

Вы СПОСОБНЫ достигать Успеха!

“Эта книга может изменить вашу жизнь! Я рекомендую ее любому, кто желает совершенствовать себя. В ней говорится о многих повседневных действиях, которые могут сделать жизнь более простой, радостной и обеспеченной. Раздел, касающийся денег - трудно переоценить...”

С.А. Феникс, шт. Аризона.

“Мне трудно выразить всю степень одобрения вашей книге “Основы Успеха”... Я построил для себя совершенно новую жизнь одним лишь прочтением и осознанием данных, содержащихся в ней... Это - класс!”

А.Б. Нью-Йорк, шт. Нью-Йорк.

“Две ваши книжки содержат в себе такое богатство информации, что я не знаю с чего и начать перечисление тех успехов, которых я достиг в результате того, что только лишь прочел и применил материал”.

Г.А. Болдэр, шт. Колорадо.

“Это действует! Замечательно! “Основы Успеха” потрясающе меня поддержали... Они помогают мне жить более этично. Мой бюджет и финансы - в порядке. Эта книга позволила мне достигнуть огромных побед...”

Б.А. Лос-Анджелес, шт. Калифорния.

ВАЖНОЕ ЗАМЕЧАНИЕ

При изучении тщательно убеждайтесь в том, что вы не пропустили ни единого слова, не поняв его полностью.

Единственная причина, по которой человек пасует в обучении, приходит из-за него в замешательство или становится неспособным изучать, состоит в том, что он пропустил в тексте слова или фразы, которые не были поняты.

Если материал начинает сбивать вас с толку или вы, казалось бы, не можете его ухватить, то как раз перед этим местом находится слово, которое вы не поняли. Ни в коем случае не идите дальше! Вернитесь к тому месту, которое вы читали перед тем, как у вас возникла проблема, найдите неправильно понятое слово и проясните его значение.

Эта книга издана в целях поддержки ассоциации «Свободная Зона», основная идея которой состоит в свободном распространении Саентологических теорий и технологий. «Свободная Зона» представляет собой содружество независимых групп и индивидуумов, свободно предоставляющих и распространяющих саентологические знания.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
САЕНТОЛОГИЯ	5
ДИАНЕТИКА	6
ЦИКЛЫ ДЕЙСТВИЯ.....	7
ТРЕУГОЛЬНИК АРО	24
ОБЩЕНИЕ	31
ШКАЛА ЭМОЦИОНАЛЬНЫХ ТОНОВ.....	44
ШКАЛА ЭМОЦИЙ И АФФИНТИ.....	51
ШКАЛА РЕАЛЬНОСТИ И ОБЩЕНИЯ.....	52
ВОСЕМЬ ДИНАМИК.....	55
АНАЛИТИЧЕСКИЙ И РЕАКТИВНЫЙ УМЫ	57
ТРИ ВСЕЛЕННЫЕ	63
УСПЕХ - ЦЕЛИ - ПОСТУЛАТЫ	67
ПРОБЛЕМЫ.....	74
САЕНТОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОЦЕССИНГ	77
САЕНТОЛОГИЧЕСКОЕ ОБУЧЕНИЕ.....	78
АНАЛИТИЧЕСКИЙ УМ И СТАНДАРТНЫЕ БАНКИ ПАМЯТИ	79
ДЕНЬГИ И РЕШЕНИЕ ВАШИХ ДЕНЕЖНЫХ ПРОБЛЕМ.....	86
СТАБИЛЬНОЕ ДАННОЕ	91
КРЕДИТ	94
ВЫ И БУДУЩЕЕ	100

ВВЕДЕНИЕ

Данная книга является итогом более чем двадцати лет опыта, исследований и учебы в области личного совершенствования. Материал, содержащийся в этой книге - прост. Он находит себе применение во всех общественных слоях. Будучи использованным, он может иметь далеко идущие, и подчас довольно впечатляющие результаты. Это особого рода информация, которую следовало бы преподать нам на очень ранних этапах нашей жизни. Любому, кто стремится к успеху, следует знать и быть способным применять данные принципы. Книга ни в коей мере не объемлет всей имеющейся в наличии информации, но она является неплохим началом.

Этот материал - маленькая часть данных по предмету Саентологии. Знание и мудрость, содержащиеся в Саентологии были открыты Л. Роном Хаббардом. Применение этого знания о том, как преуспевать в жизни, и повествование об этих открытиях являются предметом данной книги.

Как бизнесмен, я обнаружил, что эта информация крайне полезна в урегулировании многих проблем, с которыми сталкивается деловой мир.

