виде различных травм и потрясений. Устраните оба эти момента, и вы тем самым устраните утомление.

Таким образом, проблемой утомления в действительности должен заниматься человек, практикующий Саентологию, поскольку только саентолог может справиться с ней должным образом.

Существует, однако, состояние, которое находится ниже уровня утомления. Это уровень, на котором человек не осознаёт, что устал. Он может превратиться в какую-то марионетку, которая лихорадочно продолжает и продолжает работать, даже не осознавая вообще, что она работает, а потом вдруг сваливается от усталости, которую она не чувствовала.

В этом случае человек потерпел неудачу в том, чтобы контролировать вещи. В конце концов он становится неспособным справиться ни с чем, даже напоминающим его инструменты или обстановку, в которой он работает, и поэтому неспособен находиться в такой обстановке и работать с такими инструментами. Тогда человек может услышать в свой адрес немало грубых слов. Его могут называть лентяем, никчёмным человеком или преступником. Но истина состоит в том, что он не способен самостоятельно, без квалифицированной помощи, улучшить своё состояние – с тем же успехом он мог бы попытаться донырнуть до центра Земли.

Существуют некоторые способы восстановления энергии и энтузиазма в работе, которые можно использовать, не прибегая к помощи человека, практикующего Саентологию. Эти способы относительно просты, и их очень легко понять.

Экстраверсия и интроверсия

Интроверсия – это простая вещь. Это означает «смотреть внутрь слишком внимательно». Экстраверсия – тоже простая вещь. Она не означает ничего, кроме способности смотреть наружу.

Можно сказать, что люди бывают интровертированными и экстравертированными. Экстравертированный человек – это человек, который может смотреть на то, что его окружает. Интровертированный человек может смотреть только внутрь себя.

Человек, который способен смотреть на мир вокруг себя и видеть его вполне реальным и вполне ярким, находится, конечно же, в состоянии экстраверсии. Иначе говоря, он может смотреть наружу. Он также может работать. Он также может видеть ситуации, справляться с тем, с чем он должен справляться, и контролировать то, что он должен контролировать; он

может просто стоять и наблюдать за тем, что он не должен контролировать, и, следовательно, может испытывать к этому интерес.

Интровертированный человек – это человек, который, вероятно, уже прошёл через стадию утомления некоторое время назад. Сфера, которую он охватывает вниманием, становилась всё меньше и меньше (в основном, вследствие старых травм, которые по-прежнему способны оказывать на него влияние), до тех пор пока он не стал в действительности смотреть внутрь себя, а не наружу. Он избегает твёрдых объектов. Другие люди и окружающие его объекты становятся для него нереальными.

А теперь давайте снова поглядим на то, что же такое работа. Работа – это направление внимания на людей и предметы, которые находятся в пространстве, и совершение над ними определённых действий

Когда человек теряет способность находиться лицом к лицу с людьми, объектами или пространством, в котором они находятся, не уклоняясь и не избегая их, у него возникает чувство потерянности. Он начинает двигаться как в густом тумане. Вещи для него нереальны, и он становится в какой-то степени неспособным контролировать вещи вокруг себя. Он попадает в несчастные случаи. Его преследуют неудачи. Обстоятельства начинают складываться не в его пользу просто потому, что он не справляется с ними, не контролирует их или даже вообще не видит их такими, какие они есть. Будущее представляется ему очень мрачным, иногда настолько мрачным, что он даже не может взглянуть ему в лицо. О таком человеке можно сказать, что он сильно интровертирован.

В процессе работы его внимание, как правило, приковывают те предметы, которые находятся, самое большее, в метре от него. Наибольшее внимание он уделяет тем предметам, до которых он может дотянуться рукой. В результате его внимание, которое до этого было экстравертировано, сосредотачивается на какой-то точке перед его лицом. Его внимание фиксируется там. Если происходящее сходно с каким-то травмирующим случаем (или операцией), происшедшим в прошлом, то человек, скорее всего, также зафиксирует своё внимание на каком-то моменте в прошлом, и у него повторно активизируются воспоминания о неприятных моментах в прошлом, так что у него появятся боли, болезни, чувство усталости или апатии, или же он опустится ниже апатии – в зависимости от того, что он испытывал в момент получения травмы в прошлом. Поскольку его внимание постоянно приковано к этому, у него, конечно же, появляется склонность смотреть только туда, даже когда он не работает.

Давайте рассмотрим бухгалтера. Взгляд бухгалтера направлен на книги, расположенные на фиксированном расстоянии от его глаз. Со временем он становится «близоруким». На самом деле он становится не близоруким, а «близокнигим». Его взгляд легче всего фиксируется на точке, находящейся

на каком-то конкретном расстоянии. Теперь, когда он фиксирует своё внимание там, у него появляется склонность отстраняться даже от этой точки, и так будет происходить до тех пор, пока со временем он почти что не перестанет видеть даже свои собственные книги. Тогда он обзаводится очками, чтобы видеть книги более чётко. Его зрение и внимание – во многом одно и то же.

Когда человек, который постоянно имеет дело со станком, книгами, другими предметами, находящимися на фиксированном расстоянии от него, заканчивает работу, он скорее всего продолжает удерживать своё внимание точно на том же расстоянии, на котором находилось то, с чем он работал. Иными словами, его внимание вообще никогда по-настоящему не переключается с работы на что-то ещё. Хотя он и идёт домой, на самом деле он по-прежнему сидит в офисе. Его внимание по-прежнему зафиксировано на рабочей обстановке. Если она напоминает обстановку, в которой произошла какая-то травма или несчастный случай (а с кем это не случилось, по крайней мере однажды?), он начинает чувствовать усталость и утомление.

Есть ли средство против этого?

Конечно, устранить эту проблему полностью сможет только человек, практикующий Саентологию. Но в действительности есть кое-что, что может сделать сам работник.

Прежде всего, вот что было бы неправильным действием, вне зависимости от того, работает ли человек бухгалтером, счетоводом, служащим, руководителем или оператором станка. Неправильным было бы уйти с работы, прийти домой, сесть и зафиксировать своё внимание на предмете, находящемся примерно на том же расстоянии, что и предметы, с которыми человеку постоянно приходится иметь дело на работе. Например, для мастера, который постоянно разговаривает с людьми, находящимися от него на определённом расстоянии, было бы неправильно прийти домой и разговаривать с женой, находясь на том же самом расстоянии от неё. С первой же минуты она стала бы получать приказы, как будто она – работник цеха. Определённо, неправильным было бы прийти домой, сесть, почитать газету, поужинать и лечь спать. Если человек работает весь день, а затем вечером садится «отдыхать» с книгой или газетой, то он наверняка рано или поздно начнёт чувствовать себя довольно утомлённым, а затем, спустя какое-то время, опустится до ещё более худшего состояния и уже даже не будет удивляться своему нежеланию выполнять задания, которые когда-то были для него такими лёгкими.

А есть ли правильное решение? Да, есть. Человек, чьё внимание постоянно зафиксировано на каком-то предмете во время работы, должен после работы зафиксировать своё внимание как-то иначе.

«Прогуляйся»

Существует саентологическая процедура, известная под названием «Прогуляйся». Выполнять её очень просто. Когда вы чувствуете усталость после работы, пусть даже мысль о том, чтобы проделать эту процедуру, – это чуть ли не последнее, что вы можете вынести, не развалившись на куски, вы должны выйти на улицу и прогуливаться вокруг квартала, пока не почувствуете себя отдохнувшим. Короче говоря, вам следует ходить вокруг квартала и смотреть на разные предметы, пока вы не начнёте видеть те предметы, мимо которых вы ходите. Неважно, сколько раз вы обойдёте вокруг квартала, ходить нужно до тех пор, пока вы не почувствуете себя лучше.

Выполняя эту процедуру, вы заметите, что сначала как бы почувствуете небольшое оживление, а затем гораздо большую усталость. Вы почувствуете себя достаточно уставшим, чтобы решить, что пора ложиться в кровать и как следует поспать. Ещё не время прекращать прогулку, поскольку вы проходите «через своё утомление». Вы «выгуливаете» из себя своё утомление. Вы не пытаетесь справиться с утомлением при помощи физических упражнений. Физические упражнения всегда казались людям более важным фактором, но они имеют сравнительно небольшую важность. Важно в данном случае отвлечь своё внимание от работы и направить его на материальный мир, в котором вы живёте.

Когда человек настолько устал, что едва плетётся или лихорадочно занимается чем-то и совсем не может отдыхать, ему на самом деле необходимо начать спокойно воспринимать большие, массивные объекты. Даже сомнительно, что существует такое явление, как «уменьшение физической энергии». Естественно, у использования описанной здесь процедуры есть свой предел. Нельзя работать весь день, гулять вокруг квартала всю ночь и на следующий день снова пойти на работу и всё ещё надеяться на то, что будешь чувствовать себя лучше. Но после интровертирования в течение целого дня, конечно же, необходимо потратить какое-то время на экстравертирование.

Процедура «Прогуляйся», применяемая в пределах разумного, – это почти панацея. Если вы чувствуете антагонизм по отношению к своей жене, то неправильным действием было бы побить её. Правильным действием было бы выйти на улицу и начать ходить вокруг квартала, пока вы не почувствуете себя лучше, и добиться, чтобы жена ходила вокруг квартала в обратном направлении, пока вы не достигнете экстраверсии в отношении ситуации. Вы обнаружите, что все домашние ссоры, особенно среди тех, кто работает, происходят из-за того, что в результате чрезмерной фиксации на своей работе и на связанных с ней ситуациях (а не в результате перенапряжения) человек не смог подчинить своему контролю некоторые вещи в том окружении, где он работает. Затем, придя домой, он ищет что-то,

АГЕНТСТВО
НЕДВИЖИМОСТИ



*Простым
средством от
переутомления
является
процедура
«Прогуляйся».
Человек просто
гуляет вокруг
квартала и
смотрит на
предметы.*





*По мере того
как человек
продолжает
прогуливаться
вокруг квартала
и смотреть на
предметы...*



*...ощущение
усталости
может
исчезнуть,
и человек
почувствует
себя более
энергичным.*

что он *может* контролировать. Обычно это жена, муж или дети. А когда он и здесь терпит неудачу, он, как правило, приходит в гораздо худшее состояние.

Экстраверсия внимания необходима так же, как и сама работа. В действительности нет ничего плохого в интровертировании внимания или в работе. Если бы у человека не было ничего, к чему бы он чувствовал интерес, он бы оказался сломленным. Но если он работает, то нередко случается, что наступает какая-то неестественная усталость. Если дело обстоит именно так, решение заключается не в том, чтобы провалиться в бессознательность на несколько часов и как бы поспать, а в том, чтобы экстравертировать внимание и затем действительно погрузиться в расслабляющий сон.

Эти принципы экстраверсии и интроверсии имеют множество приложений, и хотя процедура «Прогуляйся» проста почти до смешного, есть много других, более сложных процедур на тот случай, если кому-то захочется чего-то более сложного. Однако в большинстве случаев процедура «Прогуляйся» решит огромное количество трудностей, связанных с работой. Помните, что при её выполнении человек сначала становится ещё более усталым, а затем чувствует себя бодрее. Это явление отмечают спортсмены. Оно называется «вторым дыханием». Второе дыхание в действительности заключается в том, что человек воспринимает окружение и большие, массивные объекты в достаточных количествах, чтобы выгнать утомление предыдущей гонки. Такой вещи, как второе дыхание, нет. *Существует* такая вещь, как экстраверсия и переключение внимания на реальный мир, в котором человек живет.

«Окиньте их взглядом»

Другая процедура, подобная процедуре «Прогуляйся», называется «Окиньте их взглядом». Если вы весь день разговаривали с людьми, продавали людям что-то или работали с людьми, с которыми трудно работать, то неправильно было бы убежать вообще от всех людей, существующих в мире. Видите ли, у человека, который испытывает перенапряжение при работе с людьми, в своё время были какие-то серьёзные трудности с людьми. Возможно, его оперировали врачи, и смутные очертания этих врачей, стоящих вокруг операционного стола, заставляют его отождествлять всех людей с этими врачами – всех людей, которые неподвижно стоят. Это, кстати, одна из причин, почему врачей начинают так сильно ненавидеть в обществе, – ведь они постоянно настаивают

на практиках, известных как хирургия и анестезия, и случаи применения этих практик напоминают обстоятельства повседневной жизни.

Утомление от контакта с людьми возникает из-за того, что внимание человека было зафиксировано на определённых людях, в то время как он чувствовал, что оно должно быть направлено на других людей. Это напряжение внимания на самом деле уменьшило число людей, которых он видел.

Средство против этого очень простое. Нужно пойти в такое место, где очень много людей, например на вокзал или на центральную улицу, и просто ходить по улице, обращая внимание на людей. Просто смотреть на людей – и всё. Через некоторое время человек заметит, что люди не так уж плохи, что он относится к ним с гораздо большей доброжелательностью, и, что ещё более важно, перенапряжение от общения с людьми во время работы начнёт проходить, если взять за правило проделывать это каждый вечер в течение нескольких недель.

Практически это самое разумное, что только может сделать продавец, поскольку продавец гораздо более других заинтересован в том, чтобы быть способным работать с людьми и побуждать их делать в точности то, что ему от них нужно, то есть покупать то, что он должен продать. Поскольку он фиксирует своё внимание на слишком большом количестве покупателей, он чувствует усталость от самой перспективы разговаривать с людьми или продавать им что-то, начинает действовать на более низком уровне эмоционального тона, начинает считать себя каким-нибудь мошенником и в конце концов уже считает себя вообще ничем. Ему, как и другим людям, нужно просто найти многолюдные места и побродить там, глядя на людей. Через некоторое время он обнаружит, что люди действительно существуют и что они не такие уж и плохие. Одна из вещей, которые происходят с теми, кто работает в высших эшелонах власти, заключается в том, что их постоянно «защищают» от людей, и они спустя какое-то время начинают испытывать значительное отвращение к людям в целом и приобретают склонность к совершению разнообразных странных поступков (возьмите для примера Гитлера и Наполеона).

*Человек может
почувствовать
устомление от
контакта с
другими людьми.*



*Средство против
этого – походить
в каком-нибудь
месте, где очень
много людей, и во
время прогулки
обращать
внимание
на людей.*



*Он обнаруживает,
что по мере того,
как он окидывает
взглядом всё
больше и больше
людей...*



*...он испытывает
больше доброты
по отношению к
ним. Ощущение
перенапряжения
от общения с
людьми может
полностью
исчезнуть.*



Широкое применение принципа экстраверсии и интроверсии

Принцип экстраверсии и интроверсии мог бы применяться в обществе гораздо шире, чем это делается сейчас. В правительстве и на самих предприятиях вообще могли бы кое-что сделать, и это, вероятно, искоренило бы саму идею забастовок и заметно подняло бы производство. Рабочие, которые бастуют, обычно не удовлетворены не столько условиями труда, сколько самой работой. Они чувствуют, что с ними обращаются несправедливо, что их заставляют работать в то время, когда они не хотят работать, и забастовка является для них настоящим облегчением. Они могут с чем-то бороться. Они могут делать что-то ещё помимо того, чтобы присутствовать на работе и возиться с какой-то машиной или бухгалтерскими книгами. Неудовлетворённые рабочие – это бастующие рабочие. Если люди начинают чувствовать утомление на работе, если люди не удовлетворены работой, если люди расстроены из-за работы, то можно не сомневаться, что они найдут достаточное количество поводов для забастовки. И если у администрации имеется достаточное количество проблем и отсутствует сотрудничество со стороны нижестоящих работников, то можно быть уверенным, что рано или поздно эта администрация создаст ситуации, которые вызовут забастовку. Другими словами, плохие условия труда в действительности не являются причиной производственных конфликтов и разногласий. *Действительной* их причиной является усталость от самой работы или неспособность контролировать рабочую обстановку и окружение.

Любая администрация, если ей это позволяет доход и если она не состоит из ужасно неразумных людей, будет платить рабочим приличную заработную плату. И каждый рабочий, дай ему хоть малейший шанс, будет с радостью выполнять свои обязанности. Но как только сама окружающая обстановка становится слишком напряжённой, когда само предприятие интровертируется в результате вредоносных действий со стороны правительства, когда рабочим продемонстрировали, что они не могут контролировать администрацию, тогда могут начаться производственные конфликты. Тем не менее, в основе всех этих очевидных принципов лежат принципы интроверсии и экстраверсии. Рабочие настолько интровертируются при выполнении своих заданий, что больше не способны испытывать аффинити к тем, кто ими руководит, и на самом деле больше не способны видеть окружение, в котором они работают. Поэтому кто-нибудь может прийти к ним и сказать, что все их руководители – людоеды, что явно неправда. Также и на уровне администрации кто-то может прийти и сказать, что все рабочие – людоеды, что тоже явно неправда.

Даже если не ведётся работа с каждым человеком индивидуально, что было бы гаргантюанской (гигантской по размерам) задачей, можно было бы,

тем не менее, разработать полноценную программу, основанную на использовании принципа экстраверсии-интроверсии. Несомненно, если рабочие или администрация в достаточной степени интровертируются, они затем найдут средства, чтобы изобрести неразумные игры, такие, как забастовки, и тем самым будут подрывать производство, хорошие взаимоотношения и ухудшать условия труда на фабрике, в учреждении или на предприятии.

Выходом из положения было бы экстравертирование рабочих в широких масштабах. Один из возможных способов осуществить это – обеспечить для всех рабочих возможность иметь по две работы. Предприятиям или другим заинтересованным структурам, например правительству, нужно было бы предоставить достаточное количество проектов общественных работ, чтобы дать работникам возможность работать за пределами их непосредственной сферы деятельности. Иными словами, человек, которому постоянно приходится работать в помещении и выполнять строго определённые задачи, испытал бы значительное облегчение, если бы ему предоставилась возможность выйти на открытый воздух и поработать, в особенности если эта работа никак не связана с тем, что он делает обычно. Например, бухгалтер почувствовал бы значительное облегчение, если бы мог некоторое время покопать канавы. Оператор стационарного станка в действительности нашёл бы работу на бульдозере весьма занимательным делом.

Такого рода план в самом деле мог бы охватить в широком масштабе проблемы интроверсии и экстраверсии и разрешить их. Те, кто работает в фиксированном положении, концентрируя внимание на чём-то, находящемся недалеко от них, получили бы возможность шире взглянуть на мир и поработать с теми вещами, которые их, скорее всего, экстравертировали бы. Подобная программа была бы просто грандиозной, но, несомненно, она привела бы к улучшению отношений между работниками и администрацией, улучшению производства и значительному ослаблению напряжения в обществе и в рабочей среде, которое связано с вопросами о рабочих местах и зарплате.

Одним словом, многое можно сделать, если использовать основополагающий принцип экстраверсии-интроверсии. Этот принцип очень прост: когда человек слишком интровертируется, вещи в окружающем его мире становятся менее реальными, у него уменьшается аффинити к ним и он не может осуществлять с ними хорошее общение. В таком состоянии он быстро устаёт. Интроверсия приводит к усталости, утомлению, а затем и к неспособности работать. Чтобы решить эту проблему, необходимо экстравертироваться, глядеть на мир открыто, более широко охватывать его взглядом и общаться с ним, а если этого не делать, то, ввиду того что любой работник подвержен всякого рода травмам и болезням, начнётся действие нисходящей спирали. Это приведёт к тому, что работа будет становиться всё более и более невыносимой, пока наконец, через какое-то время, её вообще невозможно будет выполнять, и появятся условия для возникновения не просто непродуктивного, но криминального общества.

Важность работы

Работа – это стабильное данное общества. Если нет чего-то, что нужно делать, значит, нет ничего, ради чего стоит жить. Человек, который не умеет работать, немногим лучше мертвеца: он, как правило, предпочитает смерть и стремится по направлению к ней.

Сегодня, когда появилась Саентология, тайны жизни не столь уж таинственны. Тайна не является необходимой частью существования. Только очень неразумный человек желает, чтобы от него скрывали какие-то огромные секреты. Саентология прорвалась сквозь множество сложностей, созданных для человека, и добралась до сути этих проблем. Саентология, впервые в истории человечества, может в каждом случае повысить интеллект человека, улучшить его способности, в том числе вернуть ему способность играть в игру и позволяет ему выйти из нисходящей спирали его неспособностей. Поэтому сама работа может вновь стать приятным и приносящим радость занятием.

Есть одна вещь, которая была открыта в Саентологии и которая очень важна для умонастроения работника. Очень часто человек чувствует в обществе, что он работает только ради зарплаты и что он не добивается ничего, что имело бы хоть какое-то значение для всего общества. Он не знает нескольких вещей. Одна из них заключается в том, что хороших работников очень мало. Если мы посмотрим на уровень руководства, то будет интересно отметить, насколько высоко любая большая компания ценит человека, который умеет управлять людьми и вести работу и может держать людей и работу под контролем. Такие люди редко встречаются. Всё незаполненное пространство в современном мире труда находится на уровне высшего руководства.

И есть ещё один момент, который весьма важен, – он заключается в том, что современный мир – из-за появления относящихся к разуму философских учений, разработанных с тем, чтобы предать этот мир, – уверовал в то, что, когда человек умирает, всё прекращается и он больше ни за что не несёт ответственности. В высшей степени сомнительно, что это правда. Завтра человек унаследует то, с чем расстался вчера, распрощавшись с жизнью.

Ещё одна вещь, которую мы знаем, состоит в том, что люди незаменимы. В старых философских учениях существовал один приём: человеку говорили, что если тот думает, что он незаменим, пусть сходит на кладбище и посмотрит – те люди тоже были незаменимы. Это чистейшая глупость. Если

бы вы действительно внимательно оглядели кладбище, то вы бы обнаружили там могилу механика, который вчера разработал модели машин и без которого сегодня не было бы промышленности. Сомнительно, что подобные большие дела вершатся прямо сейчас.

Работник – это не просто работник. Рабочий – это не просто рабочий. Служащий – это не просто служащий. Всё это столпы, на которых зиждется вся структура нашей цивилизации, – живые, дышащие, важные.

Они не винтики в гигантском механизме.

Они – это сам механизм. ■

Практические упражнения

Приведённые ниже упражнения помогут вам понять то, что написано в этой брошюре, и повысят вашу способность на самом деле применять эти знания.

- 1 вспомните случай из вашей жизни, когда вы или кто-то другой столкнулся с замешательством. Решите для себя, как можно было бы применить концепцию о стабильном данном, чтобы справиться с этим замешательством.
- 2 Выйдите на улицу и найдите ситуацию, в которой присутствует замешательство. Справьтесь с ним, применяя концепцию о стабильном данном.
- 3 Практикуйтесь в выполнении процедуры «Достичь и отдалиться». Тренируйтесь в подаче команд процедуры «Достичь и отдалиться», подавая их стене, при этом каждый раз называйте в команде часть предмета, указывайте на предмет и давайте подтверждение. Если необходимо, заглядывайте в описание процедуры во время тренировки. Тренируйтесь до тех пор, пока вы не сможете легко и уверенно проводить процедуру «Достичь и отдалиться».
- 4 Теперь проведите процедуру «Достичь и отдалиться» другому человеку в отношении его рабочих инструментов или рабочей обстановки.
- 5 Вспомните пример плохого контроля, который вы наблюдали или с которым сталкивались сами. Отметьте, почему этот контроль был плохим.
- 6 Вспомните пример хорошего контроля, который вы наблюдали или с которым сталкивались сами. Отметьте, почему этот контроль был хорошим.
- 7 Вспомните реальный случай, который вы наблюдали или участником которого вы были, когда человек не был в хорошем общении с оборудованием, на котором он работал, или это оборудование было ему незнакомо. Обратите внимание на эффективность его работы и на качество продукта, который он производил.
- 8 Вспомните реальный случай, который вы наблюдали или участником которого вы были, когда человек был в хорошем общении с оборудованием, на котором он работал, или это оборудование было ему знакомо. Обратите внимание на эффективность его работы и на качество продукта, который он производил.
- 9 Прогуливайтесь вокруг квартала, пока не почувствуете себя экстравертированным и более бодрым.
- 10 Найдите человека, который чувствует утомление от работы или огорчён домашней ссорой и т.п., и побудите его погулять вокруг квартала, пока он не почувствует себя экстравертированным.

Результаты применения

Тот факт, что саентологи имеют и используют технологию, позволяющую им хорошо выживать в мире труда, отражается в том, что более 54 процентов из них являются менеджерами, деятелями искусства, техниками, инженерами, владельцами и совладельцами компаний, юристами или медиками.

Однако результаты применения этой информации выходят далеко за пределы круга тех людей, которые её применяют. Она оказывает положительное влияние на их окружение и помогает создавать острова здравомыслия в суете и замешательстве рабочих будней. Вы можете увидеть это из следующих примеров.

Одному человеку, который часто утомлялся от напряжённой повседневной деятельности, показали материалы Л. Рона Хаббарда о том, как справляться с утомлением.

*«В прошлом утомление всегда означало необходимость махнуть на всё рукой и отдохнуть – но даже отдых не решал проблему полностью. Действительная причина утомления, а следовательно, и действенное решение были мне неизвестны. С утомлением **можно** справиться, делая именно то, что говорит Л. Рон Хаббард. Это очень важно для меня. Теперь я могу оставаться бодрым в течение всего дня».*

Музыкант, которому проводили процедуру «Достичь и отдалиться» на рабочем месте, считал, что он находился в превосходном общении со своим окружением. Однако он был поражён тем, насколько это простое действие изменило его исполнительские способности.

«Благодаря этому я ясно понял, какой должна быть идеальная обстановка для создания музыки и насколько можно поднимать эстетический уровень. Подобного идеала можно достичь только с помощью Саентологии. Какая простая и мощная технология – процедура “Достичь и отдалиться”!»

Изучив основные сведения о том, как справляться с ситуациями на работе, один мужчина решил, что он может сделать всё, что захочет, и стать тем, кем он хочет. Он решил устроиться на работу в сфере обслуживания, приложил определённые усилия и получил должность менеджера в большой фирме, которая обслуживала более 1 500 человек на строительстве новой бумажной фабрики в Южной Африке.

«У меня было более 35 человек персонала, и, применяя в своей работе изученные мною основы Саентологии, я смог повы-

Успех на работе:

У тех, кто использует Саентологию в своей карьере, есть инструменты для процветания и достижения своих целей.

СЕМЬИ
ВЫШЕ ЧЕРТЫ
БЕДНОСТИ:

66%

Население США

91%

Саентологи

сить производительность этих людей. У нас было две смены и четыре менеджера. Мой шеф всегда бывал изумлён тем, как легко работала моя смена и как быстро мы со всем справлялись. Вот тогда я и понял, насколько эффективна эта технология и как быстро с её помощью можно справляться с казалось бы безнадёжными ситуациями».

Молодая женщина работала с утра до вечера в течение многих недель, занимаясь вычитыванием материалов, идущих в печать. Однажды она заметила, что эта деятельность, с которой у неё никогда не было затруднений, становится всё более и более трудной.

«В результате произошло следующее. Однажды в конце дня моё зрение полностью отказало, и в течение нескольких секунд я вообще не могла видеть. Мои глаза болели, и всё было немного расплывчатым. Женщина, с которой мы вместе занимались вычитыванием материалов, знала процедуру “Прогуляйся”, и она вывела меня на прогулку. Сначала я не хотела смотреть вокруг, поскольку мои глаза болели, но она заставила меня делать это. Через короткое время глаза перестали болеть и я смогла смотреть вокруг. Я вновь стала жизнерадостной и могла читать без напряжения».

У одной деловой женщины были плохие взаимоотношения с начальником. Подруга показала ей начальные сведения из работ Л. Рона Хаббарда о том, как улучшить отношения с другими людьми на работе.

«В этом году у меня было очень много неприятностей на работе. Мой шеф постоянно критиковал меня и придирился из-за каждой мелочи. Но всё полностью изменилось, когда я изучила эти данные. Теперь он не только не критикует меня, когда я попадаюсь ему на глаза, но даже хвалит. Я знаю, что это благодаря изученному мною, поскольку в моё отсутствие моим коллегам по-прежнему от него достаётся. Но теперь я могу справляться со всем, что меня окружает, и условия моей работы очень приятны».

Начальнице отдела кадров крупной компании в Южной Калифорнии было очень трудно справиться с большим количеством людей, с которыми ей приходилось иметь дело.

*«У меня был длинный-предлинный список людей, которым я должна была уделить внимание, они постоянно чего-то от меня требовали. Всё время, которое я могла посвятить тому, чтобы доводить их дела до конца, уходило на то, чтобы отбиваться от этих требований. Почему-то я не могла **ничего** довести до конца. Чем больше становился завал на работе, тем более перегруженной я была. Я решила применить “концепцию о стабильном данном”. Я представила себе идеальную картину и стала энергично браться за все дела, придерживаясь принципа “взяться за одно дело и закончить его, а затем переходить к следующему”. Это просто чудо! К концу дня я была жизнерадостной и чувствовала себя свободной. Я знала, что у меня есть другие незаконченные дела, но я также знала, как с ними справиться, и поэтому они больше не были проблемой».*

Одна женщина, обученная технологии Л. Рона Хаббарда, испытала большое удовлетворение, когда она смогла оказать эффективную помощь коллеге.

«Несколько лет назад в той компании, где я работала, у одной женщины произошёл нервный срыв. Руководители были обеспокоены этим и не знали, что делать. Моя подруга была саентологом и знала, как справляться с подобными вещами, поэтому я ей и позвонила.

Она посоветовала мне вывести эту женщину на улицу, чтобы та прогулялась и посмотрела на то, что её окружает. Я пришла в офис и сказала: “Я знаю, что делать; я помогу ей”.

*Я поговорила с этой женщиной и сказала ей, что хочу взять её на прогулку. Мы вышли на улицу и стали прогуливаться, и по пути я просила её смотреть на различные предметы – точно так, как мне говорила моя подруга. Скоро настроение у женщины стало подниматься, и она предложила **мне** тоже смотреть на предметы! Мы продолжали делать это, и через некоторое время она полностью пришла в нормальное состояние и стала гораздо счастливее. Я была очень довольна тем, что сумела что-то сделать в этой ситуации, вместо того чтобы просто вести разговоры о происходящем».*

Руководитель из Германии, поставленная во главе большого производственного проекта, столкнулась со страшным замешательством. Сложность и сам масштаб проекта намного превосходили всё, с чем её группа имела дело раньше, и они не были готовы работать с этим. Чтобы выполнить задание, она воспользовалась

одним из основных инструментов для использования на работе, которые разработал Л. Рон Хаббард.

«Когда я первый раз просмотрела описание проекта, я откровенно расстроилась. Я не знала, каким образом мы бы могли закончить работу за то время, которое у нас было. Мои сотрудники никогда не имели дела ни с чем подобным, и никто из нас не имел знаний и опыта, необходимых для некоторых аспектов этой работы.

Дело осложнялось ещё и тем, что мы только что завершили другой большой проект и всё ещё приходили в себя от того напряжения, которое возникло в организации в связи с ним.

*После того как мы побарахтались некоторое время в первичном замешательстве, возникшем от этой проблемы – “Как же, в конце-то концов, нам сделать это?” – я поняла, что это **действительно** было замешательство. Очень простое осознание, но у меня открылись глаза на то, как действовать в этом случае. Я знала, что вначале нужно было найти одно стабильное данное. Начав с него, я смогла бы справиться с одной проблемой, затем с другой, затем ещё с одной и каким-то образом завершить весь проект.*

Спротивляясь чувству, что мне нужно в сумасшедшей спешке заниматься всем сразу, я просмотрела некоторые из наиболее важных вопросов, которые нужно было уладить, чтобы начать выполнение проекта, и выбрала, каким вопросом я займусь в первую очередь: назначить ответственного за один из участков производства. Уже это было облегчением. Это была по

крайней мере одна стабильная вещь, на которой я могла сконцентрироваться. Я рассмотрела возможных кандидатов, назначила одного из них на эту должность и проинструктировала его в отношении его обязанностей. В этот момент я не только избавилась от частицы замешательства, но у меня появился помощник, чтобы справиться со всем остальным.

Если не вдаваться в дальнейшие подробности, мы просто брали какой-то вопрос и сразу решали его. Как достать сырьё? Кто будет выполнять те или иные функции? Как мы удостоверимся, что ни одна прореха не осталась незамеченной и

неисправленной? И так далее и тому подобное — полностью решаем один конкретный вопрос за другим, всё время способствуя производству реальной продукции. Замешательство было под контролем, и у нас кое-что получалось.

Это отнюдь не было легкой работой. Не обошлось без громких криков и почти катастрофических ситуаций. Но мы сохраняли здравомыслие и сумели закончить этот проект. Мы также получили новые стабильные данные из опыта, и я уверена, что благодаря этому в дальнейшем проекты будут выполняться более гладко».

Задумайтесь на мгновение над следующим: за всё время вашего обучения кто-нибудь когда-нибудь учил вас тому, как нужно изучать что-либо?

В наше время люди заканчивают школу, не умея ни читать ни писать на уровне, необходимом для того, чтобы сохранить за собой рабочее место или добиться успеха в жизни. Это огромная проблема. И дело не в том, что предметы невозможно усвоить; не обучают как раз тому, **как** что-то усвоить. Это недостающее звено во всём образовании.

Л. Рон Хаббард заполнил эту зияющую брешь, создав первую и единственную технологию того, как учиться. Он открыл законы, на которых основано обучение, и разработал действенные методы, которые необходимо применять каждому. Он назвал этот предмет «технология обучения».

Благодаря этой технологии вы поймёте принципы, которые лежат в основе обучения, и узнаете точные способы того, как избежать всех ловушек, которые могут встретиться во время обучения.

Технология обучения – это не техника быстрого чтения и не описание хитроумных способов запоминания. На практике не было обнаружено, что они повышают способность человека понимать то, что он изучает, или что они делают человека более грамотным. Технология обучения позволяет понять, **как** человеку следует учиться, для того чтобы усвоить предмет настолько, что он сможет **применять** его.

Материал, представленный в этой брошюре, – это лишь незначительная часть всей технологии обучения, разработанной Л. Роном Хаббардом. Но тем не менее в ней содержатся основные принципы, которые вы можете использовать для того, чтобы учиться более эффективно. С помощью этой технологии **кто угодно** может усвоить **любой** предмет. ■

Зачем учиться?



Н

есмотря на то что в нашем обществе образованию уделяется большое внимание, удивительно осознавать, что никогда не существовало настоящей технологии обучения или настоящей технологии образования. Это кажется невероятным, но это правда. У нас существовала технология *обучения в школе*, но она имела очень мало общего с *образованием*. Она состояла из технологии, в соответствии с которой вам нужно ходить в школу, из технологии того, как вас нужно обучать и как вас нужно экзаменовать, но не было настоящей технологии образования или *обучения*. При отсутствии такой технологии людям трудно достигать своих целей. Знание того, как учиться, чрезвычайно важно для *любого человека*.

Желание знать – это первая маленькая калитка, которая должна быть открыта, чтобы можно было приняться за обучение. Если этот элемент отсутствует, то вы, скорее всего, получите систему образования, в основе которой будет лежать дословное заучивание материала, и эта система в итоге не будет давать никаких знаний. Вы будете лишь получать выпускников, которые, возможно, смогут, как попугаи, повторять факты, но которые реально не будут понимать изученный материал, и которые не смогут его как-либо применять.

Так с какой же целью человек учится? Пока вы не проясните этого, вы не сможете добиться, чтобы обучение имело смысл.

Некоторые учатся для того, чтобы сдать экзамен. Студент думает про себя: «Как я повторю это, когда мне зададут тот или иной вопрос?» или «Как мне сдать экзамен?» Это совершенно глупо, но, к сожалению, именно так поступают многие студенты в университете.

Возьмём, к примеру, строителя, который строит дома уже в течение долгого времени. И вот однажды он получает помощника, который только что закончил обучение в университете, где он учился строить дома. Строитель просто сходит с ума! Человек, который получил *образование*, изучал это в течение многих лет, но всё же ничего об этом не знает. И человек, имеющий *практическую подготовку* не понимает, почему это так.

Причина же заключается в том, что человек, который только что прошёл обучение в университете, изучал все материалы для того, чтобы сдать по ним экзамены; он не изучал их для того, чтобы строить дома. Человек, который

занимался этим делом на практике, в общем не обязательно превосходит умением человека с образованием, но он, конечно же, может строить дома, потому что всё его обучение было построено по принципу: «Как я применю это при строительстве домов?» Всякий раз, когда ему попадает на глаза какое-нибудь объявление или какая-нибудь литература или что-нибудь ещё, он, читая этот материал, постоянно задаёт себе вопрос: «Как я могу применить это в своей работе?»

В этом и заключается основная и существенная разница между академическим и практическим обучением.

Вот почему некоторым людям не удаётся применить свои знания на практике после окончания курса обучения.

Было бы гораздо лучше, если бы человек, глядя на какие-то данные, вместо того чтобы думать: «Попадётся ли мне это на экзамене?», задал бы себе вопрос: «Как я могу применить этот материал?» или «Как я могу использовать это на практике?»

В этом случае человек сможет извлечь гораздо больше пользы из того, что он изучает, и сможет действительно применять свои знания на практике.

Человек, который «знает всё об этом предмете»

Что касается непосредственно обучения, то первое данное, которое следует усвоить (и первое препятствие, которое нужно преодолеть) это: «Вы не сможете изучить предмет, если вы думаете, что и так всё о нём знаете».

Человек, который думает, что он знает всё о каком-то предмете, не сможет усвоить в этом предмете ничего.

Человек уже может быть знаком с каким-либо предметом, и, если он добивался успеха в этой области, он теперь думает, что знает об этом предмете всё. Если такой человек затем проходит курс обучения по этому предмету, то он будет изучать его *с такой мыслью* в голове: «Я знаю об этом всё».

Столкнувшись с таким препятствием в обучении, можно совершенно увязнуть и не продвигаться вперёд.

Это верно в отношении любого человека, какой бы предмет он ни изучал.

Если человек способен прийти к решению, что ему ещё не всё известно о каком-либо предмете, и может сказать себе: «Здесь есть что-то, что тебе ещё нужно изучить, давай, изучи это», – то он сможет преодолеть это препятствие и сможет усвоить предмет.

Это чрезвычайно важное данное для любого человека, изучающего что-либо. Если он понимает и применяет то, что он изучает, то путь к знаниям для него широко открыт.

Препятствия в обучении

Однако чтобы с успехом изучать что-либо, требуется нечто большее, чем просто желание учиться. Ловушки действительно существуют, и люди должны знать, как следует учиться, чтобы добиваться результатов и избегать этих ловушек.

Было обнаружено, что существует три определённых препятствия, которые могут заблокировать способность человека учиться, а значит, и его способность получать образование. Эти препятствия действительно порождают различные физические и умственные реакции.

Если человек знает и понимает, что это за препятствия и как их преодолеть, то его способность учиться и усваивать информацию значительно возрастает.

Первое препятствие: отсутствие массы

В технологии обучения мы имеем дело с *массой* предмета и его *значимостью*. Под *массой* мы имеем в виду реальные физические предметы, вещи, которыми мы пользуемся в жизни. *Значимость* предмета – это смысл, идеи или теория, связанные с ним.

Пытаясь дать человеку образование, не давая ему *массы*, с которой он потом, применяя эту технологию, будет иметь дело, вы можете обречь его на немалые трудности.

Если бы вы изучали тракторы, *массой* был бы трактор. Вы могли бы заниматься по учебнику, в котором есть вся информация о тракторах (как пользоваться рычагами управления и другими разнообразными приспособлениями), другими словами, в котором есть только значимость. Но можете себе представить, как мало вы бы поняли, если бы в действительности вы никогда не видели трактора.

Такое отсутствие массы может в действительности заставить человека, изучающего что-либо, чувствовать, как будто на него что-то давит. Это может заставить его чувствовать, как будто что-то пытается его согнуть, чувствовать что-то вроде головокружения, чувствовать, как будто жизнь его покидает, ему может стать скучно, он может начать злиться.

Фотографии и кинофильмы могут помочь, потому что благодаря им человек получает надежду на то, что он получит массу. Он ожидает, что он получит её. Но если человек изучает тракторы, печатная страница или устное слово не заменят настоящий трактор!

Если у человека нет массы того, что он изучает, это может заставить его чувствовать, как будто что-то пытается его согнуть, чувствовать что-то вроде головокружения, чувствовать, как будто жизнь его покидает, ему может стать скучно, он может начать злиться. Печатная страница не заменит массу.



МАССА

ЗНАЧИМОСТЬ

Если обучать человека какому-либо предмету и не предоставлять ему массу или же если масса недоступна, то это может вызвать неприятные физические реакции, которые будут отвлекать от обучения.

Если вы попытаетесь научить человека всему, что касается тракторов, но не покажете ему самого трактора или не предоставите ему массу в виде настоящего трактора, то это кончится тем, что он будет чувствовать давление на лицо, головную боль и у него появятся неприятные ощущения в животе. Время от времени он будет испытывать головокружение, у него часто будут болеть глаза.

С этим препятствием может столкнуться учащийся любого возраста. К примеру, у маленького Джонни в школе ужасные трудности с арифметикой. Вы обнаруживаете, что он должен был решить задачу, связанную с яблоками, но у него на парте не было никаких яблок, которые можно было бы посчитать. Дайте ему несколько яблок и каждому из них присвойте какое-нибудь число. Теперь перед ним лежит определённое количество яблок; он больше не имеет дело с одной лишь теорией.

Суть здесь в следующем: вы можете выяснить, что проблема Джонни заключается в отсутствии массы, и исправить это, предоставив ему массу; вы можете предоставить либо сам предмет, либо его приемлемую замену.

Это препятствие в обучении – изучение чего-либо при полном отсутствии массы – порождает реакции, которые очень легко распознать.

Как справиться с отсутствием массы

Поскольку не каждый обучающийся имеет в своём распоряжении реальную массу, были разработаны определённые средства, которые помогают компенсировать отсутствие массы. Их можно объединить под общим заголовком «демонстрация».

Слово «демонстрация» происходит от латинского слова *demonstrare*, что значит «указывать, показывать, доказывать».

В «Словаре двадцатого века» Чемберса включена следующая дефиниция слова «демонстрировать»: «обучать, разъяснять или показывать на практике».

Для того чтобы получить массу, нужно выполнить демонстрацию. Один из способов сделать это – использовать демонстрационный набор. Демонабор, как его обычно называют, состоит из различных мелких предметов – пробок, крышечек, скрепок, колпачков от ручек, резиновых колечек и т.д. Человек может использовать демонабор, чтобы представить с его помощью то, что он изучает, и чтобы понять различные идеи.



Демонстрация идеи с помощью различных мелких предметов придаёт массу тому, что человек изучает. Это способствует пониманию.

Если человек сталкивается с чем-то, в чём он не может полностью разобраться, демонстрация этой идеи с помощью демонатора поможет ему сделать это.

С помощью демонатора можно продемонстрировать всё, что угодно: идеи, предметы, взаимосвязь различных вещей и принципы работы чего-либо. Человек просто использует эти мелкие предметы, чтобы представить различные части того, что он изучает. Предметы можно передвигать, меняя их положение относительно друг друга, чтобы показать какие-то механизмы и действия, касающиеся данной идеи.

Другой способ продемонстрировать что-либо – это зарисовка.

Если кто-либо пытается разобраться в чём-то, сидя за столом у себя в кабинете, он может взять карандаш и бумагу и разобраться в этом, сделав зарисовку или нарисовав схему того, в чём он пытается разобраться, и таким образом достичь понимания.

Существует правило, которое гласит: *если вы не можете продемонстрировать что-либо в двух измерениях, значит, у вас неверное представление об этом*. Это произвольно установленное правило, которое основано на суждении или на свободном мнении, но оно очень эффективно.



Зарисовка помогает разобраться в чём-либо.

Это правило применяется в инженерном деле и в архитектуре. Если невозможно просто и ясно представить что-либо в двух измерениях, значит, что-то неправильно, и построить это нельзя.

Зарисовка и представление чего-либо в двух измерениях относятся к демонстрации и с их помощью можно разработать что-либо.

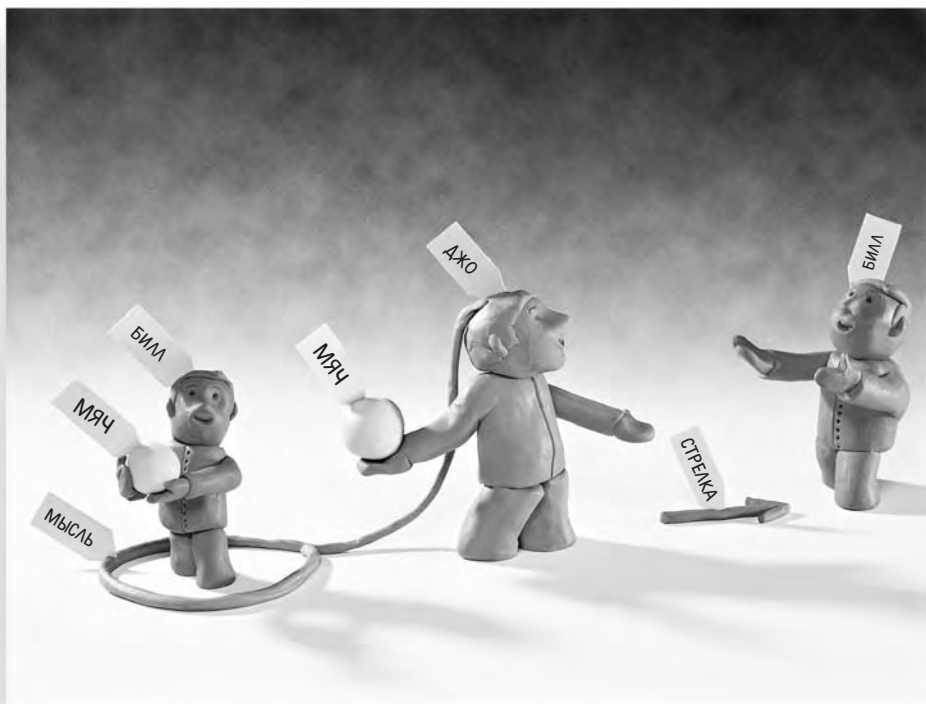
Третий способ получить массу для прояснения каких-либо принципов – это использование пластилина, для того чтобы выполнить пластилиновую демонстрацию какого-либо принципа или идеи.

Цель пластилиновой демонстрации заключается в следующем:

1. Сделать изучаемый материал реальным для человека.
2. Обеспечить должное равновесие массы и значимости.
3. Научить человека *применять* изученное на практике.

Принцип использования пластилиновых демонстраций заключается в том, что они дают массу.

Для того чтобы понять что-либо, человеку нужна масса. Без неё у него есть только мысли и умственные представления. Получив массу, он сможет



Предметы, действия, мысли, идеи, взаимосвязь различных вещей и что угодно ещё можно продемонстрировать в пластилине.

во всём разобраться, поскольку он будет иметь массу и пространство, в котором он сможет ясно представить себе то, что он изучает.

Демонстрация с помощью демонатора работает по тому же принципу, но пластилиновая демонстрация даёт более реальное представление о демонстрируемой вещи и предоставляет больше массы.

Любой человек, изучающий что-либо, может использовать пластилин для того, чтобы продемонстрировать действие, дефиницию (определение слова), предмет или принцип. Он садится за стол, на котором лежит пластилин разного цвета. Он демонстрирует предмет или принцип в пластилине, прикрепляя ярлык к каждой части демонстрации. Пластилин *изображает* то, что человек изучает. Демонстрация – это *не* просто кусок пластилина с ярлыком. В качестве ярлыков используйте маленькие полоски бумаги.

Например, человек хочет продемонстрировать карандаш. Он делает из пластилина тонкий стержень и оборачивает его слоем пластилина так, что тонкий стержень слегка выглядывает с одного конца. К другому концу прилепляется маленький кусок пластилина в виде цилиндра. К стержню прикрепляется ярлык «грифель». К внешнему слою прикрепляется ярлык «дерево». К маленькому цилиндру прикрепляется ярлык «резинка».

Простота – это основной принцип.

В пластилине можно продемонстрировать *всё, что угодно*, если постараться. И просто думая над тем, *как* это продемонстрировать или *как* это представить с помощью пластилина и ярлыков, вы придёте к новому пониманию.

В вопросе: «Как мне представить это в пластилине?» – содержится секрет обучения. Если человек может представить что-то в пластилине, значит, он понимает это. Если не может, то он на самом деле не понимает, что это такое. Таким образом, вы сможете изобразить что-то с помощью пластилина и ярлыков только в том случае, когда термин или предмет в самом деле вам понятны. И, вылепливая их из пластилина, вы сможете понять их по-настоящему.

Художественное исполнение не является целью в работе с пластилином. Фигуры вылепливают грубо.

К каждой отдельной части в пластилиновой демонстрации прикрепляется ярлык, и неважно, насколько грубо сделан этот ярлык. Обычно ярлыки делают из кусочков бумаги или тонкого картона, надписывая их шариковой ручкой. Вырезая ярлык, один из его концов делают острым, чтобы ярлык легко входил в пластилин.

Процедура должна быть такой: человек вылепливает один предмет, прикрепляет к нему ярлык, вылепливает другой – прикрепляет ярлык, вылепливает третий – прикрепляет ярлык, и так далее в такой же последовательности. Эта последовательность объясняется следующим данным: для максимально эффективного изучения чего-либо необходимо, чтобы соотношение массы и значимости было равным, и слишком большое количество чего-то одного при отсутствии другого может отрицательно отразиться на самочувствии человека. Если человек вылепливает сразу все массы своей демонстрации, не обозначая каждую ярлыком, значит, его голова забита значимостями, в то время как ему следует помещать каждую значимость к соответствующей массе (в виде ярлыка). Правильная процедура такова: обозначайте ярлыком каждую массу, как только вы её вылепили.

Любой предмет, принцип и любое действие можно представить в виде куска пластилина и ярлыка. Масса лепится из пластилина, а значимость или мысль обозначается ярлыком.

Направление движения обычно показывают маленькими стрелками. Стрелку можно сделать из пластилина, или же представить её в виде ярлыка, который будет отличаться от обычных ярлыков. Направление движения может иметь большое значение. Если в демонстрации ясно не показано, в каком направлении что-то движется, то из-за этого её часто невозможно понять.

Пластилиновые демонстрации должны быть большими. Одна из целей, с которой выполняются пластилиновые демонстрации, – это сделать изучаемый

Когда человек обдумывает что-то и представляет это в виде материальных объектов, ему будет намного легче понять это.



материал *реальным* для человека. Если пластилиновая демонстрация невелика (даёт меньше массы), она может оказаться недостаточно реальной для него. *Большие* пластилиновые демонстрации приносят больше пользы, так как с их помощью человек лучше усваивает материал, который он изучает.

Выполнив хорошую пластилиновую демонстрацию, которая действительно демонстрирует изучаемый предмет, человек чудесным образом изменится. И он усвоит эти данные.

Каждый из этих трёх методов, позволяющих компенсировать отсутствие массы, (использование демонабора, зарисовки и пластилиновой демонстрации) следует как можно чаще использовать при изучении любого предмета. С их помощью человек учится намного лучше, и их использование значительно улучшает его способность применять то, что он изучил.

Второе препятствие: нарушение принципа постепенности

Принцип постепенности – это принцип, в соответствии с которым применяется постепенный подход к чему-либо – шаг за шагом, уровень за уровнем, причём каждый шаг или уровень сам по себе можно легко преодолеть, так что в конце концов становится возможным относительно легко выполнить довольно сложные действия.

Когда человек нарушает принцип постепенности при изучении какого-либо предмета, у него появляется ощущение, что он запутался или голова у него идёт кругом (состояние, когда теряется способность ясно соображать). Это второе препятствие в обучении.

Когда принцип постепенности нарушен, решением будет вернуться назад к более простому материалу. Выясните, когда у человека не было ощущения, что он запутался, и какое *новое* действие он предпринял затем. Выясните, что, как ему казалось, он понимал хорошо как раз *перед* тем, как он совсем запутался.



Принцип постепенности часто нарушается, когда ребёнок учится ездить на велосипеде.



Но с помощью двух дополнительных колёс, которые приделываются к заднему колёсу, можно помочь ребёнку добиться успеха в обучении езде на велосипеде. Здесь принцип постепенности не нарушен.

Вы обнаружите, что в том месте, где он, по его мнению, всё понимал, было что-то, чего он на самом деле не понял.

Когда человек это прояснит, он снова сможет успешно продолжать учиться.

Если человек ужасно запутался со вторым действием, которое он должен был выполнить или усвоить, можно с уверенностью предположить, что на самом деле он совершенно не понял *первого* действия.

Это препятствие чаще всего встречается и наиболее очевидно в практической деятельности – если её противопоставить чисто академическому изучению чего-либо или мыслительной деятельности.

Третье – и самое серьёзное – препятствие: непонятое слово

Третье и самое серьёзное препятствие в обучении – это непонятое слово. Это слово, которое либо *не* понято, либо *неверно* понято.

Совсем иной набор физических реакций может возникнуть, когда человек при чтении пропускает слова, значения которых он не понимает. Если он продолжает читать после того, как ему встретилось непонятое слово, это вызывает у него отчётливое ощущение пустоты в голове или чувство усталости.

За этим может последовать чувство, как будто «его здесь нет», и своего рода нервная истерика (чрезмерное беспокойство).

Замешательство и неспособность понять и усвоить материал возникает *после* того, как человеку встретилось слово, значения которого он не знает и которого он не понял.

Непонятое слово является препятствием, которое гораздо серьёзнее двух других препятствий в обучении. Непонятое слово влияет на способности человека в той или иной сфере деятельности или определяет недостаток этих способностей. Это то, что психологи годами пытались выяснить с помощью тестов, но так и не узнали, что же это такое.

Именно непонятое слово лежит в основе многих трудностей в обучении, и спектр его всевозможных воздействий на разум настолько широк, что оно само по себе является главным фактором, связанным с тупостью, а также со многими другими нежелательными состояниями.

Если бы у человека не было непонятых слов, то его *талант* в какой-либо области мог бы проявиться или не проявиться, но он был бы способен *действовать* в этой области.

Существует два особых проявления, которые появляются из-за непонятых слов.

Первое проявление

Когда человек пропускает непонятое слово, часть текста, которая следует непосредственно за этим словом, представляет собой пустоту в его памяти.

Вы всегда можете найти определённое слово, прямо перед пустотой, прояснить его и чудесным образом обнаружить, что пустота, которая прежде была в изучаемом материале, теперь исчезла.

Это самое настоящее волшебство.



Двигатель не будет
если за баком с горючим
не ухаживать правильно

*Когда человек читает
текст...*



ГОРЮЧИМ?

*...и пропускает слово,
значение которого ему
неизвестно...*



*...часть текста, следующая
за этим словом, представляет
собой пустоту в его памяти.
Непонятое слово – это самое
серьёзное препятствие в
достижении успехов при
обучении.*

С вами когда-нибудь случалось такое, что, дойдя до конца страницы, вы осознавали, что не помните, о чём читали? Что ж, где-то раньше на этой странице вы пропустили слово, определения которого вы не знали или знали неправильное определение.

Вот пример: «Наше внимание привлекли ропаки, ослепительно сверкавшие в лучах восходящего солнца». Смотрите, что получается: вам кажется неясным всё предложение, тогда как на самом деле ваше непонимание возникло исключительно из-за одного слова, которое вы не поняли, – «ропак», что значит «льдина, стоящая ребром».

Второе проявление

Неправильно понятая или непонятая дефиниция, либо слово, дефиницию которого человек не выяснил, может даже привести к тому, что человек откажется от изучения предмета и уйдёт с курса или из класса. Такой уход называется *бегством*.

Все мы знаем таких людей, которые с энтузиазмом начинали обучение на курсе, а спустя некоторое время выяснялось, что человек бросил учёбу, потому что «было скучно» или «это было совсем не то, чего он ожидал». Они

собирались обучиться какому-нибудь ремеслу или собирались учиться в вечерней школе и получить диплом, но так и не завершили обучение. Неважно, насколько разумно выглядят их объяснения, – факт в том, что они перестали изучать предмет или ушли с курса. Это бегство. Человек сбегает только по одной причине – из-за непонятого слова.

Другие препятствия в обучении – отсутствие массы или нарушение принципа постепенности – не обязательно приводят к тому, что человек «сбегает», они просто порождают физические проявления. Но непонятое слово может привести к тому, что человек «сбежит».

Существует определённая последовательность действий, которая имеет место после того, как было пропущено непонятое слово.

Когда человек не уловил смысл какого-то слова, он перестаёт понимать (у него в голове образуеться пустота) материал, который идёт сразу за этим словом. После этого человек находит решение, как справиться с ощущением пустоты: *обособиться* от него – отделить себя от этого и отказаться от какой-либо связи с этим.

Теперь, когда человек отделил себя от той области, которую он изучал, его в действительности не заботит, что он делает по отношению к этому предмету или связанным с ним вещам или видам деятельности. Именно такая позиция – отделиться или обособиться – предшествует нанесению вреда кому-либо или чему-либо.

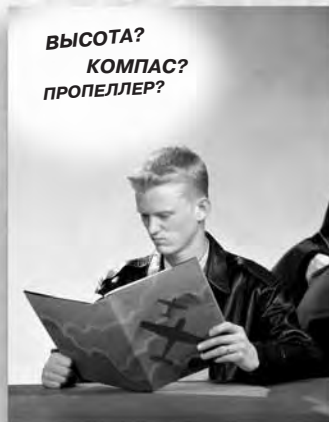
Например, школьник, который пропустил непонятые слова в предмете, не будет интересоваться тем, что происходит в классе. Он, вероятно, будет плохо отзываться об этом предмете в разговорах со своими друзьями и, возможно, даже повредит оборудование в классе или потеряет свой учебник.

Однако люди в основе своей хорошие. Когда человек совершает вредоносное действие, за этим следует попытка удержать себя от совершения других подобных действий. Далее следуют попытки выискать что-то, в чём другие люди были «неправы» по отношению к нему, с тем чтобы оправдать свои действия. За этим следуют разные жалобы, придирки, и человек своим поведением стремится показать: «смотрите, что вы со мной сделали». Это (по мнению человека) является оправданием для ухода, то есть бегства.

Но большинство систем образования, с неодобрением воспринимая такие «бегства», заставляют человека действительно отстраниться от предмета изучения (что бы он ни изучал) и установить вместо себя умственный механизм, который может принимать и выдавать предложения и фразы. Человек может установить умственный механизм, когда он перестаёт интересоваться тем, что он делает, но чувствует, что должен продолжать делать это.



Часто человек начинает изучать новый предмет с большим энтузиазмом.



Однако если у него накапливаются непонятые слова, его интерес ослабевает.



Если он не находит эти непонятые слова и не проясняет их, он полностью теряет интерес и отказывается от изучения этого предмета. Это называется «бегством».

Теперь у нас есть «студент, который быстро учится, но почему-то никогда не применяет то, что изучает». Таких студентов называют «бойкими».

Это особое явление заключается в том, что человек может выучить несколько слов и позже повторить их, но при этом не участвовать в данном действии. Этот человек получает на экзаменах «5+», но он не может применить данные.

Совершенно тупой студент просто застрял в пустоте непонимания после какого-то непонятого слова. Он не сможет продемонстрировать материал, который он изучает, с помощью демонатора или пластилина, и подобные трудности являются верным признаком того, что у человека есть непонятое слово.

«Блестящий» студент, который, однако, не может использовать данные, мысленно вообще *отсутствует*. Он давным-давно потерял способность спокойно воспринимать материал предмета или сам предмет.

Исправление любого из этих состояний – «блестящего непонимания» и «тупости» – заключается в нахождении пропущенного слова.

Это открытие о том, насколько важно не пропускать непонятых слов, действительно открывает путь к образованию. И хотя о нём говорится здесь в последнюю очередь, это – самое серьёзное препятствие в обучении.

Прояснение слов

Непонятое слово будет оставаться непонятым до тех пор, пока человек не *прояснит* его значение. Как только человек понял его полностью, можно сказать, что оно *прояснено*.

Процедуры, используемые для нахождения и проявления слов, которые человек не понял в процессе изучения чего-либо, называются *прояснением слов*. В первую очередь нужно усвоить точную процедуру, используемую при проявлении любого непонятого слова или символа, которые могут встретиться вам при чтении или изучении чего-либо. Эта процедура используется во всей технологии проявления слов.

Шаги проявления слова

1. Во время чтения держите под рукой словарь, чтобы можно было с его помощью прояснить любое непонятое слово или символ, которые вам встретятся. Можно найти простой, но хороший словарь, который не содержит других сложных слов в дефинициях тех слов, которые вам нужно будет прояснять.

2. Когда вы встречаете слово или символ, которого не понимаете, первое, что нужно сделать, — это взять словарь и быстро просмотреть дефиниции, чтобы найти ту, которая подходит в вашем контексте. Прочитайте эту дефиницию и составляйте предложения с этим словом в данном значении, пока у вас не сложится чёткий концепт этого значения слова (непосредственное понятие о нём). Для этого может потребоваться составить десять или более предложений.

3. Затем проясните все остальные дефиниции этого слова, составляя предложения с этим словом в каждой дефиниции, до тех пор пока у вас не появится чёткое понимание каждой дефиниции.

Если слово имеет несколько различных дефиниций, нельзя ограничиваться пониманием этого слова только в одной дефиниции и называть его «пóнятым». Вы должны быть в состоянии понять это слово, когда позднее оно встретится вам в другом значении.

Однако не проясняйте технические или специальные дефиниции (математические, биологические и т.д.), или устаревшие (более не используемые), или архаичные дефиниции (которые использовались очень давно и вышли из широкого употребления), если только это слово не используется в одной



*Если человек
сталкивается с
трудностями в том,
что он читает...*



**FELIS
DOMESTICUS?**

*...значит, ранее по тексту
ему встретилось непонятое
слово. Он должен вернуться
и отыскать это слово.*



**FELIS
DOMESTICUS**

*Когда он находит это слово
в словаре и выясняет его
значение...*



*...трудности исчезают, и он
может двигаться дальше.*

Пример прояснения слова

Насколько мне известно, в то время он был далеко отсюда. Он работал на строительстве канала. Строительство велось в пустыне, в очень трудных условиях. Но он справился с трудностями.

■ Скажем, вы читаете предложение: «Он работал на строительстве канала», и вы не знаете точно, что означает слово «канал».

ов.

неширокий р
КАНАЛ, -а; м. 1. Искусственное русло, наполненное водой. 2. Линия связи, коммуникации. 3. мн.: каналы, каналы, способы, средства к чему-либо.

■ Вы находите это слово в словаре и просматриваете дефиниции, отыскивая ту, которая подходит. В ней говорится: «Искусственное русло, наполненное водой».

в воде.

РУСЛО, -а; ср. 1. Углубление в почве, по которому течёт водный поток. 2. Направление, путь, по которому идёт движение, развитие чего-либо. ◆

■ Вы не знаете точно, что значит слово «русло», поэтому вы находите его в словаре; там сказано, что это «углубление в почве, по которому течёт водный поток». Эта дефиниция подходит, и она вам понятна, так что вы составляете предложения со словом в этой дефиниции, до тех пор пока у вас не сложится совершенно чёткий концепт этой дефиниции слова.

РУСЛО, -а; ср. 1. Углубление в почве, по которому течёт водный поток. 2. Направление, путь, по которому идёт движение, развитие чего-либо. ◆

■ Слово «русло» в этом словаре имеет и другие дефиниции. Вам следует их все прояснить, составляя предложения с данным словом в каждой из этих дефиниций.

Войти в русло — привычное течение, обычный образ жизни. [предположительно от диал. руст «ручей»]

РУССКИЕ, -их, ед. русский, ого, м.

■ Затем посмотрите в словаре происхождение слова «русло». Теперь возвратитесь к слову «канал». Дефиниция «искусственное русло, наполненное водой» теперь понятна, так что вы составляете предложения со словом «канал» в этой дефиниции, до тех пор пока у вас не сложится чёткий концепт этой дефиниции слова.

КАНАЛ, -а; м. 1. Искусственное русло, наполненное водой. 2. Линия связи, коммуникации. 3. мн.: каналы, каналы, способы, средства к чему-либо.

■ Затем вы проясняете другие дефиниции. Если в словаре, который вы используете, приводятся специальные или устаревшие дефиниции этого слова, вы пропускаете их, так как они не являются общеупотребительными.

связи, коммуникации, средства к чему-либо. Пути, способы, средства к достижению, выполнению чего-либо. [от лат. *canalis* — труба, желоб]

КАНАЛИЗАЦИЯ, -и, ж. Система удаления сточных вод.

■ Теперь проясните происхождение слова. Вы обнаружите, что это слово произошло от латинского *canalis*, что значит «труба, желоб». Если в словаре приводятся идиомы, синонимы или информация об употреблении этого слова, всё это также следует прояснить. На этом заканчивается прояснение слова «канал».

Слова следует прояснять именно так, как изложено выше. Когда слова поняты, может состояться общение, а когда есть общение, можно понять любой предмет.

из этих дефиниций в том контексте, в котором вы его не поняли. Прояснение таких дефиниций может привести к тому, что человеку придётся прояснять много других слов в этих дефинициях, и это очень сильно замедлит его прогресс в обучении.

4. Следующее, что нужно сделать, – это прояснить происхождение слова (объяснение того, откуда первоначально произошло это слово). Это поможет вам понять суть данного слова.

5. В большинстве словарей приводятся идиомы, в которые входит данное слово. Идиомы – это фразы или выражения, смысл которых нельзя понять исходя из обычных значений составляющих их слов. Например, «ходить на голове» – это русская идиома, означающая: «очень сильно шалить, шуметь, озорничать, нарушая дозволенное (обычно о детях)». В языках довольно много слов используется в составе идиом, и эти идиомы обычно приводятся в словаре после дефиниций самого слова. Если для слова, которое вы проясняете, в словаре приводятся идиомы, их тоже нужно прояснить.

6. Для того чтобы понять слово полностью, проясните все остальные данные о нём, приведённые в словаре: примечания о его употреблении, синонимы и т.д. (Синонимы – слова, которые имеют похожие, но не одинаковые значения, например «худой» и «тонкий».)

7. Если в дефиниции проясного слова встречается непонятое слово или символ, его необходимо сразу же прояснить, используя ту же самую процедуру, а затем нужно вернуться к проясняемой дефиниции. (Условные сокращения и символы, используемые в словаре, обычно приводятся в его начале.) Однако если вы обнаруживаете, что тратите массу времени на прояснение слов в самих дефинициях, то вам следует взять более простой словарь. С помощью хорошего словаря вы сможете прояснить слово без необходимости прояснять при этом множество других слов.

Простые слова

Вы сразу же можете предположить, что именно *длинные* слова или специальные слова являются в наибольшей степени непонятыми.

Это *не* так.

Слова типа «и», «это», «где», «такой» и другие «всем известные» слова очень часто оказываются непонятыми при проведении прояснения слов.

Нужен *большой* словарь, чтобы полностью дать дефиниции этим простым словам. Это ещё одна странность. Составители маленьких словарей тоже предполагают, что «каждый знает, что значит это слово».

Почти невероятным выглядит то, что выпускник университета, который многие годы изучал сложные предметы, тем не менее не знает, что означают такие слова, как «или», «к» или «в». Чтобы в это поверить, это надо увидеть. Тем не менее, если все эти слова прояснить, то из сплошной массы вопросительных знаков его образование превращается в ясный практичный взгляд на вещи.

Проверка школьников в Йоханнесбурге однажды показала, что их интеллект *понижался* с каждым учебным годом!

Разгадка была проста: каждый год они добавляли ещё несколько десятков сокрушающих непонятых слов к уже запутанному словарному запасу, и никто никогда не заставлял их посмотреть значение этих слов.

Глупость *является* следствием непонятых слов.

В тех областях, которые причиняют людям больше всего неприятностей, вы обнаружите наибольшее искажение действительности, наиболее запутанные и противоречивые идеи и, конечно же, наибольшее количество непонятых слов.

САМОЕ ПЕРВОЕ НЕПОНЯТОЕ СЛОВО В КАКОМ-ЛИБО ПРЕДМЕТЕ — КЛЮЧ К ПОСЛЕДУЮЩИМ НЕПОНЯТЫМ СЛОВАМ В ЭТОМ ПРЕДМЕТЕ.

При изучении иностранного языка зачастую выясняется, что в основе отсутствия способности освоить иностранный язык лежат грамматические термины родного языка, которые используются для объяснения грамматики иностранного.

Важно, чтобы эти слова были прояснены.

Методы прояснения слов

В Саентологии было разработано девять разных методов проявления значений слов.

Они включают в себя разнообразные способы нахождения непонятых слов, лежащих в основе различных трудностей человека. Сюда входит и нахождение непонятых слов в тексте, который человек изучает в данный момент, и проявление ключевых слов, относящихся к работе человека, и даже выявление непонятых слов в предметах, которые человек изучал много лет назад!

Здесь приводятся три метода проявления слов, которые можно широко применять в повседневной жизни.

Основной метод проявления слов

Основной метод проявления слов – это метод нахождения непонятого слова, при котором непонятое слово ищут в тексте выше того места, где человек испытывает трудности. Это самый элементарный метод проявления слов из всех, что используются в Саентологии.

Человек должен знать, что нужно делать, чтобы продолжать учиться стремительно и успешно. Он должен быть способен справиться с чем угодно, что замедляет или мешает его прогрессу. Чтобы избежать этих трудностей, он применяет технологию обучения.

Человек, который применяет технологию обучения, будет смотреть в словаре каждое слово, которое он не понимает. Он никогда не пройдёт мимо слова, значение которого ему неизвестно.

Если человек сталкивается с трудностями, то он сам, или его напарник по обучению, или его преподаватель (в Саентологии его называют «супервайзером») применяют основной метод проявления слов, чтобы справиться с тем, что замедляет или мешает прогрессу человека.

Дождаться, когда человеку станет не по себе или у него появится состояние одурманенности (когда человек чувствует усталость, сонливость или затуманенность сознания, как будто он принял наркотики), используя это состояние в качестве единственного показателя наличия непонятых слов, и только тогда начинать работать с этими непонятыми словами – значит ждать слишком долго. Если вы когда-нибудь видели человека, засыпающего над книгой, значит, вы видели состояние одурманенности. Задолго до этого кто-то

должен был заставить человека найти непонятое слово. Как только человек замедляет темп или соображает хуже, чем 15 минут назад, необходимо сразу же искать непонятое слово. Это не будет непонятая фраза, идея или понятие, это – непонятое СЛОВО. Оно всегда предшествует непониманию самого предмета.

Основной метод прояснения слов проводится следующим образом:

1. Человек продвигается в обучении не так стремительно, и он не так сообразителен, как раньше, или он просто выказывает заурядное отсутствие энтузиазма, или прохождение курса занимает у него слишком много времени, или он зевает, теряет интерес, бездумно рисует что-нибудь, мечтает и т.д.

2. В этом случае он должен поискать выше по тексту непонятое слово. Оно всегда есть, исключений не бывает. Возможно, непонятое слово находится двумя или более страницами раньше, но оно всегда будет выше того места в тексте, где человек находится в данный момент.

3. Слово обнаружено. Человек находит его, когда ищет всё выше и выше по тексту. Или, если он не в состоянии найти это слово, можно поступать следующим образом: выбирать в тексте слова, которые могли бы быть непонятыми, и спрашивать: «Что значит _____?», чтобы проверить, даст ли человек правильную дефиницию.

4. Человек смотрит это слово в словаре и проясняет его в соответствии с шагами процедуры прояснения слов, описанными ранее в данной книге. Человек устно составляет предложения с этим словом до тех пор, пока по предложениям, которые он составляет, не станет очевидно, что он понимает это слово.

5. Затем человек читает предложение, в котором было непонятое слово. Если он не стал «сообразительным», не горит желанием продолжать занятия, не чувствует себя более радостным и т.п., значит, выше по тексту есть ещё одно непонятое слово. Его находят, снова выполняя шаги 2–5.

6. Когда человек становится «сообразительным» и чувствует себя более радостным, он продолжает читать, начиная с того места, где было непонятое слово, приближаясь к той части материала, которую он не понимал (место, где вы начали выполнять первый шаг).

Теперь человек будет с энтузиазмом изучать предмет – это и есть конечный результат основного метода прояснения слов. (Если непонятое слово было пропущено или если выше по тексту есть другое непонятое слово, то этот результат не будет достигнут. В этом случае снова выполните шаги 2–5.) Если теперь человек полон энтузиазма, пусть он продолжает обучение.

Хорошее прояснение слов – это система, принцип которой заключается в том, что вы движетесь в обратном направлении. Вам нужно искать выше того места в тексте, где человек почувствовал оупение или замешательство, и вы

обнаружите, что где-то выше того места, где у него начались трудности, у него есть непонятое слово. Если человек не оживится, когда слово будет найдено и прояснено, это значит, что ещё выше по тексту находится другое непонятое слово.

Это станет вам совершенно ясно, когда вы поймёте следующее: *если проблема не решается, значит, то, что кажется причиной трудностей, на самом деле ею не является.* Иначе проблема была бы разрешена, не так ли? Если бы он знал, что именно он не понимает, он мог бы сам справиться с этим. Поэтому обсуждать с ним, что, по его мнению, он не понимает, просто бессмысленно. Трудности находятся *выше* по тексту.



При проведении основного метода прояснения слов человек должен искать непонятое слово выше по тексту. Оно всегда находится в тексте выше того места, где человек находится в данный момент.

Как «взять в вилку» непонятое слово

Формула здесь такова: выяснить, где у человека не было никаких трудностей и где он сейчас испытывает трудности, – непонятое слово будет где-то между этими двумя местами. Оно будет в самом конце той части изучаемого материала, где у человека не было трудностей.

Основной метод прояснения слов чрезвычайно эффективен, если его выполнять так, как здесь описано.

Метод прояснения слов «Чтение вслух»

Чрезвычайно эффективный способ нахождения слов, которые человек не понимает в книге или другом письменном материале, называется методом прояснения слов «Чтение вслух».

Читая самостоятельно, человек часто не осознаёт, что он пропустил непонятые слова. Но каждый раз, когда он пропускает непонятые слова, у него будут проблемы с тем, что он читает.

При применении метода «Чтение вслух» один человек читает материал вслух другому человеку. Тот человек, которому читают, помогает тому, кто читает, находить и прояснить любые непонятые слова, и его, соответственно, называют *проснителем слов*.

Метод прояснения слов «Чтение вслух», как правило, используют два человека, которые поочерёдно меняются ролями: один человек является проснителем слов и проводит прояснение слов другому человеку, а затем они меняются ролями, и человек, которому только что проводили прояснение слов, становится проснителем слов и проводит прояснение слов своему напарнику.

Существует много различных типов непонятых слов. Важно, чтобы эти типы были известны человеку, который проводит прояснение слов методом «Чтение вслух». Причиной непонимания слова может быть:

1. *Ложная* (совершенно неверная) дефиниция – человек читает или слышит слово «кошка» и думает, что «кошка» означает «коробка». Это настолько неверно, что дальше некуда.

2. *Выдуманная* дефиниция – в детстве приятели всегда обзывали человека «девчонкой», когда он отказывался совершать смелые поступки. Для слова «девчонка» он выдумывает дефиницию «трусливый человек».

3. *Неправильная* дефиниция – человек читает или слышит слово «компьютер» и думает, что это «пишущая машинка». Это неправильное значение слова «компьютер», хотя как пишущая машинка, так и компьютер являются типами машин.

4. *Неполная* дефиниция – человек читает слово «кефир» и думает, что оно означает «напиток». Дефиниция слова «кефир» следующая: «густой питательный напиток из перебродившего коровьего молока, заквашенного на специальных грибах». Дефиниция, которую человек использовал, является неполной дефиницией слова «кефир».

5. *Неподходящая* дефиниция – человек видит тире (–) в предложении: «Я сегодня прочитал страницы 3–7». Он думает, что тире – это минус,



Непонятое слово может помешать человеку понять что-либо.



В результате кажется, что человек неспособен делать определённые вещи, и из-за этого он становится очень несчастным и испытывает разочарование.



Однако найдя и полностью прояснив непонятые слова, связанные с предметом, можно восстановить способность человека действовать в этой области.



Прояснение непонятых слов – это ключ к решению любых трудностей в любом предмете, который человек изучает.

понимает, что нельзя вычесть 7 из 3, и, следовательно, не может понять смысл предложения.

6. Дефиниция *омонима* (омоним – это слово, имеющее два или более совершенно самостоятельных значения) – человек слышит слово «мандарин» в предложении: «С мандаринами связан исторический период в Китае» – и, зная, что мандарин – это цитрусовый плод, думает, что с этими плодами связан период в истории Китая.

7. *Заменённая* дефиниция (синоним) – человек читает слово «дородный» и думает, что дефиницией этого слова является «толстый». «Толстый» является синонимом слова «дородный». У человека непонятое слово, так как слово «дородный» означает «рослый, крупный, полный».

8. *Пропущенная* (недостающая) дефиниция – человек слышит фразу: «Завтраки здесь очень плотные». Он знает две дефиниции слова «плотный». Он знает, что «плотный» означает «имеющий тесно подогнанные части», а также «густой, не проницаемый для света». В предложении, которое он только что услышал, ни одна из этих двух дефиниций не имеет для него особого смысла. Он не может понять, как может завтрак иметь тесно подогнанные части или быть не проницаемый для света. Он не знает, что слово «плотный» в этом случае означает: «обильный и сытный (о еде)».

9. *Отсутствие* дефиниции: отсутствие дефиниции – это «отсутствие понимания» слова или символа. Человек читает предложение: «Товаровед занимался очковтирательством». Он не понимает его, так как у него нет дефиниции слова «очковтирательство». Это слово означает: «Намеренное введение в заблуждение, обман».

10. *Отвергнутая* дефиниция – человек отказывается посмотреть значение символа «звёздочка» (*). В разговоре с ним выясняется, что каждый раз, когда он видит звёздочку на странице, он знает, что этот материал будет «очень трудным для чтения», что он будет «содержать научные термины», будет «сложным» и «заумным».

Если человек по привычке пропускает очень много непонятых слов при чтении или при изучении чего-либо (а в такой ситуации находится почти каждый современный человек), то снизится не только его способность читать, но и его интеллектуальный уровень. Другие люди не будут понимать того, что он пишет и говорит, а он сам не будет понимать того, что он читает и слышит, и он будет вне общения. Существует вероятность, что мир будет выглядеть для него очень странно, у него будет чувство, что его «не понимают» (как это верно!), и жизнь будет казаться ему немного скверной. Другим людям может даже показаться, что он преступник. В лучшем случае он станет чем-то вроде робота или зомби. Так что, видите – очень важно прояснять непонятые слова.

Почему метод прояснения слов «Чтение вслух» работает

Человек, понимающий все слова в материале, который он читает, сможет прочесть этот материал вслух безукоризненно. Он будет оживлён, будет чувствовать, что он очень хорошо всё воспринимает, и он будет полностью понимать то, что читает. Но когда человек пропускает слово или символ, которые он не понимает, это приводит к тому, что он запинается, меняется его физическое состояние. Его голос может измениться, или человек может запнуться на каком-то слове, или у него может измениться выражение лица, или он может сощуриться или отреагировать каким-либо иным образом.

Это легко понять, если вы вспомните, что у человека может появиться ощущение пустоты в голове после того, как он пропустил слово или символ,



Метод прояснения слов «Чтение вслух» позволяет находить абсолютно все непонятые слова.



Наличие непонятых слов становится очевидным, когда человек во время чтения запинается, изменяет слова или когда возникают какие-то другие проявления.

которые он не понял. Читая, он может допустить ошибку непосредственно при чтении слова или символа, которые он не понял, или же он может продолжить чтение, пропустив то, что было непонято, и ошибиться на слове или символе, которые находятся далее по тексту. Он почувствует некоторое отупение и постарается компенсировать это тем, что будет читать с большим усилием. Это всегда будет выражаться каким-либо неоптимальным действием; прояснитель слов должен сразу же заметить это и исправить ситуацию.

Неоптимальная реакция – это любое действие человека, за исключением легкого, естественного и безупречного чтения текста. Вот примеры некоторых неоптимальных реакций, которые могут проявиться.

1. Человек добавляет, пропускает или изменяет какое-либо слово в предложении, которое он читает.
2. Человек запинается на слове или произносит его неверно.
3. Человек делает паузы при чтении или читает медленнее.
4. Человек хмурится или выглядит неуверенным.

5. Человек становится скованным или напрягает какую-либо часть тела, – например щурится, сжимает кулаки, покусывает губы или проявляет какую-либо иную физическую реакцию.

6. Человек читает с усилием.

7. Человек читает, как робот, или делает это, находясь в таком состоянии, которое свойственно бойким студентам (таким он становится после того, как его заставляли читать «правильно» те, кто ничего не знает о непонятых словах).

Могут возникнуть и другие проявления.

Здесь перечислены не все реакции, но, прочитав этот список, прояснитель слов получит представление о том, что ему следует искать. Откровенно говоря, человек может запнуться при чтении, если он пытается читать при тусклом освещении, или если у него проблемы со зрением, или если очень трудно понять текст, из-за того что он неразборчиво напечатан, написан или в нём есть исправления, сделанные карандашом. Таким образом, метод «Чтение вслух» необходимо проводить только при ярком освещении, и, если человеку следует носить очки, он должен быть в очках, а в самом материале, по которому проводится прояснение слов, не должно быть помарок и исправлений. Должны быть устранены все возможные причины, по которым человек не может *видеть* текст, и сам текст должен быть напечатан разборчиво. Иначе человек просто скажет, что он не увидел, что написано в тексте, или освещение было плохим, или найдёт какую-нибудь другую неверную причину.

Всякий раз, когда человек ошибается при чтении или реагирует каким-либо неоптимальным образом, непонятое слово *всегда* будет найдено *выше* по тексту или иногда непосредственно *в* том самом месте, где была допущена ошибка или возникла реакция.

Пример: студент (студентом мы будем называть человека, который учится или изучает что-либо) читает текст вслух. Он читает: «Раймонд шёл домой медленно и задумчиво», затем он хмурится. Прояснитель слов останавливает чтение, сказав: «Достаточно». И затем спрашивает: «Есть ли здесь какое-либо слово или символ, которые вы не поняли?» (*Если* студент удивляется, почему его остановили, прояснитель слов говорит ему, какую реакцию он заметил.)

Студент просматривает то, что он прочитал. Он чувствует неуверенность в отношении слова «медленно». Он говорит об этом прояснителю слов, смотрит в словаре слово «медленно» и составляет предложения с этим словом до тех пор, пока полностью его не поймёт.

Когда непонятое слово будет найдено и прояснено, человек оживится и снова начнёт читать чётко и правильно.

Как проводить прояснение слов методом «Чтение вслух»

1. *Студент и прояснитель слов сидят друг напротив друга.*

Студент и прояснитель слов сидят за столом друг напротив друга. У каждого имеется свой экземпляр текста, по которому будет проводиться прояснение слов. Прояснитель слов должен одновременно видеть студента и текст, лежащий перед ним.

2. *В их распоряжении должны быть словари.*

В распоряжении студента должен быть хороший, простой толковый словарь, а также любые другие словари, которые могут ему понадобиться. (Самое главное – не пользуйтесь так называемым «миниатюрным словарём». Он отличается от простого словаря, имеющего хорошо сформулированные дефиниции. «Миниатюрные словари» обычно выпускаются в мягкой обложке и продаются в каком-нибудь газетном ларьке. В таком словаре слово А очень часто определяется как слово Б, а слово Б, в свою очередь, как слово А. В нём также отсутствуют все дефиниции, кроме самой употребляемой, и все технические дефиниции.)

3. *Студент распознаёт свои непонятые слова.*

Перед тем как студент начнёт читать, его нужно предупредить, что, если он что-то не полностью понимает, он должен сказать об этом прояснителю слов, или, если он видит слово, значения которого он не знает, он должен остановиться, посмотреть значение слова в словаре и прояснить его, а не читать дальше. Следует побуждать студента самостоятельно находить и прояснять непонятые слова. При проведении прояснения слов этим методом прояснитель слов никогда не должен препятствовать студенту в прояснении слова, которое тот считает непонятым. Благодаря методу прояснения слов «Чтение вслух» человек обретает способность распознавать непонятые слова, и в будущем он сможет сам находить и прояснять их.

4. *Студент читает текст вслух прояснителю слов.*

Студент читает текст вслух прояснителю слов. В то время как студент читает текст, прояснитель слов следит по своему экземпляру того же текста, наблюдает за студентом и слушает его.

Прояснитель слов всегда должен быть начеку и замечать любые неоптимальные реакции студента, возникающие во время чтения.

5. *Неоптимальная реакция = непонятое слово.*

Прояснитель слов должен знать: неоптимальная реакция студента на то, что он читает, является признаком того, что студент встретил непонятое слово. Теперь прояснитель слов и студент должны найти в тексте именно то слово (или символ), которое студент не понял. Непонятое слово или символ

будут найдены *выше* по тексту или иногда в том самом месте текста, где имела место неоптимальная реакция.

6. Найдите непонятое слово.

Если студент сам не заметил, что у него была реакция, и он просто продолжает читать, то прояснитель слов говорит: «Достаточно. Есть ли здесь какое-либо слово или символ, которые вы не поняли?» Руководить действиями студента при поиске непонятого слова – это обязанность прояснителя слов. Это слово находится либо в том месте текста, где была неоптимальная реакция, либо выше. Суть в том, чтобы руководить действиями студента и чтобы он в результате нашёл это слово. Затем значение слова смотрят в словаре.

Возможно, студент сразу же найдёт непонятое слово и назовёт его прояснителю слов. Но если студенту трудно найти это слово, то прояснитель слов должен помочь ему в этом.

Прояснитель слов помогает студенту тем, что он просит его искать непонятое слово выше и выше того места в тексте, где у студента возникла реакция, до тех пор пока непонятое слово не будет найдено. Прояснитель слов может также провести студенту выборочную проверку. «Проводить выборочную проверку» означает выбирать слова из прочитанного текста и спрашивать у студента их дефиниции, чтобы проверить, знает ли он их. Прояснитель слов выбирает слово выше по тексту и просто спрашивает: «Что значит слово _____?»

Если студент не уверен в отношении дефиниции какого-либо слова или даёт неверную дефиницию, это слово проясняется по словарю.

7. Проясните слово.

Как только непонятое слово найдено, оно должно быть полностью прояснено по словарю. Используйте процедуру, которая приводится на странице 18 под заголовком «Шаги прояснения слова».

8. Прочитайте предложение снова.

После этого прояснитель слов просит студента снова прочитать то предложение в тексте, в котором было найдено непонятое слово или символ. Студент снова читает предложение, и, если он прочитал его правильно и понимает его, он продолжает читать текст. С любыми дальнейшими неоптимальными реакциями справляются посредством нахождения следующего непонятого слова и его прояснения в соответствии с тем, что написано выше.

9. Прояснение слов методом «Чтение вслух» проводят до тех пор, пока текст не будет пройден до конца.

Прояснение слов методом «Чтение вслух» проводят до тех пор, пока текст, в котором требуется прояснить слова, не будет пройден до конца.

Если два человека проводят прояснение слов методом «Чтение вслух» друг другу, то после завершения прояснения слов по фрагменту текста они меняются ролями и человек, которому только что закончили проводить прояснение слов, становится прояснителем слов.

Другой человек проходит ту же самую часть текста и затем переходит к следующему фрагменту текста.

Таким образом, они проходят текст по очереди, проясняя его фрагмент за фрагментом, до тех пор, пока оба не закончат читать весь текст.

Предупреждения и советы

Иногда случается, что при прояснении слов между студентами, работающими вместе, происходит ссора или они расстраиваются из-за чего-то. Если это случилось, то знайте, что произошло одно из двух:

- 1) студента заставили прояснять как «непонятое» то, что он на самом деле понимал, либо
- 2) действительно непонятые слова не были обнаружены и, следовательно, были пропущены.

Вы можете исправить ситуацию (касающуюся тех слов, прояснять которые не было необходимости), спросив у студента, заставляли ли его смотреть в словаре те слова, которые он понимал. Если это имело место, то человек оживится и назовёт вам слово или слова, которые его ошибочно заставили прояснять. После этого прояснение слов можно возобновить.

Если предыдущий шаг не исправляет положение, то вы должны понять, что были пропущены непонятые слова. Пусть прояснитель слов вернёт студента к тому месту в тексте, где ему последний раз всё было понятно, а затем они пойдут дальше по тексту, проводя процедуру прояснения слов методом «Чтение вслух» и отыскивая пропущенные непонятые слова. Обычно обнаруживается, что было пропущено не одно, а несколько непонятых слов.

Конечный результат хорошо проведённого прояснения слов методом «Чтение вслух» – это человек, который уверен в том, что у него нет непонятых слов в данном материале и что он может с лёгкостью изучать и применять его.

Прояснение слов методом «Чтение вслух» – это великий спаситель цивилизации.

Чрезвычайно важно, чтобы прояснение слов методом «Чтение вслух» проводилось правильно – в строгом соответствии с описанием этой процедуры. В противном случае люди не смогут добиться тех грандиозных побед, которых они могут достичь с помощью этого метода.

Специальный метод прояснения слов «Чтение вслух»

Когда вы работаете с детьми, малограмотными людьми или теми, для кого данный язык не является родным, применяется специальный метод прояснения слов «Чтение вслух».

Как и при использовании обычного метода «Чтение вслух», человеку предлагают читать *вслух*, чтобы видеть, что с ним происходит в процессе чтения.

Это очень простой метод.

Когда человек читает, прояснитель слов должен следить по другому экземпляру того же текста.

Могут быть обнаружены поразительные вещи.

Человек может каждый раз пропускать слово «из». Он его просто не читает. У него может быть очень странное представление о значении этого слова, как, например, «Израиль».

Он может каждый раз пропускать слово «что-то», потому что он не знает, что такое дефис.

Он может принимать одно слово за совершенно другое, например, «штопор» за «стоп» или «калёный» за «зелёный».

Он может колебаться, при чтении некоторых слов.

Процедура такова:

1. Пусть он читает вслух.
2. Отмечайте каждый момент, когда студент пропускает что-то, изменяет слово, колеблется или хмурится во время чтения, и сразу же начинайте работать с этим.
3. Исправьте это следующим образом: посмотрите значение слова в словаре и объясните его или просто объясните ему это значение.
4. Пусть он продолжает читать, пока вы не заметите следующий момент, когда студент пропустит что-то, изменит слово, будет колебаться или нахмурится.
5. Повторяйте шаги со второго по четвёртый.

Таким образом можно сделать человека грамотным.

Затем ему нужно будет научиться пользоваться словарём и прояснять слова.

Затем пусть он изучит простой учебник по грамматике.

Самого отстающего ученика можно сделать грамотным, используя этот метод прояснения слов.



При проведении специального метода прояснения слов «Чтение вслух» человек читает текст вслух, и каждый раз, когда он колеблется, изменяет слово или когда у него появляется какая-то физическая реакция, прояснитель слов помогает ему найти непонятое слово и прояснить его.

Применение технологии обучения

Технология обучения – это средство для получения образования, которым человек будет ещё долго пользоваться после того, как он покинет классную комнату.

Разница между «сообразительным» студентом, то есть тем, который учится очень, очень быстро, и «тупым» студентом, то есть тем, который учится очень, очень медленно, – это всего лишь разница между *добросовестным* студентом и *беспечным* студентом.

Добросовестный студент применяет технологию обучения. Он учится с намерением научиться чему-то. Он справляется с любым препятствием в обучении, которое возникает во время его работы с материалом. Если он заканчивает читать абзац и вдруг понимает, что не имеет никакого представления о том, что же он читает, то он возвращается назад и выясняет, где он запутался. Чуть выше этого места по тексту обязательно будет слово, которое он не понял. Если он добросовестный студент, то он не будет продолжать чтение до тех пор, пока не найдёт это слово и не выяснит, что оно значит.

Это добросовестный студент. И то, насколько он «сообразителен» в данном предмете, зависит от того, насколько он применяет эту технологию. Это не зависит от какого-то врождённого таланта или чего-то ещё. Разница между ним и «тупым» студентом заключается именно в том, что он владеет технологией обучения.

В этой брошюре содержатся далеко не все данные, из которых состоит технология обучения. Это очень обширный предмет. Но, прочитав эту брошюру, вы получили в своё распоряжение инструменты, с помощью которых вы сможете с большим успехом изучать что угодно и помогать другим получать такие же успехи. ■

Практические упражнения

Здесь приводятся упражнения, которые повысят вашу способность применять технологию обучения. Выполнив их, вы сможете обучаться со знанием дела, а также компетентно помогать другим людям усваивать то, что они изучают.

1 Вспомните кого-нибудь, кого вы когда-либо видели или знали, кто считал, что он уже знает всё о каком-нибудь предмете. Как такое отношение повлияло бы на способность этого человека узнать что-то новое о данном предмете?

2 Как бы вы разрешили следующие ситуации:

а) Ваш друг изучает материал о различных породах деревьев, но у него нет ни малейшего представления о том, как они выглядят. Нигде поблизости не растут деревья, которые вы могли бы ему показать. Как вы можете ему помочь?

б) Ваш друг учится плавать. Он только-только научился держаться на воде, и теперь его учат переплывать бассейн, но он испытывает с этим трудности. Что вы можете сделать, чтобы помочь ему?

в) Ваш друг проходит курс, на котором он обучается тому, как нужно распоряжаться своими деньгами, но он решил, что не хочет продолжать обучение и возвращаться в класс. Что вам следует сделать, чтобы справиться с этим?

3 Вспомните или найдите где-нибудь слово, которое вы не понимаете или не уверены, что знаете его значение, и проясните его с помощью словаря.

4 Вернитесь к разделу «Препятствия в обучении» и повторно изучите его, находя и проясняя все слова, которые вы не полностью понимаете.

5 Примените основной метод прояснения слов по отношению к себе.

6 Примените основной метод прояснения слов по отношению к другому человеку.

7 Потренируйтесь в применении метода прояснения слов «Чтение вслух». Найдите другого человека (учащегося или просто вашего друга), с которым вы будете выполнять тренировку. Один из вас будет студентом А, другой – студентом Б. Договоритесь, кто кем будет.

а) Студент А (прояснитель слов) проводит прояснение слов студенту Б по следующему абзацу, используя метод «Чтение вслух». Пользуйтесь при прояснении простым словарём.

Проворная рыжая лиса перепрыгнула через ленивую собаку. Собака должна была охранять цыплят, но она заснула. Лиса пробралась в курятник, и никто этого не заметил.

б) Студент Б (прояснитель слов) проводит прояснение слов студенту А по следующим абзацам, используя метод «Чтение вслух». Пользуйтесь при прояснении простым словарём.

Проворная рыжая лиса перепрыгнула через ленивую собаку. Собака должна была охранять цыплят, но она заснула. Лиса пробралась в курятник, и никто этого не заметил.

Как только цыплята увидели её, они подняли страшный шум. Лисице пришлось поторапливаться. Она схватила за горло ближайшего цыплёнка и выскользнула из курятника.

в) Студент А (прояснитель слов) проводит прояснение слов студенту Б по следующим абзацам, используя метод «Чтение вслух». Пользуйтесь при прояснении простым словарём.

Как только цыплята увидели её, они подняли страшный шум. Лисице пришлось поторапливаться. Она схватила за горло ближайшего цыплёнка и выскользнула из курятника.

Жена фермера услышала шум и выбежала из дома, чтобы посмотреть, что случилось с её цыплятами. Она увидела, как лиса с цыплёнком исчезла в ближайшем лесочке.

г) Студент Б (прояснитель слов) проводит прояснение слов студенту А по следующим абзацам, используя метод «Чтение вслух». Пользуйтесь при прояснении простым словарём.

Жена фермера услышала шум и выбежала из дома, чтобы посмотреть, что случилось с её цыплятами. Она увидела, как лиса с цыплёнком исчезла в ближайшем лесочке.

Она громко закричала и начала искать глазами собаку, первейший долг которой заключался в том, чтобы предотвращать такие происшествия. У собаки был очень виноватый вид. Последующие несколько минут жена фермера жестоко бранила собаку за её безответственное поведение.

д) Студент А (прояснитель слов) проводит прояснение слов студенту Б по следующему абзацу, используя метод «Чтение вслух». Пользуйтесь при прояснении простым словарём.

Она громко закричала и начала искать глазами собаку, первейший долг которой заключался в том, чтобы предотвращать такие происшествия. У собаки был очень виноватый вид. Последующие несколько минут жена фермера жестоко бранила собаку за её безответственное поведение.

8 Найдите кого-нибудь, кому требуется прояснение слов методом «Чтение вслух», и проведите ему прояснение слов до получения удовлетворительного конечного результата.

Результаты применения

Технология обучения, широко применяемая по всему миру (от американских университетов до южноафриканских сельских школ), регулярно демонстрирует свою действенность во всех проводимых программах.

В сельской местности штата Алабама дети в возрасте от восьми до шестнадцати лет принимали участие в семинедельной программе, проводимой с применением технологии обучения, и целью этой программы было увеличение у детей словарного запаса и достижение ими большего понимания. Проведённые до и после программы тесты, по которым проверяли уровень учеников, показали, что в среднем у каждого ученика улучшилось понимание читаемого материала и увеличился словарный запас, и это увеличение было равно тому, которое обычно происходило за 8 месяцев. Во время проведения программы было обнаружено, что способности одного 14-летнего мальчика за пять с половиной недель повысились с уровня второго класса до уровня шестого класса. Такое повышение уровня способностей прежде было неслыханным.

В Лондоне группа учеников прошла краткий курс по технологии обучения, состоявший примерно из 9 часов занятий, которые проводились в течение 12 дней. В это же время другая, контрольная группа такого обучения не проходила. В остальном обе группы продолжали свои обычные занятия, и как одна, так и другая группа прошли тестирование до и после проведения этого курса. После 12-дневного обучения у учеников экспериментальной группы невероятно улучшилась техника чтения, и в среднем каждый ученик достиг такого уровня, которого при обычных условиях он достиг бы через 1,29 года. В контрольной группе при проведении второго теста не было обнаружено практически никакой разницы (ухудшение



техники чтения до того уровня, на котором находятся ученики на 0,03 года младше). Такие впечатляющие результаты говорят сами за себя.

Преимущества программы «Эдьюкейшн элайв» (название которой в переводе означает «Образование, которое вы можете применить») были подтверждены в результате проведения нескольких исследований в Булавайо (Зимбабве) и Трансваале (Южная Африка). Одна группа после прохождения трёхнедельной программы продемонстрировала улучшение техники чтения, соответствующее тому, которое происходит за 1,2 года обучения. В результате проведения другой, четырёхнедельной программы ученики в среднем достигли уровня, которого при обычном обучении достигают за 1,8 года. Ещё одна трёхнедельная программа обучения, проводившаяся на Транскейских территориях в Южной Африке, позволила в среднем повысить способности учащихся до уровня, который

обычно достигается за 2,3 года. В результате проведения программы в одной из обычных средних школ 91% учеников успешно сдали экзамены, которые проводятся Министерством образования страны, в то время как в контрольной группе экзамен сдали лишь 27% учеников. В Южной Африке, где 50% населения – это неграмотные люди, такая программа является чрезвычайно необходимой.

Сравните эти положительные результаты с тем положением дел, которое существует в системе образования других стран мира: в некоторых городских школах США процент учеников, бросивших школу, достигает 50%; в Великобритании 42% опрошенных не смогли сложить цены гамбургера, жареной картошки, яблочного пирога и кофе; а 700 000 выпускников средних школ США оказались настолько безграмотными, что не смогли прочесть того, что написано в их дипломах. За этими цифрами стоит множество историй, из которых можно узнать о разочаровании людей, о их несбывшихся мечтах, о рабочих с низкой квалификацией, о росте уровня преступности и о мрачном будущем разных людей.

Приведённые ниже истории отличаются от описанной выше картины. К счастью, эти люди, живущие в самых разных уголках мира, узнали о технологии обучения и начали использовать её, изменив к лучшему свою жизнь и жизнь других людей.

Одну супружескую пару, живущую в Спрингфилде (США, штат Вирджиния), беспокоила успеваемость их сына в школе и проблемы, которые возникали с ним дома. После того как они познакомились с технологией обучения и записали своего сына в школу, где она применяется, они написали следующее письмо:

«До того как Ричард начал учиться в вашей школе, он был разочарованным и неприспособленным к жизни ребёнком, и это было результатом того, что методики преподавания, применяемые в вашингтонских государственных школах, не давали результатов. Благодаря вашим наставлениям и советам мы узнали, как помочь Ричарду стать лучше. И что более важно, вы пробудили в нём интерес к учёбе. Он получил базовые навыки в области образования, которые ему не удалось получить за два года учёбы в государственных школах. Впервые за два года у Ричарда появилось желание ходить в школу каждый день! Он сам начал проявлять инициативу в чтении книг. Он стал интересоваться различными школьными предметами, включая естественные науки и географию. После того как два его двоюродных брата закончили престижную среднюю школу, Ричард мечтал учиться там же. После ознакомления с технологией обучения его взяли в эту школу. Мы от души благодарим вас за то, что вы помогли Ричарду в достижении его цели».

Одна жительница Лондона, крайне обеспокоенная положением своего 10-летнего сына, у которого были серьёзные трудности в школе и который никак не мог ни на чём сконцентрироваться, искала какое-нибудь средство, которое могло бы помочь ему. Учителя советовали давать ему лекарства. Вместо этого мать нашла репетиторскую школу, где применялась технология обучения. После того как мальчик некоторое время позанимался в этой школе, его репетитор написал:

«В первый день обучения мальчик в течение 3 часов изучал основы технологии обучения. На следующей неделе его мать позвонила мне, так как она сразу же заметила в сыне улучшение и не могла поверить тому, что её сын мог так измениться, – мальчик выполнял домашние задания без каких-либо трудностей. Через неделю мальчик снова посетил

класс, в котором обучение проходило по этой программе и он получил дополнительные знания о том, как нужно учиться. Через несколько дней мать мальчика сказала мне, что ей звонили учителя, которые рассказали, как они удивлены происшедшими с её сыном переменами. Они заметили эти перемены и захотели узнать, что же произошло. Проблему мальчика нельзя было решить с помощью лекарств. Просто до этого никто не учил его тому, как учиться».

Одна супружеская пара из Орегона была в страшной панике из-за своей 11-летней дочери, которая еле-еле могла читать на уровне второго класса и которая была очень низкого мнения о самой себе. После того как девочка начала посещать школу, где применялась технология обучения, её мать написала:

«У меня сердце сжалось, когда моя дочь вышла из комнаты после сдачи вступительного экзамена в летнюю школу. По её лицу текли слезы, и она попросила у меня зелёные очки, которые, по её мнению, были нужны ей для того, чтобы читать. Она получила очень низкий балл, но, несмотря на сомнения всех тех, кто имел к этому отношение, ей дали шанс пройти программу.

В этот момент чёрная полоса, которая была в её жизни, превратилась в белую, и с тех пор она постоянно добивается успеха. Она уже несколько месяцев посещает летнюю школу, и изменения, которые с ней происходят, напоминают чудо.

Теперь она сама берётся за чтение, и ей трудно оторваться от него. Она вернулась к жизни, стала уверенным и счастливым ребёнком, который, безо всякого сомнения, внесёт свой вклад в улучшение этого мира – вклад, который она никогда бы не внесла, если бы не было методики обучения Л. Рона Хаббарда и этой потрясающей школы. Я благодарю

каждого из вас за ваши усилия, за то, что вы делаете, и за вашу прозорливость».

Семилетнему мальчику тяжело давалась учёба. Он изучал снова и снова один и тот же материал на протяжении шести месяцев. К счастью, его мать знала о технологии обучения, и она поняла, что его учитель не находил и не устранял действительные препятствия и проблемы, с которыми сталкивался её сын.

«Я очень загружена на работе, однако я заставила его принести домой все материалы, которые он изучал, и выяснила, в чём заключалась его настоящая проблема. Это произошло два месяца тому назад. Теперь он самый успевающий ученик в классе. Он больше не бездельничает и не доставляет хлопот другим. Он любит учиться и выполняет свои задания в рекордно быстрые сроки. Два дня назад он подошёл ко мне и написал слова, которые он изучил и значение которых он полностью прояснил. Я знаю, что не умела даже читать в его возрасте, не говоря уже о том, чтобы правильно писать такие слова, как «Антарктика», «медсестра», «шаблон», «пингвин», «полярный медведь», «айсберг» и т.п. Я поняла, что, возможно, я спасла все его последующее образование, решив его проблемы в обучении на раннем этапе».

Технология обучения Л. Рона Хаббарда была представлена публике в Уганде. Ниже приводится письмо, которое было получено от директора одной из школ города Кампала в Уганде.

«Я хочу выразить вам искреннюю благодарность за то, что вы посчитали нужным отправить к нам своих сотрудников, чтобы они познакомили нас с технологией обучения, содержащейся в работах Л. Рона Хаббарда.

Наши учителя открыто признают, что теперь, после прохождения этого курса, они могут учиться самостоятельно

и гораздо лучше обучать своих учеников. Этот курс устранил многие препятствия в обучении, и теперь учителям намного проще передавать ученикам знания, чем раньше. Другие учителя, с самого начала не принимавшие участие в этой программе, потребовали, чтобы им позволили немедленно начать обучение на этом курсе.

Наши ученики с большим энтузиазмом относятся к этой программе. Им нравится книга «Как чему-то научиться». Теперь они знают, какое значение имеет масса, и могут использовать картинки, чтобы изучать те вещи, которых они не могут увидеть в своём окружении. Мы настоятельно просим, чтобы эти отношения с нашей школой продолжались в будущем и чтобы и в других районах Уганды учащиеся получили возможность обучиться этой технологии».

Открыв для себя технологию обучения и начав применять её, один испанский студент стал учиться с большим рвением и смог выучить новый язык настолько хорошо, что стал квалифицированным переводчиком.

«До того, как я узнал о технологии обучения Л. Рона Хаббарда, у меня была такая точка зрения, что «технологии обучения не существует, нужно просто поставить локти на стол и учить, учить, и больше ничего не делать до тех пор, пока у вас в голове не будет превосходной записи того, что вы должны будете сказать на следующем экзамене».

Однако, когда я начал изучать технологию Л. Рона Хаббарда и увидел, как она работает, я понял, что такая вещь, как непонятое слово, действительно может воспрепятствовать моему пониманию. Более того, оно может полностью подорвать мой моральный дух. Когда я должным образом прояснил до полного понимания одно слово, которое, как я был «абсолютно уверен», я знал, я действительно начал относиться к учёбе с большим энтузиазмом.

До того, как я начал изучать технологию обучения, я считал, что если человек не выучил иностранный язык к двенадцатилетнему возрасту, то потом он уже не сможет выучить его достаточно хорошо. Мне было двадцать лет, и я ещё раньше расстался с мыслью выучить английский язык. Но, используя технологию обучения, я смог овладеть английским языком совершенно самостоятельно, хотя я не изучал его ни в каких учебных заведениях. Теперь я профессиональный переводчик! Это стало возможным только благодаря этой удивительной технологии.

Главное, что я понял и что до сих пор каждый день приносит мне победы, — это то, что существуют вещи, которые нужно изучить, и что понимание возможно. И только посредством понимания мы сможем стать свободными. Технология обучения дала мне свободу. И для меня это очень важно».

Глоссарий

действие: выполнение какого-либо действия или осуществление какой-либо деятельности.

демонстрационный набор: набор, состоящий из различных мелких предметов, — пробок, крышечек, скрепок, колпачков от ручек, резиновых колечек и т.д. Студент использует эти мелкие предметы, чтобы представить различные части того, что он изучает. Предметы можно передвигать относительно друг друга, чтобы показать какие-то механизмы и действия в рамках данной идеи и чтобы помочь студенту понять её. Также называется «демонабор».

значимость: смысл, идеи или теория чего-либо, в отличие от массы этого.

масса: реальные физические объекты, существующие вещи, в противоположность значимости. *См. также значимость* в этом глоссарии.

непонятое слово: слово, которое либо не понято, либо *неверно* понято.

обособляться: отделять себя от какого-либо человека, группы и т.д. и отказываться от взаимоотношений с ними.

одурманенность: состояние, в котором человек чувствует себя усталым, сонным, у него затуманено сознание (как будто он принял снотворное или наркотик).

пластилиновая демонстрация: модель, которую студент выполняет из пласти-

лина, чтобы продемонстрировать действие, дефиницию, объект или принцип.

победа: достижение любого желаемого улучшения. Примеры побед: человек повысил свою способность общаться, испытал ощущение большего счастья или достиг большей уверенности в какой-нибудь сфере своей жизни.

прояснение слов: набор саентологических процедур, используемых для обнаружения тех слов, которые человек не понял или понял неправильно в изучавшихся им предметах, а также для определения этих слов по словарю.

прояснитель слов: человек, который помогает другому человеку находить и прояснять непонятые слова.

прояснять слова: с помощью словаря выяснять значения любых не полностью понятых слов, которые встречаются в изучаемом материале.

Саентология: прикладная религиозная философия, разработанная Л. Роном Хаббардом. Это изучение духа и работа с ним в его взаимоотношениях с самим собой, вселенными и жизнью. Слово «Саентология» произошло от латинского *scio*, что значит «знать», и греческого *logos* — «слово или форма выражения мысли». Таким образом, «Саентология» означает «знание о том, как знать».

Л. Рон Хаббард



Рон родился в Тилдене, штат Небраска, 13 марта 1911 года. Ещё в раннем возрасте он ступил на путь открытий и самоотверженного служения своим ближним. К девятнадцати годам за его спиной было более 400 000 километров путешествий, во время которых он изучал культуры Явы, Японии, Индии и Филиппин.

Возвратившись в США в 1929 году, Рон возобновил своё образование, изучая математику, технические дисциплины и новую в те времена науку – ядерную физику, запасаясь знаниями, которые в дальнейшем столь пригодились в его исследованиях. В начале 30-х годов Рон вступил на литературную стезю, для того чтобы финансировать свои исследования. Вскоре он стал одним из наиболее читаемых беллетристов. Однако, следуя своей главной цели, Рон продолжал основные исследования во время многочисленных путешествий и экспедиций.

В начале второй мировой войны он поступил на службу в военно-морские силы Соединённых Штатов в чине младшего лейтенанта и командовал противолодочными сторожевыми катерами. В 1945 году, частично ослепший и искалеченный в результате ранений, которые он получил во время боевых действий, Рон был признан инвалидом. Однако, применяя свои теории о разуме, он не только смог помочь своим раненым товарищам по оружию, но также восстановил своё собственное здоровье.

После пяти лет новых интенсивных исследований открытия Рона были представ-

лены миру в книге «Дианетика: современная наука о разуме». Первое популярное руководство о человеческом разуме, написанное просто и понятно для каждого, Дианетика открыла новую эру надежды для человечества и новый этап в жизни её автора. Однако он не прекратил своих исследований и, делая открытие за открытием, тщательно систематизировал результаты. Таким образом, конец 1951 года ознаменовался созданием прикладной религиозной философии – Саентологии.

Поскольку Саентология объясняет всю жизнь в целом, нет ни одного аспекта существования человека, к которому не обращались бы последователи за этим работы Л. Рона Хаббарда. Его исследования, проводившиеся как в Соединённых Штатах, так и в Англии, дали решения таких социальных проблем, как падение уровня образования и широкое распространение наркомании.

В целом работы Л. Рона Хаббарда по Саентологии и Дианетике насчитывают 40 миллионов слов лекций, книг и других материалов. Всё вместе это составляет наследие Л. Рона Хаббарда, который покинул этот мир 24 января 1986 года. Однако то, что его нет с нами, ни в коем случае не означает, что его дело прекратило существовать, ибо в руках читателей находятся сотни миллионов экземпляров его книг и миллионы людей ежедневно используют его методики для улучшения своей жизни. Можно сказать, что Л. Рон Хаббард остаётся самым верным другом для всего человечества. ■

ИЗДАТЕЛЬСТВО
NEW ERA® Publications International Aps
Store Kongensgade 53
1264 Copenhagen K
Denmark

ИЗДАТЕЛЬСКАЯ ГРУППА НЬЮ ЭРА
МОСКВА
101000, а/я 947
ISBN 87-7989-082-2

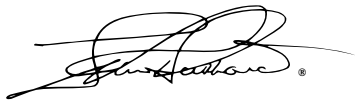
© 1994, 2001, 2003 L Ron Hubbard Library. Все права защищены.

Любое несанкционированное копирование, перевод, воспроизведение, импорт или распространение всего этого материала или его части, включая электронное копирование, хранение или пересылку, является нарушением соответствующих законов.

Scientology, Саентология, Dianetics, Дианетика, Celebrity Centre, L. Ron Hubbard, Л. Рон Хаббард, Flag, Freewinds, подпись Л. Рона Хаббарда, саентологический крест (закруглённый), саентологический крест (остроконечный) являются товарными знаками и знаками обслуживания, принадлежащими Religious Technology Center, и используются с его разрешения.

NEW ERA – зарегистрированный товарный знак и знак обслуживания в Дании, а также в других странах. Этот знак принадлежит New Era Publications International ApS.

Напечатано в Дании
RUSSIAN EDITION




Публикация Л. РОНА ХАББАРДА

Мы живём в мире, полном риска, мы живём в опасном окружении. Смотрите ли вы по телевизору новости, читаете ли газету, вы ежедневно получаете свою порцию информации об ограблениях, изнасилованиях, бунтах, убийствах, пожарах, землетрясениях, наводнениях и голоде.

Не беспокоит ли вас то, что происходит вокруг? Не чувствуете ли вы себя беспомощным, неспособным повлиять на эти события? Не чувствуете ли вы иногда страх?

В этой брошюре Л. Рон Хаббард тщательно исследует феномен опасного окружения, предлагая методы, которые не только помогут вам преодолеть страх, но и позволят вам помогать другим. Благодаря использованию этой информации повсеместно люди начинают жить гораздо более спокойной и счастливой жизнью. Если эту информацию использует один человек – вы, то это поможет вам улучшить жизнь вашей семьи, ваших друзей и знакомых. ■

Опасное окружение



Многие люди убеждены не только в том, что их окружение опасно, но и в том, что оно постоянно становится всё более опасным. Для многих людей жить в нём становится непосильным испытанием. Однако истина в том, что кто-то *делает* так, чтобы окружение выглядело гораздо более опасным, чем оно есть на самом деле.

Огромное количество людей являются профессиональными *создателями* опасного окружения. Сюда относятся люди таких профессий, для существования которых требуется опасное окружение, к примеру политики, полицейские, журналисты, владельцы похоронных бюро и другие. Они «продают» людям опасное окружение. Это основа их деятельности. Они считают, что если они не будут торговать опасным окружением, то быстро вылетят в трубу. Так что это в их интересах делать окружение гораздо более опасным, чем оно есть на самом деле.

Окружение уже достаточно опасно.

Одно время предполагалось, что некоторые общества не развиваются из-за того, что в их окружении недостаточно «вызова». Одним из тех, кто продвигал эту идею, был английский историк и философ Арнольд Тойнби (1889–1975), который считал, что такие регионы, как Мексика, не развиваются именно по этой причине. Однако эта идея была создана Тойнби в «башне из слоновой кости», в то время, когда он сидел в библиотеке за книгами, ни на минуту не выходя на улицу и не разговаривая ни с кем из мексиканцев.

Итак, Тойнби (и за его словами стояли бесчисленные университетские степени) решительно и громогласно заявил: «Причина того, что мексиканцы не преуспевают, заключается в том, что в их окружении недостаточно вызова. Причина того, что Южная Америка не является подающей надежды индустриальной державой, заключается в том, что у них в окружении недостаточно вызова. Причина того, что цивилизация африканцев больше не развивается, заключается в том, что в их окружении недостаточно вызова».

Что Тойнби знал об этом? Он провёл всю свою жизнь в дальнем углу библиотеки, читая книги, написанные людьми, которые также провели всю

свою жизнь в библиотеках! Это не тот путь, идя которым можно познать жизнь.

Ещё один пример: на Филиппины приезжает один самоуверенный, энергичный белый человек и даёт совет местным жителям – игоротам (племя, которое заселяет северный горный район Филиппин). Он говорит: «Если вы проложите тропу от деревни до реки, а затем утром приведёте к реке буйвола, запряженного в повозку, наполните бочку водой и привезёте её обратно в деревню, вашим женщинам больше не надо будет проделывать такой долгий путь к реке. Вы должны немедленно заняться этим общественным проектом».

И он крайне *возмущён* тем, что они тут же не воспользовались его предложением, и уезжает, думая: «Ага! В окружении этих людей недостаточно вызова. Им не на что равняться. Никаких стремлений. Не то, что у нас на Западе – в нашем окружении есть вызов».

В окружении этого человека был вызов? Мама кормила его с ложечки кашкой, папа оплачивал все его расходы во время его учёбы в колледже, и, куда бы он ни пошёл, везде перед ним лежал проторённый путь, с разнообразными механизмами и транспортными средствами. Его окружение уже было покорено, поэтому он, конечно, мог позволить себе быть самоуверенным.

Но каково же в действительности окружение игорота, в тот момент, когда он сидит у огня и слушает, как белый человек говорит ему о том, что он должен проложить тропу к реке? У этого игорота есть маленький сын, которого он очень любит, но он знает, что у мальчика немного шансов дожить до семи лет из-за болезней и плохой пищи. Он знает, что, когда польют дожди, это не будет приятным лёгким дождиком; дожди вымоют из земли любое брошенное туда семя и уничтожат поля, но, *если* игорот сможет хоть что-нибудь спасти, может быть, он проживёт на несколько месяцев дольше. Он знает, что ему достаточно пройти не под тем деревом, чтобы его ужалила ядовитая змея, – и тогда ему придёт конец. Другими словами, он уже знает, что не сможет выжить, поэтому – зачем стараться?

Другими словами, многих людей вызов в окружении заставляет чувствовать себя совершенно раздавленными.

Но означает ли это, что в более «цивилизованных» частях света нет вызова? Ни в коей мере. Представьте себе молодого художника из Терре-Хота, штат Индиана, который переезжает в Нью-Йорк. Случайный наблюдатель

мог бы сказать, что он переехал потому, что в его окружении в Терре-Хоте не было вызова. Нет, и в этом случае вызов тоже был слишком большим.

Этот парень решил стать художником прежде всего потому, что он не мог без страха думать о том, что ему придётся работать в продуктовом магазине вместе с тем парнем, который бил его, когда он ходил в детский сад, бил его, когда он ходил в начальную школу и бил его, когда он ходил в среднюю школу. Мысль о том, что он каждый день будет работать вместе с этим парнем, была для него слишком большим вызовом. Поэтому он стал художником, но никто в Терре-Хоте не покупал картины и никто не доверял тому, чем он занимается. Там у него не было будущего; он постоянно находился под угрозой голодной смерти; он был неспособен вносить свой вклад в общество. Это было очень враждебное окружение. Поэтому он и переехал туда, где более дружелюбное окружение, в Гринвич-Вилледж (место в Нью-Йорке, населённое и часто посещаемое художниками, писателями и студентами). Он предпочёл бы тихо умереть от голода в Гринвич-Вилледж, чем дрожать от страха в Терре-Хоте, в штате Индиана.

Итак, мы приходим к выводу, что любой человек – неважно, с белым ли, чёрным ли, красным или жёлтым цветом кожи, если он не смог достичь своей цели в жизни, должно быть, находится в окружении, которое, как он считает, способно его раздавить, и методы, с помощью которых он справляется со своим окружением, не годятся для обеспечения его выживания. Он чувствует себя апатичным и несчастным в той мере, в которой он считает, что окружение способно его раздавить.

Почему же тогда некоторые люди прилагают все усилия к тому, чтобы заставить окружение казаться более опасным, чем оно уже есть?

Торговцы хаосом

Есть люди, которых можно назвать «торговцами хаосом». Они хотят, чтобы окружение выглядело очень и очень тревожным. Это люди, которые, как они думают, получают какое-то преимущество, если окружение будет казаться более угрожающим.

Очевидный пример этого можно найти в газетах. В них нет хороших новостей. Журналисты бросают в лицо людям описание их окружения и говорят: «Посмотри, это опасно! Посмотри, это угнетает! Посмотри, это угрожает!» Они не только сообщают самые тревожные новости, но и придают им сенсационность, представляя их хуже, чем они есть на самом деле. Что же вам ещё нужно, чтобы получить доказательство их намерений? Это торговцы хаосом. Им платят настолько много денег, насколько они могут сделать окружение угрожающим. Безрассудно искать хороших новостей в обществе, в котором господствуют торговцы хаосом.

Торговец хаосом имеет целую армию союзников среди людей с корыстными интересами.

И не думайте, что это случайность, когда существующая система правосудия берёт опасного преступника, бросает его в тюрьму, делает его ещё более антисоциальным и ещё более опасным, а затем выпускает его обратно в общество. Чем больше преступности, тем больше нужно полиции.

Идеи такого рода очень распространены в обществе. Это относится не только к газетному репортёру или к политику; отдельные люди тут и там также принимают в этом участие.

Многие люди проводят всю свою жизнь как профессиональные торговцы хаосом; они приводят в ужасное беспокойство тех, кто их окружает, и доводят их чуть ли не до смерти. Соотношение между теми, кто этим занимается, и остальными людьми может доходить до одного к четырём. Например, домохозяйка, которая действует как торговец хаосом в своей сфере влияния, думает о своём муже так: «Если только я смогу заставить Генри достаточно волноваться, он будет делать то, что я ему скажу». Она действует на основе убеждения, что необходимо распространять замешательство и сумятицу. Но одновременно с этим возникает беспокойство: «Хотелось бы мне знать, почему Генри не делает карьеру?» Но это естественно, ведь жена заставляет его чувствовать себя больным.

Однако истина в том, что окружение никогда не бывает настолько опасным, насколько его представляют. Напротив, огромное число людей и денег создают опасное окружение. Это факт, что в 60-е годы значительная часть бюджета Соединённых Штатов была выделена на подготовку к атомной войне. Но если бы не была создана такая угроза, то её бы и не было. Деньги, которые пошли на финансирование этого ужаса, поддерживали его существование.

Тем, кто получает свой доход, ассигнования или внимание людей в зависимости от степени беспорядка в обществе, невыгодно делать окружение мирным.

Успокаивающее воздействие

Люди с корыстными интересами, поддерживающие тревожное состояние окружения, оказывают сопротивление всему, что приносит в окружение мир и спокойствие.

По мере того как Саентология распространяется в какой-то области, окружение там становится всё более и более спокойным. Не то чтобы в нём уменьшается возможность приключений и риска, но оно становится более спокойным. Другими словами, содержащаяся в окружении враждебность и потенциальная угроза, с которой ничего нельзя поделать, уменьшается. Тот, кто имеет больше знаний о самом себе, о других людях и о жизни и кто лучше разбирается в ситуации, имеет меньше проблем в своём окружении. Несмотря на то что количество проблем может стать лишь ненамного меньше, оно всё-таки становится меньше.

Даже у того, кто слышал о Саентологии совсем немного, в окружении меньше беспорядка. Человек, окружение которого менее угрожающе, имеет тенденцию восстанавливать свои силы. Он становится менее апатичным. Он считает, что может сделать нечто большее, чтобы изменить жизнь. Его область воздействия в окружающем мире становится немного шире; вот почему он может оказывать успокаивающее воздействие на своё непосредственное окружение.

По мере распространения Саентологии будет появляться всё больше и больше людей, способных вносить в окружение всё большее и большее

Газеты могут оказывать на человека угнетающее воздействие.



Поскольку они в основном занимаются тем, что распространяют плохие новости, то они большей частью рисуют мир в мрачных красках.