Лучший способ использовать книгу “Основы Успеха” - это держать ее под рукой для быстрого получения справки по разным вопросам и почаще к ней обращаться. Найдите какое-то одно из имеющихся данных, исходный факт, который является реальным для вас, и применяйте его в жизни до тех пор, пока вы не приобретете навык в его применении. Затем найдите другое данное, которое является реальным - и применяйте уже его. Продолжайте поступать так и почаще прибегайте к помощи книжки. Таким способом вы достигнете быстрых и стабильных результатов.

САЕНТОЛОГИЯ

Термин “Саентология” произошел от латинского слова “Scio”, означающего “знание в полном смысле слова”, и от греческого слова “Logos”, что означает “изучать”.

Саентология - это прикладная духовная философия. *Философия - это нечто помогающее вам преодолевать тернии жизни.*

Определение: *Философия - это поиски знания. Знание причин и закономерностей всех вещей. Прикладная философия - это та философия, которая касается действия и деятельности как таковых. Та философия, которая относится к жизни; не просто теория, а философия, в которой теория может быть использована, чтобы помочь вам улучшить положение дел в жизни. (Бюллетень ОХС¹ 4 марта 1965 - Материалы - Учебные Материалы для НАС², урок 1, Л. Рон Хаббард)*

Саентология как духовная философия отличается от религиозной практики. Саентология никаким образом не вмешивается в религиозные представления или верования индивида. Человек любого религиозного исповедания может стать Саентологом. Саентология позволит человеку лучше понять его собственную религию. В Саентологии не затрагивается сфера Верховного Существа или Бога. Саентология не делает в этой области оценок для индивида, но полностью предоставляет ее на его собственное усмотрение. В Саентологии мы найдем людей из всех религиозных конфессий, включая христианство, буддизм, мусульманство, иудаизм и множество других.

Саентология включает в себя данные, которые объясняют жизнь, то, чем она является и как она действует в физической вселенной. Саентология может менять любые условия, потому что она содержит в себе технологию того, как эти условия изменять. Здесь впервые человек может изменять себя, свою среду, своих друзей и свои способности. Сегодня волшебство Саентологии может быть изучено и точно применено. И дары его - огромны.

¹ **ОХС** (Офис Хаббарда по Связи): название отделения саентологической организации, которое отвечает за набор персонала, связь, этику и правосудие.

² **НАС** (Hubbard Apprentice Scientologist): КУРС НАЧИНАЮЩЕГО САЕНТОЛОГА ХАББАРДА: начальный саентологический курс. Сейчас заменен другими курсами. Этот курс обучал элементарному общению и управлению.

Здесь, в Саентологии, есть что изучать, узнавать и использовать. (Бюллетень ОХС 4 марта 1965 - Материалы - Учебные Материалы для НАС, урок 1, Л. Рон Хаббард)

Если вам не нравятся какие-либо из существующих в настоящее время условий, то Саентология - это способ изменить их к лучшему.

ДИАНЕТИКА

“Dia” (греч.) - значит “через”, а “noos” (греч.) - значит “душа”, “разум”. Дианетика - это созданная человеком, развитая школа изучения разума. Дианетика - это путь к счастливому, здоровому человеческому существу. Саентология - путь от этого уровня до Полной Свободы. Дианетика описана Л. Роном Хаббардом в популярном бестселлере *"Дианетика: Современная Наука Душевного Здоровья"*.

ЦИКЛЫ ДЕЙСТВИЯ

В цикле действия заключена работоспособная формула для достижения успеха. Знание и понимание цикла действия крайне полезно для любого индивидуума, который тем или иным образом стремится к успеху. Давайте бросим взгляд на то, что представляет собой цикл действия, и как мы можем его использовать и применять в жизни.

Цикл - это промежуток времени, имеющий начало и конец. Действие это движение или перемещение, делание чего-нибудь, процесс делания, нечто делающееся, некий акт; итак, циклом действия будет любое движение или перемещение, которое происходит за некоторый отрезок времени. Вы заметите, что ваша работа состоит из какого-то числа циклов действий, которые следует исполнить. Другими словами - есть движения и перемещения, которые нужно выполнить за определенный период времени в течение дня. Ваш успех зависит: во-первых, от принятия решения о том, какой из циклов действия должен быть выполнен, и, во-вторых, от выполнения этих циклов действия вплоть до их успешного завершения.

Цикл действия - это НАЧАТЬ, ПРОДОЛЖАТЬ и ЗАВЕРШИТЬ.

Люди испытывают затруднения при начале, продолжении и завершении действий. Не имеет значения - является человек домохозяйкой или же удачливым бизнесменом. Он будет преуспевать в жизни в той степени, в какой он способен начинать, продолжать и завершать действия. Некоторые люди имеют целую гору проблем, что-нибудь начиная. Другие же очень хороши в начинании, но не могут *продолжать* до благополучного завершения. И люди из небольшой, в процентном отношении, группы людей - по действительным подсчетам приблизительно 5 % - способны начинать, продолжать и завершать все, за что бы они ни взялись. Трудности, с которыми встречаются люди, делая дела, сводятся к затруднениям, касающимся различных частей цикла действия.