Человек может всё время держать в голове плохие новости, и у него сложится искажённое, негативное представление о своём окружении, хотя в действительности его окружение может быть довольно спокойным.



спокойствие и способных всё лучше и лучше справляться с делами. Хаос в делах появляется только тогда, когда с делами не справляются. Результатом распространения Саентологии будет обстановка, где больше нет угрозы со стороны окружения. Это угнетающее общество будет становиться всё более и более спокойным. Люди будут испытывать всё меньший и меньший страх. У вас появится намного больше возможностей решать действительно существующие проблемы, вместо того чтобы позволять кому-то придумывать проблемы и делать на этом деньги. Это будет другое общество.

Однако торговцу хаосом не нравится успокаивающее воздействие. Он будет бороться со всем, что снижает тревожность этого окружения.

Возьмём, к примеру, ситуацию, когда муж полностью находится под каблуком своей жены. Она делает так, чтобы он постоянно, с утра до ночи, испытывал чувство тревоги и беспокойства.

Если же он теперь займётся какой-нибудь деятельностью, которая будет вносить больше спокойствия в окружение, у жены возникнет реакция на это. Если он менее встревожен, значит, он в меньшей степени находится под её контролем. Естественно, она будет бороться с тем, что делает её мужа более спокойным.

Но перед лицом правды хаос и беспокойство терпят крах. Именно ложь поддерживает эту вселенную в непрерывном тревожном состоянии. С приходом правды в общество будет создано более спокойное окружение, где беспорядка будет меньше и, следовательно, торговцы хаосом уже не смогут выкачивать столько денег из общества.

Как уменьшить угрозу

Люди стремятся найти для себя менее опасное окружение или, по крайней мере, способ, с помощью которого они смогут лучше выносить то окружение, в котором они живут.

Идея опасного окружения будет понятна человеку независимо от того, насколько грубо её опишут. Одна лишь идея о том, что люди считают окружение опасным и способным раздавить их и при этом они не осознают, откуда исходит угроза, – эта идея сама по себе является настоящей мудростью.

Отступление перед очень опасным окружением, которое может раздавить его в любой момент, неспособность достигнуть большей выносливости или умения справляться с этим опасным окружением – вот что представляет собой его жизнь.

Уровень здоровья человека, его здравомыслия, активности и честлюбия – всё это предопределяется *его* представлением об опасности окружения.

Есть *действительно* опасные области в окружении, но есть также области, которые кто-то заставляет *выглядеть* более опасными, чем они есть на самом деле.

Поэтому, если человека привести в такие области в его окружении и заставить его обследовать их, он сможет сам увидеть, что окружение не настолько опасно, насколько его заставляют выглядеть опасным. И вместе с возрастанием его уверенности в том, что он способен справляться по крайней мере с *этими* областями в его окружении, будет также повышаться уровень его здоровья, благополучия, здравомыслия и активности.

Несколько простых процедур помогут человеку лучше справляться с окружением. Главный вопрос в каждой из них: «Что из того, что вас окружает, не представляет угрозы?» Если помочь человеку увидеть различия между разными областями и выявить, что существуют области окружения, в которых *нет* угрозы, у него будут значительные достижения.

Чего же ожидает человек на этом уровне? Он может ожидать самого малого – не пугаться так сильно, когда звонят в дверь. Это может показаться очень незначительным достижением, но, тем не менее, для него оно вполне реально.

Может быть, он хочет сделать так, чтобы, просыпаясь по утрам, он не испытывал мучительного чувства, что произойдёт нечто ужасное, если он встанет с кровати. И возможно, он даже не ожидает, что это чувство полностью исчезнет, но надеется, что оно станет не таким сильным.

Для него это были бы настоящие достижения, которые очень обрадовали бы его. Самое забавное, что в большинстве случаев те достижения, которые он получит в действительности, намного превзойдут его ожидания.

Здесь представлены процедуры, которые вы можете использовать для того, чтобы это осуществить:

1. Найдите что-нибудь, что не представляет угрозы

Когда человек слишком расстроен или находится в слишком сильном замешательстве, можно попросить его посмотреть вокруг и найти что-нибудь, что не представляет для него угрозы. Продолжайте делать это до тех пор, пока он не станет радостным или не почувствует облегчения и пока у него не будет какого-либо осознания по поводу себя, своего окружения или жизни вообще.

Человек также может сам использовать этот метод по отношению к себе. Допустим, человек находится в своём кабинете, и он очень обеспокоен чем-нибудь. Он сидит за столом, заваленным бумагами. Ему кажется, что всё вокруг находится в ужасном беспорядке, и он чувствует себя абсолютно раздавленным. Человеку следует найти в себе силы, чтобы посмотреть на бумаги, находящиеся на его столе (источник угрозы) и найти в них что-нибудь, что не представляет угрозы. Как только он обнаружит это, угроза перестанет довлеть над ним.

2. Не читайте газет

Это очень просто. Скажите человеку: **«В течение двух недель не читайте газет и посмотрите, не почувствуете ли вы себя лучше».**

Разумеется, если он две недели не будет читать газет, он почувствует себя лучше.

Затем скажите ему: **«А теперь почитайте их недельку, и вы обнаружите, что к концу этой недели вы почувствуете себя хуже. А после этого решите сами, следует ли вам обращать какое-либо внимание на газеты».**

Можно предложить это человеку как простой эксперимент. Это, к тому же, недорогой эксперимент, так как в действительности дешевле не покупать газет, чем покупать их.

Это простое, но очень эффективное действие, которое может заметно изменить взгляд человека на жизнь.

3. Прогуляйся

Существует другой метод, который называется **«Прогуляйся»**, который также предназначен для того, чтобы человек посмотрел на окружение и обнаружил, что оно не такое уж и угрожающее. Если человек плохо себя чувствует, предложите ему прогуляться и во время прогулки смотреть на окружающие предметы.

Это делается только с той целью, чтобы человек осмотрелся в своём окружении и обнаружил, что оно хоть в какой-то степени безопасно. Просто попросите человека посмотреть и выяснить, так ли окружение опасно, как кажется.

«Прогуляйся и смотри на предметы» – это самый, самый безобидный совет, который вы можете кому-либо дать и который, наиболее вероятно, окажется эффективным, если человек ему последует. Он действительно эффективен.

4. Найдите то, что не является враждебным по отношению к вам

Есть люди, считающие, что в их окружении все враждебны по отношению к ним.

Для такого человека есть другой метод, который уменьшит его страх.

В зависимости от ситуации, можно задать один из нескольких вопросов, причём вопросы могут быть разными. Вот примеры вопросов:

«Найдите что-нибудь, что окружающие вас люди говорят или делают и что не является враждебным по отношению к вам».

«Есть ли в организации кто-то, кто не проявляет активно враждебность по отношению к вам?»

«Было ли сегодня сказано что-то такое, что не представляло для вас прямой и непосредственной угрозы?»

Задайте человеку один из вышеперечисленных вопросов (или вопрос подобного типа, сформулировав его так, чтобы он подходил к ситуации). Например, спросите его: **«Есть ли в организации кто-то, кто не проявляет активно враждебность по отношению к вам?»**

Продолжайте это делать до тех пор, пока человек не почувствует себя лучше, не станет радостнее и пока у него не появится какое-либо осознание по поводу себя, своего окружения или жизни вообще.

5. Как справиться с потерей

Парень, который только что потерял свою девушку, или женщина, которая потеряла мужа, испытывает ужасное чувство потери и уныние, и это чувство

распространяется на всё вокруг. Действительно, всё в их окружении будет «говорить» им о потерянной любви. И какое-то время, куда бы они ни кинули взгляд, всё будет напоминать им об этом человеке.

Когда всё внимание очень-очень сильно сосредоточено на каком-то человеке, иногда требуется приложить просто героические усилия, чтобы всё вокруг перестало напоминать об этом человеке. Фокус состоит в том, чтобы найти что-то, что не напоминает человеку о том, кого он потерял. Возможно, ему придётся долго искать, прежде чем он найдёт это.

Таким образом можно прийти в себя после неудавшегося любовного романа. Ситуация на самом деле проста: человек отождествил всё, что его окружает, с предметом своих волнений. Направляя его внимание на различные вещи в его окружении, которые не связаны с тем, на чём зафиксировано его внимание, предлагая ему находить что-то, что не напоминает ему очень сильно об этом, вы добиваетесь того, что он начинает различать, а не отождествлять (что он делал раньше). А когда человек различает, к нему могут вернуться интеллект и способность к суждению.

Выполните следующее:

Скажите человеку, что вы хотите ему помочь. Скажите ему: **«Найдите что-то, что вам не напоминает о _____ (имя того, кого он потерял)»**.

Повторяйте команду, добиваясь, чтобы он находил что-то ещё, не напоминающее ему о том человеке, до тех пор пока не появится какое-либо осознание и пока он не будет чувствовать себя лучше в отношении данной ситуации.

Эта простая процедура может помочь человеку прийти в себя после потери любимого человека и снова начать жить.

6. Наведение порядка в жизни

Если добиться, чтобы человек распланировал свою жизнь таким образом, чтобы она стала спокойной и ничто ему не угрожало, то его жизнь будет выглядеть для него менее угрожающей.

Возьмём, к примеру, бедного парня, который совершенно погряз в повседневной рутине: ему нужно держаться за свою работу, даже несмотря на то, что денег за неё платят немного и нет никакой возможности для продвижения, потому что, если он её потеряет, как он считает, другой ему уже не найти и ему не удастся выжить. Этот человек в западне, в которую он сам себя загнал, и он считает такое окружение чрезвычайно враждебным.

Попросите его распланировать свою жизнь таким образом, чтобы в ней не было такой угрозы, неважно, насколько диким будет его планирование или насколько дикими будут его мечты, и этот человек продолжит работать на своей работе и будет при этом более счастлив и более спокоен.

7. Избавьтесь от того, что расстраивает

Есть другое действие, которое заключается в том, чтобы просто попросить человека перестать делать те вещи или общаться с теми людьми, которые его расстраивают.

Вы можете сказать: **«Прекратите делать в своей жизни то, что расстраивает вас».**

«Кто расстраивает? Ладно, не разговаривайте с ним некоторое время».

«Какая деятельность заставляет вас чувствовать себя хуже? Ладно, просто не занимайтесь этим некоторое время».

«Что в вашем окружении не представляет для вас реальной угрозы? Ага, есть такие вещи. Хорошо. Прекрасно. Свяжите с ними свою деятельность. Обращайте на них больше внимания».

Это принесёт человеку больше пользы, чем вы можете себе представить.



*В результате
неудавшегося
любовного романа
человек может
прийти в такое
душевное состояние,
что всё в его
окружении будет
напоминать ему
о потере.*



*Но человеку можно
помочь прийти в себя.
Если он сможет
найти в окружении
что-то, что не
напоминает ему о
потерянной любви...*



*...это высвободит
внимание человека,
благодаря чему он
почувствует себя
лучше.*

Конфронт

Можно смело предположить, что в любой ситуации всегда есть *что-то*, что человек может конфронттировать, – то есть с чем он может с лёгкостью находиться лицом к лицу, не избегая и не уклоняясь.

Для многих людей, которых окружение приводит в раздавленное состояние, это тот принцип, который формирует основу для решения проблем.

Например, работник социальной сферы приходит к миссис О'Лири в арендуемую ею квартиру. У миссис О'Лири ужасно много проблем, и она рассказывает о них работнику социальной сферы: её муж постоянно напивается и вообще не приносит домой никакой зарплаты, мебель вся поломалась, детям нечего надеть, и невозможно поддерживать квартиру в чистоте и так далее.

Работник социальной сферы *может* чего-нибудь достичь, если найдёт что-то, что человек, которому он пытается помочь, *может* конфронттировать, и добьётся того, чтобы тот действительно это сделал. Хотя это кажется очень простым и безобидным, это даёт невероятный эффект.

Люди, работающие в социальной сфере, обычно не выясняют, в чём заключаются проблемы, имеющие отношение к существующей ситуации, а затем ничего не делают в отношении тех проблем, с которыми действительно *можно* что-то сделать и которые человек *может* конфронттировать, чтобы делать что-то с ними. И в конечном счёте, работник социальной сферы не достигает успеха, потому что он никогда не предлагает человеку сделать хоть что-то, что тот может сделать.

Работник социальной сферы, действуя из лучших побуждений, говорит: «Миссис О'Лири, вам нужно прибрать всю квартиру, отдраить её сверху донизу – в конце концов, мы ведь дали вам мыло. Потом отмойте ваших детей и наденьте на них ту красивую новую одежду, которую мы вам прислали. А теперь мне придётся поговорить с вашим мужем по поводу его пьянства».

Даже если миссис О'Лири и *могла бы* прибрать всю квартиру и надеть на детей чистую одежду, после этих слов её встреча с работником социальной сферы закончилась бы весьма бурной сценой. Он только что сказал ей то, что, как она *знает* по опыту, *невозможно сделать*. Никто не сможет поговорить с её мужем по поводу его пьянства. Она думает, что даже массированная атака армии Соединённых Штатов вряд ли могла бы что-нибудь сделать с пьянством мистера О'Лири. И с этого момента, что бы ни делал и что бы ни говорил социальный работник, это не произведёт никакого эффекта на миссис О'Лири.

Однако допустим, что он внимательно выслушал миссис О'Лири и затем применил принцип, состоящий в том, чтобы указать ей на что-то, улаживание чего она действительно смогла бы сконфронтировать. Он, возможно, заметил бы, что, разговаривая с ним, она освободила пепельницу, чтобы он мог покурить. Итак, он ей говорит: «Я скажу вам, что бы я сделал на вашем месте. Я бы начал справляться со всем этим понемногу, и для начала я бы прибегнул к квартире. Кстати, почему вы не следите за тем, чтобы пепельницы были чистыми?» Возможно, она даже разозлилась бы на него, но после его ухода она обошла бы квартиру и вытряхнула пепельницы.

Для того чтобы выяснить, улаживание чего человек может конфронтировать, необходимо получить его согласие на улаживание этого. Первый уровень помощи – «С этим нужно что-то сделать», следующий уровень будет включать в себя нечто, «что вы можете сделать». Указывая человеку на что-то, что он может конфронтировать и действительно сделать, вы наводите человека на мысль, что ситуацию можно уладить. И знаете, после этого миссис О'Лири сможет прийти к мысли о том, что она даже может сделать что-то, чтобы заставить своего мужа бросить пить.

Этот принцип, состоящий в том, чтобы предложить человеку сделать что-то, выполнение чего он может конфронтировать, приносит невероятную пользу во многих сферах деятельности.

Часто люди не знают, как им дальше жить. Они *уверены*, что не могут внести в свою жизнь никаких улучшений, и уверены, что ситуация не может измениться к лучшему. Но, используя приведённое здесь данное, можно легко продемонстрировать – даже для целой группы, – что улучшить жизнь *возможно*. Это можно сделать следующим образом:

Начните с того, что посоветуйте человеку, которому вы хотите помочь, следующее: **«Составьте на листе бумаги небольшой список проблем, которые у вас есть в жизни».**

Когда он это сделает, спросите его: **«Какую из этих проблем вам легче всего конфронтировать? Теперь запишите её».**

Затем скажите ему следующее: **«Запишите, что вы наверняка можете сделать относительно той проблемы, которую вы записали последней».**

И наконец скажите ему: **«Вы видите, что вы написали внизу этой страницы? Сделайте это!»**

Использование этого принципа может оказать людям огромную помощь – в социальной сфере, в управлении группами, в преподавании и чтении лекций и во многих других областях.

*Человек может
оказаться
в ситуации,
из-за которой он
чувствует себя
раздавленным,
и поэтому он
ничего не
делает, чтобы
её разрешить.*



*Но ему можно
помочь, если найти
в сложившихся
обстоятельствах
что-то,
улаживание чего
он может
конфронтировать.*



*Если он сможет
уладить один
аспект ситуации,
у него появится
значительно
более здоровый
взгляд на неё, и он
будет в
состоянии
справиться с ней
полностью.*



Не говорите людям о тех проблемах, для решения которых, как они уверены, они не могут сделать ничего, и не ожидайте от них проявления энтузиазма в выполнении этого.

Ни выявленная проблема, ни предложенное решение не должны быть выше способности к конфронтированию, имеющейся у того человека, к которому вы обращаетесь. Донести до человека идею проще всего, но эта идея не должна выходить за пределы потенциальной способности конфронттировать, имеющейся у человека, от которого ожидается воплощение данной идеи в жизнь.

Последовательность такова: «Что представляет собой ситуация? Какой аспект этой ситуации человек смог бы сконфронттировать? Относительно какого аспекта этой ситуации человек предпримет какие-то действия?»

Большинство людей перестают давать советы, потому что их советам никто не следует. Но если бы кто-либо соблюдал правила, изложенные здесь, то его советы пользовались бы большим успехом.

Если люди смогут конфронттировать то, что им предложили сделать, они будут способны справиться со своими проблемами и делать это успешно. В результате они будут способны видеть и конфронттировать какие-то ещё из своих проблем, и затем можно ещё раз применить вышеприведённую последовательность шагов. Заново исследуя ситуацию в целом, можно обнаружить, что представление человека о том, какие из его проблем возможно конфронттировать, изменилось в лучшую сторону.

Единственная трудность, с которой человек может столкнуться, заключается в том, что иногда он начинает действовать с чрезмерной уверенностью и уподобляется ребёнку, который, только-только научившись ходить, пытается бегать по комнате сломя голову. К сожалению, он может упасть, не пройдя и трёх шагов. Он может поднять планку слишком высоко. Это следует принять во внимание и предостеречь человека, сказав ему следующее: «Сейчас делай только вот это, и ничего больше».

Если вы будете делать следующее: (1) немедленно оценивать, что, по мнению человека, идёт неправильно; затем (2) выяснять, что из этого человек может конфронттировать; затем (3) выяснять, что из того, что, по его мнению, он может сделать, он собирается сделать относительно этой проблемы; и затем (4) добиваться, чтобы он выполнил это, и, если вы будете проявлять крайнюю настойчивость, добиваясь выполнения этого, – вы всегда будете добиваться полного согласия.

Реальный мир

Как считают торговцы хаосом, мир просто не должен становиться лучше. До тех пор пока политики делают карьеру на скандалах, военная верхушка жиреет от войн, а средства массовой информации получают прибыль, распространяя плохие новости, те, кто наживаются на хаосе, будут продолжать существовать.

Но это кем-то созданный мир, а не реальный. Существует более спокойное окружение, скрытое за всеми этими огорчениями и тревогами. Окружение, в котором человек может жить и чувствовать себя лучше; мир, где люди совершают героические поступки, где соседи помогают друг другу и где люди преодолевают огромное количество трудностей, для того чтобы преуспеть.

Разница между компетентным человеком и некомпетентным проявляется в том, какие у него отношения с окружением. Человек либо полностью зависит от своего окружения, либо он может оказывать воздействие на него.

В девятнадцатом веке психологи проповедовали, что человек должен «приспосабливаться к своему окружению». Это ложное данное способствовало началу вырождения нации.

Истина состоит в том, что человек настолько успешен, насколько он приспособливает окружение к себе.

Быть компетентным означает быть в состоянии контролировать то, что находится в окружении, и управлять этим, а также контролировать само окружение.

Распознавая деятельность торговца хаосом, люди могут начать лучше контролировать своё окружение. ■

Практические упражнения

Здесь приводятся упражнения, связанные с улаживанием опасного окружения. Благодаря выполнению этих упражнений вы лучше поймёте, как можно помогать людям разрешать их жизненные трудности и проблемы.

- 1 Найдите примеры того, как окружение заставляют выглядеть более опасным, чем оно есть на самом деле. Выполняйте это до тех пор, пока не удостоверитесь, что кто-то делает так, чтобы окружение выглядело более опасным, чем оно есть на самом деле.
- 2 Прогуляйтесь по кварталу и, пока вы ходите, смотрите на предметы вокруг. После прогулки сравните, насколько угрожающим окружение казалось прежде и каким оно кажется вам сейчас.
- 3 Найдите среди друзей или членов семьи человека, которому кажется, что окружение заставляет чувствовать его раздавленным, и помогите ему, используя один из семи методов, приведённых в разделе «Как уменьшить угрозу».
- 4 Помогите какому-нибудь человеку, предложив ему составить небольшой список существующих в его жизни проблем. Затем попросите его определить, какую из этих проблем ему легче всего конфронтировать. Пусть он это запишет. Затем попросите его записать то, что он наверняка может сделать по поводу той проблемы, которую он записал последней. А теперь добейтесь, чтобы он сделал то, что только что записал.

Результаты применения

Л. Рон Хаббард разработал простые методы, которые можно использовать, для того чтобы помочь тем, кого жизнь заставляет чувствовать себя раздавленным. В руках людей, которые применяют эти методы, находится простое и в то же время чрезвычайно эффективное средство, при помощи которого можно справиться с циничными общими рассуждениями и чувством безысходности – «всё плохо», «не на что надеяться» и тому подобным.

Когда человеку помогают стать большей причиной над опасным окружением, чаще всего отмечают, что, для того чтобы оказать человеку помощь и подарить ему какую-то надежду, в действительности требуется очень немного. Этот факт прослеживается в приведённых ниже историях.

Женщина, которая познакомилась с открытиями Л. Рона Хаббарда и узнала о том, как помогать людям конфронтировать опасное окружение и справляться с

ним, сказала по поводу эффективности технологии следующее:

«В тот вечер, когда я закончила изучение этих данных, ко мне приехала моя подруга, и у неё было полно неразрешённых проблем. Применяя технологию Л. Рона Хаббарда, я попросила её составить список имеющихся в её жизни проблем, затем отметить ту из них, которую, по её мнению, ей легче всего конфронтировать. Потом я попросила её написать то, что она наверняка смогла бы сделать в отношении этой проблемы. Эффект оказался поразительным. Она сразу повеселела, а ведь в тот момент, когда она появилась, она выглядела очень подавленной. Подруга сразу же бросилась улаживать проблему, хотя прежде я никогда не видела, чтобы она на самом деле пыталась уладить хоть что-нибудь в своей жизни – до этого она только жаловалась! Я ещё раз увидела, как с помощью Саентологии простые вещи творят чудеса!»

Возникающее на работе чувство раздаленности было «обычным» явлением в жизни женщины из Омаха, штат Небраска, до тех пор пока она не получила помощь от своего друга.

«Я привыкла к тому, что у меня накапливалось всё больше и больше дел, которые я никогда не доводила до конца. Спустя несколько недель я почувствовала себя чрезвычайно расстроенной и раздавленной от того, что у меня “слишком много работы”. Мир выглядел таким ужасным, и мне казалось, что все люди ко мне плохо относятся. Один из моих друзей рассказал мне о том, что можно составить список имеющихся у меня проблем, взять ту, которую я смогла бы рассмотреть, и затем что-то предпринять в отношении неё. Таким образом я начала справляться с различными ситуациями, я просто бралась сначала за одну

ОТНОШЕНИЕ К БУДУЩЕМУ

Отношение к будущему тех, кто применяет Саентологию в своём окружении, значительно отличается от того, как смотрят на будущее люди, которые её не применяют.

**Да
29%**

Несаентологи

Вопрос:
Пугает ли вас
будущее?

**Да
0%**

Саентологи

проблему, творчески разрешала её и затем переходила к следующей, вместо того чтобы тонуть в рассуждениях о том, “как все это невыносимо”. После этого мир казался не таким уж плохим, потому что я взяла под контроль всё, что происходило в моей жизни. Это было одно из первых данных, которое я использовала в своей жизни и которое другой человек применил, чтобы помочь мне. Теперь мне гораздо больше нравится моя работа».

Будучи не в состоянии видеть страдания других людей, ничего не предпринимая по этому поводу, одна женщина из Калифорнии использовала технологию Л. Рона Хаббарда, для того чтобы помогать другим людям разбираться в жизненных обстоятельствах. Применяя эти простые данные, она добивалась многого.

«Я помогла одной супружеской паре, которую я однажды встретила в автобусе. По какой-то причине женщина была в слезах. Я попросила её посмотреть на те вещи в окружении, которые, по её мнению, не представляют для неё угрозы. Она оживилась и стала размышлять о том, как она может разрешить свои проблемы. Был и другой случай, когда я помогла мужчине, в окружении которого было нечто, что заставляло его расстраиваться и даже послужило причиной нервной истерики, посоветовав ему переехать на новое место и начать совершать ежедневные прогулки. Его душевное состояние улучшилось, и он, будучи школьным учителем, стал распространять эти методы и помогать другим людям. Применяя простые процессы, я также помогла членам моей семьи, когда все были расстроены смертью моей бабушки. Удивительно, что это принесло стабильность и чувство спокойствия даже в такое трудное для нас время. Эта технология проста в применении, и она действительно делает жизнь намного легче и приятнее для людей».

До того как одна женщина с Гавайских островов начала изучать технологию Л. Рона Хаббарда, она думала, что в мире полно людей, которым нельзя доверять. Вот что произошло после того, как она узнала о действительном источнике опасности в её окружении.

«Я осознала, что смотрела на всё с чьей-то другой точки зрения. Когда я изменила свою точку зрения, мир стал совершенно другим. Это был вовсе не тот мир, каким меня заставляли его видеть раньше! Многие вещи изменились для меня – я действительно начала жить».

Я смогла лучше наблюдать, просто глядя на то, что есть на самом деле. Окружение больше не было таким опасным, таким пугающим. С самых малых лет мне внушали, что рот надо держать на замке, делать то, что тебе говорят, и быть очень осторожным, потому что никому нельзя доверять. Когда я на самом деле посмотрела, я обнаружила, что вокруг меня много хороших людей. Благодаря этому общение стало для меня возможным, потому что я могла сказать: “Это неправда – посмотрите на то-то, то-то и то-то”.

Я использовала эти саентологические данные, когда участвовала в радиопередаче. Многие люди звонили и задавали вопросы. С моей помощью один парень осознал, что он действительно **может** достичь успеха в жизни, просто увидев, что окружающие люди выживают, и понял, что его напичкали ложной информацией. Теперь он преуспевает в жизни. Его мир, как и мой, изменился – из мрачного и серого он превратился в мир, полный ярких красок и удовольствия».

Вот что рассказала одна женщина из Германии о том, как она помогла своей соседке:

«Завтра должна была быть среда, первая среда месяца – тот день, когда в течение вот уже тридцати лет ко мне приходит соседка, чтобы обсудить все свои неприятности за чашечкой кофе. Все эти годы, когда наши дети ещё ходили в школу, у нас постоянно были определённые темы для обсуждения, иногда довольно приятные. Потом в ужасной катастрофе погибли её муж и дети. После этого никаких других тем для беседы больше не было. Но не могла же я просто отмахнуться от неё, не так ли? К концу таких вечеров я чувствовала себя совершенно измотанной. Одна женщина рассказала мне, как можно помочь человеку, который очень расстроен. Я решила, что завтра возьму соседку на прогулку в парк. Так я и сделала. С бодрой решимостью я справилась со всеми её возражениями. Я показала ей все свои любимые места в этом парке, обнаружила несколько новых мест и тоже показала ей их.

«Хорошо здесь», – сказала соседка, и я впервые за несколько лет увидела её улыбку».

Иногда негативное воздействие окружения на работе может усилиться настолько, что станет просто невыносимым. Начальник одной из фирм в Калифорнии помог своей подчинённой, менеджеру по контролю качества, вновь обрести спокойствие и приступить к работе с прежней энергичностью.

«Однажды на работе я почувствовала себя совершенно подавленной и разрыдалась непонятно по какой причине. Я не могла понять, что именно было не так. Всё, что я понимала, – это то, что я была расстроена. Я не могла позволить себе находиться в таком состоянии, не могли этого позволить и другие сотрудники, которые зависели от меня. Мой начальник сказал мне, чтобы я пошла и

прогулялась и чтобы во время прогулки я смотрела на различные предметы. Я вышла из офиса и гуляла минут пятнадцать. Я начала чувствовать себя действительно хорошо, и через некоторое время от моего расстройства не осталось и следа. Когда я начала гулять, я даже не знала чем вызвано моё расстройство. А во время прогулки я поняла, что мне не хотелось решать одну проблему, которую необходимо было решить в тот день. И я тут же нашла для неё решение.

Я развернулась, пошла обратно в офис и полностью уладила ситуацию».

Один консультант по торгово-промышленным вопросам, имеющий многолетний опыт работы, всегда успешно помогал людям выпутываться из опасных ситуаций.

«Довольно часто люди, которые приходят ко мне за помощью, живут, как они считают, в опасном окружении. Позволяя маленьким проблемам и различным ситуациям одной за другой оставаться неразрешёнными, вскоре эти люди действительно оказываются в ситуации, когда им что-то угрожает. К тому времени, когда они обращаются ко мне, их дела часто представляют собой ужасающий беспорядок и они не видят выхода.

Но выход, конечно же, есть. Раз за разом я получаю потрясающий успех, применяя технику Л. Рона Хаббарда, которая заключается в том, чтобы найти что-нибудь **одно**, что человек может конфронтировать и с чем он может справиться, и добиться, чтобы он действительно решил **эту проблему**. В результате человеку становится легче, он вновь обретает надежду и цель, а это уже кое-что. Вернуть таким образом кого-то «в игру» – это стоящее дело».

Один школьный учитель из Аризоны нашёл более эффективный способ помочь человеку, страдающему от потерянной любви, чем просто посочувствовать ему.

«Однажды утром один из учителей нашей школы пришёл на работу в невероятно унынии. Мне не потребовалось слишком долго расспрашивать его, чтобы понять, почему: его невеста бросила его. К обеду его депрессия усилилась, хотя это уже казалось невозможным. Я содрогнулся при мысли о том, какими были уроки, которые он проводил этим утром.

Некоторые из наших друзей попытались успокоить его, развеселить, чтобы он отвлёкся, и использовать другие “решения”, которые были продиктованы добрыми намерениями, но при этом были совер-

шенно неэффективными (вероятно, они узнали о них на каком-нибудь курсе по психологии).

*Я увёл его подальше от всех остальных и предложил ему прогуляться вокруг школы. Я просил его находить различные предметы, которые не напоминают ему о его девушке. Прошло совсем немного времени, и он выбрался из своей глубокой депрессии и начал говорить о лекции, к которой ему нужно было подготовиться, и о том, что он собирается делать в предстоящий отпуск. Его состояние полностью изменилось. Таким образом я помог ему и избавил его учеников от необходимости в течение нескольких мучительных часов слушать человека, который в действительности не **присутствовал** и не мог вести урок».*

Почему одни люди болеют чаще других? Почему некоторые люди предрасположены к несчастным случаям? Есть ли причина, по которой люди переживают эмоциональные взлёты и падения: сегодня они чувствуют себя превосходно, а на следующий день жизнь становится ужасной?

Объяснение этому есть, и оно не имеет никакого отношения к богам, судьбе или расположению звёзд. Действительные причины этих проблем и методы их разрешения раскрывает Саентология.

Л. Рон Хаббард сумел пробиться сквозь кажущуюся непостижимость человеческого поведения и открыть основополагающие факторы, объясняющие явление **подавления** человека, – поскольку именно подавление со стороны других людей вызывает эти, казалось бы, случайные события. В этой брошюре, составленной из фрагментов работ Л. Рона Хаббарда, вы узнаете, как распознать людей, которые желают вам зла, и людей, с которыми вам следовало бы дружить. Вы узнаете о том, почему некоторые люди не преуспевают в жизни и как вы можете помочь им вновь обрести благополучие. Вы изучите механизм, лежащий в основе этого разрушительного, хотя и распространённого явления, а также узнаете, как этому противостоять. Именно эти данные действительно могут ощутимо и незамедлительно изменить вашу жизнь, как они уже изменили жизнь многих других людей. ■

Антисоциальная личность



Существуют определённые характерные черты и умонастроения, из-за которых около 20 процентов человечества яростно противодействуют любой группе или деятельности, направленной на улучшение. Такие люди, как известно, имеют антисоциальные наклонности. Когда правовая или политическая система страны начинает оказывать предпочтение таким людям, назначая их на ответственные посты, то все прогрессивные организации страны оказываются подавленными, и вследствие этого

возникает разгул преступности и экономический гнёт.

Преступления и преступные действия совершаются антисоциальными личностями. Что касается пациентов психиатрических больниц, то возникновение их состояния обычно можно проследить вплоть до момента их контакта с такой личностью или личностями.

Таким образом, мы видим, что в областях управления государством, правоохранительной деятельности и психического здоровья, не говоря уже о других областях, важно уметь выявить и отделить личностей этого типа от других, чтобы защитить общество и отдельных людей от разрушительных последствий, вызванных тем, что таким личностям предоставлена полная свобода причинять вред окружающим.

Поскольку они составляют всего лишь двадцать процентов всего населения, а лишь два с половиной процента по-настоящему опасны, понятно, что, приложив не так уж и много усилий, мы можем значительно улучшить состояние общества.

Известными, даже блестящими примерами таких личностей являются, конечно же, Наполеон и Гитлер. Диллинджер, Красавчик Флойд, Кристи и другие знаменитые преступники – всё это известные примеры антисоциальных личностей. Но с таким составом действующих лиц в истории мы упускаем из вида менее блестящие примеры и не осознаём, что такие личности существуют и в наше время, это самые обычные люди, часто не выявленные как антисоциальные.



Антисоциальными характеристиками обладает сравнительно небольшая часть населения: около 20 процентов. Эти люди создают несоразмерные своей численности неприятности остальным 80 процентам.

Если провести расследование с целью выявления причины краха какого-нибудь предприятия, то неизбежно где-нибудь среди сотрудников обнаружится усердно работающая антисоциальная личность.

В распадающихся семьях, как правило, обнаруживается, что один из участников является такой личностью.

Там, где жизнь стала суровой и всё продолжает ухудшаться, обученный наблюдатель, тщательно изучив обстановку, выявит по крайней мере одну такую личность за работой.

Поскольку восемьдесят процентов людей стремятся жить в мире друг с другом и лишь двадцать процентов пытаются им помешать, жить стало бы гораздо легче, если бы мы хорошо знали конкретные признаки такой личности. Таким образом, мы смогли бы выявить её и уберечь себя от множества неудач и горьких разочарований.

Поэтому важно исследовать отличительные черты антисоциальной личности и привести их в виде списка. Поскольку она оказывает влияние на повседневную жизнь такого большого количества людей, добропорядочным людям следует знать больше по этому предмету.

Отличительные черты

Антисоциальная личность имеет следующие отличительные черты:

1. Она использует в своей речи только самые широкие обобщения. «Говорят...», «Все думают...», «Всем известно...», – и подобные выражения используются ею постоянно, особенно когда она передаёт слухи. Если такого человека спросить: «*Кто* это “все”?» – обычно выясняется, что это единственный источник, и, основываясь на мнении этого источника, антисоциальная личность состряпала то, что она выдаёт за мнение всего общества.

Для неё это естественно, поскольку для неё всё общество – это большое враждебное обобщение, в особенности враждебное по отношению к этой антисоциальной личности.

2. Такой человек в основном занимается тем, что распространяет плохие новости, делает критические или враждебные замечания, обесценивает и вообще оказывает давление.

Когда-то таких людей называли «сплетниками», «разносчиками дурных новостей» или «любителями посплетничать».

Примечательно то, что такой человек никогда не передаёт никаких хороших новостей или одобрительных замечаний.

3. Когда антисоциальная личность передаёт сообщение или новости, она искажает их смысл в худшую сторону. Такой человек останавливает хорошие новости, а передаёт только плохие, при этом часто добавляя выдуманные подробности.

Такой человек также делает вид, что он передаёт «плохие новости», хотя на самом деле он же их и выдумал.

4. Характерная черта и одна из печальных особенностей антисоциальной личности состоит в том, что она не поддаётся лечению или перевоспитанию.

5. В окружении такой личности мы найдём запуганных или больных родственников, знакомых и друзей, которые даже если и не стали действительно душевнобольными, всё же ведут себя ущербно, терпят неудачи и не достигают успеха.

Такие люди создают неприятности другим.

Если попытаться лечить или обучать кого-то из близких родственников или знакомых антисоциальной личности, у него не будет стабильных достижений и он очень быстро возвратится в прежнее состояние или же потеряет преимущества, которые дают ему знания, поскольку он находится под подавляющим влиянием другого человека.

Что касается физического лечения такого человека, он, как правило, не выздоравливает в ожидаемые сроки, а, напротив, его состояние ухудшается и процесс выздоровления протекает плохо.

Совершенно бесполезно лечить такого человека, помогать ему или обучать его, пока на него влияет антисоциальная личность.

Большинство душевнобольных являются таковыми из-за подобной связи с антисоциальными личностями, и они с трудом поправляются по той же причине.

Это несправедливо, но саму антисоциальную личность редко увидишь в психиатрической больнице. Там находятся только её «друзья» и члены семьи.

6. Антисоциальной личности свойственно выбирать неправильную цель.

Если шина спустила из-за того, что машина наехала на гвозди, такой человек будет ругать своего спутника или выберет в качестве своей мишени что-то ещё, что не было причиной этой неприятности. Если у соседей слишком громко играет радио, он пинает кота.

7. Антисоциальная личность не может завершить цикл действия. Любое действие выполняется в последовательности, согласно которой это действие начинается, продолжается столько времени, сколько требуется, и заканчивается, как это было запланировано. В Саентологии это называется *циклом действия*.

Антисоциальная личность оказывается окружённой незаконченными делами.

8. Многие антисоциальные личности свободно признаются в самых страшных преступлениях, если заставить их сделать это, но они не будут чувствовать ни малейшей ответственности за них.

Их действия мало зависят или совсем не зависят от их воли. Просто «так случилось».

Они неспособны правильно определять причину, и поэтому, в частности, они не могут чувствовать хоть какое-нибудь раскаяние или стыд.

9. Антисоциальная личность поддерживает только разрушительные группы, она яростно выступает против любых созидательных или направленных на улучшение групп и нападает на них.

10. Личности такого типа одобряют только разрушительные действия и борются против созидательных или полезных действий или видов деятельности.

Люди искусства особенно часто притягивают к себе антисоциальных личностей, которые видят в искусстве этих людей что-то такое, что должно быть уничтожено, и под видом «друзей» они скрытно пытаются это сделать.

11. Помощь другим – это деятельность, которая доводит антисоциальную личность чуть ли не до бешенства. Однако тем видам деятельности, которые под видом помощи несут разрушение, оказывается всяческая поддержка.

12. У антисоциальной личности плохое чувство собственности, и она полагает, что идея о том, что что-то кому-то принадлежит, – это трюк, придуманный для того, чтобы дурачить людей. На самом деле никому ничего не принадлежит.

Основная причина

Основная причина, по которой антисоциальная личность ведёт себя таким образом, заключается в скрытом ужасе перед другими людьми.

Для такого человека всякое другое существо – это враг, которого нужно скрыто или открыто уничтожить.

У неё есть навязчивая идея, что выживание как таковое основывается на том, чтобы «не давать другим людям поднять головы» или «держат людей в неведении».

Если кто-то обещает сделать других людей сильнее или сообразительнее, антисоциальная личность будет переживать сильнейшие муки, ощущая личную угрозу.

Ход её рассуждений таков: если у неё так много неприятностей, когда люди вокруг неё слабы или глупы, она погибнет, если кто-то станет сильным и умным.

Такая личность не доверяет никому, и это доходит до ужаса перед людьми. Она обычно скрывает это, и этого никто не видит.

Когда такая личность сходит с ума, мир для неё наполняется марсианами или сотрудниками ФБР, а каждый человек, которого она встречает, на самом деле является для неё марсианином или агентом ФБР.

Но основная масса таких людей не проявляет никаких внешних признаков безумия. Они кажутся вполне разумными. Они могут быть *очень* убедительными.

Однако приведённый выше список составлен из тех черт, которые такая личность не может в себе обнаружить. Это настолько верно, что если вы

подумали, что у вас есть одна из вышеприведённых черт, то нет ни малейшего сомнения в том, что вы не являетесь антисоциальной личностью. Самокритика – это роскошь, которую антисоциальные личности не могут себе позволить. Они должны быть *правы*, потому что они, по их мнению, находятся в постоянной опасности. Если бы вы доказали одной из этих личностей, что она *неправа*, вы могли бы даже вызвать у неё серьёзную болезнь.

Только душевно здоровый, уравновешенный человек стремится исправить своё поведение.

Помощь

Если бы вы, проведя надлежащий поиск, обнаружили в своём прошлом тех антисоциальных личностей, которых вы знали, и если бы вы затем разорвали с ними отношения, вы могли бы испытать огромное облегчение.

Аналогично, если бы общество распознавало личностей такого типа как больных людей, как сейчас выявляют людей, больных оспой, могло бы произойти и социальное, и экономическое оздоровление.

Маловероятно, что произойдёт значительное улучшение, пока двадцати процентам населения позволяют доминировать над остальными восьмьюдесятью процентами и вредить их жизни и работе.

Поскольку власть большинства – это сегодняшний политический принцип, то здравомыслие большинства должно проявляться в нашей повседневной жизни без вмешательства и разрушительного воздействия со стороны социально нездоровых людей.

Как ни жаль, они не позволят себе принять помощь, и, если попытаться им помочь, никакие методы не улучшат их состояние.

Понимание и способность распознавать таких личностей могли бы коренным образом изменить и общество, и нашу жизнь.



Антисоциальная личность испытывает скрытый ужас перед другими людьми.

Все остальные люди — враги, которых нужно скрыто или открыто уничтожить.



Одним из признаков антисоциальной личности является то, что такой человек в основном занимается тем, что делает критические или враждебные замечания, обесценивает и вообще оказывает подавление.



Социальная личность

Человек в своих страхах склонен к охоте на ведьм.

Всё, что нужно сделать, – это сказать, что люди, которые носят чёрные шляпы – это злодеи, и может начаться избиение людей в чёрных шляпах.

Эта особенность позволяет антисоциальной личности очень легко сделать окружение хаотичным и опасным.

Человек, в своём человеческом состоянии, по природе не является ни храбрым, ни спокойным. И он не обязательно является злодеем.

Даже антисоциальная личность, в свойственной ей извращённой манере, совершенно уверена, что действует из наилучших побуждений, и обычно считает, что из всех, кто её окружает, она является единственным хорошим человеком, все действия которого направлены на всеобщее благо. Единственным слабым местом в её рассуждениях является то, что если убить всех, то некого будет защищать от воображаемого зла. *Поведение* человека в его окружении и по отношению к своим близким является единственным способом определить, является ли он социальной личностью или антисоциальной. Их мотивы в отношении самих себя одинаковы – самосохранение и выживание. Просто они идут к этому разными путями.

Таким образом, поскольку люди не являются от природы ни спокойными, ни храбрыми, то любой человек в какой-то степени склонен быть настороже по отношению к опасным людям, а значит, может начаться охота на ведьм.

Следовательно, распознавать социальную личность ещё важнее, чем антисоциальную. Тогда можно избежать «расстрела» невиновных просто из-за предубеждения, неприязни или по причине какого-нибудь мимолётного отклонения от норм поведения.

Социальную личность можно очень легко описать, сравнивая её с её противоположностью – антисоциальной личностью.

Это разграничение очень легко сделать, и никогда не следует составлять тест, который выявляет только антисоциальную личность. Один и тот же тест должен охватывать весь диапазон действий человека, снизу доверху.

Тест, с помощью которого можно обнаружить только антисоциальных личностей, но нельзя выявить социальную личность, сам был бы подавляющим тестом. Это всё равно, что отвечать «Да» или «Нет» на вопрос «Вы всё ещё

избиваете свою жену?». Любой человек, прошедший такой тест, мог бы быть признан виновным. Хотя этот механизм мог отвечать запросам времён инквизиции, он не удовлетворяет современным требованиям.

Поскольку общество функционирует, процветает и живёт *единственно* за счёт усилий социальных личностей, нужно знать их, так как *они*, а не анти-социальные личности, являются ценными людьми. Это те люди, которые должны иметь права и свободу. Антисоциальным личностям уделяется внимание только для того, чтобы защищать социальных личностей в обществе и помогать им.

Любые принципы «власти большинства», любые прогрессивные планы и даже весь человеческий род потерпят поражение, если люди не смогут выявлять антисоциальных личностей и препятствовать им, а также помогать социальным личностям и способствовать их прогрессу в обществе. Ибо само слово «общество» подразумевает социальное поведение, без которого общества не было бы совсем, а было бы только варварство, где риску подвергаются все люди, независимо от того, хорошие они или плохие.

Когда вы показываете, как можно распознать людей, приносящих вред, то слабой стороной здесь является то, что сами эти люди затем используют данные характеристики применительно к порядочным людям, с тем чтобы выследить их и уничтожить.

Лебединая песня каждой великой цивилизации исполнялась под музыку стрел, топоров или пуль, которыми антисоциальные личности добивали последних порядочных людей.

Правительство опасно только тогда, когда антисоциальные личности могут им управлять и использовать в своих целях. Конечный результат – уничтожение всех социальных личностей, а в итоге – крах Египта, Вавилона, Рима, России или Запада.

Вы можете увидеть из описания характерных черт антисоциальной личности, что интеллект не является критерием для выявления такой личности. Они бывают сообразительными, глупыми или могут обладать средними умственными способностями. Таким образом, те, кто чрезвычайно умён, могут подняться до значительных высот, даже стать во главе государства.

Влиятельность и способность или желание возвыситься над остальными тоже не являются признаками антисоциальной личности. Когда такие личности действительно становятся влиятельными или возвышаются, они, однако, довольно заметны по глобальным последствиям их действий. Но они также могут быть незначительными людьми, занимать очень низкое положение в обществе и не желать ничего лучшего.

Таким образом, именно эти приведённые выше двенадцать характерных черт определяют антисоциальную личность. И черты, противоположные

этим же самым двенадцати чертам, являются единственным критерием для определения социальной личности.

Невозможно честно и точно выявить антисоциальную личность или причислить человека к антисоциальным личностям, если одновременно не рассмотреть *также* и положительную сторону жизни этого человека.

У всех людей под воздействием стресса могут возникать мимолётные вспышки антисоциального поведения. Это не делает их антисоциальными личностями.

Настоящая антисоциальная личность обладает большинством характеристик антисоциальной личности.

Социальная личность обладает большинством характеристик социальной личности.

Таким образом, нужно тщательно исследовать как хорошее, так и плохое, чтобы суметь верно причислить человека к антисоциальным или социальным личностям.

При рассмотрении таких вопросов лучше всего иметь многочисленные и разнообразные свидетельства и доказательства. Один или два отдельных случая ничего не решают. Следует рассматривать все двенадцать характеристик социальной личности и все двенадцать характеристик антисоциальной личности, и принимать решение на основе фактических доказательств, а не мнений.

Двенадцать главных характеристик социальной личности таковы:

1. Когда социальная личность рассказывает о чём-то, она говорит конкретно: «Джо Джонс сказал...», «Газета “Стар” сообщила...», – и указывает источники информации там, где это имеет значение или где это возможно.

Она может использовать обобщение «они» или «люди», но она редко делает это в связи с заявлениями или мнениями тревожного характера.

2. Социальная личность имеет большое желание передавать хорошие новости и не стремится передавать плохие.

Она может даже не побеспокоиться о том, чтобы передать критическое замечание, когда оно не имеет значения.

Она больше заинтересована в том, чтобы создавать у людей ощущение, что они нравятся и нужны, нежели что они не нравятся другим, и она имеет склонность делать ошибки скорее в сторону подбадривания, чем в сторону критики.

3. Социальная личность передаёт сообщения без значительных искажений и, если отбрасывает что-то, то чаще всего это то, что может оскорбить кого-то.

Она не любит травмировать чувства людей. Она иногда ошибается, воздерживаясь от передачи плохих новостей или приказов, которые кажутся критичными или неприятными.

4. Лечение и перевоспитание очень хорошо работают применительно к социальной личности.

Хотя антисоциальные личности иногда обещают исправиться, они не делают этого. Только социальная личность может легко измениться или улучшиться.

Часто достаточно указать социальной личности на нежелательное поведение, чтобы полностью изменить её в лучшую сторону.

Для того чтобы социальные личности следовали правилам, не требуется уголовных кодексов и жестоких наказаний.

5. Друзья, знакомые и родственники социальной личности чаще всего здоровы, счастливы и имеют высокий моральный дух.

Истинная социальная личность очень часто вызывает улучшение здоровья или приносит удачу просто своим присутствием.

По крайней мере, она не снижает имеющийся уровень здоровья и морального духа своих знакомых.

Когда социальная личность заболевает, то она выздоравливает или поправляется так, как и ожидается, и она успешно поддаётся лечению.

6. Социальная личность чаще всего выбирает правильные цели для исправления.

Она починит проколотую шину, а не начнёт колотить по лобовому стеклу.

Следовательно, там, где дело касается каких-либо механизмов, она может ремонтировать вещи и заставлять их работать.

7. Социальная личность обычно завершает начатые ею циклы действия, если возможно.

8. Социальная личность стыдится своих проступков и с неохотой признаётся в них. Она берёт ответственность за свои ошибки.

9. Социальная личность поддерживает созидательные группы и имеет склонность протестовать или бороться против разрушительных групп.

10. Социальная личность протестует против разрушительных действий. Она помогает созидательным или полезным действиям.

11. Социальная личность помогает другим и активно борется против действий, которые наносят вред другим людям.

12. Для социальной личности собственность является чьей-то собственностью, и она предотвращает и не одобряет кражу собственности или неправильное обращение с ней.

Основное побуждение

Социальная личность по природе своей действует для достижения наибольшего блага.

Её не преследуют воображаемые враги, однако, она распознаёт действительных врагов, когда они существуют.

Социальная личность хочет выживать и хочет, чтобы другие выживали, в то время как антисоциальная личность на самом деле втайне хочет их поражения.

В основном социальная личность хочет, чтобы другие были счастливы и успешны, в то время как антисоциальная личность очень изобретательна в том, чтобы заставлять других действительно терпеть неудачу.

Основной критерий для определения социальной личности – это не её успехи, а её побуждения. Социальная личность, когда она преуспевает, часто является мишенью для антисоциальной личности и по этой причине может потерпеть неудачу. Но её намерения направлены на то, чтобы частью её успеха был успех других людей, в то время как антисоциальная личность ценит только гибель других людей.

Если мы не сможем выявлять социальную личность и оберегать её от ненужных ограничений, а также выявлять антисоциальную личность и ограничивать её действия, наше общество по-прежнему будет страдать от безумия, преступности и войн, а человек и цивилизация прекратят своё существование.

Из всех наших технических навыков в Саентологии умение проводить такое разделение является самым важным, поскольку если мы не сможем этого делать, то ни одно другое наше умение не сможет продолжать существовать, так как для этого не будет той основы, где эти умения можно будет использовать, – то есть не будет цивилизации.

Не уничтожайте социальных личностей; и не упускайте возможности сделать бессильными антисоциальных личностей в их попытках навредить остальным людям.

Одно то, что человек поднимается над своими собратьями или занимает важное положение, не делает его антисоциальной личностью. Одно то, что человек может управлять или властвовать над другими, не делает его антисоциальной личностью.

Только побуждения, руководствуясь которыми человек делает это, и последствия его действий отличают социальную личность от антисоциальной.

Если мы не поймём, каковы на самом деле точные характерные черты этих двух типов личности, и не станем применять эти знания, мы будем продолжать жить в недоумении, кто же является нашими врагами, и, продолжая жить таким образом, мы будем делать жертвами своих друзей.

Каждый человек совершал насилие или допускал со своей стороны бездействие, за которые его можно было бы порицать. Во всём мире нет ни одного совершенного человеческого существа.

Но есть те, кто старается делать добро, и те, кто специализируются на плохих поступках, и на основе этих фактов и характерных черт вы можете распознавать их.



Социальными личностями движет желание помочь другим и принести как можно больше добра как можно большему числу людей и областей жизни. Большая часть человечества состоит именно из социальных личностей.

Основные термины и определения

Часто случается, что социальная личность настолько увязла в своих собственных трудностях, что просто не в состоянии *увидеть*, что улучшение возможно. Для неё все её неудачи и мучения – это «просто жизнь» или «так и должно быть». Она даже не подозревает, что антисоциальные личности существуют или что именно такой человек (или несколько таких людей) портит ей жизнь.

Для того чтобы осознать, что такое положение вещей действительно существует, человеку нужно понять, в чём оно заключается. Ниже приводятся основные термины и определения, касающиеся того, как обнаруживать и обезвреживать антисоциальных личностей, а также как выявлять тех, кто находится под их влиянием, и помогать им. В этой терминологии необходимо разобраться, чтобы успешно справляться с подавлением.

Подавляющая личность (сокращённо – «ПЛ»). Человек, который стремится *подавить* или раздавить любую группу или деятельность, направленную на улучшение. Подавляющая личность подавляет других людей в своём окружении. Это человек, чьё поведение ориентировано на то, чтобы разрушать. «Подавляющая личность» – это другое название антисоциальной личности.

Потенциальный источник неприятностей (сокращённо – «ПИН»). Человек, каким-либо образом связанный с подавляющей личностью и испытывающий её неблагоприятное влияние. Его называют *потенциальным* источником неприятностей, потому что он может доставить много неприятностей самому себе и другим.

Забитый, невесёлый вид или плохие отношения с начальством *не* являются показателем того, что человек является потенциальным источником неприятностей. Всё это не те признаки, по которым можно определить, является ли человек ПИНОм или нет. Существуют очень точные показатели.

ПИН связан с ПЛ, которая антагонистично настроена по отношению к нему. Подавляющая личность не даёт потенциальному источнику неприятностей жить нормально. Поэтому у потенциального источника неприятностей может всё идти хорошо на работе или в какой-то другой области жизни, а затем, когда он встречается с подавляющей личностью или попадает под влияние подавляющей личности (которая каким-либо образом обесценивает его или принижает его самого или его усилия), ему становится хуже.

У потенциального источника неприятностей дела идут хорошо, а затем – плохо; затем они идут хорошо, а затем идут плохо. А когда дела у него идут плохо, он иногда болеет.



У потенциального источника неприятностей есть периоды в жизни, когда дела у него идут хорошо.



Но когда он попадает под влияние подавляющей личности...



...дела у него начинают идти плохо. Он может заболеть, с ним могут происходить несчастные случаи, и в целом его жизнь пойдёт хуже.

В этом случае человек находится в состоянии «американские горки». Термин «американские горки» означает, что что-то то улучшается, то ухудшается – дела у человека идут то хорошо, то плохо. Название «американские горки» было взято по аналогии с названием аттракциона («американские горки»), имеющего подъёмы и крутые спуски.

Другим показателем состояния ПИН является то, что при наличии подавления люди совершают ошибки. Когда человек делает ошибки или глупости, это свидетельствует о том, что поблизости находится подавляющая личность.

Есть разные типы потенциальных источников неприятностей. Основные типы описаны ниже.

ПИН 1-го типа

ПИН 1-го типа – это человек, который общается или как-то связан с подавляющей личностью в настоящее время в своём окружении. Под «связью» имеется в виду или нахождение поблизости, или какое-либо общение в семье, на работе, в обществе.

У художника может быть «друг», являющийся в действительности подавляющей личностью, которая околачивается рядом и обесценивает его работы и замыслы. Художник может заболеть или отказаться от своей работы.

ПИН 1-го типа имеет в настоящем времени в своём окружении подавляющую личность, которая пытается раздавить и обесценить его.



Руководитель фирмы, чей партнёр является подавляющей личностью, будет испытывать «американские горки» и может обнаружить, что он совершает ошибки в своей работе, переживает неудачи и болеет.

Также человек может принимать участие в деятельности, направленной на улучшение жизни, для того чтобы повысить свои способности и улучшить свою жизнь и жизни других людей. Такой человек может быть связан с подавляющей личностью. ПЛ нападает на такие виды деятельности и на людей, участвующих в них, потому что подавляющая личность приходит в ужас, когда кто-нибудь становится сильнее или способнее.

Таким образом люди, которые тесно связаны (например, являются супругами или членами семьи) с людьми, известными своим антагонизмом к деятельности, направленной на улучшение жизни, являются ПИНами. На практике такие люди постоянно испытывают такое давление со стороны тех, под чьим влиянием они находятся, что имеют очень слабый прогресс или небольшие улучшения, а их интерес направлен единственно на то, чтобы доказать антагонистично настроенным людям их неправоту.



Человек, тесно связанный с тем, кто противодействует его попыткам к самоулучшению, является ПИНом.

ПИН 2-го типа

У ПИНа 2-го типа *прошлое* подавление рестимулируется кем-то или чем-то, существующим в его окружении в настоящее время. Когда человек рестимулирован, плохой инцидент из прошлого повторно активизируется из-за того, что обстоятельства настоящего времени напоминают обстоятельства прошлого, и человек может испытывать боль и эмоции, содержащиеся в этом происшествии прошлого. ПИНу 2-го типа не нужно даже видеть подавляющую личность. Такой человек может стать ПИНОм, просто увидев что-то, напоминающее ему о подавляющей личности.

Например, если кого-то подавлял почтальон и он видит почтовый ящик, когда почтальона и в помине нет, этого будет достаточно, чтобы вызвать у него состояние «американские горки».

ПИНу 2-го типа кто-то или что-то в его окружении напоминает подавляющую личность из прошлого. Действительная подавляющая личность не присутствует в настоящее время, но её влияние, тем не менее, ощущается.



ПИН 2-го типа всегда имеет *кажущуюся* подавляющую личность, которая на самом деле *не* подавляет этого человека, который является ПИНОм. ПИН путает этих двух людей и ведёт себя как ПИН только вследствие рестимуляции, а не подавления.

Важно знать, что *подавлять может только человек, живое существо или группа существ*. Состояние, проблема, вывод или решение, сделанные самим человеком, *не могут* его подавлять.

В работе с ПИНами 2-го типа применяются специальные саентологические процессы. Процессы – это точные наборы вопросов или команд, применяемых обученным специалистом-саентологом, для того чтобы помочь человеку узнать что-то о себе и улучшить своё состояние. Саентологические процессы, применяемые для улаживания состояния ПИН 2-го типа, помогают человеку обнаружить подавляющую личность и полностью справиться с тем пагубным влиянием, которое подавляющая личность оказывала на него.

ПИН 3-го типа

В данном случае *кажущаяся* подавляющая личность ПИНа 2-го типа простирается на весь белый свет и часто охватывает собой больше, чем просто всех людей, поскольку человек иногда видит привидения или демонов вокруг себя, и те просто пополняют собой число ПЛов в воображении человека, являясь вымышленными существами.

ПИНЫ 3-го типа находятся, главным образом, в психиатрических больницах. Лучше всего им можно помочь, обеспечив им безопасное окружение, покой и отдых, и не должно быть никакого психического лечения вообще. Им должен быть обеспечен необходимый уход в очень мягкой форме.



ПИН 3-го типа также находится под влиянием подавляющей личности из своего прошлого, но для него окружение, существующее в настоящее время, наполнено подавляющими личностями.

Человек, который является ПИНом, скорее всего, будет последним, кто это заподозрит. Это состояние может появляться у него изредка или на очень короткий промежуток времени. И оно может не проявляться сильно. Человек также может быть *сильно выраженным* ПИНом и находиться в этом состоянии длительное время. Поэтому самый первый шаг для улаживания этого состояния – это добиться понимания основных принципов технологии, касающейся потенциальных источников неприятностей и подавляющих личностей. Это дает возможность справиться с ситуацией.

И с ней *можно* справиться.

Улаживание ситуации ПИН

Существуют два стабильных данных, которые каждый должен знать и понимать, – а кроме того, каждый должен *знать, что эти данные истинны*, – для того чтобы добиться результатов при работе с человеком, связанным с подавляющими личностями.

Вот эти данные:

1. Любая болезнь, в большей или меньшей степени, и любая неразбериха происходят непосредственно и только от состояния ПИН.
2. Для того чтобы избавиться от этого состояния, требуется выполнить три основных действия: (а) обнаружить; (б) уладить отношения или (в) разорвать отношения.

Люди, призванные улаживать состояние ПИН, могут делать это очень легко, намного легче, чем они полагают. Их главный камень преткновения – это мысль, что существуют исключения, или что существует другая технология, или что можно изменить два данных, приведённых выше, или что они не являются полными. В тот момент, когда человек, который пытается уладить состояние ПИН, приходит к убеждению, что существуют другие состояния, или причины, или технологии, он тут же сбивается с пути, и он проиграет игру и не достигнет результатов. И это очень, очень плохо, потому что в действительности делать это несложно и результаты могут быть получены легко.

ПИН редко является психотиком (человеком, страдающим от психоза; душевнобольным; в психиатрии психозом называется любая из основных форм душевного расстройства или душевной болезни). Но все психотики являются ПИНами, пусть даже только по отношению к себе. ПИН может быть в истощённом состоянии или иметь патологию (болезненное состояние, причиной которого является заболевание), что препятствует его быстрому выздоровлению, но в то же время он не выздоровеет полностью, если состояние ПИН также не будет улажено, поскольку он стал склонным к истощению или к патологическому заболеванию из-за того, что он – ПИН.

И если человека не освободить от этого состояния, то он, возможно, не выздоровеет, и наверняка не выздоровеет окончательно, и при этом не имеет значения, какое лечение он получал и какое у него было питание. Кажется, что это указывает на существование «других болезней или причин болезней помимо состояния ПИН». Конечно, существуют такие вещи, как нехватка необходимых веществ и болезни, – точно так же, как существуют происшествия и травмы. Но достаточно странно то, что человек сам ускоряет их наступление (является причиной их появления), потому что состояние ПИН делает его предрасположенным (восприимчивым) к ним.

Медики и диетологи говорят об этом более путано. Они постоянно твердят о «стрессе», который и является причиной болезни. У них нет полной технологии, которая содержится в Саентологии, но тем не менее у них есть некоторое представление, что это так, поскольку они видят, что это каким-то образом является истинным. Они не могут справиться с ним. Но тем не менее они распознают его и заявляют, что «стресс» является первопричиной различных болезней и несчастных случаев. Что ж, у нас есть технология того, как можно справиться с этим, причём более чем одним способом.

Что же это за штука, называемая «стресс»? Это нечто большее, чем то, как это определяет медик: он обычно говорит, что стресс вызван экстремальными ситуациями или шоком, и его взгляд на это слишком ограничен.

Человек в состоянии стресса на самом деле испытывает подавление в одной или нескольких областях жизни.

Если это подавление обнаружено и человек уладил или разорвал отношения, то состояние улучшается. Если к тому же ему проводят саентологические процессы, которые направлены на области подавления человека, и таким образом улаживают все эти области подавления, то человек оправится от чего угодно, что было вызвано «стрессом».

Обычно человек понимает жизнь или какую-то её часть недостаточно хорошо для того, чтобы понять ту ситуацию, в которой он находится. Он в замешательстве. Он верит в то, что все его болезни настоящие, потому что они описаны в таких толстых книгах!

В какой-то момент он был предрасположен к болезням или несчастным случаям. Если затем имело место серьёзное подавление, то это ускорило наступление несчастного случая или болезни, или же несчастный случай (болезнь) действительно произошёл; а затем, с учётом того, что повторялись похожие случаи подавления, болезнь или склонность к несчастным случаям стала затяжной или хронической.

Следовательно, сказать, что человек является ПИНОм по отношению к его нынешнему окружению, означало бы поставить очень ограниченный диагноз. Если он продолжает делать что-то или быть кем-то вопреки воле подавляющей личности или группы, он может заболеть или же продолжать болеть или попадать в несчастные случаи.

На самом деле проблема ПИН не очень сложна. Как только вы усвоили два данных, приведённых в начале, остальное сводится просто к анализу того, как они применяются к этому конкретному человеку.

Человеку в состоянии ПИН можно заметно помочь тремя способами:

- а) помочь понять технологию, относящуюся к этому состоянию;
- б) помочь обнаружить, по отношению к чему или к кому он является ПИНОм;
- в) помочь уладить или разорвать отношения.

Тот, кто хочет определять, является ли кто-то ПИНОм, и улаживать его состояние, или тот, чьи служебные обязанности заключаются в этом, предварительно делает дополнительный шаг: он должен узнать, как распознать ПИНа и как уладить это состояние, когда оно опознано. Заниматься таким поиском – это в достаточной степени пустая трата времени, если человек не изучил тщательно все материалы о подавляющих личностях и ПИНах и если он не усвоил эти материалы, не пропустив непонятых слов и терминов. Другими словами, первый шаг человека – достичь понимания этого предмета и его технологии. Это нетрудно сделать.

Когда этот шаг сделан, человек не имеет серьёзных трудностей с распознаванием ПИНов и может успешно улаживать ситуации ПИН. Это приносит большое удовлетворение, а затраченные усилия щедро вознаграждаются.

Давайте рассмотрим подход на простейшем уровне:

I. Дайте человеку несложные материалы по этому предмету, и пусть он изучит их, чтобы он знал такие основные понятия, как «ПИН» и «подавляющая личность». Он может просто внезапно осознать источник своих

трудностей уже на этом этапе и почувствовать себя намного лучше. Такое случалось.

II. Пусть он расскажет вам о болезни, несчастном случае или состоянии, которые, как он сейчас думает, могут быть результатом подавления; при этом его не нужно сильно понукать или «допрашивать». Как правило, он скажет вам, что подавление существует прямо здесь и сейчас или существовало недавно, и будет гореть желанием объяснить (при этом он не испытывает никакого облегчения), что оно исходит из его окружения в настоящем или в недавнем прошлом. Если вы на этом закончите, он просто будет немного несчастным и ему не станет лучше, поскольку он обычно обсуждает недавнее происшествие, расстроившее его, которому предшествует множество более ранних подобных происшествий.

III. Попросите его вспомнить, когда у него в первый раз возникла эта болезнь или когда с ним впервые происходили такие несчастные случаи. Он сразу же начнёт прокручивать события в обратном порядке и осознает, что это случалось раньше. Он обычно возвращается к какому-то раннему моменту в этой жизни.

IV. Теперь спросите его, *кто* это был. Обычно он скажет вам тут же. И поскольку вы в действительности не пытаетесь сделать больше, чем освободить его от рестимуляции, вы не продолжаете «допрашивать» его.

V. Вы обычно обнаружите, что он назвал человека, с которым он всё ещё связан! Поэтому спросите его, хочет ли он уладить или разорвать отношения. Поскольку в его жизни действительно грянет буря, если он демонстративно разорвёт отношения, и если он никак не поймёт, каким образом он может это сделать, вы убеждаете его начать улаживание в соответствии с принципом постепенности. Это может состоять в том, что вы применяете по отношению к нему небольшие дисциплинирующие меры, например, вы можете потребовать от него, чтобы он действительно отвечал на письма, или чтобы он написал этому человеку небольшое послание в духе «хорошие дороги, хорошая погода» (спокойное, тёплое, дружеское), или трезво взглянул на то, что он сам сделал, из-за чего дружелюбие сменилось безразличием, отчуждением или гневом. Короче говоря, при улаживании требуется простой, постепенный подход. Всё, что вы стараетесь сделать, – это ПРИВЕСТИ ПИНа ИЗ СЛЕДСТВИЯ В СОСТОЯНИЕ ПРИЧИНЫ, ОКАЗЫВАЮЩЕЙ МЯГКОЕ И ЛЁГКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ.

VI. Снова проверьте, улаживает ли человек ситуацию, и потренируйте его; всегда делайте это спокойно, применяя подход «хорошие дороги, хорошая погода».



Для того чтобы справиться с состоянием ПИН, прежде всего необходимо понять механизм действия этого явления.

Пусть человек расскажет вам о своей болезни, несчастном случае или о каком-то состоянии, которые, как он думает, могут быть результатом подавления.



Человека просят вспомнить, когда у него впервые были подобные несчастные случаи. Тогда он обратит своё внимание на более ранний случай.



Спросите, кто это был. Человек вам обычно сразу ответит...



Причина



...и, обнаружив источник своих проблем, может затем начать поправляться.

Это простое улаживание. Вы можете встретиться со сложностями: например, человек является ПИНом по отношению к неизвестному человеку в своём ближайшем окружении, и он должен выяснить, что это за человек, перед тем как уладить или разорвать отношения. Вы можете встретить людей, которые не могут вспомнить ничего, кроме событий нескольких последних лет. Но простое улаживание заканчивается, когда оно выглядит довольно сложным. Когда вы сталкиваетесь с такими сложностями, с ними можно справиться при помощи более продвинутых саентологических процедур.

Но это простое улаживание принесёт вам немало славы. Вы будете поражены, обнаружив, что, хотя некоторые люди не выздоравливают мгновенно, медикаменты, витамины, минеральные вещества теперь будут действовать, тогда как до этого они не действовали. Могут произойти несколько мгновенных выздоровлений, но не думайте, что вы потерпели неудачу, если этого не произошло.

Проведя шаги по улаживанию ситуации ПИН так, как они здесь изложены, вы положили начало, вы привели всё в движение и сделали человека более осознающим, и уже только из-за этого, как вы обнаружите, он в большей степени стал причиной.

Его болезнь или склонность к несчастным случаям может быть сильной. Вы, возможно, достигнете успеха только до той степени, что у него теперь появится шанс выздороветь при помощи питания, витаминов, минеральных веществ, лекарств, лечения и, в первую очередь, саентологического процесса. Пока вы не начали изменять это состояние, у него вообще не было шансов, потому что первое, что с ним случилось, – если говорить о его болезнях или несчастных случаях – это то, что он стал ПИНом.

Так что не надо недооценивать то, что вы можете сделать для ПИНа. Цените технологию ПИН по достоинству и не пренебрегайте ею. Не отталкивайте людей в состоянии ПИН и (что было бы ещё хуже) не становитесь терпимым к таким состояниям.

Вы *можете* с этим что-то сделать.

Поэтому могут и они.

Дополнительные данные по улаживанию ситуации ПИН

Человек, применяющий технологию ПИН по отношению к себе или для того, чтобы помочь другому человеку, испытывающему состояние «американские горки», может столкнуться с нетипичной ситуацией. Человек в состоянии ПИН правильно применяет стандартные действия по улаживанию ситуации с антагонистически настроенным к нему или его деятельности человеком, однако источник антагонизма по-прежнему продолжает оставаться недружелюбным к человеку в состоянии ПИН или к его деятельности. В этом случае может потребоваться другой шаг, альтернативный *улаживанию*, – *разрыв отношений*.

Разрыв отношений связан с правом на общение.

Вероятно, наиболее существенное право любого духовного существа – это право на общение. Без этой свободы другие права теряют свою ценность.

Однако общение – это двусторонний поток. Если есть право на общение, то должно также быть право не принимать общение от другого. Именно эта идея о том, что существует право не принимать общение, даёт нам право на частную жизнь.

Эти права имеют такое огромное значение, что правительства закрепляют их в виде законов, и свидетельство тому – американский «Билль о правах».

Тем не менее, группы всегда в той или иной мере регулировали эти права. Причина в том, что вместе со свободой общения появляются определённые соглашения и ответственность.

Примером этому может служить брак: в моногамном обществе соглашение таково, что один человек может состоять в браке не более чем с одним человеком одновременно. Это соглашение распространяется на то, чтобы иметь сексуальные отношения только со своим супругом и ни с кем другим. Таким образом, если бы Шерлей (жена Пита) установила такие отношения с кем-либо, кроме своего мужа, это было бы нарушением соглашения и решений, связанных с браком. Пит имеет право настаивать на следующем: либо прекратится это общение, либо прекратится брак.

Уладить или разорвать отношения

В этой брошюре вы уже встретились с фразой «уладить отношения или разорвать отношения». Она именно это и значит.

Наиболее распространённое значение термина «уладить», когда он используется в отношении технологии ПИН, – это разрешить ситуацию с другим человеком, применяя технологию общения.

Термин «разрыв отношений» определяется как принятое самим человеком решение о том, что он не собирается поддерживать отношения с другим человеком. Это обрыв коммуникационной линии (пути, по которому происходит общение между двумя людьми).

Основополагающий принцип «уладить отношения или разорвать отношения» существует в любой группе.

Это во многом похоже на попытку справиться с преступником. Если он не хочет исправляться, то общество прибегает к другому единственно возможному решению: оно «разрывает отношения» с преступником. Другими словами, его удаляют из общества и помещают в тюрьму, потому что он не хочет *уладить* свою проблему или каким-либо иным образом прекратить совершать преступные действия против других.

Это ситуация того же рода, как и та, с которой сталкивается муж Пит, упомянутый в первой части этого раздела. Оптимальным решением будет уладить ситуацию с женой Шерлей, а также с тем, что она нарушает их групповые (супружеские) соглашения. Но если Пит не может уладить ситуацию, у него не остаётся другого выбора, кроме как разорвать отношения (оборвать коммуникационные линии супружества – хотя бы разъехавшись с женой). Поступить по-другому было бы катастрофой, поскольку он связан с человеком, который проявляет антагонизм по отношению к первоначальным соглашениям, обязательствам и решениям группы (семьи).

Человек может стать ПИНОм из-за связи с кем-то, кто антагонистично настроен по отношению к нему. В ходе улаживания состояния ПИН он либо *улаживает* антагонизм этого человека (как описано в этой брошюре) или – как последнее средство, когда все попытки уладить отношения провалились, – он разрывает отношения с этим человеком. Он просто использует своё право общаться или не общаться с определённым человеком.

Применяя технологию «уладить или разорвать отношения», человек в действительности не делает ничего отличного от того, что общество, группа или семья делали тысячелетиями.

Право на разрыв отношений

Ранее использование разрыва отношений в Саентологии было отменено. Некоторые люди им злоупотребляли: они не смогли уладить ситуации, которые можно было уладить, и из-за лени или по глупости разорвали отношения, создав тем самым ситуации ещё худшие, чем первоначальные, поскольку это было неправильным действием.

Кроме этого, были такие, кто мог выжить, только будучи связанным с саентологами – они хотели продолжать отношения с саентологами. Поэтому они вопили как резаные, если кто-нибудь осмеливался применять технологию «уладить или разорвать отношения».

Это ставило саентологов в невыгодное положение.

Мы не можем себе позволить отказывать саентологам в той основополагающей свободе, которая предоставлена любому другому: право выбирать, с кем хочешь общаться, а с кем – не хочешь. Это довольно плохо, что существуют правительства, которые пытаются, используя силу, препятствовать людям разрывать отношения с ними.

Очевидным фактом является то, что разрыв отношений – это жизненно важный инструмент в улаживании состояния ПИН, и он может быть очень эффективен, когда используется правильно.

Таким образом, технология разрыва отношений начала использоваться вновь, и она применяется теми, кто стандартно и в полном объёме обучен технологии, относящейся к тому, как необходимо поступать по отношению к подавляющим личностям и потенциальным источникам неприятностей.

Улаживание отношений с источником антагонизма

В подавляющем большинстве случаев, когда кто-то из членов семьи человека или из его близких проявляет антагонизм к нему, причина на самом деле *не* в том, что источник антагонизма хочет, чтобы ПИН *не становился лучше*. Чаще всего причиной проблемы или расстройства был недостаток правильной информации о том, что именно делает человек, который является ПИНом. В таком случае, если просто добиться того, чтобы ПИН разорвал отношения, это не помогло бы делу и в действительности было бы проявлением неспособности со стороны ПИНа конфронтировать ситуацию (быть способным находиться лицом к лицу с ситуацией, не избегая и не уклоняясь). Достаточно распространён случай, когда у ПИНа низкий конфронт по отношению к антагонистичному человеку или ситуации. Это нетрудно понять, если рассмотреть следующие факты:

а) чтобы быть ПИНом, ПИН прежде всего сам должен совершить вредные, не способствующие выживанию действия против источника антагонизма; и

б) когда человек совершил такие действия, его конфронт и ответственность падают.

Когда человек, используя приведённые в этой брошюре данные для помощи другому человеку, обнаруживает, что человек является ПИНом по отношению к члену семьи, он *не* рекомендует этому человеку разрывать отношения с источником антагонизма. Он советует ПИНу *уладить* ситуацию.

Улаживание в такой ситуации состоит в том, что человека в состоянии ПИН обучают технологии, касающейся состояния ПИН и подавления, а затем умело и твёрдо руководят им, когда он проходит шаги, необходимые для восстановления хорошего общения с источником антагонизма. Например, если человек в состоянии ПИН – саентолог, то эти действия в конце концов разрешают ситуацию следующим образом: саентолог приводит источник антагонизма к *пониманию* того, что такое Саентология и почему ПИН интересуется и занимается ею.

Когда используется разрыв отношений

Человек может столкнуться с ситуацией, когда кто-то на самом деле связан с подавляющей личностью в настоящее время. Подавляющая личность – это человек, обычная основа действий которого – делать людей менее значительными, менее способными, менее сильными. Он не хочет, чтобы кто бы то ни было вообще становился лучше.

В действительности ПЛ приходит в невероятный ужас от того, что кто-то становится сильнее.

В этом случае ПИН ничего не добьётся, пытаясь «уладить» отношения с этим человеком. Решение проблемы – разорвать отношения.

Как проводится разрыв отношений – зависит от обстоятельств.

Пример: Человек живёт по соседству, скажем, с психиатрической клиникой и чувствует себя ПИНом из-за этого окружения. Средство тут простое – человек может переехать в другую квартиру, находящуюся в другом районе. Ему не нужно писать никакого «письма о разрыве отношений» в психиатрическую клинику. Он просто меняет своё окружение, и это и есть, в сущности, разрыв отношений с подавляющим окружением.

Пример: Человек обнаруживает, что работник его предприятия является ПЛ – он ворует деньги, выпроваживает покупателей, выживает других работников и не желает исправляться, что бы с ним ни делали. Улаживание очень простое – ПИН увольняет его, и дело с концом!

Право человека на общение (или на его отсутствие) с кем-либо является неотъемлемым правом. Использование этого права и разрыв отношений с подавляющей личностью ни при каких обстоятельствах не оправдывает нарушений законов страны.

Технология разрыва отношений исключительно важна в улаживании ситуаций ПИН. Она может спасти жизни и предотвращать невообразимые неприятности и расстройства – и она делала это. Она должна сохраняться и использоваться правильно.

Простота улаживания

При проведении улаживания ситуации ПИН основной акцент должен быть сделан на правильном выполнении необходимых шагов улаживания. При этом условии человек начнёт поправляться, у него больше не будет проблем и он не будет испытывать состояние «американские горки». Необходимо осознать простоту улаживания состояния ПИН: героических или радикальных действий не требуется, оно проводится на основе очень-очень постепенного подхода. Улаживание не должно иметь взрывной характер; оно может быть очень мягким. Улаживание состояния ПИН, когда при этом используется принцип постепенности, освобождает человека в состоянии ПИН от сдерживающих его подавляющих факторов, поднимая человека до состояния причины и позволяя ему достичь производительной и плодотворной жизни.

Выявление антисоциальных или подавляющих личностей не только приносит облегчение тем людям, на которых они влияют; распознавание таких личностей и понимание того, какой хаос они создают, поистине несёт благо всему обществу. Подобным же образом, зная характерные черты социальных личностей, вы можете выбирать таких людей в качестве своих друзей и товарищей, что будет очень разумно. Владея этими знаниями и применяя их в повседневной жизни, человек может строить душевно здоровое общество и цивилизацию для себя, своей семьи и своих близких. ■

Практические упражнения

Эти упражнения помогут вам научиться распознавать подавление и справляться с ним. Выполняя их, вы обретёте лучшее понимание этого предмета.

- 1 Посмотрите вокруг и найдите пример антисоциального поведения другого человека. Заметьте, какая именно отличительная черта антисоциальной личности проявляется у этого человека. Повторите это упражнение ещё девять раз.
- 2 Посмотрите вокруг и найдите пример социального поведения другого человека. Заметьте, какая именно отличительная черта социальной личности проявляется у этого человека. Повторите это упражнение ещё девять раз.
- 3 Вспомните какую-либо антисоциальную характеристику какого-то человека, которого вы знали или видели. Затем вспомните какую-либо социальную характеристику этого человека или кого-то другого, кого вы знали или видели. Повторяйте это упражнение снова и снова, замечая антисоциальные и социальные характеристики у различных людей, которых вы знали или видели. Продолжайте выполнять упражнение до тех пор, пока вы не убедитесь в своей способности распознавать антисоциальные и социальные характеристики у людей.
- 4 Найдите друга, родственника или знакомого, который болен или испытывает «американские горки». Проведите этому человеку улаживание состояния ПИН. Начните с обучения этого человека данным о состоянии ПИН и продолжайте, выполняя все шаги процедуры, пока ситуация не будет полностью улажена. Вы должны справляться у человека, как у него идут дела, и продолжать тренировать его, применяя метод «хорошие дороги, хорошая погода», пока не выведете его из состояния следствия и не сделаете его причиной, оказывающей мягкое и лёгкое воздействие на ситуацию.

Результаты применения

Знание того, что вызывает появление болезней, и понимание истинной причины того, почему некоторые люди какое-то время преуспевают в жизни, а затем дела у них идут плохо, произвело огромные улучшения в жизни многих людей.

Те люди, которые используют открытия Л. Рона Хаббарда в своей жизни, не прибегают к наркотикам для ослабления стресса и успокоения нервов, и им не приходится заглушать симптомы лекарствами. Апатичный совет научиться смиряться со своим состоянием перестаёт быть актуальным, когда можно предпринять что-то эффективное. Болезни, травмы и ошибки любого рода чем-то вызваны – и отнюдь не нарушением баланса химических веществ в мозге. Применение чисто физического, не трагичающего саму личность подхода к исправлению неоптимальных состояний здоровья всегда будет недостаточным. Более 80 процентов людей, которые применяют технологию Л. Рона Хаббарда по улаживанию подавления, практически не теряют рабочее время из-за болезней.

Ни один из них не употребляет наркотики. Ниже приводятся свидетельства того, что жизнь может быть свободной от подавления, болезней и несчастных случаев.

После того как секретарь юридической консультации из Сент-Луиса (США) на протяжении многих лет пытался разрешить проблему со здоровьем, его в конце концов спас друг, который посоветовал ему изучить материалы Л. Рона Хаббарда, касающиеся болезней и подавления.

«Какое облегчение! Я потратил тысячи долларов, пытаюсь понять, что же всё-таки происходит с моей почкой. Но теперь я знаю, какое воздействие на организм человека может оказывать окружение, которое не даёт ему раскрыться, или связь с человеком, который постоянно говорит тебе, что ты не представляешь ценности ни для себя, ни для других людей. Узнав об этой технологии, я действительно сумел открыть глаза и осознать тот факт, что я живу с человеком, который был причиной несчастий в моей жизни на протяжении многих лет. Раньше я не мог этого увидеть, так как я находился, так сказать, в самой середине урагана и сам стал частью всего этого хаоса. Это такое облегчение – не чувствовать себя так, как в то время, когда испытываешь “американские горки”, когда ты счастлив в один момент и в полном отчаянии в следующий. И не думайте, что вам станет скучно чувствовать себя превосходно почти всё время – поверьте мне, это гораздо веселее, чем испытывать “американские горки”, будучи не в состоянии это контролировать, и находиться под чьим-то управлением!»

Женщина из Калифорнии потеряла мужа. Хотя до этого она и была весёлым человеком, теперь у неё в жизни и в личных отношениях начались трудности.

Потери рабочего времени

Потери рабочего времени, связанные с болезнями или травмами, обходятся экономике в миллиарды из-за отсутствия производства и из-за затрат на здравоохранение. По сравнению со средними данными по стране, люди, использующие Саентологию в своей жизни, теряют лишь очень небольшую часть рабочего времени.

5

В среднем по США

Количество дней в году, пропущенных по болезни, в том числе из-за несчастных случаев.

0,2

В среднем среди саентологов

Она хотела опять выйти замуж, обзавестись семьей, но у неё ничего не получалось. Вместо этого она посвящала большую часть своей жизни той компании, в которой работала. Однако дошло до того, что она начала ненавидеть свою работу, много болела и неделями отсутствовала на работе. Жизнь проходила мимо. Она впала в такую депрессию, что решила пойти к психиатру. Её сестра обеспокоилась, когда узнала об этом, и решила применить к ней технологию улаживания подавления, пока до неё не добрались психиатры.

«После того как моя сестра изучила данные об антисоциальных личностях, она поняла, что управляющий компании, где она работала, был подавляющей личностью и не только был причиной её текущих проблем, но также причиной болезней и проблем её покойного мужа. Она увидела, как управляющий использовал её и её мужа для собственной выгоды; в настоящее время он также обесценивал её. Он к тому же своим неэтичным поведением почти разрушил супружескую жизнь другой пары.

Моя сестра была поражена тем, какое облегчение она почувствовала, когда всё это поняла. Она немедленно взяла ситуацию в свои руки, поговорила с управляющим и сказала ему о том, что именно, по её наблюдениям, он совершал. Она оставила эту работу.

Вскоре после этого я получила письмо от сестры, где та писала, что у неё новые друзья и новая работа, и она была

чрезвычайно счастлива сообщить мне, что выходит замуж. Сейчас, спустя пять лет, у неё есть семья, она счастлива и в её жизни всё идёт хорошо».

Для девочки из Невады повторная женитьба отца явилась причиной несчастий, так как она не могла ужиться со своей мачехой. Прошли годы, и дошло до того, что девушка верила, что их отношения с мачехой безнадежны. Она ушла из дома в возрасте 18 лет после жестокой ссоры с мачехой. Это было огорчением для остальных членов семьи, так как эта девушка и её отец были очень дружны. Через некоторое время она познакомилась с открытиями Л. Рона Хаббарда о подавляющих личностях и справилась с ситуацией, используя эту технологию.

«Моя мачеха была алкоголичкой, её лечили психологи и психиатры на протяжении многих лет, пытаясь решить эту проблему. Их “лечение” заключалось в том, что они давали ей наркотики и говорили, что ей следует думать и делать в жизни. В результате её отношение к жизни стало мрачным и очень пессимистичным. В это время я узнала технологию, относящуюся к подавляющим личностям. Я выяснила, кто подавляет мою мачеху, и узнала, как ей помочь. Сейчас она больше не ходит к психиатрам, вообще не пьёт, она очень счастлива – и мы превосходно уживаемся! После всех этих лет я очень горжусь тем, что наша семья живёт счастливо».

Связи с общественностью дают человеку средства, с помощью которых он может доносить до людей свои идеи и добиваться их признания. Это мастерство чрезвычайно важно, когда имеешь дело с новыми идеями. Это способ добиться поддержки своих проектов и начинаний.

На связи с общественностью, которые раньше рассматривались как метод приобретения известности, в прошлом налагались значительные ограничения. Это была деятельность, которой недоставало ключевых элементов. Теперь, благодаря некоторым важным саентологическим открытиям, связи с общественностью стали гораздо более полезными и эффективными.

После того как Л. Рон Хаббард усовершенствовал технологию связей с общественностью, она не только стала необходимой для любого человека и любой группы – были также устранены те ограничения, которые налагались на неё в прошлом. Хотя полная технология весьма обширна, основные принципы, приведённые здесь, представляют огромную ценность для каждого, у кого есть достойная цель. ■

Связи с общественностью



К

огда человек имеет дело с другими людьми, пытаясь добиться их согласия, сотрудничества или поддержки в чём-либо, он вступает в сферу связей с общественностью, или, сокращённо, СО.

Определение СО: СОЗДАНИЕ ШИРОКОЙ ИЗВЕСТНОСТИ ХОРОШИМ ДЕЛАМ.

Недостаточно просто сделать хорошее дело: чтобы добиться сотрудничества или согласия, необходимо сделать такое дело широко известным.

По сути, в связях с общественностью до людей доносят какую-либо идею и добиваются их согласия. Следовательно, имея дело с другими людьми, вы достигаете успеха настолько, насколько вы можете донести до них ту идею, которую вы хотите им передать.

Связи с общественностью являются незаменимым инструментом, который помогает человеку доносить свои идеи до других, и любой, кто старается сделать этот мир лучше, получит огромную пользу от применения этой технологии.

Неважно, чем вы занимаетесь – улучшаете ли вы систему образования в каком-либо регионе или помогаете людям преодолеть зависимость от наркотиков, – используя инструменты технологии связей с общественностью, вы можете донести до других людей правильное сообщение и получить их согласие. Таким образом, это открывает путь к признанию той деятельности, которой вы хотите заниматься.

Связи с общественностью не являются чем-то новым. В Древнем Риме они существовали в качестве учебной дисциплины, и их использовали во время выборов сенаторов. Уже тогда лозунги политических кампаний писали на стенах Колизея, чтобы народ мог их увидеть.

В течение многих столетий СО как предмет так и не были разработаны полностью. Их развитие подавлялось людьми со злыми намерениями, заинтересованными в использовании СО исключительно для достижения своих тайных целей.

Только когда появилась Саентология и были сделаны открытия в области общения, а также было выяснено, какова истинная природа человека, связи с общественностью действительно стали окончательно сформировавшейся дисциплиной, приносящей пользу обществу и отдельным людям.

Связи с общественностью – это технология. У неё есть свои собственные законы.

Приступая к изучению методов связей с общественностью, необходимо для начала понять основные факторы, или компоненты, образующие эту дисциплину.

Независимо от того, насколько эффективна программа...



...она может и не стать успешной, если человек не сможет добиться сотрудничества и согласия с ней в широком масштабе.



Но, используя технологию связей с общественностью...

Широкомасштабная общественная программа в Эл Сити привела к сокращению уровня преступности на 73 процента в течение первого года её применения.



...человек может добиться успехов в своих начинаниях и быстрее достичь своих целей.



Недостающий компонент

С тех пор как появилась технология связей с общественностью, в ней недоставало одного компонента. Это упущение было одним из тех ключевых факторов, которые мешали СО стать окончательно сформировавшимся предметом и в результате приводили к тому, что они становились потенциальной помехой для того, кто их использовал.

Этот компонент – *реальность*.

То, что мы воспринимаем посредством наших органов чувств, является реальным. Реальность – это, по сути, *согласие* относительно восприятий и данных в физической вселенной. Это – степень согласия, достигаемого людьми. Вы либо находитесь в согласии с окружающими, либо не находитесь в согласии с окружающими, и то, настолько вы согласны или не согласны с ними, и составляет вашу реальность.

То, относительно чего вы и окружающие вас люди согласны, реально. То, относительно чего вы с ними не согласны, – нереально.

В Саентологии было сделано открытие о том, что реальность взаимосвязана с двумя другими компонентами: аффинити и общением.

Термин «аффинити» довольно близок по значению к слову «симпатия». Однако аффинити идёт в двух направлениях. Вы не просто *испытываете симпатию* по отношению к чему-то, но вы также чувствуете, что это испытывает симпатию по отношению к вам. Аффинити также во многом отражает смысл слова «любовь», когда это слово используется в самом общем смысле. Аффинити включает в себя и *любовь*, и *симпатию*, но оно шире, чем оба эти понятия.

Общение – это взаимообмен идеями через пространство. Влияние человека на мир прямо пропорционально тому, насколько развиты средства общения, которые он использует. Общение в самом широком смысле, конечно же, включает в себя все способы, посредством которых человек или существо узнаёт о другом человеке или существе, или становится известным другому человеку или существу.

Эти три компонента – аффинити, реальность и общение – образуют в Саентологии треугольник АРО (произносится «арó»), и в совокупности они представляют собой компоненты понимания.

Если один угол этого треугольника (скажем, А) поднимется, то поднимутся и другие два угла. Если один угол понизится, – другие два также понизятся.

Итак, при высоком уровне аффинити реальность и общение также находятся на высоком уровне. При низком уровне аффинити реальность и общение также находятся на низком уровне.

При высоком уровне Р у человека будет высокий уровень А и О, а при низком уровне Р у него будет низкий уровень А и О.

Так это и происходит. Весь треугольник поднимается и опускается как единое целое. Невозможно иметь низкое Р и высокие А и О.

Связи с общественностью должны быть методом *общения*. СО передают идеи. Предположим, кто-то пытается общаться, имея чрезвычайно низкий уровень Р. В этом случае общение поначалу возможно, и оно состоится, но потом, из-за такого уровня Р, оно прекратится.

Конечно, открытие взаимосвязи между аффинити, реальностью и общением – это достижение саентологической технологии. Эта взаимосвязь не была известна первым исследователям в области СО. Поэтому всё, что они говорили (и до сих пор говорят), по большей части является ложью.

Те, кто занимался СО прежде, *предпочитали* ложь. Они использовали шутовские преувеличения и скрытые нападки с использованием клеветы и лжи, чтобы «подмочить» чью-либо репутацию. Они старались поразить или заинтриговать людей, и им было легче всего это сделать, представляя людям «невероятные факты», которые на самом деле являются ложью.

Специалисты по связям с общественностью, работающие в области «душевного здоровья», выдумали ни на чём не основанную «статистику» сумасшествий. «Девять из пятнадцати англичан рано или поздно сходят с ума» – это высказывание является абсолютной ложью. Лоббисты, которые используют СО, изливают потоки подобных ложных статистических данных, для того чтобы легче было получить денежки от парламента.

Использование чёрной неприкрытой лжи было стандартным приёмом специалистов по СО – неважно, были ли они наняты Сталиным, Гитлером, президентом США или Международным банком.

Президент США однажды обнародовал, с промежутком в два месяца, две различные цифры роста процента правительственных расходов за год. Его специалист по связям с общественностью пытался оказать влияние на конгресс.

«Громкий выхлоп-8» как «автомобиль века», «рекордный затяжной прыжок» на показательных выступлениях парашютистов и дипломатическая пресс-конференция по вопросу «целей на Ближнем Востоке» – всё это функции специалистов по СО, и это насквозь пропитано ложью.

Вы покупаете газету или слышите что-то на улице, и всё это СО, СО, СО – всё это ложь.

Боевой крейсер наносит «визит доброй воли» в город, для разрушения которого он как раз и снаряжён, – вот вам ещё один пример лжи.

Сообщения, распространяемые газетами, журналами, радио, телевидением и современными «средствами массовой информации», имеют огромную силу воздействия, и её используют специалисты по СО, работающие на группы «с особыми интересами», причём используют посредством лжи.

Таким образом СО искажаются и превращаются в «метод убедительного вранья».

Это делает мир циничным. Это разбило вдребезги идеализм, патриотизм и мораль.

Почему?

Когда навязанный канал общения несёт только ложь, рушится аффинити, и вы получаете ненависть. Потому что *Р* искажено.

Связи с общественностью, посвященные созданию фальшивой реальности, которая является ложью, приводят к низкому *А*, низкому *О* и оборачиваются против того, кто их использует.

Итак, первый урок, который мы можем из этого извлечь и который даёт нам возможность использовать СО безо всякого риска, – ЭТО ПОДДЕРЖИВАТЬ ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ *Р*.

Чем больше лжи вы используете в связях с общественностью, тем больше вероятности, что СО обернется против вас.

Отсюда закон:

НИКОГДА НЕ ИСПОЛЬЗУЙТЕ ЛОЖЬ В СО.

Итак, проблема в связях с общественностью заключалась в том, что в них не хватало *реальности*. Конечно же, ложь является фальшивой реальностью.

Проблема СО заключалась в реальности!

Если вы делаете сообщение в прессе о новом консервном ноже, которым легко открывать консервные банки, и хотите сказать, что «им может пользоваться даже ребёнок» – удостоверьтесь в том, что это факт. Дайте консервный нож ребёнку, и пусть он откроет банку. Вот тогда это будет правдой. Тогда используйте эту фразу и скажите, что за ребёнок это был. Не называйте этот нож «консервным ножом века». Эта фраза не будет доносить необходимого сообщения до людей.

Один лишь тот факт, что радио, телевидение и пресса изливают море слов, не говорит о том, что они вступают в общение. Общение предполагает, что оно доходит до кого-нибудь.

Любая ложь либо ослабит общение, либо приведёт к тому, что однажды оно будет с отвращением отвергнуто.

Таким образом, методика, известная как «связи с общественностью», действительно *существует*. И существует высокая вероятность того, что ею будут злоупотреблять, используя ложь, и что те, кто использует эту технологию, деградируют.

Но если человек абсолютно всегда говорит правду и использует аффинити, он сможет общаться и противостоять трудностям.

Благодаря этим знаниям связи с общественностью становятся гораздо более полезным и полноценным предметом.

После этого вам надо узнать следующее: с «кем» или с какой «публикой» вы пытаетесь общаться. Отсутствие такой информации может привести к тому, что ваши усилия в области связей с общественностью окажутся бесплодными.

Типы публики

Что такое «ПУБЛИКА»?

Кто-то может услышать выражение «данная публика», знаменитость может сказать: «моя публика». Вы заглядываете в словарь и обнаруживаете, что «публика» обозначает «организованная группа людей или люди вообще».

Существует специальная дефиниция слова «публика», которую нельзя найти в обычном словаре, но которая используется в области связей с общественностью. «Публика» – это профессиональный термин специалистов по связям с общественностью. Он не обозначает толпу или массы людей. Он обозначает «тип аудитории».

Для профессионалов в сфере связей с общественностью всё многочисленное население делится на различные типы публики. Возможно, пионерам в области связей с общественностью, тогда, в 1911 году, когда были написаны первые работы по этому направлению, следовало использовать слово «аудитория». Но они этого не делали. В общении они использовали слово «публика» при обозначении различных типов аудитории.

Итак, вы не найдёте это слово в словарях как профессиональный термин связей с общественностью. Но вам стоит принять к сведению этот термин в таком значении, для того чтобы *использовать* его. Иначе вы наделаете столько ошибок в СО, что и не сосчитать.

Выбор *неподходящего типа публики* составляет почти 99 процентов ошибок в деятельности по связям с общественностью, и это является в подавляющем большинстве случаев причиной неудач в СО.

Итак, что же такое «публика»?

На сленге СО, когда вы употребляете слово «публика», употребляйте его всегда в сочетании с каким-нибудь другим словом. В области связей с общественностью это слово никогда не используется само по себе. В СО не говорят «публика».

Существует «городская публика» – это выражение обозначает людей, которые живут в городе и которые не объединены в какие-либо ещё конкретные типы публики. Существует «публика служащих» – это люди, которые работают в компаниях. Существует «публика, состоящая из акционеров», то есть людей, которые владеют акциями компаний. Существует «подростковая публика», то есть те, кому ещё нет двадцати. Существует «публика врачей», то есть аудитория, состоящая из медиков, с которыми вы пытаетесь установить контакт.

Существуют сотни различных типов публики.

Тип публики, или аудитории, определяется общими интересами или общими профессиональными или классовыми характеристиками – какой-либо схожестью, которая присутствует среди членов определённой группы.

Специалисту по связям с общественностью необходимо такое деление на группы, поскольку можно ожидать, что каждый отдельный тип публики

Публика служащих



Подростковая публика



Публика врачей



имеет свои интересы, отличные от интересов других групп. Следовательно, продвижение, которое он осуществляет, должно быть разработано особым образом для каждого отдельного типа публики.

В мире СО не существует понятия «дети» – есть «детская публика». Не существует понятия «подростки» – есть «подростковая публика». Не существует понятия «пожилые люди» – есть «пожилая публика».

Человек, занимающийся связями с общественностью, рассматривает не огромные массы людей, он рассматривает типы групп внутри этих масс.

Связи с общественностью – это деятельность, которая связана с *представлением* чего-либо и которая имеет отношение к *аудитории*. Даже когда человек готовит сообщение для печати, он делает это «с расчётом» на тот тип аудитории, до которого ему необходимо донести идею, и он пишет эту публикацию для этой аудитории.

Для того чтобы сделать это, ему необходимо иметь представление о взглядах и реальности данной публики, или аудитории, и он выясняет это путём проведения опроса.

Опрос – это выборка, или частичный сбор фактов, цифровых данных или мнений, которые используются для приблизительной оценки или определения того, каким был бы результат полного сбора и анализа информации.

Допустим, в какой-то области есть группа из трёх тысяч учителей, и вы хотите узнать, что они ожидают от школьного совета. Путём опроса двухсот выбранных наугад учителей вы можете получить правильное представление о том, каких взглядов придерживается вся группа учителей в отношении данного вопроса.

«Публика» – это профессиональный термин специалистов по связям с общественностью. Он не обозначает просто толпу или массы. Он обозначает «тип аудитории».

Человек, занимающийся СО, *проводит опросы*, принимая во внимание интересы конкретных типов публики. Затем он представляет свой материал так, чтобы оказать воздействие на *этот* конкретный тип публики.

Он не станет предлагать подростковой публике информацию об инвалидных колясках или пожилой публике – плюшевых мишек в качестве приза.

Всё, что предлагается публике, должно быть разработано так, чтобы повлиять на определённый тип публики.

Если вы путаете разные типы публики, вы терпите неудачу.

Если вы чётко разграничиваете их и проводите опросы, вы добиваетесь успеха.

Если человек не понимает этой идеи о типах публики, то он может потерпеть полную неудачу. Если расхваливать гашиш с расчётом на «публику, занимающуюся правоохранительной деятельностью», то этот номер не пройдёт. Также как и «криминальная публика» совсем не будет в восторге от «людей в форме».

Те связи с общественностью, которые осуществляются по-настоящему искусно, направлены на конкретную, тщательно опрошенную, отдельно взятую аудиторию, называемую «публика».

Если вы это знаете, вы сможете постичь предмет связей с общественностью.

Если вы можете искусно использовать эти знания, вы – профессионал в области связей с общественностью!

Человек, занимающийся СО, должен чётко определить свой тип публики. Может быть несколько различных типов.

Затем он должен провести опрос и изучить реакции каждого отдельного типа.

После этого он продумывает, что говорить и что предлагать представителям каждого из этих типов публики.

В любом случае человек затем посылает соответствующее сообщение соответствующему типу публики. Может потребоваться десяток различных сообщений, если имеется десяток различных типов публики. Каждое из сообщений подходит для своего типа публики.

Можно сказать, что СО состоялась, после того как был получен результат, телефонный звонок, ответ, отклик.

Соответствующее сообщение в соответствующей форме, адресованное соответствующему типу публики, приносит результат.

Неподходящее сообщение неподходящему типу публики просто стоит немалых денег, а результата не приносит.

Зная подходящий тип публики, можно провести опрос среди этой публики и вступить с ней в общение, имея общую с ней реальность.

Если вы хотите достичь результата, выясните, кто является вашей публикой.

Опросы

Как вы уже знаете из материалов этой брошюры, в СО очень важно использовать реальность, и знать уровень реальности той публики, к которой вы обращаетесь.

Это делается при помощи опросов.

В терминологии связей с общественностью термин «опрос» означает тщательное изучение общественного мнения в отношении какой-либо идеи, какого-либо продукта, аспекта жизни или чего-нибудь ещё. С помощью подробного исследования (опрашивая людей одного за другим) можно получить полное представление об общественном мнении в отношении какого-либо предмета. Это достигается посредством сведения в таблицу наиболее часто встречающихся ответов (в процентном отношении).

Но что это даёт отдельно взятому человеку? Конечно, он не может нанять специалистов по проведению опросов или исследовательскую команду, для того чтобы они рассказали ему всё о его соседях в том районе, куда он только что переехал, или о том, что думают учащиеся в его классе по поводу чего-либо, или о том, что думают его коллеги о его проекте.

На самом деле человек может очень легко провести собственный опрос.

Опрос проводится для того, чтобы выяснить, какие *кнопки* есть у группы. При проведении опросов слово «кнопка» используется в значении «тема, фраза или понятие, которые передают реальность конкретного типа публики». Это что-то, что является реальным для большинства людей в данной группе и что можно использовать для того, чтобы получить отклик и достичь согласия. Этот термин произошёл от выражения начала двадцатого века «нажать на кнопку», которое в переносном смысле означало «выполнить действие, которое автоматически приведёт к нужному положению дел». В связях с общественностью желаемым положением дел для человека является согласие других с его действиями и их сотрудничество.

Во время опроса вы задаёте людям вопросы, для того чтобы узнать их мнение о чём-либо. *Кнопка* – это главное данное, которое вы при этом получаете. Это наиболее часто встречающийся ответ на ваш вопрос. Это то, благодаря чему вы достигнете согласия и что вызовет отклик.

Кроме того, опросы можно составлять таким образом, чтобы узнать, что людям не нравится.

Когда с помощью опроса вы выяснили, какова реальность публики, вы получаете возможность сообщить ей те идеи, принятия которых вы хотите добиться, – другими словами, вы можете донести до неё своё *сообщение*.

Сообщение – это послание, мысль, что-то осмысленное, что вы хотите донести до аудитории или публики.

Кнопка используется для того, чтобы получить согласие публики выслушать сообщение.

Сообщение и кнопка – это *не* одно и то же.

Проведя опрос и определив правильную кнопку, вы сможете затем воспользоваться этой кнопкой для того, чтобы добиться согласия и таким образом получить отклик.

Чтобы правильно провести опрос и эффективно использовать его результаты, требуется знать, для чего предназначен опрос, а также знать, что такое АРО и треугольник АРО. Требуется понимать, что такое реальность.

Треугольник АРО применяется и в самом начале, при проведении опроса, и позднее, при использовании его результатов.

Это делается так: имея *аффинити*, вы *общаетесь* (посредством опроса) с какой-либо аудиторией, или публикой, с тем чтобы выяснить, какова *реальность* этой аудитории. Реальность – это согласие относительно того, что существует. Ваша цель при проведении опроса – выяснить, с чем данная аудитория, или публика, будет согласна.

Затем, используя данную *реальность*, вы обращаетесь к публике с помощью рекламы или какого-то другого средства общения, для того чтобы получить согласие публики выслушать ваше сообщение. И следовательно, вы увеличиваете *аффинити* публики по отношению к тому, что вы продвигаете.

Это проще простого. Но это будет простым только для того человека, у которого есть понимание треугольника АРО. В отсутствие реальности или некоторого согласия сообщение не достигнет слушателя и аффинити не будет.

Итак, опросы проводятся для того, чтобы добиться согласия. Они не проводятся с какой-либо другой целью. Опросы проводятся для того, чтобы достичь согласия с аудиторией.

Вы задаёте десяти людям (или десяти сотням людей) вопрос о том, какими качествами, по их мнению, должна обладать автомобильная покрывка; и семеро (или семьсот) из них отвечают вам: долговечностью. Это и есть кнопка. Это и есть реальность, точка согласия этой публики относительно автомобильных покрывок. Поэтому вы используете эту кнопку, когда имеете дело с данной публикой, и вот вы установили общую реальность, вы получили согласие, и затем они выслушают то, что вы хотите им сказать об автомобильных покрывках.

Кнопки полезны, но мы заинтересованы не столько в кнопках, сколько в *сообщениях*. Сообщение – вот что действительно важно в любой рекламе или информации, которая распространяется с целью осуществить СО. Кнопки – это всего лишь средство, которое используется для того, чтобы донести сообщение.

Пример опроса

Ниже приводится пример реально проведённого опроса. Группе саентологов в Южно-Африканской Республике необходимо было выяснить, каким образом лучше всего донести до детей в провинциальных городках информацию об образовательной программе, в которой использовалась саентологическая технология обучения. Они понимали, что для этого им сначала нужно определить, что дети считают основными препятствиями, стоящими на их пути.

Заданные вопросы и наиболее частые ответы (с указанием процентного соотношения) таковы:

1. К чьим советам вы прислушиваетесь?

- 73% родителей
- 13% брата или сестры
- 5% учителей

2. Какую проблему в современном мире вы считаете самой серьёзной?

- 50% насилие, война
- 15% никакую, нет проблем
- 10% образование

3. Что можно сделать, чтобы это изменить?

- 23% прекратить это
- 15% ничего, нет проблем
- 10% получить образование

4. Что вы больше всего хотели бы изменить в своей жизни?

- 25% избавиться от насилия, ненависти
- 18% текущее положение дел; всё
- 15% образование

5. В какой области вашей жизни у вас лучше всего обстоят дела?

- 33% обучение
- 30% ничего
- 15% всё

6. Чего вы ожидаете в своей жизни с самым большим нетерпением?

- 58% пойти в школу, получить образование
- 10% не знаю
- 10% всего, чего-нибудь

Проведение подобного опроса принесёт большую пользу в ситуации, когда вы пытаетесь донести до детей, что им следует использовать различные средства, с помощью которых они смогут учиться и получать полноценное образование.

Кнопки, выявленные в результате данного опроса, таковы:

«родители» – эти дети прислушиваются к своим родителям;

«насилие, война» – оказалось, что для них это самая серьёзная проблема и что именно это они больше всего хотели бы изменить;

«образование и школа» являются той частью их жизни, с которой связаны их самые большие надежды.

Проведя такой опрос, эта группа затем могла использовать его результаты с целью добиться того, чтобы их программа получила известность и была признана. Их основное сообщение заключается в том, что существуют эффективные методы обучения, которые помогут детям. Используя результаты этого опроса, группа может сформулировать своё сообщение так, что его будут воспринимать более охотно. Они могли бы, к примеру, сказать: «Образование решает проблему насилия и улучшает вашу жизнь, и наша программа поможет вам получить полноценное образование».

Как проводить опрос

Действия, выполняемые при проведении опроса, просты и немногочисленны. Прежде всего решите, какие вопросы вы собираетесь задать публике, чтобы выяснить, что публика хочет или что ей необходимо, что пользуется популярностью, а что нет, и т.п.

После того как вопросы сформулированы, их записывают или печатают на чистом листе бумаги, чтобы опрашивающий мог зачитывать их. Если необходимо провести опрос в городе (где опрашивают много людей), то удобнее всего было бы пользоваться бланками для опросов. Однако всё, что нужно при проведении большинства опросов, – это планшет, толстая пачка чистой бумаги и несколько шариковых ручек (чтобы вам не нужно было прерывать опрос из-за того, что в середине опроса у вас закончился стержень). Затем страничка с вопросами помещается поверх стопки бумаги, и при проведении опроса она отгибается назад.

Чтобы начать опрос, вы просто подходите к человеку, дружелюбно представляетесь ему (если вы не знакомы) и спрашиваете у него разрешения провести опрос. Если человек хочет получить дополнительную информацию об опросе или о том, с какой целью он проводится, вы отвечаете на его вопросы, а затем начинаете опрос.

Задайте человеку первый вопрос, отогните назад страничку с вопросами и запишите ответ. Обязательно нумеруйте ответы в соответствии с номерами задаваемых вопросов. Вам не нужно записывать слово в слово всё, что человек говорит, фиксируйте только наиболее важные моменты. После того как вы попрактикуетесь в проведении пробных опросов, вы обнаружите, что можете записывать практически всё.

После того как человек ответил на первый вопрос, поблагодарите его и переходите к следующему вопросу.

В конце опроса выразите человеку свою благодарность. Весьма вероятно, что в этот момент он сам будет вас благодарить, поскольку люди обожают, когда спрашивают их мнение по какому-либо предмету. И когда другой человек внимательно слушает то, что ему говорят, для многих людей это является необычным, и они это ценят.

Затем подойдите к другому человеку и повторите ту же самую процедуру. Это всё, что касается технического аспекта проведения опросов.

Сведение результатов опроса в таблицу

По окончании опроса полученные ответы нужно свести в таблицу, для того чтобы их можно было использовать.

По определению из «Нового всемирного словаря Вебстера», «сводить в таблицу» означает: «представлять (факты, статистические данные и т.д.) в виде таблицы или колонок; систематизировать».

Сводя в таблицу ответы опроса, вы систематизируете собранные данные таким образом, чтобы можно было проанализировать результаты опроса. Слову «анализ» можно дать следующее определение: «тщательное рассмотрение чего-либо с целью определить природу этого или какие-либо тенденции в характере этого».

Чаще всего для сведения результатов опроса в таблицу применяется такая последовательность действий: составляется список вопросов, после каждого вопроса приводится список категорий ответов на него с указанием процентного соотношения для каждого ответа, — от самого высокого процента до самого низкого.

Для того чтобы ваши связи с общественностью были эффективными, чтобы вы с их помощью могли донести своё сообщение и чтобы ваши хорошие дела становились широко известными, вам необходимо знать, чего ваша публика хочет или что она примет, с чем она согласится и во что она поверит.

Следовательно, с помощью опросов вы узнаете, какова реальность вашей публикации. Без них приходится действовать вслепую, методом проб и ошибок, а это далеко не всегда приводит к успеху.

Процедура сведения в таблицу

1. Подсчитайте количество опрошенных людей.
2. Бегло просматривая опросные листы, определите, на какие категории делятся ответы на каждый вопрос.
3. В скором времени вы будете в состоянии просто ставить чёрточку напротив ответа, эта чёрточка будет означать, что это ещё один из тех ответов, которые относятся к какой-то определённой категории.
4. Когда все ответы сведены в таблицу, подсчитайте количество ответов в каждой категории каждого вопроса.
5. Подсчитайте, сколько процентов составляет каждая категория ответов на

каждый вопрос. Чтобы сделать это, нужно разделить количество ответов в категории на общее количество опрашиваемых людей и умножить на сто. Скажем, у вас есть 1 500 сходных ответов на один вопрос, а общее количество опрошенных людей — 2 500.

$$1500 : 2500 = 0,6 \cdot 100 = 60$$

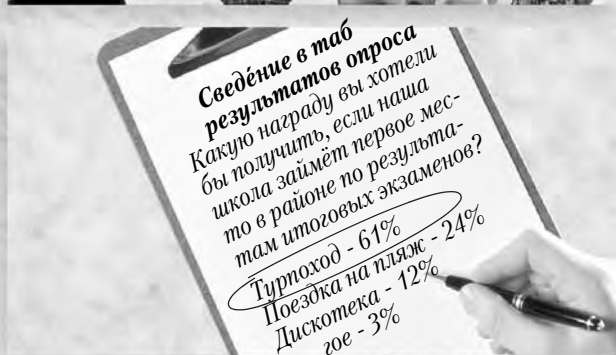
Это значит, что 60 процентов людей дали сходные ответы.

6. Единственная ошибка, которую вы можете допустить, — это не уловить схожести ответов и получить в результате большое количество разных категорий ответов.



Какую награду вы хотели бы получить, если ваша школа займёт первое место в районе по результатам итоговых экзаменов?

Опрос проводится для того, чтобы получить отклик и добиться согласия.



Сведёние в таб результатов опроса
 Какую награду вы хотели бы получить, если наша школа займёт первое место в районе по результатам итоговых экзаменов?

Турпоход	- 61%
Поездка на пляж	- 24%
Дискотека	- 12%
гое	- 3%

Согласие достигается путём обнаружения и последующего использования правильной кнопки.



Награда за первое место по результатам итоговых экзаменов

ТУР ПОХОД

Когда вы установили реальность, вы можете донести план до людей...



...и добиться поддержки и сотрудничества

Как справляться со слухами и клеветническими кампаниями

Иногда случается так, что репутация человека находится под угрозой: о нём распространяются слухи и сплетни, которые создают фальшивую реальность в отношении этого человека, он перестаёт быть реальным, и возникают разногласия между ним и теми, с кем он связан. Такая ситуация прямо противоположна той, которую должны создавать хорошие связи с общественностью. Это заканчивается «созданием фальшивой известности плохим делам».

Часто человек просто пожимает плечами и принимает это как часть жизни: «Так уж случилось, людям нельзя доверять». Другие же ожесточённо сражаются, чтобы защитить свою репутацию, но, так как они не обладают технологией связей с общественностью, с помощью которой можно понять, как действовать в подобных обстоятельствах, это приводит к тому, что их опровержения только ухудшают положение дел.

От клеветы страдают не только знаменитости или политические деятели. Слухи и ложь могут испортить жизнь человеку, принадлежащего к любому из слоёв общества.

Что делать человеку, когда подобные нападки могут опорочить его доброе имя?

В связях с общественностью существуют стандартные решения этой проблемы, которые следует знать и применять, если такая ситуация возникает.

«Чёрная пропаганда» («чёрная» – плохая или оскорбительная; «пропаганда» – усиленное распространение заявлений или идей) – термин, используемый для обозначения методов, цель которых – опорочить репутацию людей, компаний или государств и подорвать доверие общества к ним.

Методы чёрной пропаганды направлены на то, чтобы настолько низвести репутацию человека, компании или государства, что, по «общему согласию», им откажут в каких бы то ни было правах. После чего становится возможным

уничтожить такого человека, компанию или государство с помощью незначительных нападок – если сама чёрная пропаганда ещё не сделала этого.

Одной из ранних форм этой тактики было распространение злобных и лживых сплетен старухами. Сплетни наносили такой вред, что в некоторых местах этих старух заковывали в колодки, выставляя на всеобщее обозрение, или изгоняли из города.

В наше время подобных мер пресечения чёрной пропаганды не существует. Сложность и высокая стоимость судебных дел, связанных с оговорами и клеветой, злоупотребление привилегиями прессы и т.д. делают любого человека уязвимым для такого рода кампании.

Всё, что нужно, – это иметь врага. И за всю историю человечества найдётся немного таких людей, у которых не было врагов.

В обществе иногда встречаются недалёкие люди.

Это выражается в злорадном хихиканье по разным поводам. Такие люди с лёгкостью передают клеветнические слухи. Неграмотное общество изобилует такими людьми. Поскольку они не умеют читать, большая часть знаний им недоступна. Поскольку они знают не очень много слов, многое из того, что им говорят, остаётся непонятым.

Это относится не только к неграмотным.

То, чего недалёкие люди не понимают, они заменяют домыслами.

Так что эти люди не только слушают клевету, но и извращают и перевирают даже её.

Таким образом слухи, которые не имеют под собой никакой реальной почвы, могут распространяться в обществе.

Когда существует много подобных слухов и они настойчиво повторяются, можно заподозрить, что ведётся «кампания по нащёптыванию». Она называется так не потому, что люди распространяют слухи шёпотом, а потому, что, подобно злему ветру, она не имеет *видимого* источника.

Чёрная пропаганда пользуется подобной готовностью распространять и преувеличивать ложные сведения.

Значительная часть чёрной пропаганды распространяется гораздо более громко и с большей развязностью и наглостью теми газетами, радиостанциями и телекомпаниями, которые не беспокоятся о последствиях своих действий (или же кем-то тайно контролируются).

Но даже и после того, как вышла клеветническая статья, радио- или телепередача, люди, распространяющие чёрную пропаганду, рассчитывают

на то, что эта клевета распространится в обществе благодаря «клеветнической кампании».

Таким образом, риску подвергается любой человек, любое существо.

Человек начинает бояться, что о нём будут говорить плохо. Перед лицом клеветнической кампании, настоящей или мнимой, человек обычно замыкается в себе, у него появляется склонность к снижению активности и уменьшению своей сферы влияния.

То же относится и к компаниям, и даже к государствам.

Итак, если человек не знает, как справиться с такими нападками, то его действительно могут сделать совершенно несчастным и больным.

Закон упущенных данных

Есть один естественный закон, который, к сожалению, играет на руку чёрной пропаганде.

ЕСЛИ У ЛЮДЕЙ НЕТ ДАННЫХ, ОНИ ИХ ВЫДУМАЮТ.

Это закон упущенных данных.

Вакуум стремится заполнить себя. Древние философы говорили, что «природа не терпит пустоты». И действительно, окружающая среда, в которой присутствует давление, перемещается внутрь той области, где давления нет.

То же самое происходит с человеком, компанией или государством.

Человек, которого обогнали, стремится уйти в себя. Уже это само по себе, скорее всего, будет притягивать к нему всё подряд.

При этом человек не хочет сообщать данные. Он становится в некоторой степени таинственным.

Чтобы восполнить эту таинственность, люди будут выдумывать данные.

Это верно в отношении людей, компаний и государств.

Именно здесь *необходимы связи с общественностью*.

В своей основе связи с общественностью – это искусство создавать широкую известность хорошим делам.

Думать, что хорошие дела говорят сами за себя, – роковая ошибка. Это не так. Им нужно создавать известность.

По сути, именно в этом и заключаются связи с общественностью. И в этом заключается то, *зачем* они существуют, – заполнить вакуум, созданный упущенными данными. В разгар кампании чёрной пропаганды человеку отказывают в обычных коммуникационных каналах. Средства информации, в которых проводится эта кампания, *не* станут передавать благоприятные отзывы. Надо быть сумасшедшим, чтобы сомневаться в этом, поскольку эти средства служат другим хозяевам, целью которых является подрыв репутации жертвы.

«Авторитетные» высказывания заслоняют истину.

Таким образом, специалисты по связям с общественностью должны очень искусно владеть своей технологией, когда они сталкиваются с чёрной пропагандой.

Улаживание

Когда нет необходимости бороться с чёрной пропагандой, заниматься связями с общественностью очень просто.

Нанимают репортёра, который принимается за работу, выдвигая идеи и выпуская публикации в прессе. Именно поэтому репортёров часто считают специалистами по связям с общественностью, хотя они таковыми не являются.

В атмосфере, созданной кампанией чёрной пропаганды, смысл подобных публикаций искажается, им отказываются верить, и на этом всё и заканчивается.

Искусство СО – это нечто гораздо большее.

Вот некоторые из правил, которые здесь применимы:

Заполните вакуум

Прежде всего прекратите уходить в себя. Было убедительно доказано, что в связях с общественностью при улаживании чёрной пропаганды даёт результаты только исходящий поток информации. Молчаливость может быть благородной чертой характера, но в связях с общественностью она подобна смерти.

Резкое отрицание выглядит грубо и может быть использовано против вас как своего рода подтверждение.

Не нужно публично объявлять о скандале или распространять информацию о нём. Этого никогда не следует делать. Люди, занимающиеся связями с общественностью, часто *создают* скандалы.

Но не истолковывайте это как «необходимость молчания». Найдите безопасное место и выскажитесь.

Используйте любой коммуникационный канал, для того чтобы высказаться. Но не используйте такие каналы, которые при повторении исказят то, что вы говорите.

Не продолжайте обсуждать тот предмет, по поводу которого на вас нападают.

Вот возможный пример того, как можно говорить, не отрицая и, таким образом, не подтверждая.

ЗАЯВЛЕНИЕ: Я прочитал, что ваша компания в прошлом месяце разорилась.

ОПРОВЕРЖЕНИЕ: Господи! И вы ещё мне говорите! Если бы мы не избавились от того контракта, мы бы действительно разорились. Был жуткий скандал в правлении. Но Мак-Линти победил. Шотландец до мозга костей. Он сказал: «Я не стану этого подписывать!» Он как будто снёс президенту голову. Жуткий скандал. Кажется у нас где-то припрятаны 80 миллионов долларов, а Мак-Линти за них отвечает, и в этом вопросе он *не отступит ни на йоту*.

Человек, который задал вопрос, приходит к выводу, что вы не разорились. Он получил информацию. Вакуум заполнен рассказом о скандале в правлении и о таинственном резерве в 80 миллионов.

Опровергните ложную информацию

Суть этого действия заключается в том, что вы полностью опровергаете ложное утверждение, предоставив документы, наглядные свидетельства или проведя демонстрацию. Вам необходимо иметь комплект документов или быть в состоянии предъявить свидетельства и другие доказательства.

ЗАЯВЛЕНИЕ: Мне сказали, что у вас проблемы с областным управлением здравоохранения.

ОПРОВЕРЖЕНИЕ: Вот сертификат министерства здравоохранения, который мы недавно получили, и благодарственное письмо из областного управления. (Предъявляете их.)

И каков будет результат? От кого бы ни были получены эти сведения, он теперь дискредитирован и перестал быть достоверным источником.

Когда человек делает заявление, которое можно опровергнуть, определите, *кто* является источником, чтобы направить на источник внимание сделавшего данное заявление, и после этого приведите опровержение.

ЗАЯВЛЕНИЕ: Я слышала, что вы не состоите в браке с тем мужчиной, с которым живёте.

ОПРОВЕРЖЕНИЕ: *Кто* вам это сказал?

ТА, ЧТО СДЕЛАЛА ЗАЯВЛЕНИЕ: Я забыла.