Когда вы совершаете цикл действия в физической вселенной, то происходят две вещи. Во-первых, здесь присутствует мысль, которая предшествует действию, и, во-вторых, здесь имеется действие, которое происходит в физической вселенной. Это важно, ибо во многих случаях люди не вкладывают никаких мыслей в то, что они хотят сделать, следовательно, они мыслят неправильно. Иными словами, тут нет никакого предопределенного решения сделать что-то и, следовательно, цикла действия так и не происходит. Прежде, чем вы во-

обще соберетесь что-то сделать, всегда должна присутствовать мысль, предопределяющая это действие. Осмотритесь кругом и найдите парочку дел, которые вы еще не сделали. Рассмотрите каждую из этих проблем - и вы обнаружите во всех этих случаях, что вы не приняли четкого решения сделать данную работу. Тут не было никакого предопределяющего решения или мысли о работе, как о чем-то доведенном до конца. Это предопределяющее решение, которое делают прежде, чем выполнить цикл действия - называется "постулат". Постулат - это решение или мысль, которая вызывает действия в физической вселенной. Саентологические определения "постулата" таковы:

ПОСТУЛАТ: Умозаключение, решение или вывод, сделанное самим индивидуумом по его собственному самоопределению на основе данных, относящихся к прошлому, известных или же неизвестных. Постулат известен всегда. Он делается на основе оценки данных индивидуумом либо на основе импульса при отсутствии данных. Он разрешает проблемы прошлого, принимает решения по поводу проблем и наблюдений в настоящем или же создает образец для будущего.

ПОСТУЛИРОВАТЬ: Делать вывод, создавать умозаключение или принимать решение по поводу проблемы, либо устанавливать образец для будущего или же аннулировать образец, сделанный в прошлом. [Краткий Саентологический Словарь, Л. Рон Хаббард]

Постулат - это решение, которое производит конечный результат и приводит к нему. Таким постулатом всегда должен быть конечный результат, которого вы хотите достигнуть. Другими словами, вы постулируете то, чего собираетесь достичь. В других областях это называлось *позитивным мышлением* или *позитивным складом ума*. В Саентологии мы зовем это постулатом - и мы отчетливо понимаем, как и почему это работает.

Если кто-то постулирует начало цикла действия без постулирования его завершения, то он только лишь его начнет. Когда кто-нибудь постулирует продолжение действия, игнорируя постулирование его завершения, он будет продолжать это действие и никогда его не закончит. Убедитесь в этом на себе, рассматривая те случаи, когда ваше мышление складывалось подобным образом, и вы заметите, что в каждом из этих событий цикл действия не был завершен. Вы до сих пор находитесь в той его части, которая связана с продолжением, ли-

бо вы начали его, а затем не продолжали его сколько-нибудь долго. Итак, необходимо постулировать завершение цикла действия.

Очень важно знать кое-что о том, как делать постулат. Все постулаты создаются в настоящем времени – как будто вы уже до конца завершили цикл действия. Существуют три вселенные (смотрите главу о Трех Вселенных) - ваша вселенная, физическая вселенная и вселенная другой личности. И существует определенное соотношение между каждой из этих трех вселенных. Физическая вселенная создана по образцам из вашей вселенной и вселенных других личностей. Постулат создается в вашей вселенной. (Ваша вселенная имеет такие размеры, какие вы ей придаете и она настолько велика, насколько протяженной вы ее считаете.) Физическая вселенная ничего не делает сама по себе. Вы заметите, что пока будете читать эту книгу, физическая вселенная не пошевелится, не будь на то вашего постулата либо постулата кого-нибудь еще.

Фактически, можно было бы сказать, что существующие в физической вселенной условия - это результат существующих постулатов, а существующие постулаты дают вам существующие условия. Для того, чтобы изменить эти условия вы обнаружите, что вам необходимо создать постулат о том, что эти условия другие.

Пример: Положите авторучку на стол. Для того, чтобы это сделать, вам необходимо сделать постулат - нечто вроде “Ручка находится на столе”. Это существующий постулат - и он даст вам существующее условие ручки, лежащей на столе. А теперь сделайте примерно такой постулат: “Ручка в двадцати сантиметрах над столом”. Затем возьмите ручку, поместите ее в эту позицию и там ее и держите. Обратите внимание на то, что вы сделали постулат в настоящем времени и в вашей вселенной (умозрительным путем) - постулат о том, что ручка находится в двадцати сантиметрах над столом. Это и есть - завершение цикла действия. Итак, вы включились в действие и выполнили цикл действия, состоящий из начала, продолжения и завершения размещения авторучки в данной позиции. Все это применимо ко всем циклам действия. Люди испытывают затруднения, создавая постулаты вроде “Я собираюсь ...” или “Я это сделаю, когда до этого руки дойдут”, или “Я подумываю это сделать”, или “Когда у меня будет свободное время - я сделаю...”, или же “Я буду пытаться делать это...”. Каждое из этих утверждений не есть конечный результат и, следовательно, постулат будет дрейфовать по времени, а цикл действия никогда не окажется выполненным.