ОПРОВЕРГАЮЩАЯ: Что ж, вспомните, и я вам покажу некоторые доказательства.

ТА, ЧТО СДЕЛАЛА ЗАЯВЛЕНИЕ: Ну, это был один человек...

ОПРОВЕРГАЮЩАЯ: *Кто?*

ТА, ЧТО СДЕЛАЛА ЗАЯВЛЕНИЕ: Джо Шмот.

ОПРОВЕРГАЮЩАЯ: Хорошо. Вот моё свидетельство о браке. А кто же всё-таки такой этот болван Шмот?

Теперь тайной уже является Джо Шмот. Почему он врёт? Зачем ему это нужно?

Если документа нет, но вы можете его достать, скажите: «Кто бы это ни сказал, назовите мне его имя, и при следующей встрече я покажу вам кое-что *очень* интересное, что имеет к этому отношение».

Обязательно достаньте этот документ и снова встретьтесь с этим человеком.

Существует миллиард вариантов применения этого метода. «Это не полетит». Поднимите это в воздух. «Там пусто». Продемонстрируйте, что там битком набито.

Главное здесь – наличие *доказательства* в любом виде.

Вы оспариваете только те утверждения, ложность которых вы *можете* доказать, а на всё остальное просто не обращаете внимания.

Опровергайте все слухи

Отрицание практически невозможно подкрепить доказательствами. «Откуда я знаю, что вы не агент ЦРУ?» Ну и как вы докажете, что вы не агент ЦРУ? Вы не можете выгащить удостоверение КГБ, так как это было бы не лучше. Никто и никогда не составлял документ типа «Билл Тилл не является сотрудником ЦРУ». Бесполезно. Это возражение. Кто ему поверит?

Иногда действует следующий ответ: «А ниоткуда».

Но правильным ответом в том случае, если вы отрицаете что-то (и доказательств нет), является «заполнение вакуума».

Но иногда вы *можете* подкрепить отрицание доказательствами. Человек, которому предъявили обвинение в контрабанде наркотиков, может предъявить доказательства, что он является членом общества по борьбе с наркотиками. То, что выдвигается в качестве доказательства отрицания, должно *заслуживать доверия*.

Существуют миллионы и миллионы вариантов использования этого метода.

Если данные отсутствуют, люди их выдумывают. Этот закон, к несчастью, работает на руку чёрной пропаганде.



Если вакуум заполнен истинными данными...



...ложь чёрной пропаганды становится видимой, и она исчезает.



Основная идея состоит в том, чтобы *не* быть тем, кем вас представляют в распускаемых слухах, и чтобы быть в состоянии быстро доказать это.

Продолжайте заполнять вакуум

Жизненно необходимы, особенно для ведения войны с чёрной пропагандой, постоянная хорошая работа и эффективный выпуск материалов о результатах этой работы.

Брошюры, проспекты, сообщения для прессы, ваша собственная газета или журнал – всё это и многое другое должно содержать *доступные для понимания данные о том, кем вы являетесь*.

Распространяя или используя эти данные, вы знакомите людей со своими хорошими делами.

И необходимо, кроме того, *делать* хорошие дела. Вы должны быть на виду – по крайней мере, благодаря своей хорошей работе, своим поступкам.

Итак, необходимо умело создавать непрерывный поток правдивой информации.

И в один прекрасный день не останется ни одного врага.

И ваша репутация будет всегда на высоте.

Разумеется, на вас могут быть совершены разного рода нападки, но вы сможете потушить их сразу, как маленькие костры, уже не испытывая необходимости справляться с лесом, объятым пожаром.

Итак, вы видите, что чёрная пропаганда – это произведённая тайно атака на репутацию человека, компании или целого государства, в ходе которой используется ложь и клевета с целью ослабления или уничтожения того, кого атакуют.

Защита предполагает, что объект нападков не такой уж плохой.

Совершенно необязательно быть безупречным, чтобы успешно противостоять этой атаке, но это не помешает.

Но безупречность во всех отношениях – *это* не защита от нападков. Вспомним исторические факты: почти все святые во все времена подвергались такого рода нападкам. И большинство из них погибло.

Решение одно: *умело применять технологию по связям с общественностью*.

Чтобы быть умелым в чём-либо, необходимо знать это, иметь опыт в этом и *делать* это.

Улучшение отношений между людьми

В связях с общественностью существует ещё один основной элемент, который часто упускают из виду и которому придают слишком небольшое значение, однако, если его применять правильно, он может стать основой для достижения успеха в отношениях с другими людьми.

Самым первым приёмом, который люди разработали для того, чтобы смазывать механизм человеческих взаимоотношений, были «хорошие манеры».

Этот приём описывают и различными другими словами: «вежливость», «декорум», «церемония», «этикет», «форма», «любезность», «изысканность», «элегантность», «культура», «корректность», «учтивость» и «уважение».

Даже в самых примитивных культурах существовали тщательно разработанные ритуалы человеческих взаимоотношений. Изучение двадцати одной примитивной народности показало, что формальности, сопровождавшие их межличностные, межплеменные и межнациональные отношения, были весьма впечатляющими.

У всех народов «дурные манеры» осуждаются.

Людей с «дурными манерами» *отвергают*.

Таким образом, самой ранней технологией связей с общественностью были «манеры».

Поэтому человек или команда по связям с общественностью потерпят неудачу, если они не оттренируют и не усвоят того, что считается «хорошими манерами» среди людей, с которыми они вступают в контакт. Такой человек или команда могут знать всю самую продвинутую технологию СО и тем не менее потерпеть позорное поражение по одной-единственной причине: у них дурные манеры.

«Хорошие манеры» сводятся к следующему:

- а) придавать значимость другому человеку и
- б) использовать цикл двустороннего общения.

Не используя цикл двустороннего общения в отношениях с людьми, невозможно донести до них свои идеи и добиться какого-либо признания с их стороны.

Под «циклом» имеется в виду промежуток времени, имеющий начало и конец. Цикл общения заключается в следующем: первый человек посылает сообщение второму человеку, который получает это сообщение, понимает его и даёт подтверждение, тем самым заканчивая цикл. Если это цикл *двустороннего*

общения, то второй человек теперь посылает сообщение первому человеку, который получает его, понимает его и даёт подтверждение. Другими словами, цикл двустороннего общения – это нормальный цикл общения между двумя людьми. Если кто-либо из них не направляет сообщение в тот момент, когда ему следует это сделать, то это не будет циклом двустороннего общения.

В любых жестах или ритуалах всегда присутствуют эти два фактора – придание значимости другому человеку и использование цикла двустороннего общения. Таким образом, если человек не учитывает их, то окажется, что он и его программа отвергнуты.

Высокомерием и силой можно добиться господства и контроля над людьми, но признания и уважения – никогда.

Несмотря на всю свою «технологию разума», психиатр и психолог так и не смогли заслужить аплодисменты или доброжелательность, поскольку они сами а) невероятно высокомерны, б) люто презируют других людей («человек – это животное», «все люди ненормальные» и т.п.).

Просто у них нет «хороших манер», то есть они а) не считают людей значимыми и не дают им почувствовать это и б) совершенно незнакомы с циклом общения.

Успешные СО

Все успешные СО, следовательно, строятся на твёрдом фундаменте хороших манер, поскольку хорошие манеры – это первая технология, которая была создана людьми для улучшения человеческих отношений.

Хорошие манеры известны и почитаемы гораздо шире, чем технология СО. Следовательно, *ни одна* технология СО не приведёт к успеху, если в ней отсутствует этот элемент.

Если вам наплевать на «каких-то там охранников», которые «не заслуживают вашего внимания», когда вы добиваетесь встречи с их боссом, вы совершаете роковую ошибку. Кто разговаривает с этим боссом? Они, эти «какие-то там охранники».

Назначить встречу и не прийти на неё; послать приглашение, когда принимать его уже слишком поздно; не предложить еды или напитка; не встать, когда входит дама или важное лицо; обращаться на людях со своими подчинёнными, как с лакеями; резко повышать голос на людях; перебивать человека, чтобы «сделать что-то более важное»; не сказать «спасибо» или не пожелать спокойной ночи – всё это «дурные манеры». Если кто-то совершает эти или тысячу других невежливых поступков, то люди, с которыми этот человек имеет дело, мысленно отвергают его.

Поскольку СО – это, по существу, признание, то дурные манеры абсолютно губительны для них.

Чтобы с успехом применять методы СО, у человека должны быть хорошие манеры.

Это нетрудно. Вы должны оценить своё отношение к другим и сгладить все шероховатости. Важны ли другие люди сами по себе? Нужно, чтобы ваш цикл двустороннего общения был до такой степени безупречным и естественным, чтобы никто никогда не замечал его применения.

При наличии этих двух вещей человек может изучить элементы общепринятых правил поведения, из которых складывается способ поведения, считающийся «хорошими манерами» в группе, с которой он вступает в контакт.

Тогда, при правильном применении технологии СО, ваши СО будут успешными.

Значимость людей

Вы не представляете себе, насколько важны люди. Существует обратная пропорция: у тех, кто в самом низу, гораздо большее чувство собственной значимости, чем у тех, кто наверху и действительно важен. Уборщица намного сильнее чувствует свою значимость, чем преуспевающий генеральный директор!

Игнорируя людей, вы рискуете попасть в беду.

Лесть не очень полезна и часто вызывает подозрения, поскольку она идёт не от чистого сердца, и её фальшь незаметна разве что дураку.

Люди не выносят тех, кто не придаёт им значимости. Неотъемлемой частью хороших манер является придание значимости другим людям.

Когда вы видите других людей и даёте подтверждение тому, что они существуют, вы тем самым придаёте им значимость.



Чтобы показать человеку его значимость, проявите к нему уважение или просто дайте ему понять, что вы видите его и не возражаете против его присутствия.

Когда вы видите других людей и даёте подтверждение тому, что они существуют, вы тем самым придаёте им значимость.

Помнить их имена, знать тех, с кем они связаны, также значит придавать им значимость.

Упор на свою *собственную* значимость почти так же уместен, как дохлая кошка на свадьбе.

Люди имеют ценность, и они значимы. Высокое положение они занимают или низкое – они значимы.

Если вы это знаете, то вы уже прошли полпути к цели под названием «хорошие манеры».

И тогда возможны СО.

Общение

Цикл двустороннего общения более важен, чем его содержание.

Содержание общения, смысл того, что вы намерены передать другому человеку или другим людям, вторичны по отношению к тому факту, что присутствует цикл двустороннего общения.

Сообщение посылается для того, чтобы на него ответили или чтобы его использовали.

Общение, и прежде всего цикл общения, должны существовать. Только после этого они смогут нести какое-нибудь сообщение.

Сообщения не перемещаются без коммуникационной линии. Должна существовать линия, или маршрут, по которому сообщение идёт от одного человека к другому.

В рекламе это всегда нарушается. «Покупайте “Снимпакс”!» Это произносится в пустоту. Что-то другое должно создать линию. И эта линия должна быть такой, чтобы можно было получить ответ: использование, покупку или отклик.

В качестве любопытного примера можно привести следующий случай: один торговый агент безо всякого предисловия или основания писал людям письма, предлагая купить пакет услуг стоимостью во много тысяч долларов, даже не объясняя при этом, в чём его польза или ценность. Отклик – нулевой. Коммуникационная линия отсутствует. Он писал не человеку, а имени.

При общении с людьми должен быть установлен цикл общения, прежде чем говорящего вообще станут слушать. Лишь затем он сможет донести своё сообщение.

Общение, которое идёт только в одном направлении, никогда не приведёт к появлению цикла двустороннего общения. А если он отсутствует, человек не добьётся признания.



Хорошие манеры требуют, чтобы существовал цикл двустороннего общения между вами и другим человеком.



Хорошие манеры требуют наличия цикла двустороннего общения. Это верно даже тогда, когда вы пишете письма знакомым или звоните по телефону.

Именно поэтому «уходя, нужно желать хозяйке спокойной ночи».

Чтобы иметь по-настоящему хорошие манеры, необходимо действительно понимать, что такое двусторонний цикл общения.

СО без двустороннего цикла общения представляют собой жалкое зрелище.

Ритуалы

Если ритуал совета вождей у американских индейцев был настолько точным и сложным, если у множества других примитивных народов были чёткие рамки поведения в обществе и формы обращения друг к другу, то требовать от современного человека, чтобы он обладал хорошими манерами, – это не так уж много.

Но в наше время «хорошие манеры» не так очевидны, как раньше. Это происходит потому, что из-за смешения такого большого количества народов и обычаев появилась тенденция к разрушению прежних правил поведения, которые были весьма прочными в более мелких группах.

Итак, мы, кажется, стали очевидцами эпохи, небрежной в отношении манер.

Однако это не оправдывает дурные манеры.

Можно иметь отличные манеры, просто:

- а) придавая значимость людям;
- б) соблюдая двусторонний цикл общения;
- в) придерживаясь местных традиций, соблюдение которых считается правильным поведением.

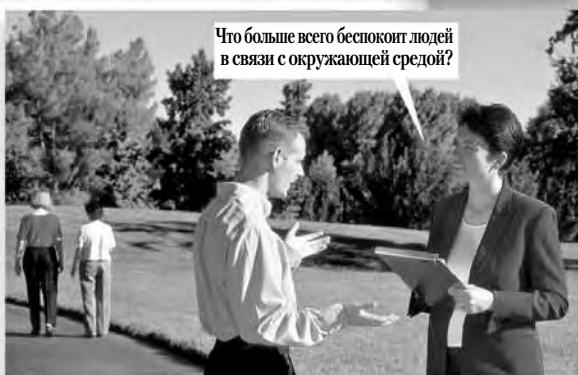
Это – те обязательные элементы, которые должен выполнять любой, кто применяет технологию СО.

На этом фундаменте можно построить СО, которые люди будут принимать. Это приводит СО к успеху.

Используя технологию связей с общественностью, человек может повлиять на общество в целом.



Проводится опрос достаточного количества представителей публики...



...из которого становится ясно, какие вызывающие беспокойство вещи наиболее реальны для этих людей.



Затем можно составить для группы программу, которая будет способствовать достижению её целей и теперь уже получит общественную поддержку.



Технология СО

помогает сделать мир лучше



В результате возрастёт сотрудничество с тем движением, которое улучшает состояние общества и мира.

Применение технологии связей с общественностью

Какой бы стоящей ни была ваша цель и ваша деятельность, вы не можете просто полагаться на согласие и сотрудничество со стороны других. Если другие люди не будут знать о ваших целях и они не будут реальными для них, то у них будет мало оснований для того, чтобы поддерживать ваши усилия.

Связи с общественностью – это тот метод, который можно использовать, для того чтобы получить такую поддержку.

В связях с общественностью существует множество инструментов. Например, можно использовать опросы, чтобы выявить свой тип публики, его реальность и уровень приятия. Для того чтобы повысить уровень аффинити и реальности можно использовать треугольник АРО и двусторонний цикл общения. Если вы будете иметь хорошие манеры, придавать людям значимость, а также соблюдать их традиции, это поможет вам успешно взаимодействовать с людьми.

Эти инструменты многочисленны, но, для того чтобы добиться согласия других людей, эти инструменты необходимо хорошо знать и искусно применять.

Существует много достойных целей, которые помогут вам сделать этот мир лучше. Но никто в обществе не существует сам по себе, и если вы хотите достичь своих целей, то вам всегда будет необходимо сотрудничество со стороны других людей.

Если ваша цель – помогать людям и улучшать общество, то, для того чтобы облегчить свою задачу, вы можете использовать связи с общественностью.

У многих людей есть такие же цели, как и у вас, и при помощи этой технологии вы можете донести до них свои идеи. То, что действительно полезно, заслуживает того, чтобы воплотить это в жизнь, но вы вряд ли сможете добиться этого в одиночку. СО помогут вам добиться сотрудничества со стороны других людей. ■

Практические упражнения

Здесь приводятся упражнения, имеющие отношение к связям с общественностью. Их выполнение повысит ваше понимание полученных знаний.

- 1 Посмотрите вокруг и назовите как можно больше различных «типов публики». Делайте это до тех пор, пока не будете уверены, что можете правильно определять различные типы публики, которым необходимо направлять различные сообщения СО.
- 2 Выберите какую-нибудь определённую группу или тип публики в том районе или области деятельности, с которыми вы достаточно знакомы. Проведите опрос в этой группе или среди этой публики, для того чтобы определить их реальность в отношении какого-либо вопроса.
- 3 Сведите в таблицу ответы, полученные в результате опроса, который вы провели при выполнении предыдущего упражнения. Используйте данные из этой брошюры о том, как сводить результаты опроса в таблицу.
- 4 Опишите, в качестве примера, случай, который вы пережили сами или свидетелем которого вы были, когда действовал закон упущенных данных: «ЕСЛИ У ЛЮДЕЙ НЕТ ДАННЫХ, ОНИ ИХ ВЫДУМАЮТ». Затем назовите конкретные способы, с помощью которых человек или группа, попавшие в такую ситуацию, могли бы с ней справиться, используя данные об СО из этой брошюры. Повторяйте это упражнение до тех пор, пока не будете уверены в том, что вы можете правильно распознавать ситуации, в которых действует закон упущенных данных, и знаете, как справляться с такими ситуациями, используя технологию СО.
- 5 Назовите несколько местных традиций, соблюдение которых считается правильным поведением там, где вы живёте, и которые следует соблюдать, если вы хотите иметь «хорошие манеры».
- 6 Выйдите на улицу и попрактикуйтесь в соблюдении «хороших манер», применяя лишь следующее:
 - а) придание значимости людям,
 - б) цикл двустороннего общения,
 - в) местные традиции, которые считаются правильным поведением.
 Делайте это до тех пор, пока вы не будете уверены в том, что у вас хорошие манеры.

Результаты применения

Технология связей с общественностью и технология опросов, разработанные Л. Роном Хаббардом, открывают дверь к достижению любой цели. Люди, получившие эти знания, были удивлены тем, насколько они просты и насколько легко их применять. С их помощью можно бороться за достижение своих целей и побеждать. Можно добиться принятия различных идей в тех ситуациях, в которых раньше этого не удалось бы сделать, и в результате можно будет безо всяких препятствий заниматься реальным производством. Как показывают приведённые ниже истории успеха, СО – это незаменимый инструмент.

В Южной Америке одна женщина обнаружила, что женщины-полицейские в её городе с трудом находят общий язык с жителями в своих районах. Поговорив с некоторыми из них, она установила, что их проблема – незнание технологии общения. Она прочитала курс лекций по этому предмету для женщин-полицейских. В том числе она сообщила им основные данные о

манерах и треугольнике АРО. В результате заместитель командира подразделения женщин-полицейских объявил этой женщине благодарность и вручил памятную грамоту, в которой говорилось следующее:

«От имени главного секретариата департамента безопасности и общественного транспорта федерального округа мы выражаем вам признательность за бескорыстную и ценную работу по распространению технологии Л. Рона Хаббарда и за то, что вы помогли улучшить взаимоотношения женщин-полицейских с гражданами города благодаря использованию аффинити, реальности и общения, что способствовало улучшению нашей репутации в обществе».

Человек, который был назначен на должность начальника отдела по связям с общественностью, применил саентологическую технологию, чтобы создать доброжелательное отношение к компании, которая только что переехала на новое место. Вот результаты:

«Компания только что переехала на новое место, и моя первоочередная задача как начальника отдела по связям с общественностью заключалась в том, чтобы добиться хорошего отношения к компании со стороны местной общественности. Я сам был здесь новым человеком, и моим первым действием было применение технологии связей с общественностью Л. Рона Хаббарда. Я провёл опросы в близлежащих районах, чтобы выяснить, что жители считают важным в своём районе, в чём они нуждаются, чего хотят. Вскоре стало очевидно, что главной проблемой была преступность, и люди хотели, чтобы были предприняты эффективные меры в этом отношении. Имея эти данные, я затем встретился с представителями местной полиции. Сотрудничая с ними, я использовал данные Л. Рона Хаббарда о задачах и программах

Что даёт технология связей с общественностью

Данный график показывает, что может произойти, если применять технологию СО. В данном случае организация, занимавшаяся обучением людей, развернула долгосрочную кампанию по привлечению публики со всего континента и сумела добиться существенного роста.



и разработал программу контроля преступности в районе. Добровольцы из нашей компании, также обеспокоенные проблемой преступности, работали по несколько часов каждый день, помогая выполнять задачи, поставленные в программе, убеждая местное население принять в ней участие. Благодаря эффективности этой программы уровень преступности в районе значительно снизился в течение нескольких недель. Не только было сделано что-то, что действительно помогло решить проблему преступности в этом районе (и это получило очень высокую оценку), но также были установлены хорошие отношения между компанией и жителями района».

Новая работа в отделе жалоб крупной компании оказалась для женщины из Калифорнии нелёгким делом. Она обнаружила, что их ремонтный отдел не соблюдал сроки возврата отремонтированной бытовой техники. Она изучила технологию СО Л. Рона Хаббарда и воспользовалась ею с целью изменить положение дел и добиться, чтобы мнение клиентов о её компании (прежде не самое хорошее) значительно улучшилось.

«Сначала я регулярно получала жалобы. Люди не знали, когда они смогут получить свои вещи из ремонта. Приятным сюрпризом для них оказалась новость о том, что их бытовую технику стали ремонтировать в течение сорока восьми часов.

Однажды я получила телефонный звонок от одной клиентки, которая звонила потому, что её вещь находилась в ремонте более сорока восьми часов. Когда я проверила это, я обнаружила, что для улучшения внешнего вида этого бытового прибора необходимо было получить особую деталь. Я рассказала ей, что делают с её прибором, где точно он находится на линии

ремонта и когда она сможет его получить. Она поблагодарила меня и была в восторге от того, что получит назад, по сути, совершенно новый бытовой электроприбор.

Я создала превосходные связи с общественностью для своей компании – теперь наши клиенты знают, что они могут доверять мне и моей компании в том, что мы предоставляем обещанное. Начальник отдела по административным вопросам знает, что ему не нужно беспокоиться ни о ремонте, ни о доставке, ни о работе с жалобами, тогда как раньше ему всегда приходилось самому заниматься всем этим. Для меня теперь совершенно реально то, насколько важны честность и СО: эта технология превращает мою работу в удовольствие».

Колумбию в течение нескольких лет лихорадило от насилия и гражданских волнений. Решив привлечь внимание широкой общественности к усилиям, направленным на уменьшение количества актов насилия в их стране, группа заинтересованных граждан использовала технологию связей с общественностью Л. Рона Хаббарда, для того чтобы найти наилучший способ привлечь внимание людей к тому, что насилию не должно быть места в их обществе. Затем они начали кампанию, в которой использовались принципы Саентологии, относящиеся к целостности и понятиям о том, что является правильным, а что нет. В результате сотни молодых колумбийцев собрались в парке отдыха и продемонстрировали своё желание жить в стране, в которой нет войны и насилия, устроив костёр из игрушечного оружия. Это событие транслировалось на всю страну и оказало огромное влияние на людей. Через несколько недель было получено письмо из офиса президента, в котором выражалось одобрение группе. Её действия стали широко известны народу

благодаря радио и телевидению. В частности, в этом письме говорилось:

«Несколько недель спустя группа колумбийских партизан последовала вашему примеру, публично сложив костёр из своего оружия (настоящего) и сказав “нет” насилию, убийствам и разрушению и “да” — миру, счастью и выживанию».

Одна женщина из Швейцарии узнала, что технология связей с общественностью может быть использована для достижения стоящих целей в любой области жизни.

«Когда я училась в колледже, я столкнулась с трудностями в отношениях с одним из моих преподавателей. С ним было очень трудно говорить, и, казалось, к нему никогда нельзя было пробиться. Возможно, при других обстоятельствах я бы просто сдалась и бросила курс. Но в данном случае я не могла так поступить, потому что знания, получаемые на этом курсе, были крайне необходимы для запланированной мною карьеры.

К счастью, в то время я также изучала материалы Л. Рона Хаббарда о связях с общественностью. Я поняла, что у меня есть отличная возможность использовать принципы СО.

Я знала, что если я собираюсь добиться помощи и сотрудничества от этого человека, то я должна вступить с ним в

*общение. Я применила принцип СО, который говорит о том, что нужно общаться, обладая реальностью — чем-то, с чем он мог бы согласиться, причём общаться **таким образом**, чтобы он согласился с этим. Наблюдая за тем, как он обращался с другими студентами, я поняла: скорее всего, единственное, что я могу сделать, для того чтобы установить с ним общение, это расплакаться! Итак, именно это я и сделала, хотя и чувствовала себя немного глупо. Он сразу же забеспокоился и заинтересовался. В результате я донесла до его сознания тот факт, что я искренне хотела научиться тому, чему он должен был меня обучать, и что я действительно хотела получить его помощь.*

Таким образом, для меня загорелся зелёный свет, и я продолжала применять принцип увеличения реальности и аффинити через общение. В конце концов он очень сильно заинтересовался моим продвижением. Он помог мне преодолеть те трудности, которые у меня были на некоторых занятиях, и на протяжении оставшейся части курса проявлял огромное желание помочь мне, когда у меня возникали проблемы с пониманием чего-либо.

К концу курса я приобрела знания и способности, которые мне были необходимы. Это было бы невозможно, если бы я сначала не добилась сотрудничества от моего преподавателя. К тому же у нас обоих появился ещё один друг».

Книги по самосовершенствованию, средства массовой информации, ораторы, которые читают лекции о том, как улучшить себя, – все они предлагают огромное количество «решений» проблем, связанных с пониманием жизни. Но человек всё равно не может справиться с трудностями, которые бесконечным потоком обрушиваются на него.

В данной брошюре Л. Рон Хаббард рассматривает эту ситуацию гораздо глубже, чем авторы всех этих поверхностных «решений», и сообщает нам основные данные о том, из чего же на самом деле состоит понимание.


Как вы можете применить эти знания? Зная, что такое понимание, вы способны управлять жизнью. Это означает, что у вас есть средства, с помощью которых вы будете лучше понимать всё, что вас окружает, в том числе людей, которых вы знаете и с которыми вы вступаете в контакт.

Это знание даст вам возможность помочь тем, кто страдает от непонимания, разногласий, разрывов отношений с кем-либо и из-за других неприятностей, которые превращают жизнь человека в одну сплошную проблему. Вы узнаете, каковы компоненты понимания, как они связаны друг с другом и как они вместе образуют понимание. Обладая навыками, которые вы можете приобрести, изучив содержащиеся в этой брошюре принципы, вы сможете помочь людям добиться того, что они вновь будут понимать других людей и окружающий их мир.

В этой брошюре содержится лишь часть технологии, разработанной Л. Роном Хаббардом, но этих материалов будет достаточно, чтобы изменить ваши взгляды на жизнь. Их применение поможет вам достичь успеха в любой области.

Отсутствие понимания – это источник проблем человека. Представьте себе, какими он обладал бы возможностями, если бы этого препятствия не существовало. Миллионы людей, применяющих эти знания, достигают высот, о которых они прежде только мечтали. Кроме того, они успешно помогают в этом другим людям. ■

Аффинити, реальность и общение



В Саентологии есть три фактора, которые имеют исключительную важность, когда речь идёт о том, чтобы справиться с жизнью. Зная эти три фактора, вы можете получить ответы на следующие вопросы: Как мне разговаривать с людьми? Как я могу донести новые идеи до людей? Как я могу узнать, о чём люди думают? Как я могу лучше справиться со своей работой?

В Саентологии эти три фактора называются треугольником АРО. Он называется треугольником, потому что в нём есть три связанных между собой точки. Первая из этих точек – аффинити (от англ. *affinity*). Вторая точка – реальность. Третья, и самая важная из этих точек, – общение.

Эти три фактора взаимосвязаны. Под аффинити мы понимаем эмоциональный отклик. Мы имеем в виду наличие чувства дружеского расположения или его отсутствие, наличие эмоций или неадекватных эмоций (нерациональных эмоций, не соответствующих ситуации), связанных с жизнью. Под реальностью мы понимаем твёрдые тела, реальные предметы, существующие в жизни. Под общением мы понимаем обмен идеями между двумя терминалами (людьми, которые обладают способностью получать, передавать и отправлять сообщения). Без аффинити нет ни реальности, ни общения. Без реальности нет ни аффинити, ни общения. Без общения нет ни аффинити, ни реальности.

Для того чтобы использовать треугольник АРО в ситуациях, с которыми человек сталкивается в повседневной жизни, он должен понимать каждый его компонент и осознавать, как все три компонента взаимосвязаны.

Аффиинити – это любое эмоциональное отношение, указывающее на степень расположения или дружеского отношения к кому-либо или чему-либо.



Реальность – это уровень согласия, достигнутый между людьми. К реальности также относятся твёрдые тела, реальные предметы, существующие в жизни.



Общение – взаимный обмен идеями через пространство.



Аффинити

Первая вершина этого треугольника называется «аффинити».

Основное определение «аффинити» – это суждение о том, хорошо или плохо находиться на определённом расстоянии от кого-то или чего-то. Основная способность, которую даёт полное аффинити, – это способность занимать одно и то же пространство с чем-то ещё.

Слово «аффинити» используется здесь для обозначения любви, расположения или любого другого эмоционального отношения. В Саентологии считается, что аффинити – это нечто многогранное. Аффинити – это переменная величина. Слово «аффинити» используется в данном контексте как «степень расположения».

Без аффинити человек не был бы человеком. В определённой степени каждое животное обладает аффинити, но только человек способен чувствовать его особенно сильно. Задолго до того, как появились города, люди жили племенами и родами. А ещё раньше они, несомненно, жили группами. С незапамятных времён человек испытывал инстинктивную потребность в аффинити с другими людьми. Одомашнивание человеком диких животных показывает, что аффинити человека распространяется и на другие виды живых существ. Можно было бы предположить, что та раса, которая первой развила бы аффинити до самой высшей степени, стала бы доминирующей расой на любой планете. И жизнь это подтвердила.

Ребёнок полон аффинити. Он испытывает аффинити не только к отцу, матери, братьям, сёстрам и детям, с которыми он играет, но и к собакам, кошкам и даже к бродячим собакам, случайно оказавшимся в поле его зрения. Но аффинити не ограничивается только этим. Вы можете испытывать аффинити к неодушевлённым предметам: «Мне нравится узор, который получается из волокон этого дерева». Существует чувство единения с землёй, голубым небом, дождём, мельничной запрудой, колесом телеги, лягушками – это чувство и есть аффинити.

Аффинити никогда не бывает полным отождествлением, при котором один человек сливается с другим в том, что касается их чувств или интересов. Аффинити также не может быть настолько сильным, чтобы один человек начал воображать себя другой личностью и даже начал испытывать чувства другого человека или перенимать его идеи. Испытывая аффинити к чему-то, вы остаётесь самим собой, но при этом проникаете в самую суть вещей, к которым вы испытываете аффинити. Вы остаётесь самим собой и в то же время сближаетесь с этим предметом. Это чувство не привязывает вас к этому предмету. Аффинити не сковывает вас одной цепью. Оно не налагает на тот объект, к которому испытывают аффинити, никаких обязательств и не требует от него брать на себя какую-либо ответственность. Это чистое, лёгкое и естественное чувство. Оно исходит от человека так же естественно, как свет исходит от солнца.

Аффинити порождает аффинити. Когда человек полон аффинити, это автоматически заставляет находящихся по близости людей тоже наполняться этим чувством. Оно оказывает успокаивающее, оживляющее, воодушевляющее влияние на всех, кто способен давать и получать аффинити.

Можно легко увидеть, какой уровень аффинити существует между отдельными людьми или целыми группами. Например, два разговаривающих друг с другом человека либо испытывают аффинити друг к другу, либо не испытывают. Если они не испытывают аффинити друг к другу, то они будут спорить. Если испытывают – то должны присутствовать и две другие составляющие. У этих людей должна быть реальность, с которой они оба согласны, и они должны быть способны сообщить эту реальность друг другу.

Это подводит нас к следующей вершине треугольника – реальности.

Реальность

«Реальность» можно определить как «то, что кажется существующим». Реальность в своей основе – это согласие. Реально то, с реальностью чего мы согласились.

Реальность – реальность физической вселенной – воспринимается через различные каналы восприятия. Мы видим что-то глазами, мы слышим что-то ушами, при помощи носа мы ощущаем запахи, мы ощущаем прикосновение к чему-то руками, и тогда мы решаем, что это существует. Но единственное, с помощью чего мы узнаём об этом, – это наши органы чувств, а органы чувств представляют собой искусственные каналы восприятия. У нас нет непосредственного контакта с физической вселенной. Мы контактируем с ней посредством наших каналов восприятия.

Эти каналы восприятия могут быть притуплены. Например, человек теряет зрение и для него отсутствует восприятие света, формы или глубины в физической вселенной. Это восприятие всё ещё реально для него, но это не та же самая реальность, которая есть у другого человека. Другими словами, не имея зрения, человек не способен создать идею о физической вселенной во всей её полноте. Не имея органов чувств, человек не может сформировать идею об этих вещах. Следовательно, физическая вселенная воспринимается посредством этих органов чувств.

Два человека могут взглянуть на стол и согласиться, что это стол. Он деревянный, коричневого цвета. Они согласились с этим. Конечно же, первый из них понимает, что, когда он произносит слово «коричневый», то второй человек слышит слово «коричневый», хотя на самом деле первый из них может воспринимать его как «фиолетовый», но он согласился с тем, что это коричневый цвет, поскольку на протяжении всей его жизни, люди, указывая



Свидетельские показания разных людей о несчастном случае или преступлении часто отличаются друг от друга. У всех людей, изображенных на этой иллюстрации, разная реальность относительно того, что произошло с женщиной, у которой украли сумочку.

на этот цвет, говорили: «коричневый». На самом деле для второго человека этот цвет может быть красным, но он распознаёт его как коричневый. Таким образом, эти два человека достигли согласия, хотя они, возможно, видят разные вещи. Но они согласились, что этот цвет коричневый, что это дерево и что это стол. Но вот заходит третий человек, смотрит на этот же стол и говорит: «Ничего себе слон!»

Один из присутствующих говорит:

— Это же стол. Слоны, они ведь...

— Нет, это слон.

И два человека говорят, что этот третий сошёл с ума: он не согласен с ними. Будут ли они продолжать пытаться общаться с ним? Нет. Он не согласен с ними. Он не согласен с этой реальностью. Испытывают ли они

аффинити к нему? Нет. Они говорят: «Этот парень сошёл с ума». Он им не нравится. Они не хотят быть с ним рядом.

Теперь, скажем, два человека спорят. Один говорит: «Этот стол деревянный». А другой говорит: «Нет, он металлический и покрашен под дерево». Они начинают спорить об этом; пытаются достичь согласия, но не могут. Тут появляется третий, осматривает стол и говорит: «На самом деле ножки покрашены под дерево, но столешница из настоящего дерева. И этот цвет – коричневый, и это действительно стол». Тогда они достигают согласия. Они испытывают аффинити. Откуда ни возмись, у них возникают дружеские чувства по отношению друг к другу и по отношению к третьему человеку, который разрешил их проблему. Они достигли согласия и вступают в общение.

Для отдельного человека реальностью может быть только то, что он получает посредством своих органов чувств. Относительная ненадёжность этих данных чётко видна на примере того, что свидетели одного и того же, скажем, автомобильного происшествия всегда дают различные показания. Люди, которые изучали это явление, говорят, что всегда наблюдаются поразительные расхождения в описании одной и той же картины разными свидетелями. Другими словами, подробности реальной картины в этой ситуации были разными для разных наблюдателей. В действительности же область, относительно которой существует согласие, обширна, очень обширна. Это общее согласие, которое существует между людьми. Это – Земля. Мы – люди. Автомобили – это автомобили. Они приходят в движение в результате сгорания определённых химических веществ. Воздух – это воздух. Солнце находится на небе. Обычно существует согласие относительно того, что авария произошла. За пределами этой общей области согласия существуют различные интерпретации реальности.

Если рассматривать это с практической точки зрения, реальность – это то, что вы воспринимаете. И в свою очередь, ваше восприятие реальности в значительной степени состоит из того, о чём вы можете общаться с другими людьми.

Общение

Третья и самая важная вершина треугольника АРО – это общение. В человеческих взаимоотношениях оно важнее, чем два других угла треугольника, для понимания того, как построены отношения между людьми в этой вселенной. Общение – это универсальный растворитель; он растворяет всё, что угодно.

Как люди вступают в общение друг с другом?

Для того чтобы возникло общение, должны существовать согласие и аффинити. А для того чтобы возникло аффинити, должны существовать согласие относительно реальности и общения. Для того чтобы существовали реальность и согласие, необходимы аффинити и общение. Необходимы все три вершины. Если вы разрушите аффинити, то не будет общения и реальности. Если вы разрушите реальность, то не будет общения и аффинити. Если вы разрушите общение, то не будет и других компонентов.

Существует несколько способов заблокировать коммуникационную линию (маршрут, по которому сообщение движется от одного человека к другому). Один из них – перерезать её; другой – сделать так, чтобы это общение было настолько болезненным для второго человека, что он сам перережет линию; и ещё один способ – загрузить коммуникационную линию настолько, чтобы вызвать затор. Для понимания того, что представляют собой коммуникационные линии, очень важно знать о том, как общение может прекратиться. Кроме того, общение должно быть *полноценным* общением: необходимые данные должны быть посланы в нужном направлении и приняты получателем.

Кстати, общение будет касаться исключительно реальности и аффинити, имеющих отношение к физической вселенной. Дискуссии будут вестись о том, существует ли аффинити или нет, существует ли согласие или нет, а также о том, где же существует наибольшее несогласие с данным согласием в отношении физической вселенной.

Аффинити можно повысить различными способами: вы можете разговаривать с людьми и таким образом повысить аффинити к ним. Но помните, что это общение, а не просто разговор. Существует много способов общаться. Два человека могут сидеть, смотреть друг на друга и быть в общении. Один из способов вступить в общение – прикоснуться к кому-то или чему-то. Вы можете погладить кошку, и она вдруг начнёт мурлыкать – вы будете общаться с кошкой. Вы пожимаете чью-то руку – и вы уже находитесь в общении с этим человеком, потому что вы прикасаетесь к нему. Приверженцы старой школы – сторонники идеи о том, что «человек человеку волк», – считавшие, что «на самом деле каждый человек ненавидит другого, каждый занимает оборонительную позицию, и поэтому нам приходится принуждать всех быть общественными животными», говорили, что люди приветствуют друг друга пожатием руки для того, чтобы показать, что у них в руках нет оружия. Нет, это – общение. Во Франции, Италии, Испании и других странах люди обнимаются при встрече; они много контактируют друг с другом, и этот контакт является общением.

Если человек находится в значительной степени вне общения, а вы протягиваете руку и хлопаете его по плечу, то он слегка уклоняется (он считает, что всё приносит боль). Несмотря на то что он делает это только

Если одна из вершин треугольника АРО понизится, то и две другие вершины тоже понизятся. На этой иллюстрации ребёнок радостно идёт к своей маме, чтобы подарить ей цветы.



Занятая мытьём посуды, мама игнорирует общение со стороны ребёнка, что приводит к понижению данной вершины треугольника. А это в свою очередь ведёт к снижению уровня аффинити и реальности.



слегка, вы обнаружите, что он вне общения и в плане речи. Вы пытаетесь ему что-то сказать: «Вы знаете, я думаю, что проект 342А – это довольно хороший проект, и я думаю, что мы должны его продолжать». Он будет сидеть, и смотреть на вас, и кивать головой, а потом пойдёт и завершит проект 36.

Вы говорите: «Мы только что отказались от проекта 36. Мы больше не собираемся его доделывать», – однако этот человек вряд ли понимает, что вы разговариваете с ним, он уклоняется от всего, что вы говорите. Или он может разговаривать с вами с таким напором и так долго, что вы никак не можете сказать ему о том, что вы собираетесь выполнять проект 342А. Это также уклонение от общения с вами. Другими словами, он вне общения с вами. Следовательно, его уровень аффинити низок, и он с вами не согласится. Но

если вы сумеете добиться от него согласия, возрастёт уровень общения и уровень аффинити.

Это практически самые важные данные из тех, с которыми кто-либо имел дело в сфере взаимоотношений между людьми.

Вы можете взять любую группу людей, работающих над осуществлением проекта, посмотреть на бригадира и на остальных людей и определить, находятся ли эти люди в общении друг с другом или нет. Если нет, то их работа не является работой скоординированной команды. Может быть, они не в общении потому, что у них нет общего согласия по поводу того, чем они занимаются.

Всё, что вам в такой ситуации необходимо сделать, – это собрать группу и спросить: «Чем вы, ребята, собственно говоря, занимаетесь?» Вы не спрашиваете бригадира – вы спрашиваете всю группу вместе с бригадиром: «Чем вы, ребята, собственно говоря, занимаетесь?»

Один из них скажет: «Я зарабатываю сорок долларов в неделю, вот чем я занимаюсь». Другой: «Я, собственно, рад каждый день вырваться из дома: моя старуха порядком меня достала». Третий: «По правде говоря, здесь мне иногда дают грузовик поводить, мне нравится водить грузовик, и поэтому я терплю всё остальное. Я вожу грузовик, и, вообще, я же должен где-то работать». Четвёртый, если бы он был до конца откровенен, мог бы сказать: «Я остаюсь на этой работе, потому что ненавижу эту собаку-бригадира. Если я смогу посвятить свою жизнь тому, чтобы отравить его существование, я буду счастлив».

Всё это время вы полагали, будто эти люди думают, что они ровняют дорогу. Никто из них и не думал, что занимается этим. Вы полагали, что они строят дорогу. Никто из них не строил дороги, никто из них даже не ровнял её.

Возможно, эта группа несчастна и неэффективна. Но вы собираете их вместе и говорите: «Вы знаете, настанет тот день, когда много машин поедет по этой дороге. Может быть, некоторые из них разобьются, и так далее, но множество машин поедет по этой дороге. Вы, ребята, строите дорогу. Это довольно тяжёлая работа, но кто-то должен её сделать. Многие будут вам благодарны за то, что вы построите эту дорогу. Я знаю, что вам до этого нет никакого дела, но именно этим мы здесь и занимаемся. Теперь мне хотелось бы услышать от вас какие-нибудь предложения о том, как мы можем построить эту дорогу немного лучше». И вдруг вся бригада строит дорогу. Аффинити, реальность и общение очень сильно возрастают.

Треугольник АРО

Каждая вершина треугольника АРО зависит от двух других, и наоборот: любые две вершины зависят от третьей. Невозможно, понизив уровень одной из них, не понизить уровень двух других, и невозможно восстановить одну из вершин этого треугольника, не восстановив в то же время две другие. Здесь есть позитивная сторона: вы можете восстановить любую из вершин треугольника, если восстановите любую другую его вершину.

Взаимосвязь в этом треугольнике станет явной, стоит только задать вопрос: «Вы когда-нибудь пытались разговаривать с разгневанным человеком?» Не существует общения без высокой степени симпатии и без некоторой основы для согласия. Не может быть реальности без общения и без некоторой основы для эмоционального отклика. Не может быть аффинити, если нет некоторой основы для согласия и общения. Вот почему мы называем эти три составляющие треугольником. Если у нас нет двух вершин треугольника, то не может быть и третьей. Если вы хотите, чтобы у вас была какая-либо вершина этого треугольника, то вам необходимы и две другие.

Этот треугольник не является равносторонним. Аффинити и реальность гораздо менее важны, чем общение. Можно даже сказать, что этот треугольник начинается с общения, которое порождает аффинити и реальность.

Так как каждый из этих трёх аспектов существования зависит от двух других, любое воздействие на один из них приводит к такому же воздействию на остальные. Очень трудно создать ситуацию, когда уровень аффинити понижается, но при этом не блокируется общение и вслед за ним не уменьшается реальность.

Рассмотрим ссору влюблённых. Пусть один из них определённым образом проявляет аффинити по отношению к другому. Второй же либо отвергает это аффинити, либо никак не показывает, что он заметил аффинити другого. Первый чувствует себя оскорблённым, и он начинает разрывать общение. Второй, не понимая, в чём дело, тоже чувствует себя оскорблённым и ещё больше увеличивает разрыв в общении. Область согласия между ними неизбежно сужается, и уровень реальности в их отношениях начинает понижаться. Поскольку между ними больше нет согласия относительно реальности, возможность возникновения аффинити между ними уменьшается, и так продолжается скольжение по нисходящей спирали.

Есть три способа повернуть вспять это скольжение по нисходящей спирали. Первый способ – это повышение уровня необходимости человека. Второй способ – это вмешательство какой-либо внешней силы, которая заставит этих людей прийти к согласию или начать общаться. Третий – саентологический процессинг.

ОБЩЕНИЕ

ПОНИМАНИЕ

РЕАЛЬНОСТЬ

АФФИНITI

Аффинити, реальность и общение образуют треугольник АРО, в котором каждая из вершин зависит от двух других. Это и есть компоненты понимания.

Процессинг – это точная, тщательно систематизированная деятельность со строго определёнными процедурами. Это уникальная форма консультации по личным вопросам, которая помогает человеку взглянуть на своё собственное существование и улучшить свою способность «смотреть в лицо» тому, кто он и где находится.

Если не использовать один из трёх описанных выше способов, то в результате вся реальность, которая существовала между влюблёнными и которая была на высоком уровне, исчезнет. И они оба пострадают от этого, так как полностью будет разрушена существующая между ними общая реальность, исчезнет способность к общению друг с другом и способность испытывать аффинити друг к другу.

К счастью, по этой спирали можно двигаться как вверх, так и вниз. То, что приводит к повышению уровня аффинити, улучшает также способность к общению и восприятие реальности.

На примере влюблённого можно рассмотреть, как у человека улучшается способность к общению и он острее начинает ощущать реальность, что вызвано внезапным повышением уровня аффинити. Если это происходило с вами, то вы будете помнить удивительный запах воздуха, нежное чувство, которое вы испытывали к твердой земле под ногами, ощущение того, что звезды светят ярче, и неожиданно возникшую у вас способность выражать свои мысли и чувства.

Если вы когда-либо скользили по нисходящей спирали, находясь в полном одиночестве, то когда вдруг раздавался телефонный звонок и вы слышали голос своего друга, благодаря одному лишь этому вы, несомненно, чувствовали, что движение по нисходящей спирали прекращалось вследствие подъема уровня общения. А если ваш друг – это человек, с которым вы общаетесь легко и который вас понимает, то уж тем более это произойдёт именно так. После этого вы скорее всего почувствуете, что у вас значительно увеличивается интерес к окружающим предметам (реальности), а также внутри вас возрастает чувство аффинити.

Военное транспортное судно медленно подходило к мосту «Золотые ворота» в Сан-Франциско. На его борту находилось множество солдат, которые вот уже несколько месяцев были за океаном. По мере приближения к мосту шум на корабле постепенно стихал, пока все разговоры, наконец, и вовсе не прекратились. И вдруг, как будто по заранее обусловленному сигналу, именно в тот момент, когда нос корабля зашёл под мост, люди, стоявшие на носу, начали издавать громкие возгласы по поводу прибытия корабля домой. По мере того как судно проходило под мостом, все люди, которые находились на корабле, начинали кричать. Внезапно все заговорили друг с другом в сильном возбуждении. Люди, которые едва были знакомы, стали хлопать друг друга по спине так, словно они были родными братьями. Америка вновь стала



*АРО человека
может быть на
низком уровне...*



*... но его можно
быстро поднять,
если с вами
начинает общаться
человек, с которым у
вас высокий уровень
АРО.*

некой общей реальностью для этих людей, и тогда общение и аффинити вдруг взлетели на очень высокий уровень. Причём быстро!

Аффинити, реальность и общение являются частью повседневной жизни общества – здесь и ребёнок, который ходит в школу, и семейные отношения, и управление государством. Но мало кто знает о существовании этих факторов и о том, как их применять, – иначе на нас не обрушивался бы ежедневный поток новостей о беспорядках, конфликтах и страданиях, вызванных лишь недостатком понимания.

Однако одного только знания этих компонентов недостаточно. Эти знания нужно применять в жизни. Но как это сделать?

Как повысить АРО



Основная цель применения треугольника АРО – увеличить аффинити, реальность и общение, а следовательно и понимание между вами и другим человеком. Как вам нужно разговаривать с другим человеком?

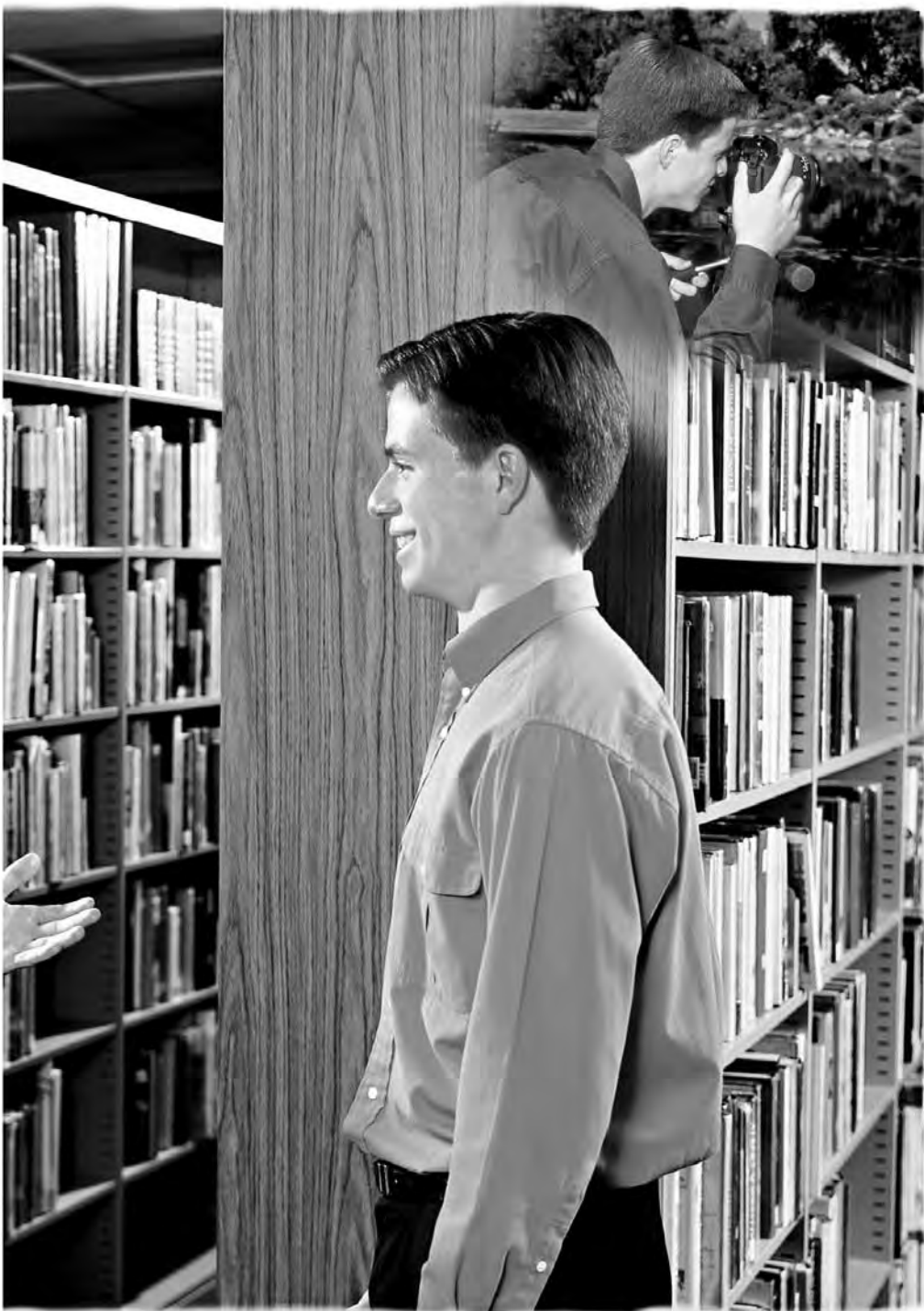


Это делается так: вы устанавливаете с человеком реальность, находя что-то, с чем вы и этот человек согласны.



Затем вы пытаетесь поддерживать как можно более высокий уровень аффинити, так как вы знаете, что в этом человеке есть что-то, что вам может понравиться.





*Когда все три угла
треугольника
АРО окажутся
на высоком
уровне, вы
сможете
разговаривать
с этим человеком.
Понимание
станет
возможным
благодаря
присутствию
трёх
компонентов
жизни —
аффинити,
реальности
и общения.*

Как применять треугольник АРО

Вы познакомились с тем, как действует треугольник АРО и каковы его компоненты. Как же вы теперь станете разговаривать с людьми?

Вы не сможете нормально поговорить с кем-то, если вы находитесь в состоянии ниже апатии (состоянии отсутствия интереса, которое находится ниже апатии). Фактически, вы вообще не будете разговаривать. Вам потребуется немного больше аффинити, чем у вас есть в этом состоянии, чтобы вообще хоть с кем-то поговорить. Ваша способность разговаривать с каким-то человеком связана с вашей эмоциональной реакцией на данного человека. Каждый человек по-разному реагирует на разных людей. Ввиду того, что в общении всегда участвуют два терминала, или, другими словами, два человека, можно увидеть, что для того, чтобы общение состоялось, другой человек должен быть в некоторой степени реальным. Если кому-то совершенно нет дела до других людей, ему, несомненно, будет очень сложно с ними разговаривать. Поэтому, чтобы поговорить с человеком, нужно найти что-то, что нам в нём нравится, и обсуждать с ним то, с чем он может согласиться. Вот в чём причина того, что большинство новых идей постигает неудача: человек не обсуждает с собеседником вопросы, по поводу которых у того было бы хоть какое-то согласие. Мы подошли к последнему фактору, который связан с реальностью.

То, с чем мы согласны, как правило, более реально, чем то, с чем мы не согласны. Между согласием и реальностью есть определённое соотношение. Реальны те вещи, которые, как мы согласились, являются реальными. Нереальны те вещи, которые, как мы согласились, не являются реальными. Вещи, по поводу которых мы не согласны, в очень малой степени реальны для нас. Эксперимент, основанный на этих данных, можно провести даже на примере шуточного разговора между двумя людьми, которые говорят о третьем, присутствующем здесь человеке. Двое соглашаются с тем, с чем не может согласиться третий. У третьего понизится эмоциональный тон, и он даже станет менее реален для тех двоих, которые его обсуждают.

Так как же вы разговариваете с человеком? Вы устанавливаете реальность, находя что-то, с чем вы оба согласны. Затем вы пытаетесь поддерживать такой высокий уровень аффинити, какой только можете, зная, что в человеке есть что-то, что вам нравится. И тогда вы можете с ним разговаривать. Если не выполняются первые два условия, то достаточно

вероятно, что и третье не будет выполняться, то есть вы не сможете с лёгкостью с ним разговаривать.

Аффинити, реальность и общение взаимосвязаны, и когда уровень одной из этих вершин падает, уровень двух других тоже падает. Когда уровень одной поднимается, уровень двух других тоже поднимается. Нужно лишь поднять один угол этого чрезвычайно полезного саентологического треугольника, чтобы поднялись два оставшихся угла. Нужно лишь поднять два угла треугольника, чтобы поднять третий.

Понимание

Понимание состоит из аффинити, реальности и общения. Когда уровень понимания человека высок, его АРО также находится на высоком уровне. Если же способность человека понимать находится на низком уровне, то его АРО, соответственно, тоже находится на низком уровне.

Повышая уровень всех трёх компонентов, мы повышаем уровень понимания. И мы можем осуществить это именно благодаря использованию треугольника АРО.

Треугольник АРО является основой, на которой строятся взаимоотношения живых существ. Это общий знаменатель для любой области жизнедеятельности. Его использование приводит к большему пониманию самой жизни. ■

Практические упражнения

Следующие упражнения помогут вам лучше понять, что такое АРО, и повысят вашу способность применять эти знания в жизни.

- 1 Посмотрите вокруг и найдите десять примеров проявления аффинити.
- 2 Посмотрите вокруг и найдите десять ситуаций, когда у двух или нескольких человек есть общая реальность относительно чего-то.
- 3 Посмотрите вокруг и найдите десять ситуаций, когда имеет место общение.
- 4 Найдите ещё несколько ситуаций, в которых вы можете наблюдать аффинити, реальность и общение. Обратите внимание на то, как они связаны друг с другом. Продолжайте находить примеры аффинити, реальности и общения, как это описано выше, и делайте это до тех пор, пока вы ясно не увидите связь между этими тремя компонентами и пока не убедитесь в том, что каждый из них зависит от двух других.
- 5 Используя свои знания о треугольнике АРО, повысьте уровень реальности с другим человеком. Установите общую реальность посредством нахождения чего-то, с чем вы оба согласны. Продолжайте делать это с разными людьми до тех пор, пока вы не научитесь с лёгкостью повышать уровень реальности с другим человеком.
- 6 Используя свои знания о треугольнике АРО, повысьте уровень аффинити с другим человеком. Найдите в нём то, что вам может понравиться, и отметьте, насколько в результате этого повысилось ваше аффинити к этому человеку. Продолжайте делать это с разными людьми до тех пор, пока вы не научитесь с лёгкостью повышать аффинити к другому человеку.
- 7 Используя ваши знания о треугольнике АРО, повысьте уровень общения с другим человеком. Продолжайте делать это с разными людьми до тех пор, пока вы не будете уверены, что можете повышать уровень общения с другими людьми.
- 8 Используя свои знания о треугольнике АРО, повысьте АРО с другим человеком. Продолжайте делать это с разными людьми до тех пор, пока вы не будете уверены, что можете повышать АРО с другими людьми.

Результаты применения

Те, кто знают и используют компоненты понимания – аффинити, реальность и общение – могут контролировать ситуации, в которых без этих знаний они были бы беспомощны. Принцип действия треугольника АРО прост, но он является мощным средством для разрешения проблем, которые возникают в разных областях жизни.

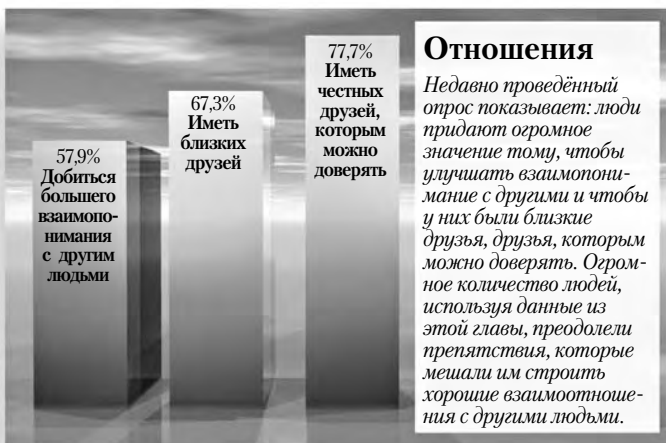
Треугольник АРО является именно тем ключом, который открывает двери к гармонии и пониманию (прежде закрытые), когда вы имеете дело с другими людьми, – будь то ситуация, когда вам нужно завязать с кем-то отношения, поддерживать хорошие отношения или восстановить отношения, которые были прерваны.

Влюблённые, которые постоянно ссорятся, родственники, которые не общаются друг с другом на протяжении многих лет, сердитые начальники, «естественная» неприязнь, проблемы «отцов и детей» – все эти проблемы растворяются в животворном бальзаме, который называется АРО. После того как вы усвоите принципы использования треугольника АРО, вы их уже никогда не забудете и будете постоянно использовать. Они сразу же становятся тем, с помощью чего вы разрешаете различные жизненные ситуации. Те, кто используют треугольник АРО, говорят, что они не представляют себе, как бы они выживали без него. Треугольник АРО – важная составляющая самой жизни, что можно увидеть в следующих примерах.

У одной девушки, которая работала стенографисткой в одном из судов Лос-Анджелеса, были огромные трудности во взаимоотношениях с родителями. Родителей расстраивало её поведение, в результате этого она больше не могла с ними нормально общаться и перестала это делать совсем. Отец этой девушки писал

ей письма, в которых он говорил, что она расстраивает его. А это в свою очередь очень расстраивало её, поскольку она любила и уважала своих родителей. В это время один из её друзей, пытаясь помочь девушке разрешить создавшуюся ситуацию, показал ей материалы Л. Рона Хаббарда о треугольнике АРО. Вот что в результате произошло:

«Мы с родителями все больше и больше отдалялись друг от друга. Прочитав материалы Л. Рона Хаббарда, я увидела, в чём именно заключалась проблема в моей ситуации, и выяснила, как можно легко её разрешить. Найдя общую реальность со своими родителями, я смогла общаться с ними, не огорчая их при этом. После этого мой отец написал мне письмо, в котором впервые за всю мою жизнь он сказал мне: «Я тебя люблю». Я была готова умереть от счастья. С помощью этих знаний мы не только восстановили наши отношения, но эти отношения стали такими тёплыми, как никогда раньше».



Супружеская жизнь одной пары, у которой было 5 детей, стала серой и безрадостной. Как-то супруга рассказала своей подруге о том, что у них с мужем больше нет ничего общего и они всё больше отдаляются друг от друга. Подруга решила, что необходимо что-то сделать, чтобы помочь обоим супругам и их детям.

«Чтобы как-то им помочь, я рассказала своей подруге о треугольнике АРО, и мы вместе тщательно разобрали все составляющие этого треугольника. Она поняла, что они с мужем находились вне общения друг с другом, и у них больше нет общей реальности. Моя подруга занималась воспитанием пятерых детей, а её муж был занят своей работой. Эта ситуация очень сильно отличалась от той, что была в молодости, когда он за ней ухаживал.

Итак, мы нашли решение. Они вдвоём пошли погулять. Она использовала треугольник АРО, для того чтобы вступить в общение со своим мужем и поговорить о том, относительно чего у них есть общая реальность, в данном случае это был кинофильм, который они вместе посмотрели. Начиная с этого момента, их общение становилось всё более тесным, и их супружеская жизнь улучшилась и она продолжает улучшаться. Это на самом деле здорово, что я смогла, используя это простое средство, сохранить семью, в которой было пятеро детей».

У одной молодой женщины из Лос-Анджелеса были плохие отношения с братом. С самого раннего детства они постоянно дразнили друг друга и ссорились. Её брат пристрастился к наркотикам и всё больше и больше критиковал других людей. Изучив некоторые из основополагающих принципов, касающихся аффинити, реальности и общения, эта женщина решила наладить отношения с братом и

добиться, чтобы он изменил своё критическое отношение к ней и к жизни в целом. Используя только что полученные знания, она начала общаться с ним:

«Я применила те знания, которые я приобрела относительно общения, и выяснила, что именно разрушало жизнь моего брата. Он был одним из самых многообещающих спортсменов в школе, но не сумел добиться намеченных целей. Он сказал мне, что хотел бы, чтобы у него были цели, к которым он мог бы стремиться и которых он хотел бы достичь. Он осознал во время нашего разговора, что отказ от этих целей, вероятно, был причиной того, что он увлёкся наркотиками. После этого мой брат перестал принимать наркотики и начал предпринимать ещё более решительные действия с целью улучшить собственную жизнь. До этого он был очень непостоянен в отношениях с женщинами, теперь же он остепенился и женился. После этого наши отношения улучшились, и теперь он относится ко мне с уважением».

К моменту окончания школы молодой человек превратился из общительного, счастливого подростка в замкнутого и подавленного человека. Его способности, которыми он раньше обладал, такие, как умение помочь людям, просто выслушав их, его природённая способность ободрять людей, делать так, чтобы они чувствовали себя хорошо – казалось, все эти способности исчезли к тому времени, как он окончил школу. Он стал принимать наркотики, он запутался в жизни, и у него ничего не ладилось:

«Я уже думал, что никогда не верну себе своих способностей. Затем я открыл для себя Саентологию, и всё изменилось. Я узнал об очень простой, но эффективной вещи – о треугольнике АРО. Каждый может использовать его в своей повседневной жизни. И я обнаружил, что могу

улучшить любую сторону своей жизни с его помощью. Я точно выяснил для себя, как, используя общение с другими людьми, можно повысить аффинити и реальность и прийти к пониманию. Эти принципы работают. Я могу помогать людям так, как никогда раньше, и всё благодаря тому, что я понял принципы общения и то, как действует треугольник АРО. Такие вещи, как реальная помощь и надежда, существуют и будут существовать до тех пор, пока такие люди, как вы и я, будут использовать Саентологию. Хотя вам не нужно слушать меня. Лучшие прочитайте книги Л. Рона Хаббарда и сами убедитесь во всём этом!»

Один электрик обнаружил, что расстройства и недоразумения, которые возникают у него на работе при тесном общении с другими людьми, могут не только отрицательно повлиять на эффективность его труда, но и заставить его чувствовать неудовлетворённость своей работой. Используя треугольник АРО, он добился желаемых изменений в своей жизни.

*«У меня часто возникали трудности с клиентами и коллегами. Просто я с ними "не ладил". Я думал, что такова жизнь. И хотя всё это мне было не по душе, я не видел никакой возможности изменить положение дел. Трудно представить, сколько времени я потратил на всякие споры, сколько раз я сталкивался с нежеланием сотрудничать и сколько раз у меня возникали недоразумения с людьми. Не говоря уже о тех спадах в работе, которые возникают из-за того, что люди, работающие **вместе**, не могут найти общий язык. Кажется, что всё, что только может случиться в такой ситуации, **случается**, и это ещё больше усугубляет положение дел.*

Я неоднократно убеждался, что, когда начинаешь общаться с человеком, который тебе не нравится, неприязнь к этому человеку уменьшается или совсем исчезает, — не имеет значения, насколько "неважен" предмет разговора. Это подобно чуду. И это очень важный момент в моей работе, так как мне приходится общаться со многими людьми.

Способность предотвращать расстройства и недоразумения или улаживать их, если они уже произошли, просто бесценна. Благодаря этой способности я сэкономил огромное количество времени, которое в противном случае было бы потрачено впустую. И просто невозможно сосчитать, от скольких стрессов и расстройств это уберегло меня и других людей. Это определённо приносит большую пользу!»

Одна женщина из города Медфорд, штат Орегон, легко исправила неблагоприятную ситуацию в своей семье, используя треугольник АРО.

«В течение многих лет я, а также мой брат и моя сестра, ссорились при мысли о необходимости навестить мать. Почему? Потому что, когда мы приходили к ней, она начинала настоятельно просить, чтобы мы выслушали её длинные и обстоятельные комментарии по поводу последней статьи или книги, которую она прочитала, и потом высказали своё мнение обо всём этом или как-то всё это прокомментировали. Мы не осмеливались перечить ей, поскольку это вызвало бы большую обиду. И мы решили, что самое лучшее — это просто держаться подальше.

После того как я изучила данные Л. Рона Хаббарда о треугольнике АРО, я осознала, что мама просто пыталась установить некоторую реальность с нами. Ей не от кого было получить согласие, поэтому её АРО опустилось до очень

низкого уровня. При следующей нашей встрече я поставила себе цель выслушать внимательно всё, что она скажет, а затем сказать ей, что я действительно поняла то, о чём она говорит. Это сработало как по волшебству! Поднялся уровень реальности, значительно поднялся уровень аффинити, и мы могли очень хорошо общаться впервые за много лет.

Я рассказала брату и сестре о том, что я сделала и почему. Теперь у нас нет проблем в общении с мамой, и мы все очень счастливы».

Одна девушка из Англии добилась значительного улучшения во взаимоотношениях со своим отцом, применив технологию АРО.

«Пару месяцев назад я встретила с отцом, которого не видела несколько лет с тех пор, как я покинула дом. Когда я видела его в последний раз, я была ещё почти ребёнком, и мы никогда не беседовали с ним на сколько-нибудь серьёзные темы. На этот раз я была вооружена знаниями о треугольнике АРО и воспользовалась ими во время нашей беседы.

Хотя он был рад меня видеть, было очевидно, что его что-то беспокоит. Так что я вела разговор таким образом, чтобы выяснить, как **на самом деле** у него обстоят дела. Он рассказал мне о некоторых трудностях, с которыми он столкнулся. Это подняло уровень моей реальности в отношении того, что его беспокоит, и я дала ему понять, что действительно понимаю его ситуацию.

Одного этого было достаточно, чтобы он вздохнул с облегчением. Он выпрямился в кресле, и глаза его засветились, будто жизнь перестала быть такой невыносимой. Клянусь, он стал выглядеть моложе по меньшей мере года на два! Я думаю, что на протяжении долгого времени никто в

действительности не понимал его и не давал ему подтверждения.

В течение оставшихся нескольких дней мы могли беседовать друг с другом о чём угодно, словно мы были старыми друзьями. Наши реальность и аффинити поднялись до невероятного уровня. Это было здорово!»

Треугольник АРО формирует основу, на которой строятся близкие отношения. Это подтверждается опытом одной женщины из Филадельфии:

«Вскоре после того, как я начала изучать Саентологию, со мной произошёл один примечательный случай, благодаря которому я увидела настоящую силу АРО.

Я подружилась с одним человеком, который на профессиональном уровне обучился технологии проведения саентологической консультации. Я была поражена его способностью общаться. Я никогда ещё не встречала такого в жизни.

Мы стали очень хорошими друзьями, я могла разговаривать с ним так, как я никогда не разговаривала ни с кем. Я **знала**, что он понимает то, что я говорю. Однажды я сказала, что хочу рассказать ему кое-что, что имеет для меня очень большое значение, но о чём мне очень трудно говорить. Он отвёл меня в спокойное место, а потом терпеливо ждал, пока я не наберусь смелости рассказать об этом. Я рассказала ему всё и получила самое лучшее подтверждение, которое только можно представить.

Для меня было совершенно очевидно, что у него есть реальность в отношении того, о чём я рассказала, и что он полностью меня понимает. Естественно, аффинити между нами в тот момент было на невероятно высоком уровне. Я очень благодарна ему: он обладает невероятной способностью общаться. Этот случай был ещё одним доказательством

того, что треугольник АРО обладает огромной силой».

Один бойскаут из Германии, зная, что общение является универсальным растворителем проблем и что настоящая дружба строится на АРО, смог восстановить хорошие отношения со своим другом, после того как между ними произошла ссора.

«У меня был очень хороший друг, мы с ним были в одном отряде бойскаутов. Но он решил уйти из отряда. Это меня очень огорчило, и я больше не хотел с ним общаться; но это огорчало меня ещё и потому, что мы с ним были очень хорошими друзьями».

Однажды его брат пригласил нас обоих в кино.

Я неохотно согласился, однако потом решил: «Хорошо. Я восстанавливаю с ним АРО и точно выясню, что случилось. А потом честно расскажу ему, что я расстроился, когда он ушёл из нашего отряда бойскаутов».

Я рассказал ему всё это и сразу почувствовал себя лучше. Он объяснил мне причину своего ухода. Теперь я мог понять, что случилось, потому что уровень моей реальности повысился благодаря общению. Как только мы уладили это расстройство, мы снова стали самыми близкими друзьями».

Один студент барселонского университета испытывал большие трудности в общении с людьми. Его решением было отстраниться от жизни. Но потом он узнал о взаимосвязи аффинити, реальности и общения.

«Впервые я узнал об АРО несколько лет назад, когда учился в университете. Я осознавал, что умею общаться, но моему общению не хватало аффинити. Когда я понял, что такое аффинити, я стал проявлять больше аффинити при общении

с людьми. Я начал смотреть на людей с другой точки зрения.

Я тут же заметил, что аффинити, которое я давал другим, возвращалось ко мне в десятикратном размере. Это могло показаться вполне обычным явлением, но для меня это было чудом. Обычно я не лез в чужие дела и не особенно много общался с людьми. Однако после того, как я прочитал об АРО, я начал по-настоящему общаться с людьми и обмениваться с ними своими мыслями и чувствами.

И вот что забавно: я стал обретать всё большую и большую реальность в отношении себя самого и других людей, и я стал способен сохранять контроль над любой ситуацией, с которой мне приходится сталкиваться.

Я начал добиваться того, чего хотел, и моя способность предсказывать будущие события меня просто поражала. Я начал общаться со студентами моей группы и конструктивно подходить к различным жизненным ситуациям. Студенты приходили поблагодарить меня просто за то, что я умел общаться, и за то, что я придавал какой-то смысл их вялой университетской жизни.


До того, как я узнал о треугольнике АРО, решение своих проблем я видел в отшельничестве. Я хотел затеряться на какой-нибудь глухой ферме или в каком-нибудь учебном заведении – преподавать литературу и не обращать внимания на то, что происходит в мире. Из замкнутого и пассивного человека я превратился в уверенного и активного. Просто поняв, что такое аффинити. Я ощущаю аффинити к людям и к этой планете. И я знаю, что, если больше людей поймут эти данные, мы сможем создать такую цивилизацию, где все будут по-настоящему счастливы. Именно к этому мы в конечном счёте и стремимся».

Многие прокладывают себе путь в жизни методом проб и ошибок. Они мечутся, пытаясь понять, почему их дела то улучшаются, то идут на спад, почему в чём-то они добиваются успеха, а в чём-то нет. Однако догадки и предчувствия – вещи очень ненадёжные. И, не зная, как по-настоящему проводить расследование ситуаций, хороших или плохих, как выяснить истинное положение дел, человек теряется в море данных, которые не были подвергнуты оценке.

На самом деле редко бывает, чтобы кто-то правильно провёл расследование. Когда человек чего-то не понимает, он обычно хватается за первое объяснение, которое ему предлагают, каким бы ошибочным оно ни было. Потому-то технология расследования ранее по-настоящему не использовалась и никто её не совершенствовал. Однако Л. Рон Хаббард сделал значительное открытие в области логики и мышления, и это привело к тому, что он впервые разработал действительно эффективный метод ведения поисков истинных причин того, почему что-либо происходит.

Когда человек знает, как нужно проводить расследование, он может хорошо ориентироваться в море неупорядоченных фактов и случайных мнений и находить **истинные** причины успехов или неудач в любой области жизни. Если человек обнаруживает действительную причину происходящего, тогда он может исправить и улучшить ситуацию – любую ситуацию. Эта технология бесценна для всех людей, независимо от их социального положения. ■

Расследование и его использование



Изо дня в день, из года в год человек может сталкиваться в своей жизни со многими нежелательными обстоятельствами. С невероятным трудом ему каким-то образом удаётся продираться сквозь такие ситуации, но он убеждён, что не может сделать практически ничего, для того чтобы изменить свою судьбу к лучшему. Возможно, проект, осуществление которого планировалось многие месяцы, на деле не приносит ожидаемого успеха; продуктивность организации резко снизилась за последний квартал; строительство пристройки к дому требует больше времени, чем представлялось сначала. Такое довольно часто случается со многими из нас.

Но это вовсе не обязательно должно быть в порядке вещей. Люди могут жить счастливо и достигать своих целей в любой из областей жизни: в личных делах, в семье, на работе и т.д. Человек может достичь тех целей, которые он однажды себе поставил.

Если эти цели не достигаются или если ситуация, в которой находится человек, ухудшилась, значит, на то есть реальная причина и её можно обнаружить. Вот идея, которую люди зачастую не осознают: все события происходят по каким-то действительно существующим *причинам*. Они не происходят сами по себе. В основе каждой ситуации лежат определённые причины – причём это те вещи, над которыми люди сами могут осуществлять контроль.

Не зная этого, человек часто полагается на «судьбу», разные суеверия, предсказания или астрологию, чтобы определить, что ему предназначено, и узнать своё будущее. Многие лишь тщетно надеются, что больше ничего плохого не произойдёт, или обманывают себя верой в то, что обычно жизнь – это борьба.

Например, фермер, который однажды собрал плохой урожай, не находит этому правдоподобного объяснения. Он представления не имеет, что сам является причиной неурожая. Однако если рассмотреть ситуацию повнимательнее, то окажется, что фермер не создал соответствующие условия, чтобы зерно для весенней посевной сохранилось, и в нём завелись вредители. Не зная этого, он может находить всевозможные необычные «причины» или просто спишет всё на неудачу.

На фабрике низкий уровень производства. Руководство, пытаясь поднять производительность, пока организация окончательно не развалилась, может перемещать сотрудников с одной должности на другую, нанимать новых рабочих и т.д. Но, возможно, руководители не обладают навыками, необходимыми для того, чтобы по-настоящему изучить работу самой компании и выявить причину создавшейся ситуации. При рассмотрении ситуации можно было бы обнаружить, что поставщики отказались снабжать предприятие сырьём, так как бухгалтерия не платила по счетам.

Для того чтобы рассмотреть любую из таких ситуаций в любой области жизни, для того чтобы справиться с ней и улучшить её, требуется умение проводить *расследование* – способность логически мыслить и отыскивать истоки возникновения ситуаций.

Расследование – это тщательный поиск фактов и их классификация. Проводя расследование, ищут подробности и изучают их, стремясь выявить факты и, в особенности, стремясь найти причину возникновения ситуации.

Проводя расследование правильно, человек проникает в самую суть событий, с которыми он сталкивается. Например, в любой организации можно заметить падение производства. Это неоптимальная ситуация, которая требует проведения расследования и выявления причины её возникновения. Человек также может использовать расследования для того, чтобы улучшить свою личную жизнь.

Проводя расследование, вы задаёте вопрос относительно сложившейся ситуации: «Чего я не понимаю?» Вы обнаружите, что два факта не согласуются друг с другом – они противоречат друг другу, их нельзя понять. Вы пытаетесь дать этому разумное объяснение: вы ставите под сомнение оба эти факта и таким образом находите ещё один момент, который вам неясен. И, попытавшись понять *этот* момент, вы столкнётесь с каким-то другим фактом, который вы не понимаете. И на каком-то этапе расследования вы найдёте причину, по которой возникли данные обстоятельства.

Таким вот образом должно проводиться любое расследование. Иногда требуется задать много вопросов, а временами достаточно лишь заинтересоваться: «Что это за шум?» – чтобы добраться до источника проблемы. Вот пример быстрого расследования, которое проводится в чрезвычайной ситуации: механик дежурит в машинном отделении корабля.

У него обычная способность к восприятию, но оно обострено благодаря большому опыту работы. Наблюдает за своей областью. Слышит шипение, которого быть не должно, – что-то, что противоречит нормальному положению дел в машинном отделении. Внимательно осматривает эту область и не замечает никаких отклонений, кроме маленького белого облачка. Использует одновременно два канала восприятия: зрение и слух. Идёт вперёд, чтобы лучше видеть. Обнаруживает, что клапан вышел из строя. Перекрывает паропровод.

Если коротко: а) вы обнаруживаете что-то, что не является идеальным в работе какой-то части организации (или того, в отношении чего проводится расследование), затем б) находите то, что вам непонятно относительно этого, и затем в) расспрашиваете сотрудников, имеющих отношение к работе, которая не является идеальной, или исследуете эту область, чтобы получить дополнительную информацию.

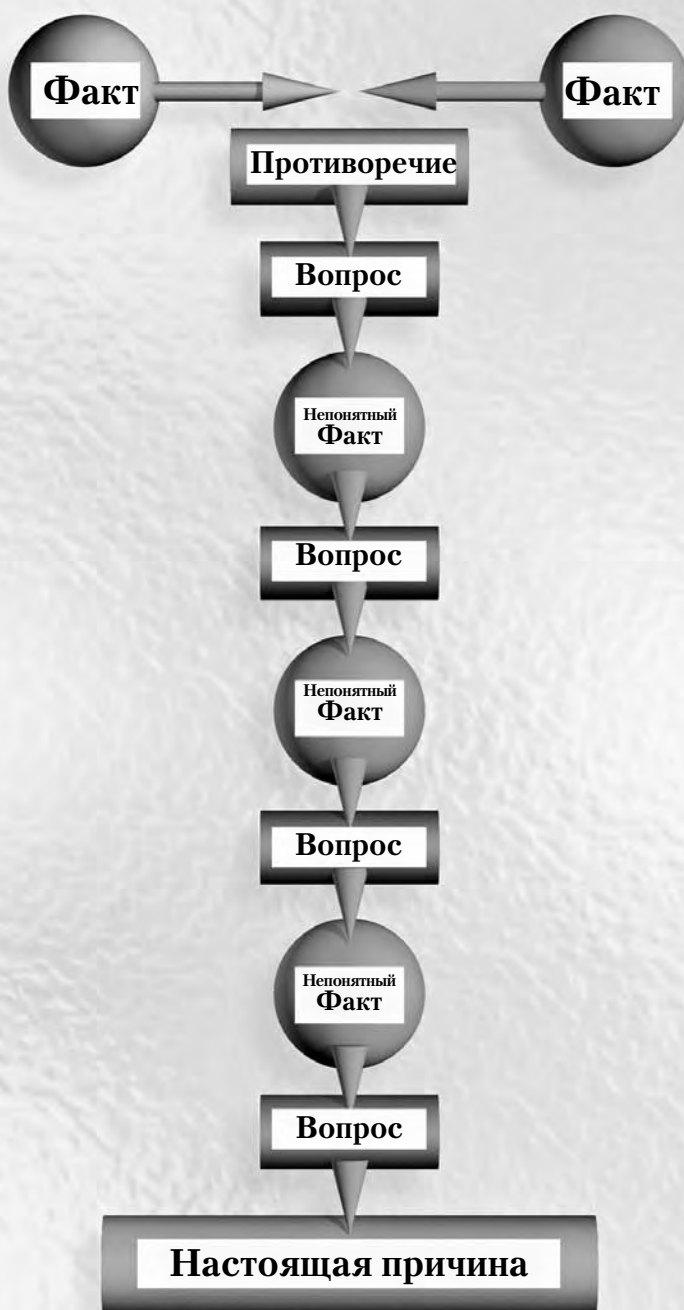
Следуя этой процедуре, вы обнаружите, что вы чётко видите причину неприятностей, с которой затем можно будет справиться и таким образом вновь наладить работу всей области. В организации можно повторять эти три шага снова и снова, и этого обычно будет вполне достаточно, чтобы работа шла довольно гладко.

Статистика играет определённую роль в расследовании. Статистика показывает количество продукции, произведённой какой-либо областью или организацией, в сравнении с количеством продукции, произведённой там к более раннему моменту времени. Она показывает, продвигается эта область к своей цели или нет. Если статистики растут, значит, эта область движется к намеченной цели. При проведении расследования ищут *падающую* статистику. Естественно, нельзя найти объяснение тому, почему статистика падает, поэтому расспрашивают людей, имеющих к ней отношение. В их ответах будет что-нибудь, что человек, проводящий расследование, сочтёт полной бессмыслицей, – например: «Мы не можем платить по счетам, потому что Джосия учится на курсах повышения квалификации». Вы ищете только те факты, которые, на ваш взгляд, противоречат друг другу. Поэтому вы расспрашиваете человека, который сообщил эти данные, *а также* Джосию. Рано или поздно выясняется настоящая причина.

Когда вы движетесь по цепочке данных, которые вы не можете понять, происходит одно из двух: либо вы заходите в тупик и дальше пути нет (в таком случае возвращайтесь на главное направление расследования), либо появляется дополнительный материал. И если появляется дополнительный материал, вы обнаружите ещё какие-то данные, которые вы не можете понять.

Весь фокус этой процедуры заключается в том, чтобы отыскать торчащую ниточку – что-то, чего вы не можете понять, – и потянуть за неё, задаваясь вопросом по поводу этого. Показывается маленький котёнок. Тянем за

Столкнувшись с двумя противоречащими друг другу фактами, человек задаёт вопросы относительно этих фактов и получает ещё один непонятный ему момент. Он продолжает двигаться от одного непонятого ему факта к другому до тех пор, пока не будет обнаружена настоящая причина.



ниточку, задавая дополнительные вопросы. Показывается детёныш гориллы. Тянем дальше. Появляется тигр. Продолжаем тянуть, и – ничего себе! – мы вытащили танк «Генерал Шерман»!

В том, что люди ленивы и глупы, *нет* ничего разумного. В конечном счёте вы найдёте *настоящую* причину непрерывных расстройств или бездействия части организации.

Вытащив на свет божий танк «Генерал Шерман», вы можете принять меры.

У плохой статистики всегда есть какая-то *причина*. Задавайте вопросы до тех пор, пока не *увидите истинную причину*. Этой причиной никогда не будет «Агнес неспособная». Более вероятно, что Агнес была взята на должность машинистки, хотя никогда не умела печатать. Или руководитель этой области просто никогда не появляется на работе.

Настоящее объяснение падающей статистики всегда очень легко понять. Если вы зададите достаточно вопросов, то получите настоящее объяснение, и тогда вы сможете действовать.

Этот метод проведения расследования, несмотря на свою простоту, является очень эффективным. Его можно применять как в простых, так и в сложных ситуациях, чтобы добраться до *самой* сути проблем, и, следовательно, он позволяет разрешать эти проблемы и улучшать условия жизни.

По мере накопления опыта ваше мастерство в проведении расследований повышается. Это мастерство можно отточить настолько и достичь такого уровня, что вы сможете моментально выявлять всё то, что вам непонятно. Люди не рождаются с этой способностью, но её можно легко обрести. Чтобы ещё более ускорить расследования и сделать их ещё эффективнее, необходимо понимать и быть в состоянии применять принципы логики – предмета, который до сих пор не только неправильно понимали, но и излишне усложняли.

Логика

По поводу такого предмета, как логика, дискуссии велись на протяжении по крайней мере трёх тысяч лет, и при этом не было ни одного выдающегося достижения, которое принёсло бы реальную пользу тем, кто работает с данными.

ЛОГИКА – это раздел знания, предметом которого является рассуждение. В былые времена некоторые пытались назвать её «наукой». Но это название можно отбросить как слишком претенциозное и напыщенное.

Если бы такая наука существовала, люди были бы способны думать. Но они этого не могут.

Название само по себе отбивает всякое желание заниматься этим предметом. У вас бы ум зашёл за разум, если бы вы взяли учебник по логике и попытались в нём разобраться, – не говоря уж о том, чтобы научиться думать.

Однако логика, или способность рассуждать, жизненно важна для любого человека, который занимается организацией или администрированием. Если он не способен ясно мыслить, он не сможет делать выводы, необходимые для принятия правильных решений.

Многие организации, правительства, общества и группы используют отсутствие логики для собственной выгоды, и так было в течение очень долгого времени. Население, неспособное мыслить и рассуждать, очень легко обмануть и заставить идти к каким-то ничтожным целям, и таким образом им можно манипулировать по своему желанию.

Поэтому логика не пользовалась поддержкой, скорее наоборот.

Даже сейчас в школах Запада учеников пытаются убедить изучать геометрию, потому что «геометрия – это тот принцип, который лежит в основе их мышления». А это, конечно же, не так.

Администраторам, руководителям, ремесленникам и служащим – всем им очень нужна логика. Если они не умеют рассуждать логически, они совершают ошибки, стоящие денег и времени, и в результате вся организация может быть ввергнута в хаос и кануть в Лету.

Все эти люди имеют дело с данными и ситуациями. Если они не умеют наблюдать и полностью продумывать свои шаги, они могут приходить к неправильным выводам и предпринимать неверные действия.

Современные люди считают, что математика может заменить им логику, и в большинстве случаев дела у них идут наперекосяк из-за этой столь трогательной, но совершенно неоправданной веры в математику. Сложность человеческих проблем и огромное количество факторов, влияющих на развитие ситуации, делают математику совершенно непригодной для решения этих проблем.

Компьютеры в лучшем случае лишь «костыли» для разума. И тем не менее современная цивилизация, со всем её мишурным блеском, по-детски наивно верит в них. Будет ли какая-то польза от тех ответов, которые даёт компьютер, или нет, зависит от того, кто задаёт вопросы и кто читает ответы. И даже тогда, когда с этим всё в порядке, его ответы часто глупы до сумасшествия.

Компьютеры не могут *думать*, потому что людям (и в том числе тем, кто создаёт компьютеры) неизвестны правила жизненной логики во всей их полноте. Достаточно ввести в компьютер одно ложное данное – и вы получите совершенно неверный ответ.

Если те, кто управляют, и те, кто выполняют работу, незнакомы с логикой, то дела в организации могут пойти наперекосяк и могут потребоваться поистине выдающиеся способности, чтобы не дать ей развалиться и поддерживать её деятельность.

Целые цивилизации исчезают из-за недостатка логики у правителей, лидеров и простых людей.

Так что это очень важный предмет.

Прорыв в понимании логики

В Саентологии существует способ проникнуть в суть этого предмета, и это – величайшее достижение в данной области. Если благодаря этому устрашающе сложный и почти непостижимый предмет можно свести к чему-то простому, то правильные решения в жизненных ситуациях станут гораздо более частыми, а организации или даже целые цивилизации станут действовать гораздо более эффективно.

Это открытие сводится к одному простому факту.

ОПРЕДЕЛИВ, КАКИМ ОБРАЗОМ ЧТО-ЛИБО МОЖЕТ СТАНОВИТЬСЯ НЕЛОГИЧНЫМ, МОЖНО УСТАНОВИТЬ, ЧТО ЖЕ ТАКОЕ ЛОГИКА.

Другими словами, если понять, из-за чего что-либо становится нелогичным или иррациональным (или сумасшедшим, если угодно), то можно понять, из-за чего что-либо становится логичным.

Нелогичности

Есть конкретные способы сделать переданную информацию или ситуацию нелогичными. Это причины, по которым у человека возникает неправильное представление о ситуации. Каждый из этих способов называется «минус». «Минус» – любое данное, которое было предложено как верное, но в действительности оказалось нелогичным. Каждый из «минусов» описан ниже.

Упущенные данные

Что-то упущенное, чем бы оно ни было, является минусом.

Это может быть упущенный из виду человек, терминал (т.е. человек, который посылает, принимает и передаёт сообщения), предмет, энергия, пространство, время, форма, последовательность, упущена может быть даже картина ситуации. Всё, что угодно, что *может* быть упущено, но *должно* быть в наличии, – это минус.

Это, несомненно, тот минус, который не замечают чаще всего, поскольку данные отсутствуют и нет ничего, что могло бы напрямую привлечь к себе внимание.

Упущенные данные



Искажённая последовательность

Любые предметы, события, объекты, размеры в неправильной последовательности – это минус.

Ряд цифр 3, 7, 1, 2, 4, 6, 5 – это искажённая последовательность, или неправильная последовательность.

Можно быть уверенным в том, что выполнение второго шага какой-либо последовательности действий до выполнения первого, запутает любую последовательность действий.

Основная неправильность – это отсутствие какой бы то ни было последовательности вообще. (Неправильность – это условие или состояние, при которых что-то является неверным, неправильным или чего-то недостаёт.) Это приводит к появлению **ФИКСИРОВАННЫХ ИДЕЙ**. Это проявляется также в виде диссоциации, то есть сумасшествия. Люди не замечают, что вещи, связанные между собой или подобные друг другу, являются последовательными. Такие люди, кроме того, перепрыгивают с темы на тему без всякой очевидной последовательности. Диссоциация – это крайний случай, когда человек не видит связи между явлениями, хотя она существует, но воображает связь там, где её нет.

Слово «последовательность» используется для обозначения линейного (вдоль линии) перемещения либо в пространстве, либо во времени, либо и там и там.

Последовательность, которая должна быть таковой, но не является ею, – это минус.

«Последовательность», которая не является таковой, а лишь считается ею, – это минус.

Нарушить последовательность – поставить телегу впереди лошади – это минус.



**Искажённая
последовательность**

Иногда самая трудная задача – показать другим людям неизбежную последовательность будущих событий, которую те не видят. Вот последовательность: «Если вы пилите сук, на котором сидите, вы, конечно, упадёте». Органы правопорядка зачастую пытаются донести это до людей, которые не имеют ни малейшего представления о том, что такое последовательность. Поэтому угроза наказания действует на добропорядочных граждан, но никак не на преступников, поскольку последние зачастую становятся преступниками именно потому, что не могут думать последовательно, – у них просто какая-то фиксированная идея. Указана последовательность: «Если вы совершите убийство, вас повесят». Но убийца, который зафиксировался на отмщении, не способен думать последовательно. Человек должен быть способен думать последовательно, чтобы у него были правильные последовательности.

Поэтому искажённые последовательности встречаются гораздо чаще, чем могло бы показаться на первый взгляд. Поскольку человек, который не думает последовательно, не замечает искажённых последовательностей ни в своих действиях, ни в области своей деятельности.


Мысленное представление последовательностей и упражнения на переключение внимания могут привести в порядок и восстановить способность думать последовательно.

Кинофильмы и телевидение, как было отмечено одним современным писателем, фиксируют внимание и не позволяют ему перемещаться. Если дети воспитываются на телевизионных передачах, то вполне вероятно, что, став взрослыми, они будут склонны искажать последовательность действий или действовать, не соблюдая никакой последовательности вообще.

Неуказанное время

Время, которое должно быть обозначено, но не обозначено, является минусом «неуказанное время». Это является особой разновидностью минуса «упущенные данные».

Неуказанное время



*Приглашаем Вас на
венчание
Риарда Элвиса и
Сюзан Бернштейн.
Венчание
будет
проходить в
Штайнвилльской церкви.*

Неуказанное время приводит к особенно чудовищным последствиям – к совершеннейшей глупости.

Если последовательно прочитать два информационных бюллетеня, на которых не указано время выпуска, первый – за 1814 год и второй – за 1922 год, то получится полная белиберда, которую будет невозможно распознать как таковую.

Итоговый доклад с описанием ситуации, события которой происходили на протяжении полугода (о чём в докладе не говорится ни слова), может вызвать реакцию, не соответствующую текущему положению дел.

Для сумасшедших настоящее время является упущенным («неуказанным»), вследствие чего они живут в призрачном прошлом. Достаточно будет сказать группе умалишённых «Вернитесь в настоящее время», чтобы чудесным образом «исцелить» некоторых из них. А если установить дату появления боли, то нередко можно и снять боль.

Аберрации (нелогичности), связанные со временем, настолько сильны, что неуказанное время вполне можно квалифицировать как минус.

Ложь

Когда вы сталкиваетесь с двумя противоречащими друг другу фактами, то один из них или оба являются ложью.

Пропаганда, а также ряд других видов деятельности имеют дело исключительно с ложью и провоцируют сильнейшие беспорядки.

Независимо от того, является ли ложь умышленной или неумышленной, – это минус. Это может быть ошибкой, или преднамеренной ложью, или ложью во спасение, – всё равно это минус.

Всё ложное относится к этой категории минусов. Ложная бытийность, ложный терминал, ложное действие, намерение, всё, что пытается быть тем, чем не является, – это ложь и минус.



Художественная литература, которая не претендует быть ничем иным, конечно же, не является ложью.

Таким образом, ложь означает «не то, чем что-то представляется» или «не то, чем что-то представлено».

Нет необходимости утруждать себя и устанавливать философскую истину или реальность, чтобы понять, что что-то, описанное или представленное как что-то одно, в действительности является чем-то другим – а значит, минусом.

Искажённая важность

Если важность чего-то завышена или занижена по сравнению с его действительной относительной важностью, то это минус.

Искажённая важность



Чему-то может быть приписана большая важность, чем та, что есть на самом деле.

Чему-то может быть приписана меньшая важность, чем та, что есть на самом деле.

Нескольким вещам, имеющим разную важность, может быть приписана одинаковая степень важности.

Всё это минусы; три разновидности одного и того же минуса.

Важность чего бы то ни было относительна и зависит от конкретной ситуации.

Неправильная цель

Ошибочный объект стремлений, когда человек думает, что стремится или должен стремиться к точке А, а обнаруживает, что идёт или должен идти к точке Б, – это минус.



Неправильная цель

Зачастую это ошибочная идентность. Это также ошибочные замыслы или идеалы.

«Если мы снесём X, то всё будет в порядке» – и в результате нередко обнаруживается, что сносить надо было Y.

Убивая короля, чтобы освободиться от налогов, оставляют в живых сборщика налогов для следующего режима.

Несправедливость – это, как правило, минус, называемый «неправильная цель».

Примером тому может послужить арест потребителя наркотиков и присуждение награды компании, производящей наркотики.

Военная тактика и стратегия – это почти всегда попытка побудить противника выбрать неправильную цель.

Большая часть неприязни и внезапно вспыхивающей ненависти в отношениях между людьми основана на ошибочных ассоциациях: Билла принимают за Пита.

В основе громадного количества aberrаций лежат неправильные цели, неправильные источники, неправильные причины.

Если сказать пациенту, что у него язва, которой на самом деле нет, то внимание пациента зафиксировается на этом минусе, что затруднит его выздоровление.

Энергии, затраченной на достижение неправильных целей, хватило бы на то, чтобы освещать земной шар целое тысячелетие.

Неправильный источник

«Неправильный источник» – это противоположность минуса «неправильная цель».

Информация, взятая из неправильного источника, приказы, подарки или какое-либо имущество, полученные из неправильного источника, – всё это в конечном счёте ведёт к путанице и возможным неприятностям.

Неправильный источник



Если вы получаете что-либо из неправильного источника и не осознаёте этого, вы можете оказаться в очень неловкой ситуации или в сильном замешательстве. Поэтому это является любимым приёмом разведывательных организаций. Департамент «Д» в Восточной Германии, департамент дезинформации, владел весьма замысловатыми методами подбрасывания ложной информации и сокрытия её источника.

Источник происхождения технологии может быть неправильным. Например, лагеря смерти в гитлеровской Германии своим появлением обязаны факультету психологии и психиатрии Лейпцигского университета. Очевидно, что эти люди, используя наркотики, дали миру Гитлера, который был их марионеткой. В конце второй мировой войны эти экстремисты создали «Всемирную федерацию душевного здоровья», вовлекли в её ряды Американскую психиатрическую ассоциацию и Американскую медицинскую ассоциацию, а также учредили национальные ассоциации душевного здоровья по всему миру. Они стали единственными советчиками правительства США по вопросам «душевного здоровья, образования и социальной помощи» и назначают министров здравоохранения во всех странах цивилизованного мира. Этот источник настолько неправилен, что ведёт к уничтожению человечества и уже разрушил жизни многих миллионов людей.

Не только информация из неправильного источника, но и бюрократический аппарат, построенный на основе такой информации, может оказаться достаточно аберрированным, чтобы привести к безумию в масштабах всей планеты.

Если рассматривать это в меньших масштабах, *обычной* причиной ошибок в управленческой деятельности является то, что управляющий принимает доклад от кого-то, о чьей порочности уже известно, а затем действует на основании этого доклада.

Противоречивые факты

Когда имеется два противоречащих друг другу утверждения на одну и ту же тему, мы имеем дело с «противоречивыми фактами».

Ранее мы классифицировали такую нелогичность как ложь, так как одно из этих утверждений должно быть ложным.

Однако при проведении анализа данных с первого взгляда не удаётся распознать, какой из фактов является ложным. Таким образом, это становится отдельным минусом.

«На той неделе доход организации был выше среднего» и «Им было нечем платить сотрудникам» – эти два утверждения, сделанные в один и тот же период времени, означают, что одно из них или оба являются ложью. Мы можем не знать, какое из них является истинным, но мы знаем, что они противоречат друг другу, и поэтому можем так их и обозначить.

При допросе этот минус настолько важен, что любой человек, который даёт два противоречивых показания, становится основным подозреваемым, в



отношении которого нужно провести дополнительное расследование. Например, кто-то заявляет: «Я гражданин Швейцарии», а в чемодане у него найден немецкий паспорт.

Когда два «факта» противоречат друг другу, мы можем не знать, который из них является истинным, но мы знаем, что быть истинными одновременно они не могут.

Сведения о двух противоречивых «фактах», полученные из одной организации (пусть даже от двух разных сотрудников этой организации), являются минусом.

Добавленное время

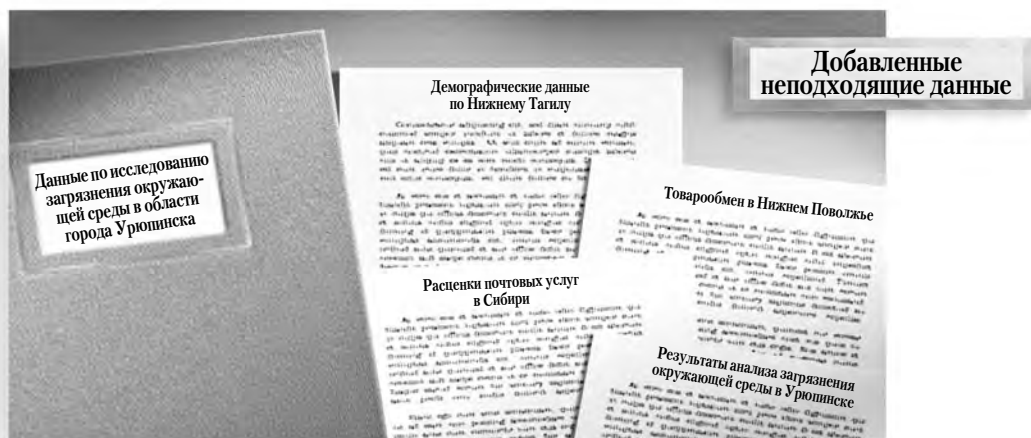


Добавленное время

Этот минус является противоположностью минуса «неуказанное время». Вот самый распространённый пример добавленного времени: на что-то уходит больше времени, чем вообще могло бы уйти. В некоторой степени это разновидность минуса «противоречивые факты» – например, на выполнение какой-то работы уходит три недели, но сообщают, что на неё требуется шесть месяцев. Тем не менее на добавленное время нужно обратить внимание как на отдельный минус, поскольку существует тенденция относиться к нему «рассудительно», не понимая, что это само по себе *является* минусом.

В самом крайнем случае добавленное время становится очень серьёзным минусом, когда, например, два события или более происходят одновременно, скажем, с одним и тем же человеком, который не мог участвовать в обоих событиях. Необходимо было бы *добавить* время ко времени в физической вселенной, чтобы эти данные стали правдой. Вот пример: «Я отплыл из Сан-Франциско в Сайгон в полночь 21 апреля 1962 года». «Я заступил на свой пост в Сайгоне 30 апреля 1962 года». Тут нам необходимо добавить время ко времени в физической вселенной, чтобы оба события могли произойти: ведь кораблю понадобилось бы 2–3 недели, чтобы дойти от Сан-Франциско до Сайгона.

Другой случай (он действительно имел место и служит ещё более наглядным примером добавленного времени) произошёл со списком действий (на выполнение которых ушёл бы месяц), однажды отправленным мной нижестоящему руководителю. А отчёт о полном исполнении приказа был получен уже со следующей обратной почтой. Список находился у этого руководителя только один день! Чтобы отчёт об исполнении приказа был правдивым, руководителю нужно было бы добавить ко времени в физической вселенной ещё 29 дней. С его стороны это было, кроме того, неуказанным временем.



Добавленные неподходящие данные

Просто добавленные данные не обязательно являются минусом. Это может быть чьей-то скрупулёзностью. Но когда добавляются данные, никак не относящиеся к имеющемуся положению дел или ситуации, — это определённо минус.

Добавленные данные часто используются, чтобы прикрыть невыполнение обязанностей или замаскировать действительно существующую ситуацию. Добавленные данные, несомненно, означают, что человек что-то скрывает.

Обычно добавленные данные содержат и другие типы минусов, такие, как неправильная цель или добавленное время.

При работе с этим минусом вы должны быть абсолютно уверены, что вы, кроме того, понимаете слово «неподходящие», и должны осознавать, что минусом является только то, что сами данные не имеют никакого отношения к рассматриваемой ситуации.

Неверно включённое данное

Существует минус, называемый «неверно включённое данное», который является противоположностью минуса «упущенное данное».

Чаще всего этот минус имеет место, когда отсутствует представление о том, каким должно быть положение дел в той или иной области, и, таким образом, отсутствует то, что в первую очередь нужно для классификации данных (отсутствует представление о положении дел).

Например, хранение фотоаппаратов поручено человеку, который не разбирается в *типах* фотоаппаратов. Вместо того, чтобы поместить все нужные детали одного фотоаппарата в одну коробку, он обязательно свалит



все бленды от *всех* фотоаппаратов в одну коробку с наклейкой «Бленды»¹. Чтобы собрать или использовать такой фотоаппарат, вам придётся потратить кучу времени на поиски различных деталей в коробках, аккуратно помеченных «Задние стенки», «Линзы», «Штативы» и т.д.

В данном случае, человек, не имеющий представления о том, как выглядит собранный фотоаппарат и как он работает, будет видеть большее сходство в данных, чем есть на самом деле. Бленды – это бленды. Штативы – это штативы. Таким образом, из-за незнания положения дел появляется неправильная система классификации.

Путешественник, который не может отличить одну униформу от другой, «разрешает» эту проблему, относя всех людей в униформах к категории «носильщиков». Он вручает чемодан заносчивому капитану милиции – и проводит свой отпуск за решёткой.

Только что призванный лейтенант спокойно проходит мимо вражеского шпиона, одетого в такую же форму, как и солдаты этого лейтенанта. Опытный сержант, идущий следом за лейтенантом, безошибочно выявляет шпиона, хватает его и сажает за решётку, потому что «он носит свою шапку не так, как ребята в нашем фузилёрном полку!»

Со временем классификация данных меняется. В 1920 году любой человек с фотоаппаратом поблизости от морского порта считался шпионом. В 1960 году человек без фотоаппарата явно не мог быть туристом, поэтому за ним следили!

Таким образом, положение дел в один период развития общества отличается от положения дел в другой период развития общества.

¹**бленда:** приспособление обычно в виде цилиндра или конуса, надеваемое на переднюю часть оправы объектива для предотвращения попадания в него боковых лучей.

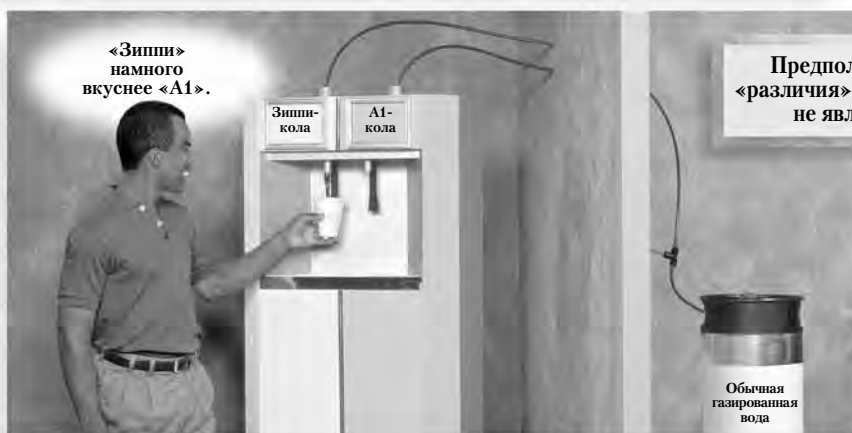
Есть ещё три типа минусов, которые нужно знать для того, чтобы использовать в расследовании. Вот эти минусы.



Предполагаемые
«тождества»
тождествами не являются



Предполагаемые «сходства»
сходствами не являются,
или же вещи не принадлежат
к одной категории.



«Зиппи»
намного
вкуснее «А1».

Предполагаемые
«различия» различиями
не являются

Работа с данными

Все эти способы неправильного обращения с данными могут дать вам полностью ложное представление о чём-либо, и это может происходить самым различным образом.

Действия или приказы на основе данных, содержащих что-либо из упомянутого выше, приводят к ошибкам.

СУЖДЕНИЯ ЗАВИСЯТ ОТ ДАННЫХ.

КОГДА ДАННЫЕ ОШИБОЧНЫ (как описано выше), ОТВЕТ БУДЕТ НЕВЕРНЫМ И ЕГО БУДУТ СЧИТАТЬ НЕРАЗУМНЫМ.

Существует огромное количество сочетаний этих ошибок. В одном и том же сообщении может присутствовать несколько их видов (или все).

Наблюдение и сообщение о его результатах могут содержать одну из этих нелогичностей.

В таком случае любые попытки исправить ситуацию будут неэффективными.

Применение

Если любой набор данных проверить на наличие перечисленных выше минусов, то вполне может оказаться, что эти данные побуждают действовать нелогично.

Для того чтобы получить логичный ответ, нужно опираться на логичные данные.

Использование любого набора данных, содержащего одну или более из вышеуказанных ошибок, может привести к нелогичным выводам.

В основе неразумного или невыполнимого приказа лежит нелогичное заключение, являющееся нелогичным из-за того, что оно содержит одну или несколько из этих ошибок.

Плюсы

Когда ситуация или определённое положение дел являются логичными, этому сопутствуют некоторые обстоятельства. Они называются плюсами. «Плюс» – верное данное, подлинность которого была установлена путём сопоставления его с нижеприведённым списком условий логичности.

Плюсы показывают, что имеется *логика* и дела идут правильно (или этого можно ожидать).

Если в какой-то области или в организации дела неожиданно начинают идти лучше, необходимо выяснить, благодаря чему это происходит, чтобы укрепить то, что принесло успех. Такое расследование проводится с использованием плюсов.

Плюсы бывают следующие:

СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ФАКТЫ ИЗВЕСТНЫ.

(Все факты, имеющие отношение к делу, известны.)



СОБЫТИЯ В ПРАВИЛЬНОЙ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТИ.



ВРЕМЯ УКАЗАНО.

Время указано

*Приглашаем Вас
на венчание
Риарда Эдлеса и
Сьюзан Бернштейн.
Венчание
будет проходить в
Плаувильской церкви.
Ждём Вас 21 июня
в 17 часов.*

ДАННЫЕ, КАК ДОКАЗАНО, СООТВЕТСТВУЮТ ФАКТАМ.

(Данные должны соответствовать фактам, то есть быть истинными и надёжными.)

Данные, как доказано,
соответствуют фактам

Гигантские



гамбургеры



ПРАВИЛЬНАЯ ОТНОСИТЕЛЬНАЯ ВАЖНОСТЬ.

(Важные и неважные факты классифицированы правильно.)

Правильная
относительная важность



ПРЕДПОЛАГАЕМЫЙ ПЕРИОД ВРЕМЕНИ.

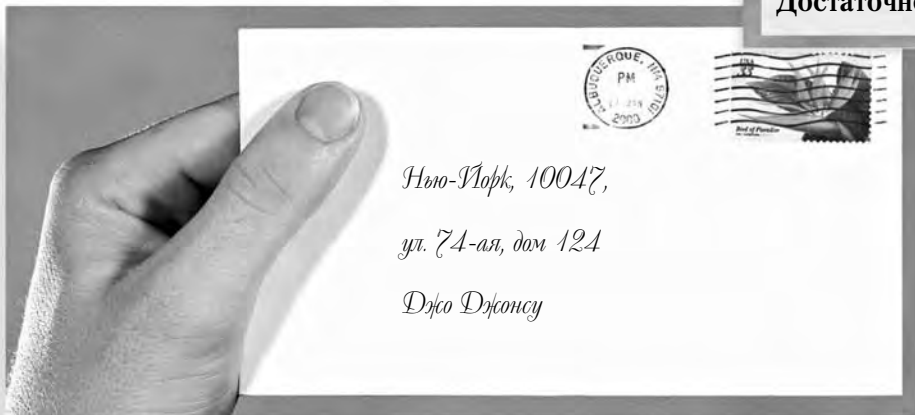
(События происходят или действия выполняются в разумные сроки.)



**Ожидаемый
период времени**

ДОСТАТОЧНО ДАННЫХ. (Нет секторов с упущенными данными, которые могли бы повлиять на ситуацию.)

Достаточно данных



ПОДХОДЯЩИЕ ДАННЫЕ. (Данные, предоставленные или доступные, имеют отношение к ситуации, с которой человек сталкивается, а не к чему-то другому.)



Подходящие данные

ПРАВИЛЬНЫЙ ИСТОЧНИК.

(Источник, который является подходящим для данной ситуации.)

Правильный источник



ПРАВИЛЬНАЯ ЦЕЛЬ.

(Работа ведётся в правильном для данной ситуации направлении.)

Правильная цель



ДАННЫЕ ПРАВИЛЬНО КЛАССИФИЦИРОВАНЫ. (Данные, взятые из материалов, относящихся к двум более различным классам, не представлены как относящиеся к одному классу.)

Данные правильно классифицированы



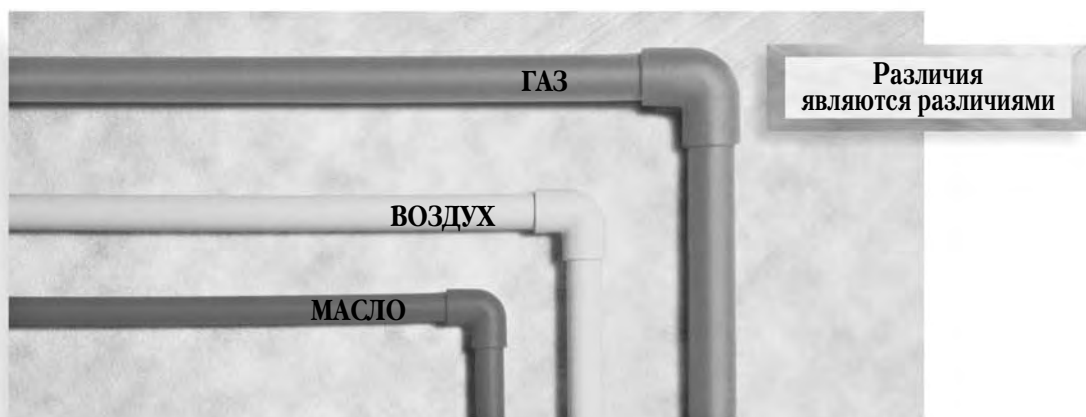
ТОЖДЕСТВА ЯВЛЯЮТСЯ ТОЖДЕСТВАМИ.
(Не сходствами и не различиями.)



СХОДСТВА ЯВЛЯЮТСЯ СХОДСТВАМИ.
(Не тождествами и не различиями.)



РАЗЛИЧИЯ ЯВЛЯЮТСЯ РАЗЛИЧИЯМИ.
(Не представлены как тождества или сходства.)



Выясняя, почему ситуация улучшилась (чтобы можно было повторить успешные действия), совершенно необходимо пользоваться реально существующими плюсами, называя их так, как они обозначены выше.

Плюсы в конечном итоге и являются тем, благодаря чему мы заставляем дела идти правильно.

Незнание

О чём угодно, что бы это ни было, всегда что-то известно.

Мудр тот, кто, столкнувшись с противоречивыми данными, понимает, что он знает по крайней мере одно: что он чего-то не знает.

Поняв это, он может действовать, чтобы узнать то, чего не знает.

Если он будет оценивать те данные, которые он всё-таки находит, сравнивая их с изложенными выше минусами и плюсами, он сможет прояснить ситуацию, и тогда он сумеет прийти к логичному выводу.

Упражнения

Необходимо придумать свои примеры тех нарушений логики, которые описаны здесь.

Это поможет вам научиться классифицировать данные, относящиеся к какой-либо ситуации.

Когда вы сможете классифицировать данные и приобретёте в этом некоторый навык, вас будет очень трудно обвести вокруг пальца и вы сделаете первый чрезвычайно важный шаг к тому, чтобы правильно оценивать любую ситуацию.

Анализ данных и ситуаций

Превосходное понимание логики, а также того, что представляют собой различные типы минусов и плюсов, очень важно при расследовании. Если принять это за основу, то для того, чтобы «выяснить, что же на самом деле происходит», нужно выполнить два главных шага:

1. Проанализировать данные.
2. Используя проанализированные данные, проанализировать ситуацию.

Определение слова «данные» таково: «Факты, графики, утверждения, решения, действия, описания, которые предположительно верны». Определение «ситуации» следующее: «Общая картина происходящего, характеризующая совокупностью данных, существующих на данный момент».

Чтобы проанализировать *данные*, нужно сравнить их с минусами и посмотреть, не содержат ли эти данные какие-нибудь из этих минусов.

Чтобы проанализировать *ситуацию*, нужно разбить её на меньшие области и распределить по этим областям все данные, проанализированные выше-указанным способом.

Прodelав это, вы выясняете, где именно имеют место самые большие ошибки и самая большая дезорганизация, а также выявляете участки наибольшей эффективности.

Пример: проблемы в работе буфета. Там работают три человека: А, Б и В. Проанализировав данные по всей области, мы находим некоторое количество минусов. Распределяем их между сотрудниками А, Б и В. Наибольшее количество минусов пришлось на долю сотрудника Б. Это указывает на то, что проблемы в работе буфета связаны с ним. К сотруднику Б можно применить различные меры воздействия, например: обучить его тому, что он должен делать на своей работе, добиться, чтобы он вовремя приходил на работу и вовремя уходил домой, и т.д. Обратите внимание на то, что мы анализировали *данные* большой области и распределяли их по различным частям этой области, и в результате мы получили анализ ситуации и смогли справиться с ней.

Пример: мы анализируем все имеющиеся у нас данные о Заокском автозаводе. Мы распределяем минусы, выявленные при анализе данных, по всем функциям, выполняемым автомобильным заводом. Действуя таким образом, мы точно определяем, какая функция выполняется хуже всего. Затем мы различными способами исправляем ситуацию, главным образом за счёт

улучшения организации производства и повышения квалификации руководителей и рядовых сотрудников.

Существует несколько вариантов.

МЫ ПОЛУЧАЕМ АНАЛИЗ СИТУАЦИИ, АНАЛИЗИРУЯ ВСЕ ИМЕЮЩИЕСЯ ДАННЫЕ И РАСПРЕДЕЛЯЯ МИНУСЫ ПО ОБЛАСТЯМ. В ОБЛАСТИ С НАИБОЛЬШИМ КОЛИЧЕСТВОМ МИНУСОВ НЕОБХОДИМО ПРЕДПРИНИМАТЬ ДЕЙСТВИЯ ПО УСТРАНЕНИЮ ОШИБОК И НАРУШЕНИЙ.

Когда мы сталкиваемся с тем, что в обширной области существует ситуация, требующая исправления, перед нами, конечно же, встаёт проблема: мы должны определить, что же собственно не в порядке, прежде чем мы сможем это исправить. Для этого проводится анализ данных, за которым следует анализ ситуации.

Мы делаем это, подразделяя все данные на категории для выявления минусов (нелогичностей). И мы получаем длинный список минусов. Это и есть анализ данных.

Мы рассортировываем полученные минусы по основным областям, входящим в состав общей ситуации. Большинство из них окажется в какой-то *одной* области. Это и есть анализ ситуации.

Теперь мы знаем, какая область требует исправления.

Пример: есть семьдесят данных, касающихся общей ситуации. Мы находим, что 21 из этих данных являются нерациональными (минусами). Мы распределяем 21 минус по областям, где они были найдены или к которым они относятся. Шестнадцать были найдены в области Ж. Мы приводим в порядок область Ж.

Опыт

Замечательным в этом упражнении является то, что анализ данных, собранных за один день, даёт результат, сопоставимый с *опытом*, полученным за три месяца работы.

Таким образом, анализ данных и ситуации даёт мгновенный результат, в то время как накопление опыта требует много времени.

Качество анализа данных зависит от знания того, какой должна быть идеальная организация и какова цель, лежащая в основе её деятельности. Это означает, что необходимо знать, какой *должна* быть её деятельность с рациональной точки зрения или же с точки зрения логики.

Часы должны ходить и показывать время, они должны быть практичны и приятны на вид. Часовой завод должен делать часы. Он должен производить достаточное количество часов с достаточно низкой себестоимостью,



Анализ ситуации мы получаем путём анализа всех имеющихся в наличии данных и распределения данных-минусов по областям или должностям. Область с наибольшим количеством минусов и подлежит коррекции.

достаточно качественных для того, чтобы они пользовались спросом и чтобы их реализация давала достаточно денег для того, чтобы предприятие окупало себя. Завод потребляет сырьё и нуждается в ремонте и замене оборудования. Завод нанимает рабочих и руководителей. У него есть вспомогательные предприятия и агенты по сбыту продукции. Такого рода вещи мы называем *идеальной* структурой часовой компании и *идеальной* организацией её работы, то есть мы говорим, что теоретически они должны быть такими.

Это рационально.

Для проведения *анализа данных* мы берём все реально существующие на сегодняшний день данные о часовом заводе и находим среди них минусы.

Анализ ситуации заключается в том, что мы рассматриваем, как распределяются минусы по всему предприятию.

Мы используем своё административное ноу-хау и свои специальные знания, чтобы наладить работу наиболее аберрированного участка.

Мы получаем функционирующий часовой завод, работа которого стала более близка к идеальной.

Ситуации в области связей с общественностью, военного дела, политики и другие ситуации – все они разрешаются таким же образом.

Мы называем эти два действия:

АНАЛИЗ ДАННЫХ,

АНАЛИЗ СИТУАЦИИ.

Осведомлённость

Если человек не знает, каким должно быть положение дел в какой-либо области, ему трудно обнаружить там минусы (нелогичные данные).

Это может быть также названо *идеальной* картиной или *идеальной* ситуацией. Если человек не знает, какой должна быть *идеальная* картина или *идеальная* ситуация в данной области, то он вряд ли заметит там что-то, несоответствующее идеалу.

Давайте отправим фермера в море. При умеренном ветре, слыша хлопанье парусов, скрипение тросов и шум волн за бортом, он будет уверен, что корабль вот-вот пойдёт ко дну. Он не знаком с тем, какими должны быть звуки, как всё должно выглядеть, и поэтому он не замечает действительных минусов и может принять все плюсы за минусы.

Однако в тихий, погожий день фермер видит, как в 150 метрах со стороны борта приближается грузовое судно, дающее «полный назад», и думает, что всё идёт прекрасно.

Опытный морской офицер может лихорадочно пытаться избежать столкновения, но фермер думает только о том, что офицер ведёт себя невежливо! Фермер, не зная моря и не имея представления о том, как должны идти дела в *идеале*, редко замечает настоящие минусы, если только не идёт ко дну. В то же время опытный моряк, который знает море, его изменчивый характер, и знает, как оно выглядит в тех или иных обстоятельствах, видит минусы в любой мельчайшей нелогичности.

С другой стороны, моряк на ферме совершенно не заметил бы болезни пшеницы, открытых ворот, не увидел бы никаких минусов в работе фермы, владелец которой, как понимает фермер, вот-вот разорится.

Правило такое:

ЧЕЛОВЕК ДОЛЖЕН ЗНАТЬ ИДЕАЛЬНУЮ КАРТИНУ, ЧТОБЫ СРАВНИВАТЬ С НЕЙ СУЩЕСТВУЮЩУЮ.

Если сотрудники организации не знают, как должна работать настоящая организация, они не замечают совершенно очевидные минусы.

Примеры этому можно увидеть, когда опытный сотрудник, посещая организацию, пытается указать новичку (у которого нет ни понятия об идеальной картине, ни осведомлённости в данной области), что нужно исправить. Новичок нехотя налаживает то, что ему приказали, но бросает этим заниматься, как только опытный сотрудник уезжает. Не будучи осведомлённым о работе организации и не имея представления об идеальной организации, неопытный сотрудник просто не видит ни недостатков, ни достоинств!

Последствия этого сами по себе нелогичны. Можно увидеть, как необученный руководитель увольняет всех, кто делает свою работу, оставляя неэтичных и ни на что не годных людей. Его ошибочным представлением об

идеальной картине является, скажем, тишина в организации. Поэтому он увольняет всех, кто шумит или чего-то требует. Он не обращает внимания на статистику. Он не обращает внимания на те вещи, за которыми ему нужно следить, просто потому, что его представление об идеальной картине ошибочно и он не знаком с тем, как должны идти дела.

Ошибки в наблюдениях

ЕСЛИ человек не знаком с данной областью или местом, ему приходится смотреть во все глаза, чтобы понять, что его окружает. Вы видели, что туристы именно так и поступают. Однако местный житель, хотя он просто шагает по улице, «видит» гораздо больше, чем турист.

Что-то новое и необычное легко принять за «важный факт». Высказывание «Этот день был тёплым для зимы» будет полезным фактом только в том случае, если потом окажется, что на самом деле в тот день птицы мёрзли на лету, или если оно указывает на какой-то другой минус.

Большинство ошибок в наблюдениях возникают из-за отсутствия представления о том, какова была бы идеальная картина для данной области, или из-за отсутствия осведомлённости об этой области.

Однако существуют и другие источники ошибок.

«Рассудительность» – наиболее часто встречающийся. Например, люди часто создают в своём воображении недостающее звено в цепи событий, вместо того чтобы видеть, что звено *действительно* упущено. Они выдумывают ложное данное, потому что без него последовательность нарушена или не хватает какого-то шага.

Становится страшно, когда видишь, с какой лёгкостью люди принимают плоды воображения. Это происходит потому, что любая нелогичная последовательность вызывает чувство неудобства. Для того чтобы избавиться от этого чувства, люди искажают свои собственные наблюдения, игнорируя минус и приходя к выводу о существовании чего-то другого.

Точные наблюдения

Для того чтобы наблюдения были точны, необходимо соблюдение определённых условий.

Во-первых, нужно иметь средства *восприятия*: это может быть либо общение на расстоянии с помощью различных коммуникационных линий, либо непосредственное наблюдение, ощущение, опыт.

Второе – нужно знать, какова *идеальная картина* для данной области.

Третье – вы должны быть *ознакомлены* с тем, как выглядит эта область, когда дела идут хорошо и когда они идут плохо.

Четвёртое – нужно понимать, что является *плюсом*, или что является правильным, если это есть.

Пятое – умение распознавать *минусы* (всех типов), когда они появляются.

Шестое – способность быстро *анализировать данные*.

Седьмое – способность *анализировать ситуацию*.

Восьмое – готовность более тщательно *проверить* ту область, в которой были замечены минусы.

Затем человеку нужны знания и воображение, необходимые для того, чтобы *справиться* с ситуацией.

Вышеприведённое можно назвать *циклом наблюдения*. Если добавить к этому пункт 9 – «*справиться с ситуацией*» – то мы получим ЦИКЛ КОНТРОЛЯ.

Если человек приобрёл понимание того, что представляют собой все варианты минусов (нелогичностей), если он изучил свою область и представляет, какой будет идеальная картина, его способность наблюдать и справляться с ситуациями будет считаться почти сверхъестественной.



Люди легко верят в воображаемые данные. Они искажают свои собственные наблюдения, игнорируя минус и приходя к ошибочным заключениям, чтобы уменьшить ощущение неудобства.

Действия по ведению расследования

Исправление того, что и так правильно, и игнорирование неправильного — это надгробный камень любой организации или цивилизации.

В конечном итоге всё сводится к вопросу о *правильном расследовании*. Это не какой-то незначительный навык. Это *самая что ни на есть* основа любых разумных действий.

Подавляющее правосудие

Если правосудие идёт по неверному пути (как это обычно и бывает), значит:

- 1) правосудие использовалось с какой-то иной целью, нежели обеспечение безопасности граждан (оно использовалось, например, для поддержки привилегированной группы или ради потворства чьей-то навязчивой идее), или
- 2) процедура расследования не использовалась.

Можно отследить, что любое подавляющее использование сил правосудия коренится либо в первом, либо во втором.

Нерациональность и ненависть очень часто находят себе выход, назвавшись «правосудием» или «законом и порядком». Вот поэтому-то и можно сказать, что правосудие нельзя доверить людям.

Из-за этого или просто из-за глупости люди игнорируют разумные процедуры расследования. Однако душевное здоровье всей третьей динамики зависит от правильных и рациональных процедур расследования. Только таким образом можно выявить причины происходящего. И только путём выявления причин происходящего человек может перестать быть следствием нежелательных ситуаций.

Одно дело — уметь наблюдать. Совсем другое — использовать результаты наблюдений, чтобы докопаться до сути.

Последовательность

Необходимость в расследовании появляется тогда, когда вы сталкиваетесь с плюсами или минусами.

Расследования могут проводиться из праздного любопытства или с конкретной целью. Их можно также проводить, чтобы выявить причину плюсов.

Какой бы ни была причина расследования, сами действия по расследованию осуществляются последовательно.

Если человек не способен мысленно проследить цепочку событий или действий, он не сможет осуществить расследование.

Искажённая последовательность представляет собой первейшее препятствие в расследовании.

На первый взгляд кажется, что препятствием являются упущенные данные. Напротив, они представляют собой конечный продукт расследования и являются именно тем, что толкает расследование вперёд: мы ищем упущенные данные.

Искажённая последовательность действий приводит к провалу любое расследование. Вот примеры: мы его сначала повесим, а потом уже проведём судебное разбирательство. Мы сначала решим, кто это сделал, а потом подыщем доказательства, свидетельствующие об этом. Чтобы выяснить, кто совершает преступления, нужно спровоцировать преступление.

Во всех тех случаях, когда расследование проводится задом наперёд, оно обречено на неудачу.

Таким образом, если у самого расследующего есть какие-либо проблемы с тем, чтобы видеть или представлять себе мысленно последовательность действий, он неизбежно придёт к неправильному ответу.

И наоборот, если вы видите, что какой-то человек, проводивший расследование, пришёл к неправильному или неполному ответу, то можно заключить, что он либо испытывает какие-то трудности, связанные с последовательностями событий, либо, конечно же, он в действительности не провёл расследование.

Никто на самом деле не поверит в то, что Шерлок Холмс мог сказать: «Я нашёл отпечатки пальцев мистера Миргатройда на оружии убийства. Скажите полиции, чтобы его арестовали. Теперь, Ватсон, дайте мне увеличительное стекло и попросите у сержанта Дохерти разрешения просмотреть его архив отпечатков пальцев».

Если человек не может мысленно представить себе ряд действий, например то, как мяч скачет вниз по ступенькам, или если он не может расположить в правильной последовательности несколько различных действий, выполняемых с одним и тем же предметом, то он не сможет проводить расследование.

Если человек может это сделать, всё прекрасно.

Расследования

Улучшение жизни целиком и полностью зависит от нахождения плюсов и причин этих плюсов, от укрепления этих плюсов и их причин, а также от нахождения и искоренения минусов и причин, из-за которых эти минусы появляются.

Такова успешная схема выживания. Дикарь, который хочет выжить, делает именно это, равно как и учёный, если он хоть чего-то стоит, делает именно это.

Рыбак видит множество чаек, кружащихся над какой-то частью моря. Это начало небольшой последовательности событий, шаг номер один. Рыбак предполагает, что в том месте находится косяк рыбы, – шаг два. Он направляет свой баркас к тому месту – три. Он смотрит в воду, что является шагом четыре в этой последовательности. Он видит рыбу – шаг пять. Он забрасывает сеть – шаг шесть. В качестве седьмого шага он окружает косяк сетью, и в качестве восьмого – вытаскивает сеть. Он втаскивает сеть в баркас – шаг номер девять. Он идёт в порт – шаг десять. Он продаёт рыбу – шаг одиннадцать. Такова последовательность, начавшаяся с плюса – скопления чаек.

А вот какой может быть последовательность, начавшаяся с минуса: хозяйка подаёт обед. Никто не ест пирог – шаг номер один; она пробует пирог – шаг номер два; она обнаруживает мыльный привкус – шаг номер три. Она идёт на кухню – шаг номер четыре. Она заглядывает в буфет – шаг номер пять. Шесть: она обнаруживает, что коробка со стиральным порошком опрокинута. Она видит муку, стоящую под стиральным порошком, – это семь. Она замечает, что вазочка с печеньем пуста, – номер восемь. Она хватает маленького сына – шаг номер девять. Она показывает ему место происхождения – шаг номер десять. Одиннадцать – сын во всём признаётся. А вот двенадцатый шаг слишком болезненный, чтобы его описывать.

Открытия

Все открытия – это конечный продукт последовательности действий по расследованию, берущей начало либо с плюса, либо с минуса.

Таким образом, всякое знание вытекает из замеченных плюсов или минусов.

И всякое знание зависит от способности расследовать.

И всякое расследование должно проводиться в правильной последовательности.

И всякий успех зависит от способности выполнять всё это.

«Почему»

Описанные выше знания и мастерство применяются для того, чтобы выявить настоящую причину возникновения благоприятной ситуации или неоптимальной ситуации. Эта причина называется «почему».

«Почему» = тот основополагающий найденный минус, который приведёт к восстановлению статистик.

Неправильное «почему» = неправильность, которая неверно определена и которая при использовании не приводит ни к какому улучшению.

Просто объяснение = какое-то «почему», выдвинутое как *то самое* «почему», но которое не ведёт ни к каким улучшениям.

Вот пример «просто объяснения»: «Статистики на той неделе упали, потому что была дождливая погода». Что теперь? Выключить дождь? Другой пример «просто объяснения»: «Сотрудники были ошеломлены на этой неделе». Приказ «Не ошеломлять сотрудников» мог бы быть выпущен каким-нибудь руководителем в качестве возможного «решения». **НО СТАТИСТИКИ БЫ В ЭТОМ СЛУЧАЕ НЕ УЛУЧШИЛИСЬ.**

Настоящее «почему», когда оно найдено и исправлено, ведёт к тому, что статистики сразу улучшаются.

Если исправить неправильное «почему», это приведёт к тому, что статистики будут снижаться дальше.

«Просто объяснение» вообще не оказывает никакого воздействия, и упадок продолжается.

Вот пример расследования ситуации.

Статистики подразделения находились внизу. В ходе расследования выяснилось, что за 2 недели до этого люди в этом подразделении болели. Пришёл доклад: «Статистики были внизу по причине болезни людей». Это «просто объяснение». Весьма рассудительное, но оно ничего не решает. Что же нам теперь делать? Может быть, мы примем это в качестве правильного «почему» и издадим приказ: «Все сотрудники в этом подразделении должны пройти медицинское обследование, нездоровых работников не принимать, больных уволить». Поскольку этот приказ исправляет не то «почему», статистики *в самом деле* обваливаются. Следовательно, это не то, что нужно. Продолжив поиски дальше, мы находим настоящее «почему». Начальник этого подразделения отдаёт распоряжения не тем людям, и, когда эти распоряжения выполняются, страдают индивидуальные статистики тех, кто исполнял его приказы. Мы организовали работу в этом подразделении, повысили квалификацию начальника, и в результате статистики восстановились и даже начали расти.

Правильное «почему» привело к восстановлению статистик. Вот ещё один пример. Статистики в школе упали. Результатом расследования является «просто объяснение»: «Все учащиеся занимались спортом». Тогда руководство отдаёт приказ: «Никакого спорта!» Статистики снова понижаются. В ходе нового расследования находят неправильное «почему»: «Учеников не так учат». Завуча увольняют. На этот раз происходит настоящий обвал статистик. Проводится следующее, более компетентное расследование. Оказывается, что в школе на 140 учащихся только один завуч и один учитель! И у завуча были ещё дополнительные обязанности! Мы возвращаем завуча обратно на пост и берём на работу ещё двух учителей – и учителей становится трое. Статистики взмывают вверх. Потому что мы нашли правильное «почему».

Все катастрофы и успехи в области управления и организации объясняются этими тремя типами «почему». Вероятно, произвольность, ложный приказ или данное, которые были введены в ситуацию, – это просто неправильное «почему», удерживаемое силой закона. И если его таким образом удерживать, то организация с треском развалится.

Необходимо действительно понимать логику, чтобы находить правильное «почему», и необходимо быть в самом деле начеку, чтобы не использовать и не исправлять неправильное «почему».

В банковском мире, с его инфляцией, финансовые постановления и законы, вероятно, представляют собой не что иное, как длинный ряд неправильных «почему». Ценность денег и польза, которую от них получают граждане страны, снижается до такой степени, что на этой основе может быть выстроена целая идеология, которая полностью изымает деньги из обращения, ничего не предоставляя взамен, кроме бессмыслицы, как это сделал Ликург в древней Спарте. Он придумал железные деньги, такие тяжёлые, что их никто не мог оторвать от земли. Ликург хотел таким образом избавить Спарту от зла денег.

Неприятности, существующие в организации, в значительной степени усугубляются использованием «просто объяснений» (которые не приводят ни к какому дельному решению) или неправильных «почему» (которые ещё больше понижают статистики). Восстановление статистик организации происходит вследствие нахождения настоящего «почему» и его исправления.

Критерием правильности «почему» является вопрос: «Восстанавливаются ли статистики, когда оно исправлено?» Если статистики восстанавливаются, то это настоящее «почему». И любые другие приказы, направленные на исправление ситуации, но основанные на неправильном «почему», должны быть быстро отменены.

Проведение расследования

Когда впервые приступают к анализу данных, часто всё ещё пытаются понять, как проводить анализ данных, а не как распознать минусы в самих данных. Эту проблему можно решить, если более тщательно ознакомиться с материалами, которые приводятся в этой брошюре.

Кроме того, вы, возможно, не осознаёте, насколько просто можно получить информацию об идеальной картине. Минус – это всего лишь нелогичное отклонение от идеальной картины. Легко увидеть минусы, сравнивая существующую картину с идеальной.

Чтобы знать, что представляет собой идеальная картина, необходимо лишь определить, каким должен быть её продукт. Если выпуск продукта не осуществляется, значит, есть отклонение от идеала. Тогда можно найти разного рода минусы, а затем определить «почему» и таким образом открыть возможность для улаживания ситуации. А улаживая ситуацию, вы просто пытаетесь добиться того, чтобы при имеющейся картине осуществлялся выпуск соответствующих продуктов.

Если не действовать именно таким образом (т.е. не начинать с определения продукта и двигаться в направлении организации его производства), мало что можно будет проанализировать. В конце концов полученный результат будет просто ошибочным.

Существующая картина хороша настолько, насколько хорошо при этом производятся продукты, а не настолько, насколько данная картина приукрашена, расцвечена или разрекламирована при помощи связей с общественностью.

Таким образом, для *любой* картины, будь то промышленное производство, ведение войны или приём гостей, имеются свои *продукты*.

Люди, живущие бесцельно, очень несчастны. Даже лентяй или дилетант счастлив только тогда, когда он производит продукт!

Какова бы ни была картина, у неё всегда есть продукт.

Стандартные действия

Если новичок не будет придерживаться следующего порядка действий, ему, возможно, придётся в своём поиске пробираться на ощупь и он совсем заблудится.

1. Определите, что именно должен производить человек (подразделение, организация).



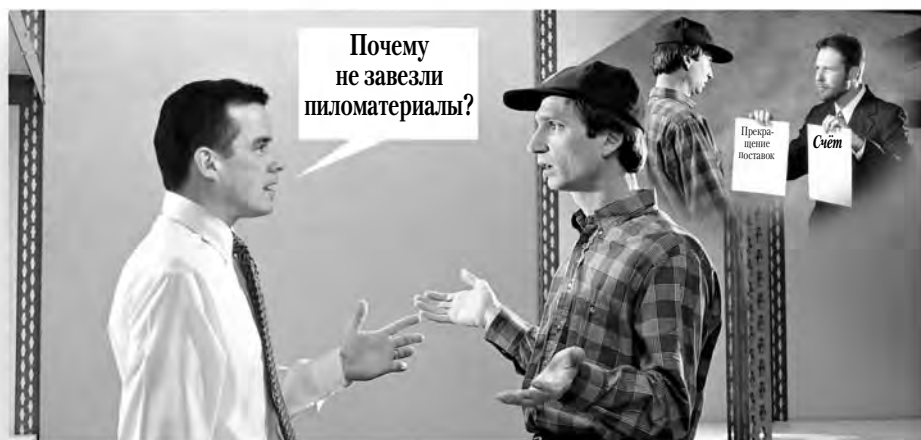
2. Определите, какова идеальная картина.



3. Проведите расследование существующей картины.



4. Проследуйте назад по минусам от идеальной картины к картине существующей.





5. Найдите настоящее «почему», которое приблизит существующую картину к идеальной.



6. Рассмотрите имеющиеся ресурсы.



7. Предложите блестящую идею, призванную справиться с ситуацией.



8. Справьтесь с ситуацией или порекомендуйте, как с ней справиться, чтобы та же проблема не возникла снова.



При таком подходе вы наверняка добьётесь результата.

Если человек просто отмечает ошибки, существующие в данной ситуации, не зная продукта и не имея идеальной картины, чтобы сравнивать с ней существующую картину, он не занимается анализом данных. И ситуация серьёзно ухудшится, поскольку он находит неправильные «почему».

Мышление

Человеку нужна способность мыслить категориями минусов. Грубо говоря, это значит: «Научись мыслить как идиот». Можно также добавить: «При этом ни в коей мере не отказывайся от способности мыслить как гений».

Если человек вообще не выносит минусов или не может их конфронтировать, он не может их *увидеть*.

Сумасшедшие не выносят плюсов. Они их даже не видят.

Однако вокруг может быть масса плюсов и полное отсутствие производства. Например, вам могут говорить, насколько всё замечательно, в то время как область будет медленно приближаться к краху.

Человек, который слушает других людей, имеющих отношение к существующей картине, и принимает *их* «почему», рискует серьёзнейшим образом. Если бы это были *настоящие* «почему», то дела уже бы обстояли лучше.

Куда более безопасный путь – расспрашивать только о том, что имеет отношение к продукту и исследованию.

Необходимо наблюдать существующую картину путём анализа данных, или пользуясь помощью наблюдателей, или непосредственно на месте.

Нередко человек вынужден лишь догадываться, какое «почему» может быть в данном случае. Это как раз то, что выражено фразой «Научись думать как идиот». «Почему» обнаружится в конце цепочки минусов. Каждый минус является по отношению к идеальной картине aberrацией. Самый большой идиотизм, который затем объясняет всё остальное и который открывает возможность приблизить идеальную картину, и является «почему».

Нужно также научиться мыслить, подобно гению, категориями плюсов.

Возьмите период значительного подъёма производства (в настоящее время или в прошлом). Сравните его с ситуацией, которая существовала непосредственно перед этим.

Теперь найдите те плюсы, которые были введены. Отследите их, и вы дойдёте до «почему» – самого большого плюса, который и открыл возможность для улучшения.

Но напоминаем, что необходимо учесть имеющиеся ресурсы и предложить блестящую идею.

Так что здесь выполняется та же самая последовательность шагов, что и выше, но только в отношении плюсов.

Успешные расследования

Правильное расследование зависит от нахождения правильных «почему». Вы сможете понять, что такое настоящее *«почему»*, если осознаете следующее:

НАСТОЯЩЕЕ «ПОЧЕМУ» ПОЗВОЛЯЕТ ИСПРАВИТЬ СИТУАЦИЮ.

Когда вы записываете какое-то «почему», задайтесь вопросом: «Дает ли это “почему” возможность исправить данную ситуацию?»

Если нет, то это неверное «почему».

Когда у вас есть правильное «почему», исправить ситуацию становится просто. Чем больше вам приходится ломать голову в поисках блестящей идеи, тем больше вероятность того, что у вас неверное «почему».

Поэтому, если способ исправить ситуацию после этого не приходит вам в голову сам собой, значит, **«ПОЧЕМУ» НЕ ПОЗВОЛИЛО ИСПРАВИТЬ СИТУАЦИЮ** и, скорее всего, оно является неверным.

Правильное «почему» позволяет улучшить ситуацию. Оно позволяет найти способ действия, который, если его правильно применить, воплотит в жизнь ту идеальную картину, которую вы себе представляли. Технологию расследований можно применять в отношении ситуаций, хороших и плохих, серьёзных и не очень, разрешая многие жизненные головоломки и создавая возможности для нахождения настоящих решений. ■

Практические упражнения

Здесь приводятся несколько практических заданий, которые помогут вам укрепить свои знания основных данных по расследованиям и улучшить своё умение применять их.

1 Найдите в газете или журнале два данных, которые вы не понимаете. Потом запишите вопрос, который вы задали бы для того, чтобы разрешить противоречие между ними. Повторите это ещё 5 раз.

2 Запишите 3 примера каждого из следующих минусов, причём выберите те примеры, которые вы наблюдали или которые могли бы произойти в вашей жизни.

Упущенные данные
Неуказанное время
Искажённая важность
Неправильный источник
Добавленное время
Неверно включённое данное

Искажённая последовательность
Ложь
Неправильная цель
Противоречивые факты
Добавленные неподходящие данные
Предполагаемые «тождества»
тождествами не являются
Предполагаемые «различия»
различиями не являются

3 Запишите 3 примера каждого из следующих плюсов, причём выберите те примеры, которые вы наблюдали или которые могли бы произойти в вашей жизни.

Соответствующие факты известны
Время указано
Правильная относительная важность
Достаточно данных
Правильный источник
Данные правильно классифицированы
Сходства являются сходствами

События в правильной последовательности
Данные, как доказано, соответствуют фактам
Ожидаемый период времени
Подходящие данные
Правильная цель
Тождества являются тождествами
Различия являются различиями

4 Найдите 20 минусов, понаблюдав за своим окружением либо просмотрев газеты и журналы и т.д. Запишите тип каждого минуса.

5 Найдите 20 плюсов, понаблюдав за своим окружением либо просмотрев газеты и журналы и т.д. Запишите тип каждого плюса.

6 Найдите два противоречащих друг другу данных в своём окружении, в газетах, журналах и т.д. Затем запишите, как бы вы выяснили, чего вы не знаете, чтобы разрешить противоречие между этими данными. Прodelайте это ещё 3 раза.

7 Сделайте анализ данных, которые вы нашли в газете или журнале. Теперь на его основе сделайте анализ ситуации. Прodelайте это ещё два раза.

- 8** Сделайте следующее:
- а)** Запишите название деятельности, в отношении которой вы хорошо осведомлены.
 - б)** Напишите, какой могла бы быть идеальная картина этой деятельности.
 - в)** Повторите шаги (а) и (б) ещё 4 раза для разных видов деятельности.
- 9** Опишите ситуацию, которую вы наблюдали или участником которой вы были, когда кто-то был «рассудительным». Включите в описание те данные или обстоятельства, с которыми столкнулся этот человек, и минус (минусы), который он проигнорировал. Выполните это упражнение ещё два раза, описывая другие случаи.
- 10** Запишите последовательность, в которой в соответствующем порядке описываются несколько различных действий, выполняемых с каким-либо предметом. Выполните это упражнение ещё четыре раза, используя другие последовательности.
- 11** Найдите в газете или журнале три примера неправильных «почему». Запишите, по какой причине каждое из этих «почему» является неправильным.
- 12** Найдите в газете или журнале три примера «просто объяснения». Запишите, почему каждое из них представляет собой «просто объяснение».
- 13** Примените шаги 1–8, которые приводятся в подразделе «Стандартные действия» (в разделе «Проведение расследования»), к той области или деятельности, с которой вы хорошо знакомы. Сделайте следующее:
- а)** Напишите, что должно быть результатом производства этого человека, этой области или этой деятельности.
 - б)** Используя то, что вы написали в пункте (а), запишите, какова идеальная картина для этой области или деятельности.
 - в)** Запишите, каково существующее положение дел в этой области или деятельности.
 - г)** Используя материалы, изученные в этой брошюре, проведите расследование существующей картины. Запишите, что вы обнаружили.
 - д)** Проследуйте назад по минусам, которые вы находите в этой области или деятельности, в направлении от идеальной картины к картине существующей.
 - е)** Найдите настоящее «почему» для той области или деятельности, в отношении которой вы проводите расследование. Используйте материалы этой брошюры, чтобы подтвердить правильность этого «почему», задавая следующий вопрос: «Позволяет ли это «почему» исправить ситуацию?»
 - ж)** На основе того, что вы обнаружили, выполняя пункты а – е, рассмотрите имеющиеся ресурсы и предложите блестящую идею, как справиться с ситуацией. Запишите, каковы эти ресурсы, а также запишите вашу блестящую идею. Затем составьте список шагов, которые позволят справиться с ситуацией, сложившейся в данной области или деятельности, чтобы приблизить эту ситуацию к идеальной картине.

Результаты применения

Технология проведения расследований успешно используется в различных сферах деятельности человека. Чтобы извлечь пользу из этих данных, не обязательно быть профессиональным следователем. Многие используют их на работе для выяснения причин спада производства или недавнего роста статистики, чтобы обеспечить расширение организации. Использование этих данных дома приводит к большому согласию в семье, делает семьи более счастливыми. Способность ясно мыслить и действовать рационально, которая появляется в результате правильного проведения расследования, — это ключ к выживанию. Ниже приводятся несколько примеров применения этой технологии.

Технология расследований может с поразительным успехом использоваться для того, чтобы улучшить любую область жизни. Вот пример:

«Я переехал в район, где люди, кажется, только и делали, что болели. Простуды и другие заболевания были обычным явлением. Используя технологию расследований Л. Рона Хаббарда, я сужал область возможного источника заражения, пока не добрался до причины — пруда,

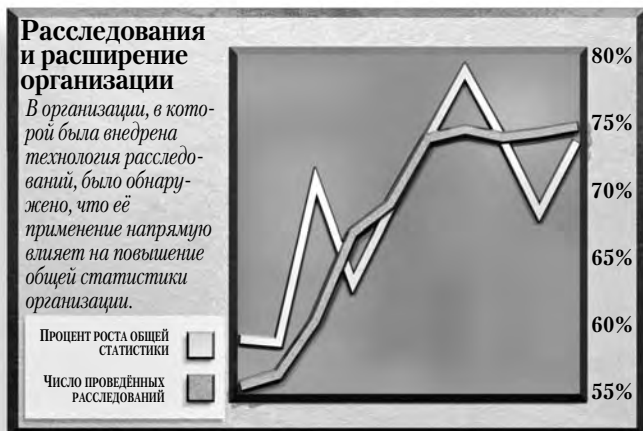
который кишел насекомыми. Они — особенно мухи — легко разносят болезни. В результате дальнейшего расследования было обнаружено невероятное: в пруд, который тайно использовался как отстойник, еженедельно сливались тысячи литров отходов! Я заставил власти разобраться с ситуацией. Численность насекомых сразу же резко сократилась, заболеваемость в нашем районе значительно снизилась, и пруд вновь обрёл изначальную красоту».

По мнению руководителя одной компании из Лос-Анджелеса, которая занимается менеджментом, владение технологией работы с минусами и способность находить правильное «почему» совершенно необходимы:

«Это даёт возможность видеть, что происходит в данный момент, а также то, что произошло перед этим, — благодаря этой технологии всё встаёт на свои места. И тогда, как только вы полностью разобрались с ситуацией, вы можете сразу же увидеть минусы и плюсы».

Адвокат из Калифорнии обнаружил, что административная технология, касающаяся проведения расследований, значительно облегчает его работу:

«Располагая этой информацией, я вижу, что мне становится легче понять ситуацию, с которыми я сталкиваюсь по своей работе. Глядя на определённую ситуацию, я вижу минусы, но одновременно ищу и то, что является частью идеальной картины. Такой подход бесценен при решении юридических вопросов. Например, у меня был клиент, который считал, что его партнёр создал невероятную проблему. Рассмотрев минусы, мы определили, что дело было вовсе не в партнере — истоки проблемы находились в совершенно другой части компании! Выяснив, в чём дело, он смог соответствующим образом решить сложившуюся ситуацию, — конечно, совершенно не так, как он собирался сделать это до расследования».



Один человек, обученный тому, как использовать процедуру расследований в соответствии с технологией Л. Рона Хаббарда, рассказал о её применении следующее:

«Трудно выразить словами всё то, что я думаю о технологии расследований Л. Рона Хаббарда. Я не только успешно применяю её на своей работе, но также я использую её в повседневных ситуациях, чтобы облегчить свою жизнь и жизнь своих друзей. Применяя эту технологию, я нашёл пропавших детей, обнаружил потерянные деньги, выяснил, почему мой компьютер не работал, и наладил его, и даже нашёл "почему", которое было причиной отвратительного вкуса десерта! Пожалуй, ни дня не проходит без того, чтобы мне не представилась возможность воспользоваться этой технологией, чтобы сделать жизнь лучше».

У одного консультанта по бизнесу был клиент, который владел предприятием по ремонту автомобилей. Предприятие едва сводило концы с концами, да и у самого клиента дела шли не блестяще. Чтобы справиться с этой ситуацией, консультант

воспользовался технологией расследований:

«С самого начала было очень странно, что дела на этом предприятии не идут как надо. Мой клиент был умным человеком, и в прошлом дела у него шли хорошо. Я начал рассматривать ситуацию, чтобы найти "почему". Я обнаружил, что в то время, когда начался спад в бизнесе, он взял на работу человека – «молчаливого партнёра», как он его называл, чтобы тот занимался бухгалтерией. Поэтому я тщательно изучил всё, что касалось этого парня, и обнаружил, что, занимаясь бухгалтерией, тот был не совсем честен; фактически он просто обворовывал моего клиента! Поскольку этот человек зарекомендовал себя как профессионал, который знает, что делает, мой клиент совершенно не подозревал, что бухгалтерия может быть причиной его проблем. Просто применив технологию расследований Л. Рона Хаббарда, я легко получил ответ. Мой клиент испытал невероятное облегчение. Он вновь стал полностью контролировать свой бизнес, и статистики взлетели вверх. Мой клиент снова в строю, а я вновь восхищаюсь простотой технологии расследований».

Каждый человек осознаёт, что если бы дела были организованы лучше, людям и жилось бы лучше. Мы все сталкивались с бюрократической волокитой, бездушными правительственными чиновниками и безответственными коммерсантами. Мы теряем триллионы вследствие убытков, неэффективности и низкой продуктивности. Всё это – следствие плохой организации, так что это весьма серьёзная проблема.

Когда речь заходит об отдельном человеке, организация является ключом к достижению личного успеха, и это часто упускают из виду. Для процветания семьи тоже необходимо организовывать. Достижение человеком своих целей (не имеет значения, насколько они велики или незначительны) требует от него знаний в области организации. Как вы можете наиболее эффективно и продуктивно распоряжаться своим временем, своей энергией и средствами? Как вы можете свести к минимуму то, что отвлекает ваше внимание? И как вы можете распределить свои силы таким образом, чтобы достигать своих целей?

Л. Рон Хаббард увидел, что человеку настолько же недостаёт понимания того, как организовать свою деятельность, насколько ему недостаёт понимания своей истинной духовной природы. Значительная часть исследований Л. Рона Хаббарда была посвящена тому, чтобы внести ясность в предмет организации, и эта задача была им полностью выполнена.

Эта брошюра содержит только некоторые наиболее элементарные положения организационной технологии, разработанной им, но эти основные принципы сами по себе могут придать гораздо большую силу любому начинанию, предпринимаемому группой или отдельным человеком. Хаос и замешательство не являются естественными условиями жизни.

Они появляются только тогда, когда естественные законы не поняты и когда им не следуют. Здесь приводятся некоторые естественные законы, касающиеся организации. ■

Организация



возможно, что при попытке начать какую-то деятельность может быть упущено то, что составляет самую основу организации.

Слово *организовывать* означает «формировать единое целое из взаимосвязанных и взаимозависимых частей; создавать чёткую и упорядоченную структуру чего-либо». Отсюда мы и получаем термин *организация*.

Организация – это процесс разделения действий и обязанностей на специализированные функции.

Человек может организовать ряд действий, которые он сам будет выполнять. Это включает в себя то, что он определяет, что должно быть сделано, делает то, что может сделать в первую очередь, а затем – остальное как последовательность шагов, которая может быть реализована. Всё это делается для того, чтобы добиться завершения действия, что способствует достижению целей, которые поставлены перед человеком или которые он сам поставил перед собой.

Группа организуется для того, чтобы могли существовать потоки, а также для того, чтобы выполнять специализированные действия, которые сами по себе являются полными завершёнными циклами. Эти маленькие действия или завершения ведут к достижению цели группы (будь то общая цель, поставленная перед ней, или какая-то конкретная задача).

Существует различие между направлением действий и их выполнением, которое некоторым людям трудно понять. Иногда обнаруживается, что человек, который несёт ответственность за какую-либо деятельность, не понимает в достаточной степени, что такое организация, и поэтому пытается выполнять все действия самостоятельно. Это, если преступить порог разумного, действительно может разрушить группу и сделать её бесполезной, поскольку никто из членов группы, за исключением одного, не имеет никаких функций – члены группы ограблены этим одним, имеющим монополию на действия.

Это правда, что деятельный и компетентный человек *может* выполнять работу лучше. Но он на самом деле никогда не сможет делать больше, чем он может делать, тогда как хорошо организованная группа, чьи действия координируются руководителем и где каждый имеет специализированные функции, способна выполнять во много раз больше работы, чем может сделать один человек.

Благодаря тому что группа *организована*, ей труднее нанести поражение, чем отдельному человеку.

Компетентный человек, если группы слишком часто подводили его, склонен взять всё на себя, вместо того чтобы, действуя энергично, привести группу в такое состояние, когда она будет работать, и добиться организованности.

Когда вы сталкиваетесь с обстоятельствами, которые вынуждают вас срочно что-либо предпринять и которые возникли из-за некомпетентности членов группы или по другим причинам, правильным будет сделать следующее:

1. Справиться с этим;
2. Организовать группу таким образом, чтобы она справлялась с подобными вещами и выполняла свою работу.

Человек может застрять на первом из указанных действий, и если это произойдёт, то с этого момента у него начнутся неприятности и он будет перегружен работой. Потому что он *при этом* не выполняет второе действие.

Главная неудача любой группы состоит в том, что она не смогла организоваться.

Рабочие всего мира могут восстать, но, если их быстро не организовать до или после восстания, их движение будет сразу же подавлено!

Главная причина отсутствия организации заключается просто в непонимании того, что это значит.

Например, руководителя назначают ответственным за выполнение проекта X. Он не много знает об этом проекте. У него есть два человека, которые действительно знают. Неправильное действие – попытаться самому выполнить проект X или выпустить большое количество нереальных приказов, касающихся этого проекта. Правильное действие – это вызвать того человека, который действительно знает, дать ему другого человека в качестве помощника и сказать им, чтобы они взялись за дело. И затем, не вмешиваясь в их работу, руководитель, получивший приказ, должен лучше ознакомиться с проектом X, так чтобы он мог *лично* убедиться, что проект выполнен, давая тем временем возможность продолжать заниматься этим проектом людям, которым это было поручено.

Такое понимание организации очень простое: поставьте кого-нибудь выполнять работу, и пусть он возьмётся за дело. При организации какого-нибудь большого предприятия сделайте обзор всего того, что необходимо сделать, сгруппируйте действия, которые будут относиться к отдельным должностям, назначьте на эти должности людей, обеспечьте наличие маршрутов, по которым могут идти сообщения от одного члена группы к другому, обеспечьте наличие оборудования и связи, и пусть группа возьмётся за дело.

Любая работа должна быть организована, независимо от того, насколько низко в структуре организации находится её исполнитель.

Любой человек, в подчинении которого находятся люди, должен быть способен распределять функции и организовывать выполнение работы.

Без этого человек может добиться выполнения лишь небольшого объёма работы и оказывается сильно перегружен. А остальная часть группы используется совершенно неэффективно.

Благодаря пониманию того, что существует предмет, называемый организацией, что этот предмет систематизирован и его можно изучать и применять, любой человек или группа могут преуспеть в своих начинаниях.

Основы организации

Что такое организация?

У большинства людей со словом «организация» связано так много идей, что они думают о ней как о личности или о существе, а не как о динамической деятельности.

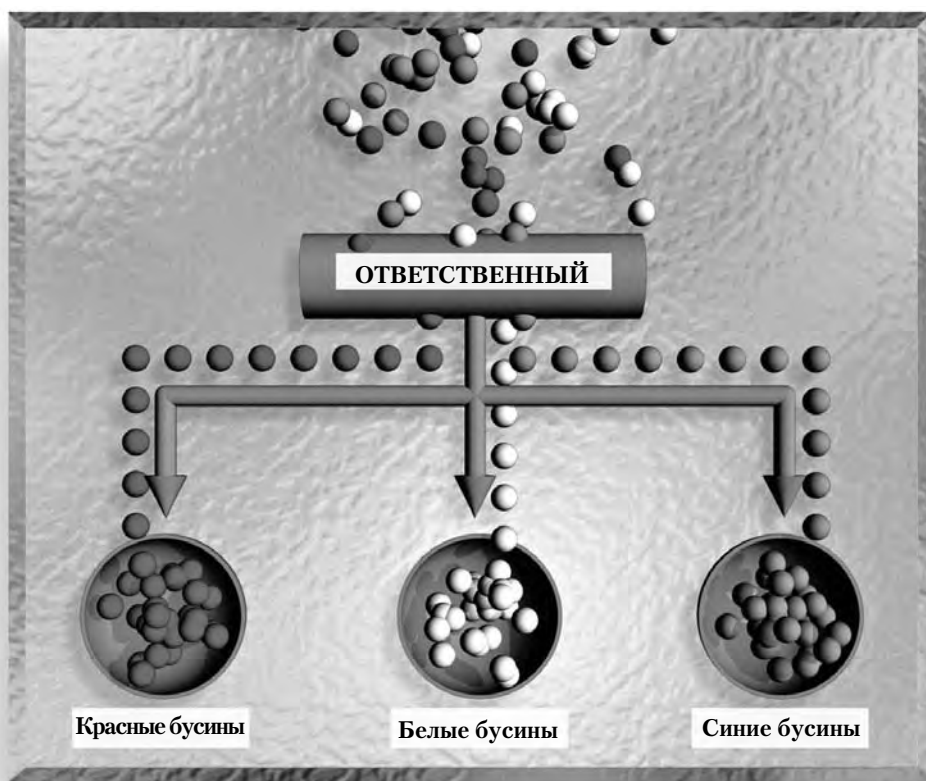
Давайте посмотрим, что же это такое в действительности.

Давайте возьмём кучу красных, белых и синих бусин. Давайте их организуем.

А теперь давайте нарисует оргсхему. *Оргсхема* (сокращение от «организующая схема»), если говорить коротко, показывает функции, обязанности, маршруты, по которым идут сообщения, последовательность действий и полномочия в организации.

Давайте будем сыпать все бусины, перемешанные как попало, на голову ответственному.

Очевидно, ответственный, чтобы раскопать себя, должен как-то *направить их по маршрутам*. То есть, мы получаем:



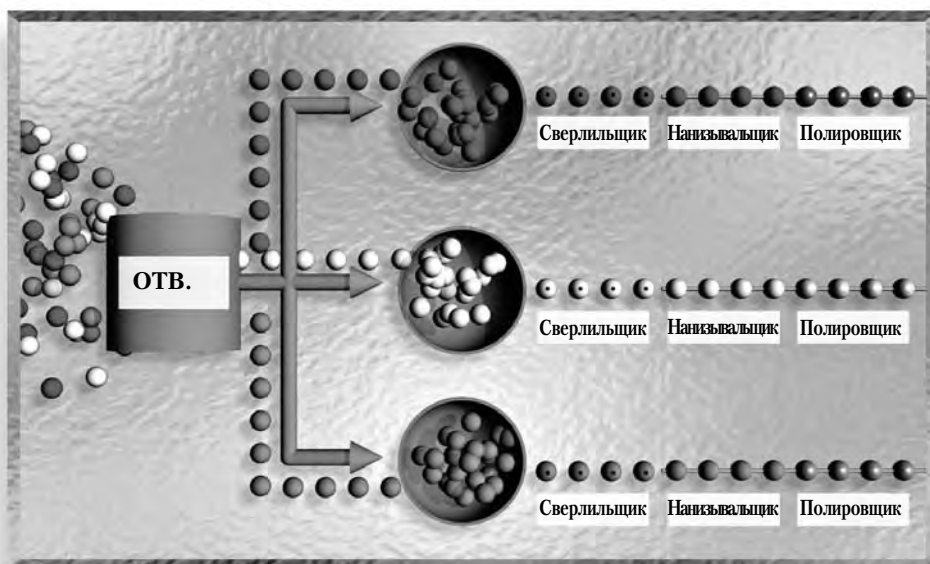
Таким образом, мы обнаружили многое из того, что делает ответственный. Он направляет частицы по маршрутам, разделяя предметы или действия на типы или классы.

Пока эта организация лишена движения.

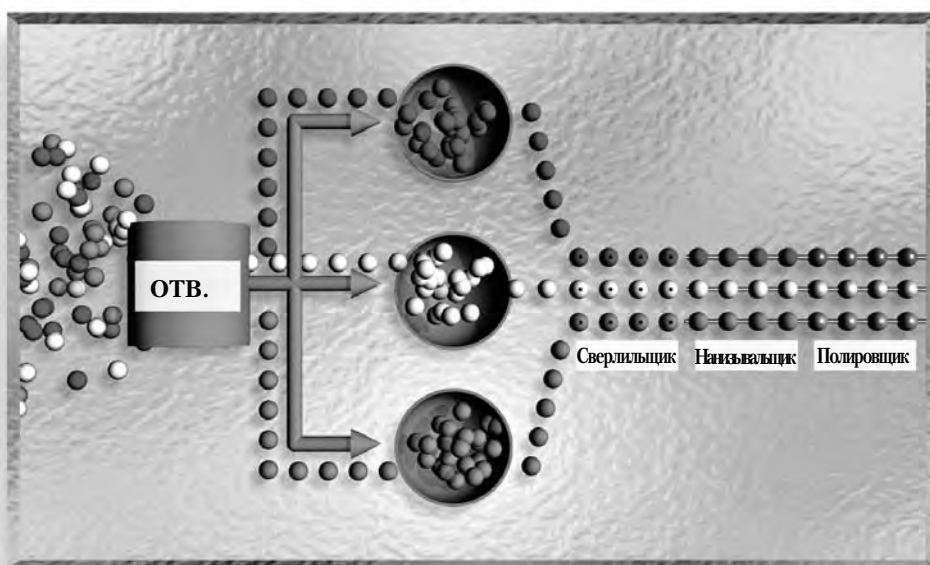
У нас должен быть продукт. Под *продуктом* мы подразумеваем нечто завершенное, что обладает обменной ценностью внутри области деятельности или за её пределами. Это может быть услуга или предмет, которые были переданы в руки какого-то человека за пределами организации или в руки другого члена организации.

Пусть, например, продуктом организации будут просверленные бусины, нанизанные бусины и упакованные бусины.

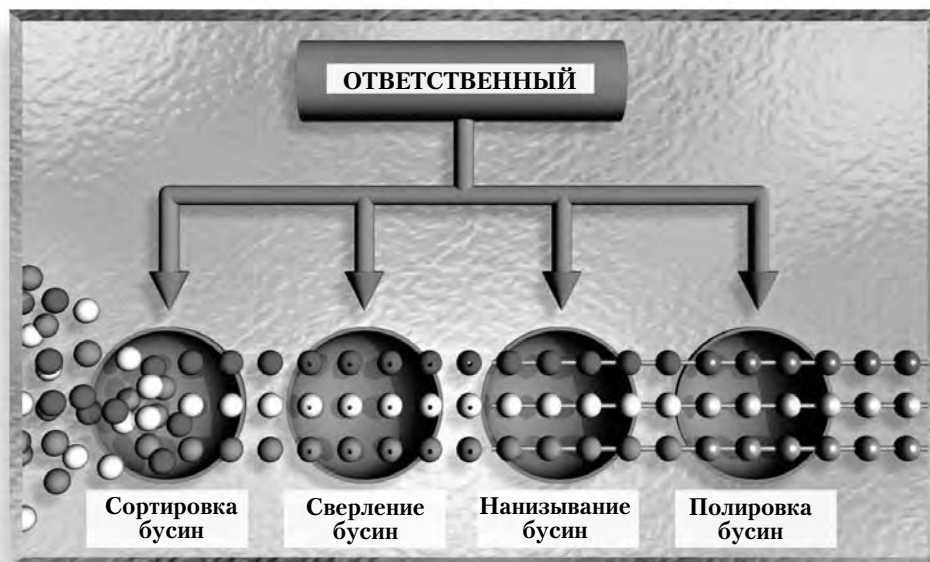
Мы получили бы:



Или мы получили бы:



Или мы получили бы:



Не слишком важно, какую модель оргсхемы мы используем, при условии, что с её помощью можно справиться с имеющимся количеством бусин.

Даже если в этой «организации» только один человек, он всё же должен представлять себе, что такое организация, а также иметь что-то вроде оргсхемы.

Если нам надо обработать большое количество бусин, то мы должны увеличить количество людей. Но если мы увеличим количество людей, не имея оргсхемы, мы также увеличим путаницу. Организация без оргсхемы будет разрушена из-за перегрузки и пересекающихся потоков частиц. Их столкновение приводит к путанице.

Путаница — это всего лишь бессистемный поток частиц (людей, сообщений или чего-либо ещё). Частицы сталкиваются, отскакивают друг от друга и остаются ВНУТРИ этой зоны. В результате *продукта* нет, поскольку для существования продукта необходим поток НАРУЖУ.

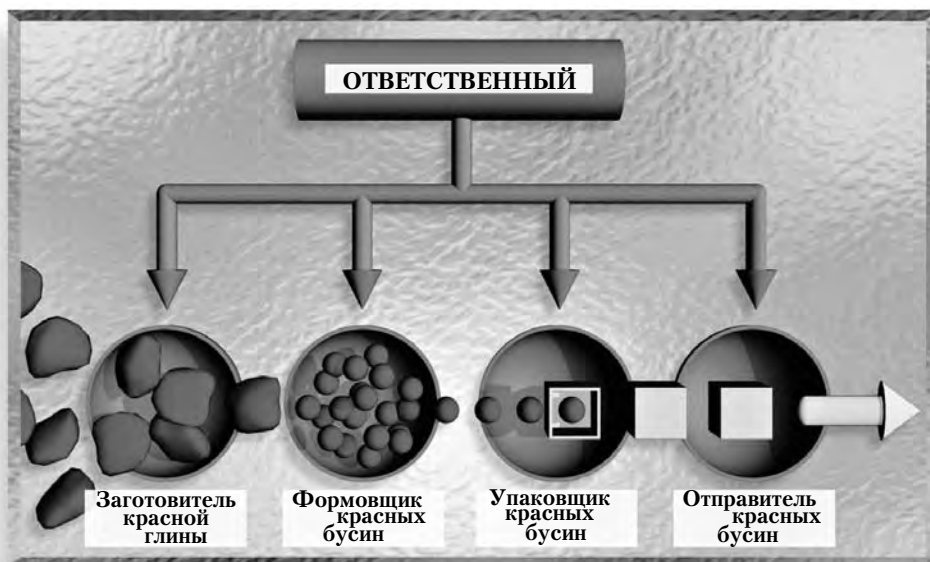
Теперь мы можем отметить две вещи. У нас есть несколько стабильных элементов. Это места расположения людей и посты (пост — должность, положение в группе или организации). И кроме того, у нас есть элементы, движущиеся в потоке. Это те вещи, которые претерпевают изменения.

Таким образом, на рабочих местах в организации происходит изменение частиц, движущихся в потоке.

Поток частиц образует *последовательность*.

Частицы входят в организацию, претерпевают изменения и выходят из организации.

Организация, имеющая дело только с одним типом элементов (красные бусины), менее сложна, чем организация, имеющая дело с несколькими типами элементов.



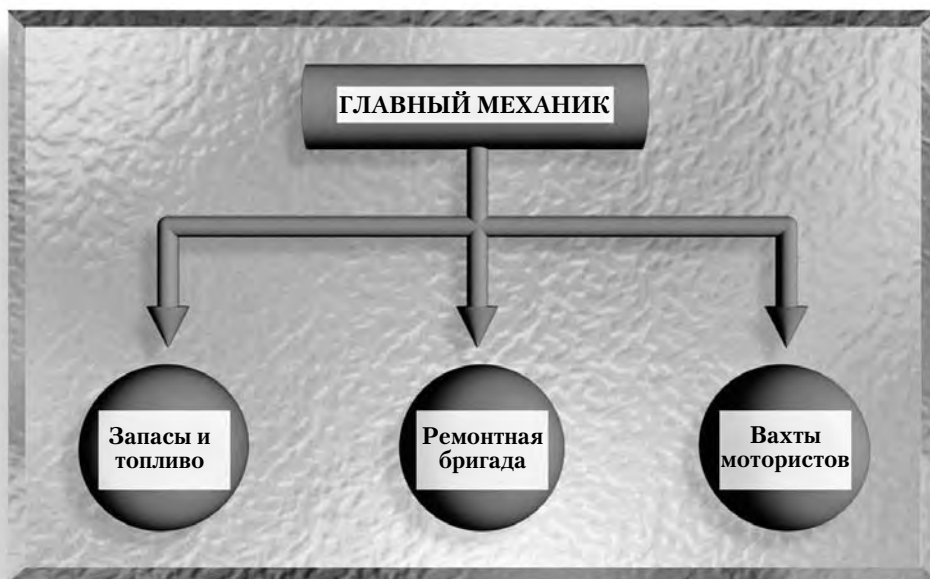
В любой деятельности существует *последовательность* действий. Должны быть стабильные точки, которые *не* перемещаются вместе с потоком, чтобы можно было справляться с частицами, которые перемещаются вместе с потоком.

Необязательно, чтобы стабильный терминал выполнял только одно действие. Но даже если это так, он всё равно придерживается правильной последовательности действий. (Под «терминалом» мы подразумеваем человека, который посылает, получает или передаёт сообщения.)

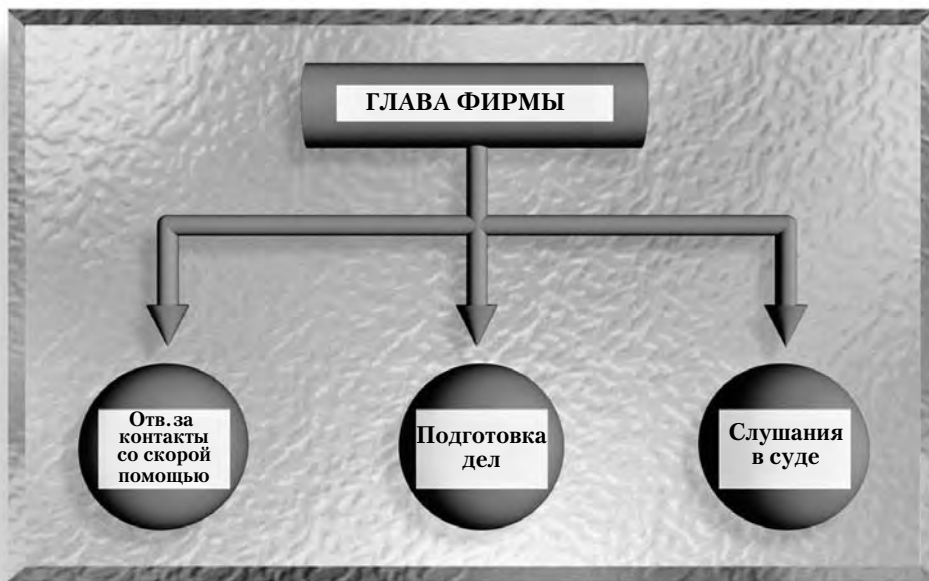
Всё это справедливо для любой организации, будь то машинное отделение или адвокатская контора.

В машинное отделение поступает поток топлива и преобразуется там в движение, поток которого передаётся наружу. Кто-то управляет машинами. Кто-то ремонтирует машины. Это всё может делаться одним человеком, но как только объём работы возрастает, он должен спланировать свои действия, классифицировать их и внести в оргсхему, которую люди в команде будут знать и в соответствии с которой они будут действовать, иначе это не будет хорошо работать.

Для этого вся работа разделяется на два действия: управление машинами и ремонт, что даёт нам два вида деятельности на одной и той же оргсхеме.

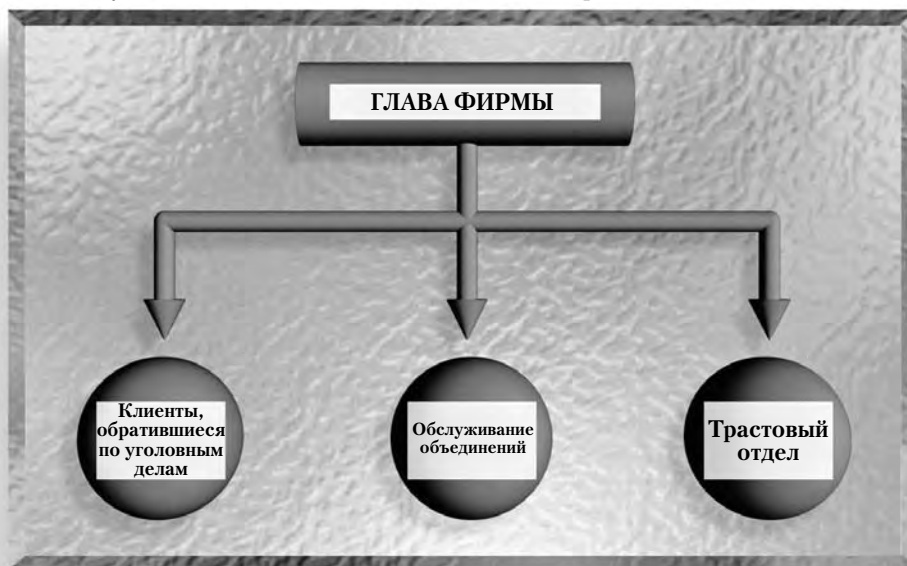


Главный механик обеспечивает поток и выполнение действий терминалами. В адвокатской конторе поток состоит из других действий.

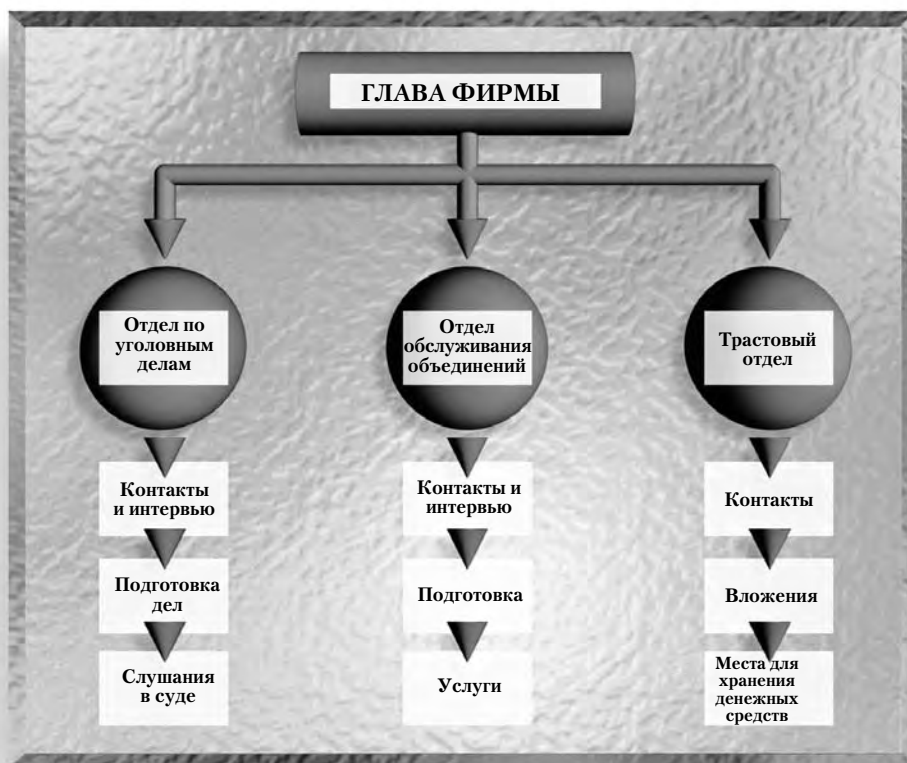


Такова будет схема потока. Возможно, в каждой точке будет конкретный человек (обладающий конкретными навыками).

Или у нас может быть как бы неподвижная оргсхема.

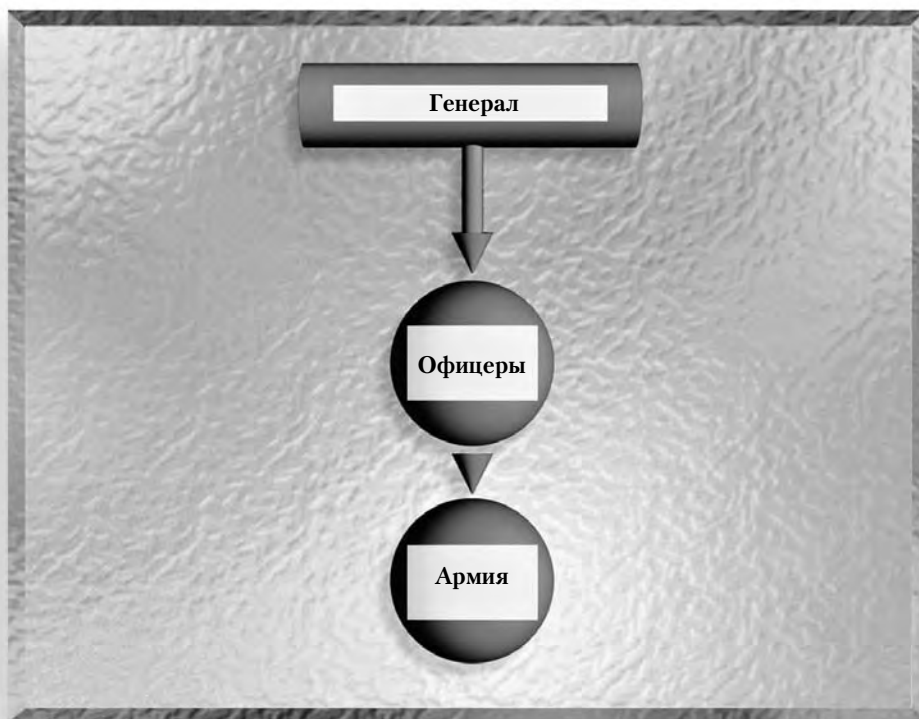


Но в этом случае нам нужно создать движение в вертикальном направлении, чтобы мог возникнуть поток частиц.

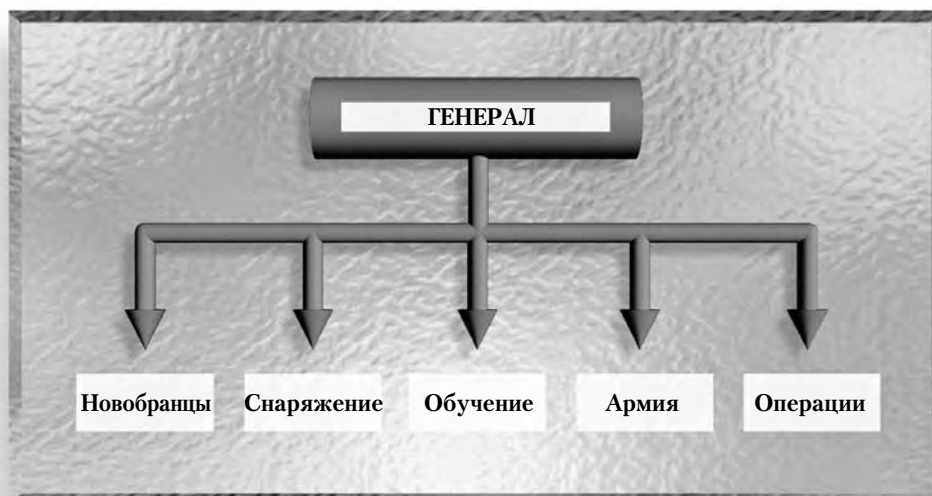


Организирующие схемы, на которых указаны только терминалы, обычно лишены потока частиц.

Типичная армейская оргсхема, характерная для прошлого, была такова:



Когда количество людей в армии сильно возросло, понадобилась оргсхема, отображающая *поток*:



Таким образом, человек *организует* что-либо следующим образом:

1. Он исследует типы частиц.
2. Определяет нужные изменения каждого типа частиц для получения продукта.
3. Устанавливает терминалы, которые будут осуществлять изменения, согласно указанной последовательности этих изменений.

На схеме должно также присутствовать *распознавание* типов частиц в пункте 1, после чего различные типы частиц *направляются по маршруту к терминалам*, которые *изменяют* их, и далее *направляются по маршруту наружу* в виде *продукта*.

Чтобы оргсхема была полезной и применимой на практике, в ней также должны быть предусмотрены такие действия, как приобретение исходных материалов, сбыт продукции и оплата за выполненный цикл действия (шаги, выполненные от начала до конца, которые привели к получению продукта) и за руководство им.

В компании должны выполняться различные действия.

По сути, компания является совокупностью маленьких оргсхем, собранных вместе для совместного функционирования в качестве большой оргсхемы.

В этом разделе приведены основные принципы, которые вы должны знать, чтобы организовать что-либо.

Чтобы спланировать *любое* действие, нужно уметь увидеть последовательность потоков частиц и изменения, которые должны происходить в каждой точке. Нужно уметь увидеть, где частица (бумага, тело, деньги) входит в организацию и где покидает её.

Нужно уметь замечать, где частицы останавливаются, и исправлять эту часть потока или справляться с ситуацией.

Правильно составленная оргсхема является комбинацией непрерывных, не сталкивающихся между собой потоков, которые действительно входят, претерпевают желаемые изменения и действительно выходят в виде продукта.

Действия по организации и шляпы

Оргсхема показывает модель, которой следует придерживаться при организации чего-либо, для того чтобы получить продукт.

Следовательно, оргсхема является схемой потоков процесса последовательного получения *продуктов*, и этот процесс осуществляется терминалами в определённом порядке.

Эти терминалы и представляют собой «посты», или должности.

Каждому из них соответствует шляпа.

Слово «шляпа» – это сленговое название, которое обозначает наименование поста в организации и работу, которая к нему относится. Здесь проводится аналогия с тем фактом, что у представителей многих профессий, например, у железнодорожников, тип фуражки является символом выполняемой работы. Например, в поездной бригаде есть кондуктор, который носит шляпу кондуктора, то есть отвечает за пассажиров и собирает плату за проезд.

В организации существует поток, который движется от одной шляпы к другой.

Результатом движения потока в соответствии с оргсхемой является продукт.

Продукт каждой шляпы, указанной на схеме, складывается в совокупный продукт организации.

Разработка оргсхемы

При отсутствии оргсхемы тратится впустую столько сил и наносится такой ущерб производству, что любые усилия, затраченные на то, чтобы разработать правильную оргсхему, довести её до сведения людей и использовать её, будут оправданными.

Человек инстинктивно использует оргсхему и протестует против её отсутствия. Новичок, только ступивший на борт корабля, предполагает существование оргсхемы, если не вывешенной где-то, то по крайней мере известной. Он предполагает, что существует какое-то ответственное лицо и что за разные виды деятельности отвечают разные люди. Когда нет известной оргсхемы, он протестует. К тому же он чувствует себя неуверенно, так как не знает своего места в этой организации.

Участники почти всех восстаний – это люди, которые исключены из оргсхемы страны и не находятся на ней. Истинность этого подтверждается теми нелепыми событиями, которые некогда произошли в США. Президент обнаружил, что у него есть «профессиональные получатели пособий». Определённые люди приняли статус «государственного иждивенца» и выдавали это за свою профессию. Это, конечно, было своего рода постом. И из-за того что государство не признало это как пост, возникли некоторые беспорядки.

Оргсхема отражает стремление человека принадлежать к какой-либо группе или быть её частью. Человек, у которого нет поста, жалок. Человек, который имеет нереальный пост, чувствует себя мошенником или человеком, который оказался здесь по ошибке.

На моральный дух человека также значительно влияет то, каково качество оргсхемы и имеется ли она в наличии.

Однако общим критерием для оценки группы является её жизнеспособность, то есть её способность расти, расширяться, развиваться и т.д. Жизнеспособность зависит от наличия приемлемого продукта. Группы, у которых нет приемлемого продукта, вряд ли смогут выжить.

Объём получаемого продукта и его приемлемость в немалой степени зависят от наличия работающей и известной оргсхемы. Это верно даже в отношении продукта, производимого отдельным человеком.

Человеку или небольшой группе, для того чтобы вообще чего-то достичь, требуется очень точная оргсхема. Странность состоит в том, что чем меньше группа, тем более необходима оргсхема. И всё же меньше всего можно ожидать её наличие у отдельного человека или у небольшой группы. Большие группы распадаются при отсутствии оргсхемы и становятся нежизнеспособными при наличии плохой оргсхемы.

Качество продукта, которое обычно относят исключительно на счёт мастерства каждого отдельного человека, в огромной степени зависит от оргсхемы. Например, как-то раз неорганизованная толпа попыталась создать определённый продукт. Люди работали до полного изнеможения, смертельно уставали, сердились друг на друга в конце концов и получили совершенно неприемлемый продукт, стоимостью вдвое превышающей обычную. Когда провели одну треть всех необходимых организационных действий, то люди, по-прежнему большей частью необученные и не имеющие соответствующих производственных графиков, стали производить приемлемый продукт, прилагая лишь около половины усилий, – таким образом, даже некоторые действия по организации давали результат.

Объём и качество продукта целиком и полностью зависят от оргсхемы, шляп и от их использования. Вы можете бесконечно обучать людей, но, пока они не будут работать по оргсхеме, которая действительно применима на практике, они по-прежнему будут получать продукт низкого качества или получать его в маленьком объёме.

Отсутствие реальной оргсхемы, которая известна людям, может повлечь за собой провал. При отсутствии знаний по предмету организации нужно быть настоящим гением в каждом вопросе, связанном с организацией.

Таким образом, чтобы вообще что-нибудь сделать, чтобы улучшить любой продукт, поддержать боевой дух, справедливо распределить работу и сделать так, чтобы она имела ценность, необходимо иметь реальную оргсхему, которая известна людям.

Итак, каким же образом вы её разрабатываете?

Шляты

Оргсхема составлена из шляп.

Определением шляпы является «бытийность и действование, которые ведут к получению продукта». (Бытийность: принятие или выбор человеком категории того, кем или чем он будет являться. Действование: осуществление какого-то действия или деятельности).



Возьмём, к примеру, поезд.

Машинист, носящий шляпу машиниста, называется машинистом. Это бытийность.

Он получает приказы, следит за сигналами и общим состоянием, управляет рычагами и клапанами, для того чтобы регулировать работу

своего локомотива и для того чтобы начинать, изменять и останавливать. Это действие.

Он согласно расписанию перевозит пассажиров или грузы с одного места на другое, доставляя их в целости и сохранности. Перевезённый состав и партия груза – это его продукт.

Итак, как мы выясняем, что существует шляпа под названием «машинист»?

Поскольку люди постоянно занимают посты, которые уже существуют, или видят уже существующие посты, то, когда вы просите их придумать оргсхему, они вначале не осознают, что вы просите их придумать посты, соответствующие действительности.

Им не нужно придумывать пост «машинист». Всем известно: «машинист управляет поездом».

А если бы вы этого не знали? Вы должны были бы до этого додуматься.

Сделать это можно таким образом. Вам пришлось бы размышлять так:

Основная идея заключается в том, что людей и товары нужно перевозить по земле на некоторые расстояния. Или что в новую область, где идёт строительство, нужно перевозить людей и товары и нужно увозить людей и товары оттуда.

А-а! Это будет жизнеспособным проектом в экономическом отношении, поскольку люди будут платить за то, чтобы перевозили их и их товары.

Поезда делают это.

Поэтому давайте использовать поезда.

После того как организовано финансирование (или сделана предварительная оплата) и получены права на прокладку дорог, прокладывается полотно, строятся локомотивы и вагоны, а также станции, ремонтные мастерские и депо.

И теперь выясняется, что поезд должен кто-то вести. Итак, нужно нанять кого-то, кто будет вести поезд.

Так в поле зрения появляется пост машиниста.

Откуда мы это знаем? Да просто нам нужен продукт: перевезённые люди и товары. Это то, чего мы пытались добиться с самого начала.

И поэтому мы получаем шляпу машиниста.

Итак, мы предполагаем, что у нас нет никакой оргсхемы.

Шляпа машиниста могла бы стать единственной шляпой. Так что он собирает плату за проезд, руководит станциями, ремонтирует свой локомотив, покупает топливо, грузит вагоны, продаёт акции...

Минуточку. Если бы машинист делал всё это, дела обстояли бы так:

1. Он бы был измотан.
2. Он был бы раздражителен.
3. Его оборудование было бы в неисправном состоянии.
4. Он попадал бы в аварии.
5. Хозяйство железной дороги, которым бы никто больше не управлял, разваливалось бы на части.
6. Он производил бы очень мало продукта.
7. Происходили бы перебои в производстве продукта или он был бы плохого качества, потому что машинист не смог бы придерживаться расписания.
8. И вскоре не было бы железной дороги.

А теперь давайте «решим» это так, как это было сделано в прошлом.

Давайте назначим по человеку на каждую станцию и скажем: «Вот так!»

Это всё ещё было бы беспорядком.

Поэтому давайте наймём больше машинистов и больше станционных служащих, ещё больше машинистов и ещё больше станционных служащих... и в результате получим беспорядочную путаницу, огромный фонд заработной платы и отвратительный продукт. Это то, как поступает правительство. И можно заметить, что у нынешнего правительства единственным продуктом являются катастрофы.

Нет, мы должны разрешить это совсем другим способом.

Мы ничего не добьёмся, у нас не будет разумно составленной оргсхемы и ничто не заработает и не будет жизнеспособным до тех пор, пока мы ПРАВИЛЬНО НЕ ПОДСЧИТАЕМ ПРОДУКТЫ И НЕ РАЗРАБОТАЕМ ШЛЯПЫ, ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ИХ ПОЛУЧИТЬ.

Когда это будет сделано, мы сможем распределить шляпы по оргсхеме, чтобы существовал поток, чтобы существовали командные каналы и коммуникационные каналы, и мы получим оргсхему.

Вы не сможете разработать оргсхему до тех пор, пока не подсчитаете продукты!

По мере того как объём увеличивается, вы оцениваете, какие продукты вам потребуются до того, как будет получен конечный продукт, и в соответствии с этими продуктами распределяете шляпы.

Качество конечного продукта зависит от того, имеются ли соответствующие реальности оргсхемы и шляпы, которые должны быть полными и которые необходимо изучить, и от ВЫПОЛНЕНИЯ указанных в них функций.

Давайте посмотрим, как разбить конечный продукт на те продукты, из которых он складывается.

У нас есть конечный продукт железной дороги: перевозка грузов, выполненная эффективно и с пользой. Из скольких меньших продуктов состоит этот большой продукт?

Здесь мы имеем дело с машинами. У любой машины два продукта: (а) сама машина в хорошем рабочем состоянии, (б) продукт машины. И ремонтник, и рабочий мастерской, и владелец мастерской производят продукт (а). Это то, что нужно непосредственно для машины, для локомотива.

К пункту (б) у нас относится тот продукт, который машина производит сама (в случае с локомотивом – это перевезённые составы).

Следовательно, у нас здесь есть два главных продукта, и их можно разбить на более мелкие продукты, производимые раньше в процессе получения конечного продукта.

Есть даже ещё более ранний продукт – купленные паровозы. И ещё более ранний продукт – финансирование покупки оборудования.

Что касается самого груза, доставленного и принятого на том конце получателем, если вы проследите эту последовательность в обратном направлении, то обнаружите продукт: хранящийся на складе груз. А до этого – разгруженный груз. А до этого – перевезённый груз. А до этого – погруженный груз. А до этого – груз, подготовленный для погрузки. А до этого – полученные контракты на перевозку грузов. А до этого – реклама, доступная публике. А до этого – опросы с целью выяснения потребностей людей в плане грузовых перевозок. А до этого – опросы с целью выяснения видов деятельности, для которых требуются грузовые перевозки.

Каждому из этих продуктов соответствует шляпа.

Исследуя это снова, мы видим, что во всём этом не принимается в расчёт оплата или доход, так что отсутствует жизнеспособность в экономическом плане. Итак, мы имеем дополнительный продукт – доход, который необходим для выживания организации, для того чтобы она могла оплачивать свои счета, приобретать всё необходимое для будущего производства и т.д. Разумеется, существуют шляпы, действия в соответствии с которыми необходимо выполнить до того, как будет получен этот продукт. Некоторые люди (и множество руководителей) не нацелены на получение продукта – они думают, что доход компании падает с неба или что его достают из телевизора. Они и представить себе не могут, что должна существовать последовательность в

создании продуктов, которая приведёт к доходу. И они разоряются и голодают. Всегда существует множество продуктов, предшествующих получению продукта «ДОХОД». Существуют люди с фиксированными идеями, внимание которых просто фиксируется на самих деньгах, они не имеют понятия, что существует последовательность продуктов, предшествующих получению денег, и поэтому они или бедны, или разоряются.

Человек должен иметь продукт, который желают приобрести другие люди, цена которого при продаже будет выше, чем затраты на его производство, и, для того чтобы иметь доход, человек должен продавать этот продукт.

Даже при социализме или коммунизме вопрос «Каким образом это обеспечивает собственное существование?» должен быть понят, на него должен быть дан ответ, должна быть установлена последовательность в создании продуктов, создана оргсхема и проведено ошляпливание. В таком обществе, где отсутствуют деньги, оргсхема должна быть гораздо жёстче, поскольку деньги добавляют гибкости, и их отсутствие как фактор, положенный в основу деятельности, создаёт проблемы, которые трудно разрешить.

Организация

Для того чтобы что-то организовать, нужно только:

1. Установить, что является конечным продуктом.



2. Проработать последовательность создания продуктов в обратном порядке, чтобы установить предшествующие продукты, которые необходимы для создания каждого последующего продукта и которые, последовательно складываясь друг с другом, образуют конечный продукт.



Продукты, доставленные в пекарню



Доставленные продукты



Подготовленные ингредиенты



Смешанные ингредиенты



Замешенное тесто



Испечённый хлеб

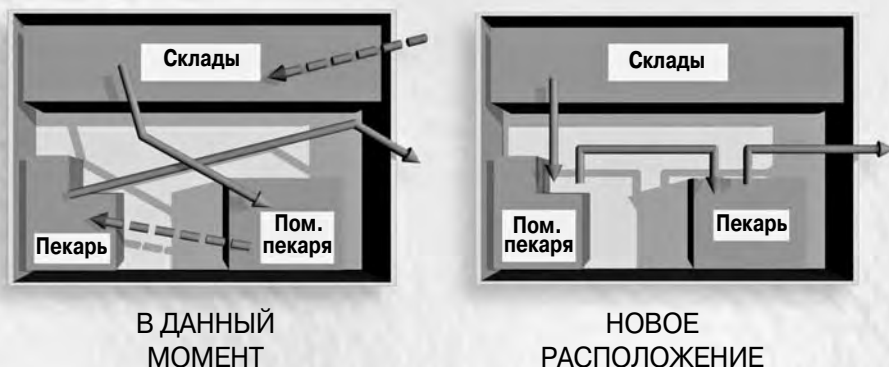


*Упакованный хлеб
(конечный продукт)*

3. Расставить посты на оргсхеме по вертикали так, чтобы продукт каждого следующего поста был ближе к завершению, чем продукт предыдущего. Таким образом вы получите командные каналы.



4. Сделать необходимые изменения в соответствии с потоками.



5. Определить последовательность коммуникационных каналов.

ЗАВЕДУЮЩИЙ СКЛАДОМ

Доставленные
продукты

ПОМОЩНИК ПЕКАРЯ

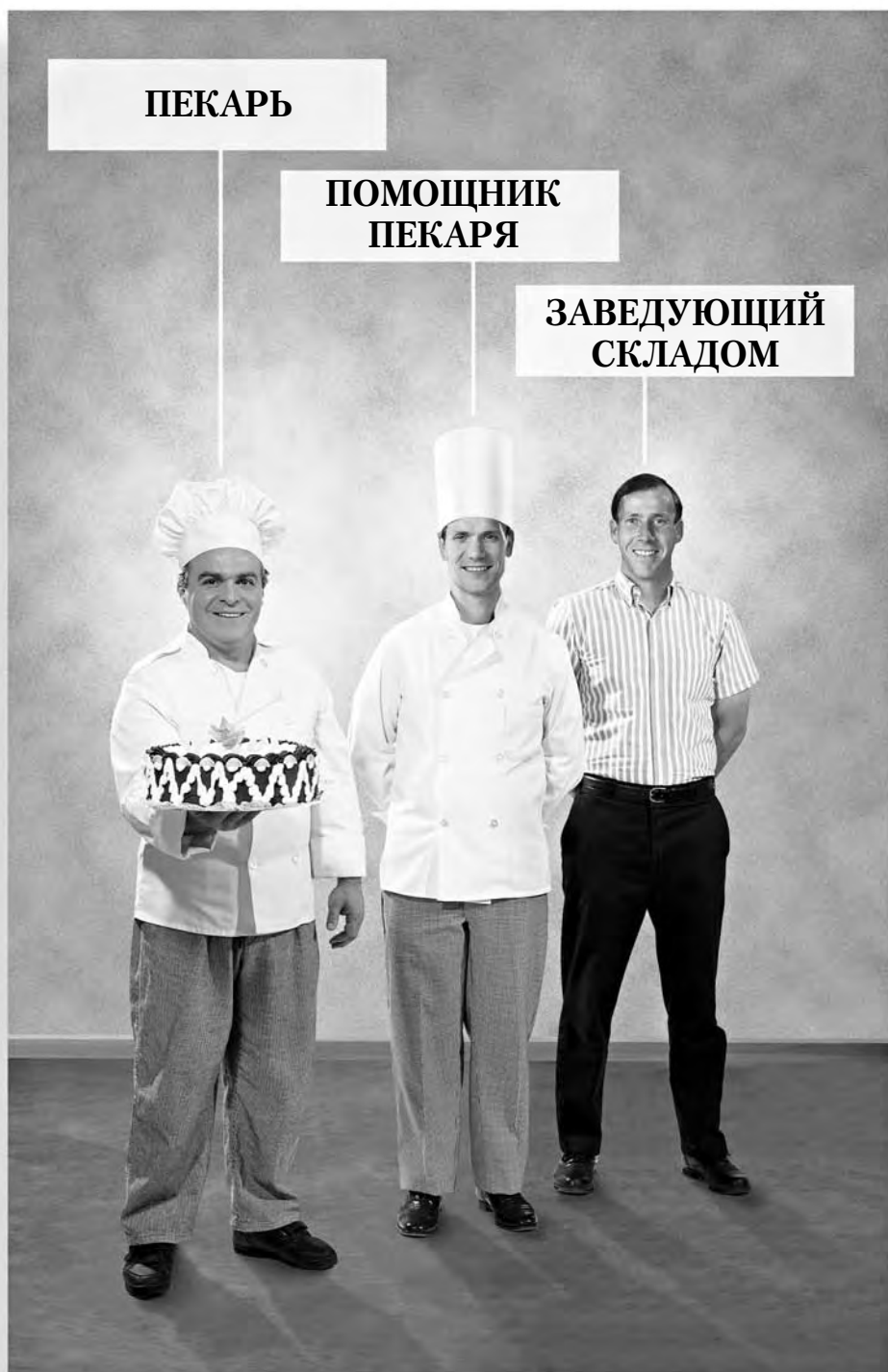
Подготовленные
ингредиенты

ПЕКАРЬ

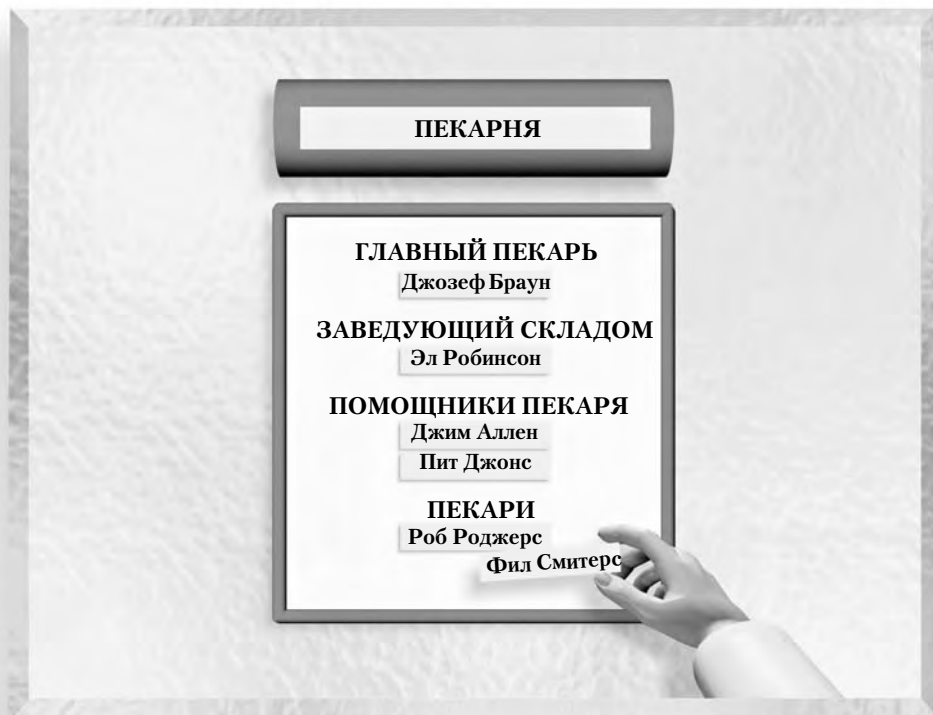
6. Разработать, какие действия нужно выполнить для получения каждого продукта. Расписать их в виде функций и действий с указанием всех необходимых для их выполнения навыков.

ПЕКАРНЯ	
ОБЯЗАННОСТИ И ДЕЙСТВИЯ	
А.	Запасы продуктов, готовые для предоставления помощнику пекаря.
	Найти поставщиков
	Купить продукты
	Поместить продукты на склад
	Вести бухгалтерский учёт
В.	Ингредиенты, подготовленные для пекаря в необходимых количествах.
	Прочитать рецепты
	Отмерить ингредиенты в нужных количествах
С.	Ингредиенты, смешанные в соответствии с рецептом; изделия, выпеченные и украшенные, если необходимо.
	Прочитать рецепты
	Смешать ингредиенты
	Замесить тесто
	Подготовить противни
	Поместить противни с тестом в печь
	Украсить изделия

7. Дать постам названия.



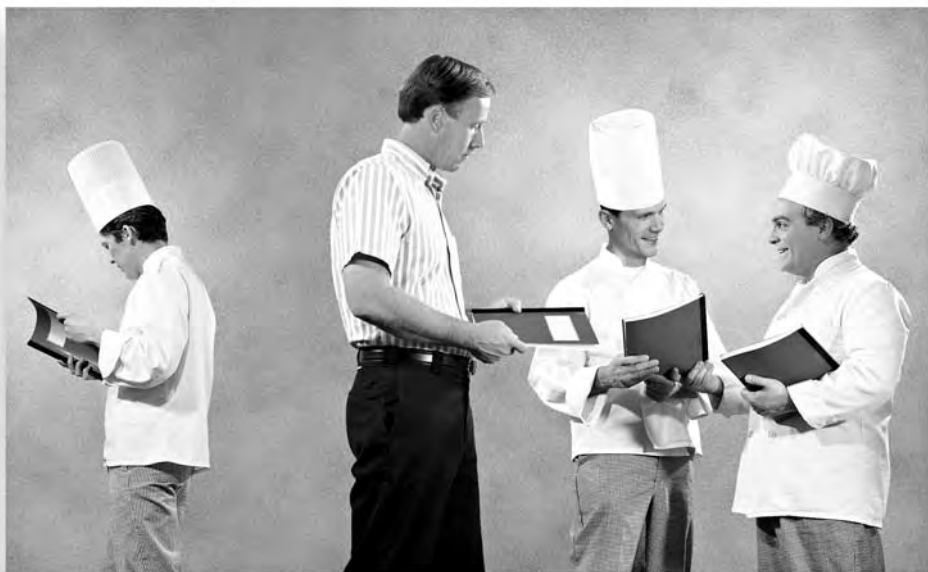
8. Поставить людей на посты.



9. Провести тренировки по оргсхеме, чтобы люди её знали.



10. Собрать и выпустить подборки материалов, в которых описываются функции и обязанности каждой шляпы.



11. Добиться, чтобы материалы были изучены.



12. Добиться выполнения функций, чтобы в результате получался продукт.





Конечный продукт появляется, когда выполнен каждый из предшествующих шагов в той деятельности, которую вы организовали.

Вот что называется действиями по организации.

Нужно заметить, что, поскольку на железных дорогах не были выполнены все действия по организации, их жизнеспособность снизилась и ими перестали пользоваться столь же интенсивно, как раньше.

Железнодорожники полагают, что виновато в этом правительство, конкуренция воздушного транспорта и многое другое. Это не так. У них не доставало слишком многих шляп; они были на самом деле слишком дезорганизованы, чтобы успевать за спросом, существующим в обществе, и они перестали предоставлять в полной мере и пришли в упадок. В действительности железные дороги никогда не были нужны так сильно, как сегодня. Тем не менее дезорганизованные, плохо ошляпленные железнодорожники, чьи оргсхемы плохи, не предоставляют тех услуг, которые должны предоставлять, и поэтому против них выступают, их контролирует правительство, их профсоюз разносят на куски, а они сами терпят крах.

Чтобы иметь качественный продукт, организовывайте!

Чтобы повысить боевой дух, организовывайте!

Чтобы выживать, организовывайте!

Организирующая схема

Как вы уже знаете из предыдущих разделов этой брошюры, в Саентологии были сделаны значительные открытия, касающиеся предмета организации. Однако это совсем небольшая часть естественных законов организации, открытых и разработанных в Саентологии в процессе исследования и открытия фундаментальных аксиом, касающихся всех сторон жизни. Когда эти аксиомы, представляющие собой основы существования, были сформулированы, все сферы деятельности стали более доступными для понимания.

Саентология делает способного человека более способным. Цель каждой саентологической организации – передавать эту технологию людям в том районе, где она расположена, чтобы люди становились более способными, улучшали свои жизни и жизни окружающих. В результате люди станут способными добиваться своих целей, общество в целом будет развиваться и появится новая цивилизация, свободная от безумия, конфликтов и раздоров, мучавших человека тысячелетиями. В конечном счёте это и есть цель Саентологии.

Саентологическая организация должна быть хорошо организована и эффективна, чтобы быть в состоянии предоставлять людям и обществу как можно больше услуг. Существовавшие ранее схемы организации обычно представляли собой лишь командные схемы, которые показывали, кто кому отдаёт приказы, от верхних эшелонов до нижних, и эти схемы было совершенно невозможно использовать в достижении уникальных целей саентологической организации. Появилась необходимость в организационной модели, которая ориентировалась бы в основном на предоставление саентологических услуг, и в то же время обеспечивала бы другие функции, не только необходимые для дальнейшего существования организации, но и позволяющие ей с лёгкостью расширяться и достигать своих целей. Поэтому возникла необходимость в разработке организующей схемы специально для саентологических организаций.

Каждое подразделение саентологической организации работает в одном из двух направлений. Оно либо предоставляет услуги, предлагаемые организацией, как, например, многочисленные курсы, либо оказывает помощь делающим это подразделениям, нанимая и распределяя персонал, оплачивая счета организации, заботясь о штатных сотрудниках, информируя публику об услугах, предлагаемых организацией, и выполняя множество других действий. Все части саентологической организации работают, как единое целое, и всё направлено на то, чтобы достичь цели организации. И именно

организующая схема является тем фундаментом, который необходим организации, чтобы добиться успеха.

Хотя организующая схема изначально была разработана для использования саентологическими организациями, прелесть этой схемы заключается в гибкости её применения. Поскольку она основана на законах самой жизни, её можно использовать в любых начинаниях, а также в любой организации, независимо от того, каковы её функции и размеры; более того, эту оргсхему может использовать даже отдельный человек, чтобы организовать и улучшить свою жизнь.

Организующая схема подразделяется на семь отдельных частей, называемых *отделениями*. Они пронумерованы от 1 до 7. Каждое из них выполняет функции, необходимые для производства конкретного продукта.



Любая организация, чтобы добиться успеха, должна выполнять все действия, соответствующие названиям этих отделений. А именно: администрирование, коммуникация, распространение (реклама и маркетинг услуг и продуктов организации), бухгалтерия, производство, квалификация (обеспечение качества услуг и продуктов организации) и работа с публикой (информирование новой публики об услугах и продуктах организации). Организация, в которой отсутствует одно или более отделений, потерпит неудачу.

Хотя кажется, что такое количество отделений в организующей схеме – семь – подойдёт только большой группе, организующая схема из семи отделений, как уже упоминалось, подходит для любой организации любого размера. Проблема, которая возникла при разработке этой оргсхемы, состояла в том, как преодолеть постоянные организационные изменения,

являющиеся следствием расширения, и как применить её к организациям разного размера. Поэтому эта оргсхема одинаково применима как к одному человеку, так и к тысяче. Просто будет занято больше или меньше постов. Это единственное изменение.

Особенностью этой организующей схемы является то, что частицы «входят» в неё слева, продвигаются вправо, от отделения 1 и до отделения 6, и затем выходят. Человек или частица не проходят через отделение 7 – это отделение координирует деятельность остальной части организации и следит за тем, чтобы она функционировала должным образом и достигала своих целей. В идеале эту организующую схему можно было бы расположить на большом цилиндре, чтобы показать, что движение частиц в ней происходит по окружности, в которой отделение 7 соприкасается с отделением 1. Чтобы подчеркнуть этот момент, отделение 7 было расположено на оргсхеме первым, и после него идут все остальные отделения.

Отделения от 1 до 7 расположены так не случайно. Они описывают последовательность, известную как цикл производства. Фундаментальный закон этой вселенной состоит в том, что любой цикл действия для успешного завершения должен пройти в точности через эти семь основных этапов. Другими словами, для того чтобы организация или компания производила высококачественный продукт или предоставляла высококачественную услугу, необходимо, чтобы все эти семь отделений работали должным образом. На протяжении веков бесчисленные цивилизации, правительства и группы страдали от всяческих бед и исчезали с лица земли. Именно отсутствие одного или более из этих семи отделений было причиной этих неудач.

Внимательно изучив эту оргсхему, человек сразу же увидит, как можно её применить непосредственно к организации любого размера или к жизни отдельного человека.

Например, вам нужно поддерживать коммуникацию с людьми, чтобы сообщать им о том, что вы делаете, и вам нужно иметь налаженные коммуникационные линии.

Распространение включает в себя то, что вы говорите людям о производимом продукте и рекламируете его.

Вам необходимо материальное обеспечение для производства вашего продукта, то есть нужна бухгалтерия. Сюда относятся средства на покупку материалов и способы их приобретения, а также забота о вашем имуществе.

Затем идёт производство продукта – предоставляемой услуги или изготавливаемого предмета.

И когда продукт завершён, отделение квалификации проверяет его, чтобы удостовериться, что он удовлетворяет предъявляемым к нему требованиям, и, если это не так, поправляет тех, кто участвовал в создании этого продукта,

с тем чтобы продукт был ценным и чтобы его можно было обменивать. Квалификация также подразумевает ваше дальнейшее образование и обучение, а также образование и обучение персонала организации.

Как только продукт прошёл проверку качества, отделение по работе с публикой распределяет его, обеспечивает появление новой пубрики, которая может его приобрести, делает вас и ваш продукт известными и создаёт спрос.

Административное отделение ставит цели и составляет планы на будущее, оно также поддерживает всё в действии, решает различные проблемы и устраняет любые заторы, которые могут возникнуть.

Функции, выполняемые каждым отделением, далее делятся на *отделы* – обычно их по три в каждом отделении, итого получается двадцать один отдел. У каждого отдела есть конкретный продукт или продукты, которые в совокупности приводят к появлению общего продукта отделения.

Например, в отделении коммуникации конечным продуктом являются эффективные, продуктивные и этичные штатные сотрудники. Первый отдел – это отдел направления и персонала, продуктом которого являются эффективные сотрудники, назначенные на посты и обученные своим шляпам. Вот некоторые из функций этого отдела: встреча людей, входящих в организацию, и направление их к нужным терминалам в организации; наём штатных сотрудников; в этом отделе решают, как использовать новых сотрудников, и назначают их на посты таким образом, чтобы это способствовало расширению организации, а также следят за тем, чтобы сотрудники организации знали свои обязанности.

Отдел коммуникации полностью ответственен за коммуникацию, входящую в организацию и исходящую из организации, а также за коммуникацию между штатными сотрудниками внутри организации. Его продукт – это легко принимаемые и быстро доставляемые сообщения. В функции этого отдела входит следующее: приём телефонных звонков и быстрое соединение звонящих с нужными терминалами; получение входящей корреспонденции и быстрое распределение её среди штатных сотрудников организации; обеспечение того, чтобы организация направляла корреспонденцию публике в больших объёмах; установление в организации систем коммуникации, с тем чтобы сотрудники и руководители организации могли посылать и получать сообщения, необходимые для её успешной работы; быстрое направление внутренних посланий от одних сотрудников другим.

Третий отдел – отдел инспекций и докладов, и его продуктом являются этичные, производящие штатные сотрудники. Этот отдел инспектирует текущие проекты организации и докладывает руководителям об их состоянии, чтобы при необходимости можно было предпринять действия для исправления недостатков; он собирает статистики организации и отображает их в виде графиков, чтобы руководители могли их изучить, проанализировать



и с их помощью повысить производительность и эффективность; поддерживает высокий уровень этики в организации.

У каждого человека есть собственная оргсхема из двадцати одного отдела. То, насколько хорошо выполняются функции этих отделов, определяет его выживание и успех.

Организирующую схему очень просто применить к жизни человека. Взяв функции одного из отделов и сопоставив их со своими собственными действиями, человек может определить, выполняются эти функции или нет. Прodelав это со всеми остальными отделами, человек сможет определить, какие функции или даже отделы упущены на его собственной оргсхеме. Затем он может предпринять действия, чтобы восполнить эти пробелы и улучшить свою жизнь.

Далее приводится упрощённый вариант саентологической оргсхемы. Она описывает функции отделений в такой форме, в какой их может применять человек, организация или группа.

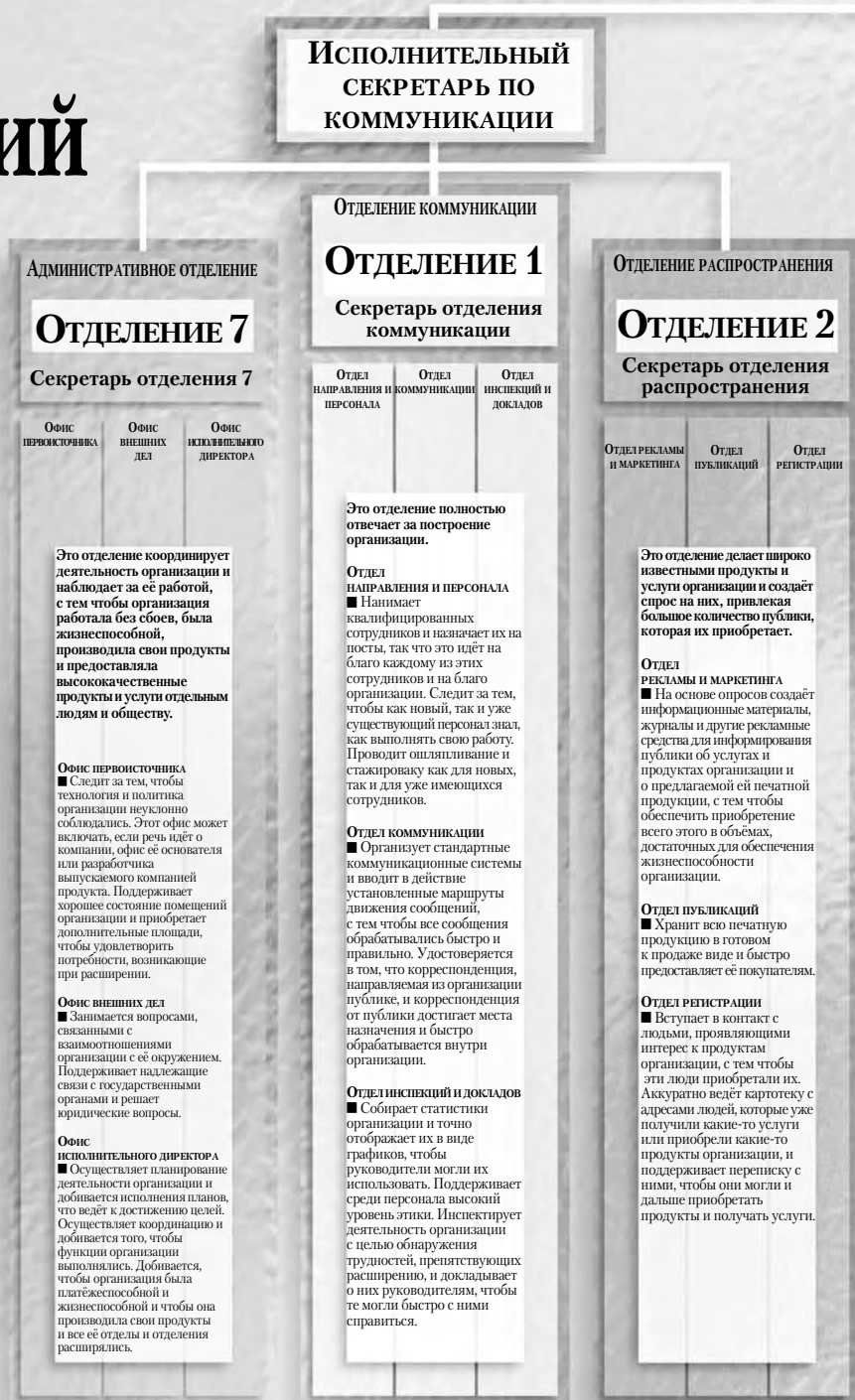
Организирующая схема из семи отделений

Любой организации необходима система руководства, которая обеспечивает координацию и наблюдение за деятельностью отделений.

На организующей схеме из семи отделений каждое отделение возглавляется секретарём.

Оптимальное руководство деятельностью отделений обеспечивается наличием двух исполнительных секретарей. Один руководит тремя отделениями, другой – четырьмя.

Всю организацию возглавляет исполнительный директор. Он заботится о производстве и расширении своей организации, опираясь на исполнительных секретарей и сотрудничая с ними.



Исполнительный ДИРЕКТОР

Исполнительный СЕКРЕТАРЬ ПО ОРГАНИЗАЦИИ

ОТДЕЛЕНИЕ БУХГАЛТЕРИИ

Отделение 3

Секретарь отделения бухгалтерии

Отдел доходов	Отдел расходов	Отдел документации, активов и материальной части
---------------	----------------	--

Это отделение занимается финансовыми вопросами, активами и материальной частью организации, поддерживая всё это в надлежащем состоянии, благодаря чему организация может производить продукцию, предоставлять услуги и оставаться платежеспособной.

Отдел доходов

■ Занимается доходами, получаемыми в обмен на продукцию организации, и делает соответствующие записи об этих поступлениях. Поддерживает в надлежащем состоянии папки лицевых счетов клиентов

и получает деньги от всех должников организации.

Отдел расходов

■ Выделяет средства на приобретение того, что необходимо организации, и на оплату всех её счетов, а также выплачивает зарплату персоналу. Таким образом, этот отдел обеспечивает выполнение финансовых обязательств, а также наличие у других отделений всего необходимого для производства их продуктов.

Отдел документации, активов и материальной части

■ Снабжает организацию всем необходимым. Ведёт тонкие записи всех финансовых операций, выполняет весь необходимый бухгалтерский учёт и ведёт финансовую отчётность, заботится о сохранности всех активов и резервов.

Производственное отделение

Отделение 4

Секретарь производственного отделения

Отдел обслуживания производства	Отдел деятельности	Отдел производства
---------------------------------	--------------------	--------------------

Это отделение без задержек предоставляет публике продукты и услуги отличного качества.

Отдел обслуживания производства

■ Обслуживает производственное отделение, предлагая, что ему будет необходимо для производства, заботится о своевременной доставке этого, так что производство становится возможным. Составляет график производства, чтобы добиваться максимальной эффективности и наилучшего обслуживания публики.

Отдел деятельности

■ Подготавливает ресурсы, необходимые для производства и предоставления продукции организации.

Отдел производства

■ Производит продукт организации и предоставляет услуги быстро, в больших количествах и отличного качества, так что люди удовлетворены результатами.

Отделение квалификации

Отделение 5

Секретарь отделения квалификации

Отдел проверки	Отдел пересмотра	Отдел сертификатов и наград
----------------	------------------	-----------------------------

Это отделение заботится о том, чтобы каждый продукт, выходящий из организации, соответствовал тому уровню качества, который от него ожидается.

Отдел проверки

■ Проводит проверку, чтобы удостовериться в том, что продукт удовлетворяет необходимым требованиям, и передаёт продукт на пересмотр или сертификацию, с тем чтобы каждый продукт был сертифицирован или скорректирован и затем сертифицирован.

Отдел пересмотра

■ Пересматривает продукт организации, чтобы выявить причины его неприемлемого качества, когда такое имеет место. Также анализирует действия штатных сотрудников и корректирует их, где это необходимо, так чтобы технологии и политика организации применялись с превосходными результатами. Заботится о каждом сотруднике, чтобы все они прошли полное обучение, относящееся к каждому аспекту их работы, организационной политики и технологии, и стали компетентными членами группы, вносящими свой вклад в её деятельность.

Отдел

сертификатов и наград
■ Выдаёт и регистрирует свидетельства о том, что определённый навык, состояние или знание были действительно получены. Обнаруживает любые продукты, которые имеют недостаточно высокое качество, и добивается, чтобы недостатки были устранены.

Отделение по работе с публикой

Отделение 6

Секретарь отделения по работе с публикой

Отдел информации для публики	Отдел сбыта	Отдел успеха
------------------------------	-------------	--------------

Вся деятельность этого отделения направлена на ознакомление широкой публики с услугами и продуктами организации и на распределение этих услуг и продуктов среди широкой публики.

Отдел информации для публики

■ Следит за тем, чтобы сотрудники организации, её здание и интерьер выглядели безукоризненно. Создаёт организации, её услугам и продуктам известность в обществе. Работает с общественными и другими организациями над улучшением общества.

Отдел сбыта

■ Создаёт за пределами организации точки распространения, которые предлагают её продукты и услуги новой публике, а также добивается, чтобы эти точки работали продуктивно.

Отдел успеха

■ Собирает сведения об успехах, полученных в результате деятельности организации и благодаря её продуктам, и создаёт этим успехам широкую известность среди публики.

Организация и моральный дух

Приведенные в этой брошюре основы организации представляют собой открытия, с помощью которых можно полностью изменить состояние терпящей упадок организации и сделать её продуктивной либо повысить скорость расширения процветающей группы. Эти данные можно применять дома, в школе или на работе – сфера их применения безгранична. Отдельный человек может получить пользу, организуя собственную деятельность.

Если вы организуете хорошо и эффективно, ваш моральный дух будет хорошим. Ваше состояние также улучшится.

Всегда, когда моральный дух низок, организуйте!

Тщательно проведённый опрос показывает, что основное, против чего люди протестуют – это против отсутствия организации. «Дела ведутся неправильно!» – вот что является причиной их протестов.

Применяя технологию организации, можно устранить эти протесты, увеличить объём продукции и таким образом поднять моральный дух.

И хотя могут потребоваться некоторые изменения в существующих методах работы человека или группы, эти основные данные об организации относительно просты в применении. И если вы стремитесь к успеху, эти усилия стоят того, чтобы их предпринять, поскольку их действенность убедительно доказана. Любые начинания могут стать успешными благодаря применению этих принципов. ■

Практические упражнения

- 1 Напишите что-то, что вы хотели бы осуществить. Например, вымыть свою машину, посадить небольшой садик, перекрасить стены в одной из комнат дома и т.д. Это должно быть что-то, что вы можете сделать в настоящий момент и за сравнительно короткое время. Затем составьте список действий, которые нужно выполнить, чтобы полностью завершить это действие. Прodelайте описанную выше процедуру ещё два раза, выбрав какие-нибудь другие действия, которые вы хотите выполнить.
- 2 Возьмите один из составленных вами в предыдущем упражнении списков и действительно выполните все шаги, чтобы полностью осуществить это действие до конца.
- 3 Определите продукт какой-нибудь организации или области деятельности, с которой вы знакомы. Затем напишите, как этот продукт обменивают внутри этой организации или области деятельности или за её пределами.
- 4 Выполните следующие шаги:
 - а) запишите название какого-нибудь поста или должности, с которой вы знакомы;
 - б) напишите, с какими частицами работает тот, кто занимает этот пост или должность;
 - в) напишите, какие изменения претерпевают частицы, указанные вами в шаге (б), когда с ними работает человек, занимающий этот пост или эту должность;
 - г) повторите шаги с (а) по (в) для двух других постов или должностей.
- 5 Сделайте краткое описание собственной шляпы и укажите её продукт (продукты). Повторите эти два шага ещё десять раз, описывая другие шляпы в организациях и других видах деятельности, о которых вы имеете представление.
- 6 Для одной из шляп, описанных вами в предыдущем упражнении, составьте перечень материалов, которые можно было бы включить в подборку материалов для этой шляпы и с помощью которых можно было бы научить человека тому, какие действия он должен выполнять на данном посту, чтобы производить продукт. Прodelайте то же самое для какой-нибудь другой шляпы из того же списка.

- 7** Выполните следующие шаги:
- а)** определите и запишите конечный продукт какой-нибудь организации, части организации или области деятельности, с которой вы знакомы;
 - б)** подумайте и составьте список подпродуктов, которые должны быть получены в ходе производства конечного продукта. Двигайтесь в направлении от конечного продукта;
 - в)** напишите, как бы вы распределили должности, чтобы получить командные каналы;
 - г)** повторите шаги с (а) по (в), используя в качестве примера две другие организации или области деятельности, с которыми вы знакомы или о которых вы имеете представление.
- 8** Запишите название вида деятельности, организации или части организации, которые вы наблюдали или частью которых вы являлись, где существовали потоки, требующие упорядочивания. Изобразите так, как вы можете, существующие потоки. Затем покажите, каким образом следует упорядочить эти потоки, чтобы улучшить организацию и производство.
- 9** Выберите один из подпродуктов, которые вы указали в списке упражнения № 7. Запишите три примера функций и действий, которые необходимо выполнить, чтобы получить этот подпродукт. Повторите этот шаг, используя в качестве примера два других подпродукта.
- 10** Опираясь на данные, которые вы записали в упражнении №7, запишите для себя в качестве примера названия трёх постов, которые могли бы выполнять эти функции для получения подпродуктов и конечных продуктов.
- 11** Используя данные двух предыдущих практических заданий и упражнения № 7, разработайте производственное отделение организации или области деятельности. Обращайтесь к материалам этой брошюры, которые помогут вам выполнить все необходимые для этого шаги. Нарисуйте схему производственного отделения с различными постами, указывая их названия.
- 12** Напишите реальный пример действия, которое вы могли бы выполнить и которое было бы частью функций отделения коммуникации в организации или области деятельности. Повторите это с оставшимися шестью отделениями: отделением распространения, отделением бухгалтерии, производственным отделением, отделением квалификации, отделением по работе с публикой, административным отделением.

13 Возьмите большой лист бумаги или скрепите вместе несколько небольших листов, чтобы сделать один большой. Пользуясь представленной в этой книге организующей схемой из семи отделений, сделайте набросок оргсхемы из двадцати одного отдела. Делайте это следующим образом: (а) положите бумагу на плоскую поверхность, развернув её во всю ширину слева направо; (б) проведите вертикальные линии, разделяющие её на семь отделений, по всей ширине бумаги, оставляя только маленькие поля по краям. Каждое отделение должно быть примерно одинаковой ширины и должно занимать одинаковое пространство на бумаге. Проведите горизонтальные линии, пересекающие вертикальные линии вверху и внизу. Отступите от верхнего края листа примерно на десять сантиметров; (в) начертите по три отдела в каждом отделении, все отделы приблизительно одинаковой ширины; (г) впишите названия всех отделений и отделов в верхней части вашей схемы. Переходите к следующему упражнению.

14 В качестве последнего упражнения разработайте оргсхему из двадцати одного отдела для вашей собственной жизни. При выполнении этого задания пользуйтесь зарисовкой оргсхемы из двадцати одного отдела, которую вы сделали, выполняя предыдущее упражнение, а также оргсхемой из семи отделений. Сопоставьте то, что имеет место в вашей жизни, с функциями отделений и отделов, чтобы определить, какие из них у вас пропущены. Возьмите функции отделения 1 и посмотрите, какие из них в вашей жизни выполняются, а какие – нет. Найдя какую-то пропущенную функцию (которая не выполняется в вашей жизни), впишите её в колонку отделения 1 на вашей оргсхеме. Затем переходите к следующему отделу. Продолжайте двигаться таким образом, пока вы полностью не проанализируете вашу жизнь в соответствии со всеми частями организующей схемы. Используйте то, что вы выяснили в результате этого анализа, чтобы ввести в действие недостающие в вашей жизни функции и отделы.

Результаты применения

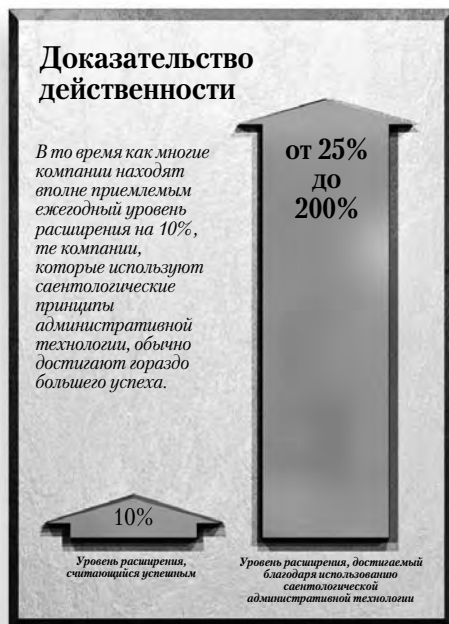
Люди, решая проблемы, касающиеся их самих, их семейной жизни или их работы, достигли поразительных и устойчивых результатов благодаря использованию основных инструментов организационной технологии, которые были разработаны Л. Рона Хаббардом. Благодаря его открытиям в области организационной технологии тёмные времена навсегда остались в прошлом. Простая и эффективная в применении, эта технология ежедневно творит чудеса в тех компаниях и корпорациях, которые её используют. Её применение в домашних делах способствовало тому, что семейная жизнь становилась гораздо более полноценной и счастливой. Стрессовое состояние, вызванное проблемами на работе, и масса сопутствующих ему болезней остались в прошлом, уступив место хорошему самочувствию и истинному удовольствию от работы. При

помощи этой технологии можно справиться даже с непредсказуемостью будущего выживания самого человека и его группы. Выросшая в результате производительность и то удовлетворение, которое получают люди от собственной способности продуктивно осуществлять руководство в организации, отражены в нижеприведённых отчётах о результатах применения.

Президент компании по защите окружающей среды в Бёрбанке (штат Калифорния, США) применял административную технологию Л. Рона Хаббарда в течение всех двенадцати лет существования его компании.

«Наша компания из маленького офиса, основанного одним человеком, выросла в корпорацию со штаб-квартирой площадью 2 500 квадратных метров и персоналом в двести человек; ещё десять наших офисов работают в других городах по всей Калифорнии. В течение трёх лет наша компания входила в список пятисот самых быстрорастущих частных корпораций в Соединённых Штатах. Это прямой результат применения административной технологии Л. Рона Хаббарда, в частности организующих схем и других вещей, которые были разработаны с целью приносить результаты. После окончания Иллинойского университета, где в качестве основного предмета я изучал бизнес, я очень мало знал о реальной работе компании. Я не могу объяснить успех своей компании ничем иным, кроме как применением технологии Л. Рона Хаббарда».

У молодого моряка была цель профессионально заниматься музыкой. Он работал над этим, но не смог добиться никакого реального успеха, пока не познакомился с технологией Л. Рона Хаббарда, касающейся организующих схем:



«Я профессионально занимался музыкой всю свою жизнь до того, как стал моряком, и у меня появилось желание вернуться к этой работе. Я действительно пытался сделать это, но в течение почти пяти лет все мои старания были безрезультатными. Потом я узнал о технологии Л. Рона Хаббарда, касающейся организующих схем, и начал применять её данные, особенно в отношении отделений 4 и 6. Неожиданно я обнаружил, что то, что я умею, пользуется спросом. Ко мне обратился директор отдела кадров одной музыкальной компании и предложил мне работу в одной из самых современных музыкальных студий. Ожидая начала работы, я занялся сочинением музыки и продолжал свою личную рекламную кампанию. Меня приняли на работу, и теперь я занимаюсь тем, чем хотел заниматься. Поворотным пунктом во всём этом было, несомненно, применение технологии организующих схем. Благодаря применению этой технологии всё встало на свои места».

Руководитель одной из вашингтонских компаний была назначена ответственной за проведение важной работы. К счастью для себя, она знала организационную технологию Л. Рона Хаббарда и применила её, добившись следующих результатов:

«Используя организационную технологию Л. Рона Хаббарда, я смогла объединить двадцать пять человек, установив коммуникационные линии и терминалы, и создать подразделение, которое производило продукт круглосуточно. (Это была необычная ситуация: ночной команде приходилось всю ночь заниматься подготовкой материалов и каждое утро к 7 часам предоставлять их в готовом виде дневной команде.) Я применяла нужные данные, касающиеся организации, выполняя всё, что там

сказано, слово в слово, и обучила команду всему. Подготовка заняла у меня один или два дня, но потом всё заработало как по волшебству. У нас была обученная команда, которая точно знала, что она должна делать и что в это время делают другие члены команды, и всё шло как по маслу».

Одна молодая женщина, испытав на собственном опыте все трудности, связанные с организацией деятельности, смогла увидеть ценность принципов организационной технологии Л. Рона Хаббарда:

«Некоторое время назад я и ещё пятнадцать других наших сотрудников отправились во Флориду, чтобы провести там важную конференцию. На этой конференции мы принимали более двухсот человек. Мы **совершенно** не были организованы, никто не носил конкретных шляп, и поэтому мы натыкались друг на друга, получали жалобы на то, что медленно обслуживаем, и падали с ног, пытаясь за всем этим уследить. Мы не хотели повторять тех же ошибок на следующей конференции, которую мы должны были провести в Англии, и поэтому решили извлечь урок из своих прошлых ошибок. Мы разработали простую организующую схему для предстоящей конференции, описав подробно, кто возьмёт на себя какие функции, и раздали конкретные шляпы тем людям, которые там были. Каков результат? Мы обслужили несколько сот человек усилиями меньшего числа сотрудников, и у нас было гораздо меньше неразберихи, чем во время первой конференции. Не будь у нас технологии Л. Рона Хаббарда, касающейся организующих схем, мы не смогли бы этого сделать».

Один австралийский плотник был принят на работу в мастерскую, которая

занималась как обычной деревообработкой, так и изготовлением мебели. У них намечался большой контракт на производство всей необходимой мебели для огромного комплекса квартир, но их производство было неэффективным вследствие отсутствия должной организации работ.

«Около шести месяцев назад я получил работу плотника. Когда я в первый раз пришёл на работу, я не знал, где что находится, и, как ни странно, этого не знали все остальные плотники. Было много неразберихи из-за постоянно пропадающих инструментов и из-за того, что кто-то работает на проекте, который должен выполнять другой. Из-за этого было много беспорядка и замедлялось производство.

Начальник отдела поручил мне организовать работу в мастерской таким образом, чтобы осуществлялось реальное производство. Я изучал административную технологию Л. Рона Хаббарда и ухватился за возможность применить её в широком масштабе.

Первое, что я сделал, — это организовал рабочие места для плотников. В частности, я позаботился об инструментах и обо всём том, что могло бы понадобиться для производства продукта.

Затем я разработал линии, по которым должно было двигаться каждое изделие, постепенно превращаясь из необработанной древесины в конечный продукт, и ввёл эти линии в действие.

Благодаря тому, что все линии были введены в действие и было организовано рабочее место для каждого плотника, расстройств по поводу нехватки инструментов или срыва планов изготовления продукта больше не происходило. Всё делалось вовремя, и все в мастерской

гордились высоким качеством своего продукта».

Одна калифорнийская актриса, проанализировав свою жизнь с точки зрения организующей схемы, сумела восстановить оптимистичный взгляд на своё будущее и начала делать то, что она должна была делать, чтобы это будущее стало реальностью:

«Я поняла, что, разработав свою личную оргсхему, я смогу устранить неразбериху и навести порядок в своей жизни! Я чувствую себя ЗВЕЗДОЙ! Мои способности раскрываются, и всё это происходит легко, безболезненно и очень быстро. При этом я не испытываю никакого чувства неправоты или вины и не получаю упрёков. Я начинаю больше осознавать и могу наблюдать, как начиная с этого момента постоянно двигаюсь вверх. Я СЧАСТЛИВА!»

Большая строительная площадка не работала в полную мощность. Строительство нескольких зданий, которые были необходимы в срочном порядке, серьёзно выбивалось из графика, и при существующей организации работ никак не удавалось достичь необходимой производительности. Француз, управлявший строительством, изучал организационную технологию Л. Рона Хаббарда. Он реорганизовал работу на строительной площадке, применяя полученные знания.

«После внимательного изучения существующей ситуации стало очевидно, что наши производственные подразделения не были организованы должным образом.

Моя компания специализируется в строительстве зданий, и у нас работают люди всех специальностей, которые требуются в проектировании и строительстве.

На основе технологии Л. Рона Хаббарда, касающейся организующей схемы, были выделены и получили название все функции, которые должны выполняться при строительстве здания. Также было установлено, какими должны быть потоки между всеми функциями. Это дало возможность сгруппировать схожие виды работ и сформировать подразделения и секции.

Были распределены все шляпы, все работники были назначены на посты новой оргсхемы, ошляплены и обучены работе на этих постах.

Были разработаны статистики, которые отражали реальное производство и возлагали на человека ответственность за его пост.

В результате этой элементарной реорганизации работ наблюдался несомненный рост производства; продукт беспрепятственно проходил по линиям через каждый пост. Кроме того, каждый член моей команды стал настоящим мастером своего дела, и сейчас они с гордостью производят свой продукт».

Немецкая воспитательница, работающая в детском саду, заметила, что маленьким детям очень нравится, когда их назначают на посты оргсхемы и обучают новым навыкам.

«Я изучала данные Л. Рона Хаббарда по организационной технологии и использовала их, чтобы организовать свою жизнь. В результате я добиваюсь гораздо большего, чем раньше; я применяю эти данные во всех сферах своей жизни, в своей семье, на работе и в свободное время.

В нашем детском саду я работала с детьми, и мы вместе с ними использовали эти данные; у каждого из них был свой собственный пост, и каждый нес ответ-

ственность за то, чтобы работа его поста выполнялась. Они также учились тому, **как** работать на своём посту, они выполняли много практических упражнений, пока не почувствовали уверенность в том, что могут это делать. Каждый из них рассказал мне, что он хотел бы делать, что узнать и чему научиться. Они очень гордились своими новыми навыками и хотели научиться большему.

У них была своя собственная организующая схема, и, когда кому-то нужно было что-то сделать, он знал, кого для этого искать. Когда случались ошибки, их исправляли в отделении квалификации. Мы проводили собственное финансовое планирование на неделю и решали, что мы хотим купить на имеющиеся у нас деньги. Они также начали следить за тем, чтобы каждый выполнял ту работу, за которую он отвечает, и в результате у нас оставалось гораздо больше времени на игры. Дети очень любили это, и было здорово наблюдать, как они справляются со своими обязанностями и могут успешно работать с другими людьми – не только с детьми, но и со взрослыми.

Эта группа была так хорошо организована, что я могла взять с собой в универмаг или метро шестерых трёхлеток и ни один из них не сделал бы ничего непредсказуемого.

Меня часто спрашивали наблюдавшие это люди, как мне это удаётся. Казалось, что такое невозможно, но это действительно было очень легко сделать, применяя данные Л. Рона Хаббарда по организационной технологии».

Л. Рон Хаббард



Рон родился в Тилдене, штат Небраска, 13 марта 1911 года. Ещё в раннем возрасте он ступил на путь открытий и самоотверженного служения своим ближним. К девятнадцати годам за его спиной было более 400 000 километров путешествий, во время которых он изучал культуры Явы, Японии, Индии и Филиппин.

Возвратившись в США в 1929 году, Рон возобновил своё образование, изучая математику, технические дисциплины и новую в те времена науку – ядерную физику, запасаясь знаниями, которые в дальнейшем столь пригодились в его исследованиях. В начале 30-х годов Рон вступил на литературную стезю, для того чтобы финансировать свои исследования. Вскоре он стал одним из наиболее читаемых беллетристов. Однако, следуя своей главной цели, Рон продолжал основные исследования во время многочисленных путешествий и экспедиций.

В начале второй мировой войны он поступил на службу в военно-морские силы Соединённых Штатов в чине младшего лейтенанта и командовал противолодочными сторожевыми катерами. В 1945 году, частично ослепший и искалеченный в результате ранений, которые он получил во время боевых действий, Рон был признан инвалидом. Однако, применяя свои теории о разуме, он не только смог помочь своим раненым товарищам по оружию, но также восстановил своё собственное здоровье.

После пяти лет новых интенсивных исследований открытия Рона были представ-

лены миру в книге «Дианетика: современная наука о разуме». Первое популярное руководство о человеческом разуме, написанное просто и понятно для каждого, Дианетика открыла новую эру надежды для человечества и новый этап в жизни её автора. Однако он не прекратил своих исследований и, делая открытие за открытием, тщательно систематизировал результаты. Таким образом, конец 1951 года ознаменовался созданием прикладной религиозной философии – Саентологии.

Поскольку Саентология объясняет всю жизнь в целом, нет ни одного аспекта существования человека, к которому не обращались бы последователи за этим работы Л. Рона Хаббарда. Его исследования, проводившиеся как в Соединённых Штатах, так и в Англии, дали решения таких социальных проблем, как падение уровня образования и широкое распространение наркомании.

В целом работы Л. Рона Хаббарда по Саентологии и Дианетике насчитывают 40 миллионов слов лекций, книг и других материалов. Всё вместе это составляет наследие Л. Рона Хаббарда, который покинул этот мир 24 января 1986 года. Однако то, что его нет с нами, ни в коем случае не означает, что его дело прекратило существовать, ибо в руках читателей находятся сотни миллионов экземпляров его книг и миллионы людей ежедневно используют его методики для улучшения своей жизни. Можно сказать, что Л. Рон Хаббард остаётся самым верным другом для всего человечества. ■

ИЗДАТЕЛЬСТВО
NEW ERA® Publications International Aps
Store Kongensgade 53
1264 Copenhagen K
Denmark

ИЗДАТЕЛЬСКАЯ ГРУППА НЬЮ ЭРА
МОСКВА
101000, а/я 947

ISBN 87-7989-090-3

© 1994, 2001, 2003, 2004 L. Ron Hubbard Library.

Все права защищены.

Любое несанкционированное копирование, перевод, воспроизведение, импорт или распространение всего этого материала или его части, включая электронное копирование, хранение или пересылку, является нарушением соответствующих законов.

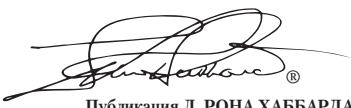
Scientology, Саентология, Dianetics, Дианетика, Celebrity Centre, L. Ron Hubbard, Л. Рон Хаббард, Flag, Freewinds, подписи Л. Рона Хаббарда, саентологический крест (закруглённый),

саентологический крест (остроконечный) являются товарными знаками и знаками обслуживания, принадлежащими Religious Technology Center, и используются с его разрешения.

NEW ERA – зарегистрированный товарный знак и знак обслуживания в Дании, а также в других странах. Этот знак принадлежит New Era Publications International ApS.

Отпечатано в России.

RUSSIAN EDITION



Публикация Л. РОНА ХАББАРДА