Проанализируйте все циклы действия, которые вы до сих пор не завершили и выберите тот постулат, который у вас был по отношению к каждому из них. И вы заметите, что сделали утверждения, подобные вышеприведенным и не запостулировали конечный результат.

Постулат есть определяющее решение, которое мотивирует и вызывает действие в физической вселенной. Делая что-то в физической вселенной, вам необходимо запостулировать это в вашей собственной вселенной. То есть - постулируйте *завершение* цикла действия в вашей собственной вселенной.

Если человек имеет затруднения со временем - то это происходит по причине его собственных постулатов. Вы могли слышать, как люди говорят вещи вроде этих - “Я сделаю это, когда у меня будет время”, или “Мне столько всего нужно сделать, что я не знаю, за что взяться сначала”, или же “У меня для этого нет времени”. *У вас никогда не будет времени ни для чего, пока вы не создадите времени для этого!* И это - идея постулирования. Идея состоит в том, чтобы сначала создать время в вашей собственной вселенной - и только затем время сможет оказаться во вселенной физической.

Давайте рассмотрим практический пример применения данного материала. Создайте список всех циклов действия, которые вы еще не завершили. Расположите их в любом порядке.

Вы можете обнаружить, что выписывание списка задач или циклов действий, подлежащих исполнению - уже сильное средство для прояснения и прочищения вашего ума (вашей вселенной). Вы можете даже выявить в списке некоторые вещи, которые не являются для вас необходимыми именно сейчас - а ваше внимание прицепилось к ним. Все что вам нужно - это окончить цикл, связанный с той конкретной мыслью в вашей вселенной. Дописав до конца список всех вещей, которые вам нужно проделать, просмотрите эти вещи и определите - какая из них является наиболее важной. Пометьте ее как “Номер 1”. Потом отыщите следующую по важности вещь, пронумеруйте ее - и т.д. Это дает вам убывающий по важности ряд всех задач. Теперь пройдите вниз по списку и решите, что каждая задача - выполнена. Сделав это все - начните первую, наиболее важную задачу, продолжите и завершите ее. И так поступайте с каждой из них, по порядку убывания их важности - до тех пор, пока не завершите весь список. Хорошей идеей будет ограничить себя определенным количеством времени и принять решение, что вы собираетесь доделать все это в

рамках этого промежутка времени. Если вы не примете решения по поводу промежутка времени и не будете придерживаться такого вот отношения к делу, то увидите, что будете тратить массу времени и создавать различные другие вещи для того, чтобы производить с ними действия - такие вещи, которые обязательными не являются. Вы тарачитесь на список и говорите: “Батюшки - тут еще 59 пунктов! Я никогда этого не закончу!” И вот это *как раз и* происходит. Вы никогда это не *завершите*. И вы будете изумлены - как много всего вы доводите до конца одним лишь постулированием, что оно доведено до конца.

То, чем вы занимаетесь - это создание вашего дня. Вы создаете ваше собственное будущее. Если вы не создаете его, то оно не случится. Личность нуждается в том, чтобы создавать день, неделю и месяц, и если она этого не делает, то на каждом шагу она будет наткаться лбом на время. А если человеком создается каждый день, неделя и месяц, то он поймет, что накапливает кинетическую¹ энергию, которая будет нарастать по мере того, как он продвигается по времени. Почему? А потому что все это - *спланировано*. Отличная идея - создать планы на такую протяженность в будущее, какая только возможна - при учете ваших личных ограничений. Если наибольшее, на что вы способны - следующий день, то составьте план *на него*. Все что угодно, что вы можете делать успешно. По мере того, как вы это делаете - ваша способность планировать наперед будет расти. И вас будет ждать успех в той же степени, в какой вы *постулируете то, что планируете*. Планируйте правильный конечный результат и постулируйте этот правильный конечный результат.

Затруднения в управлении циклами действий часто являются следствием того, что отсутствует назначение степени относительной важности каждому действию. Как вы можете ощутить, некоторые циклы гораздо важнее, чем другие. Некоторые задачи должны быть выполнены немедленно, в то время как другие могут быть отложены. Поэтому не очень-то разумно, когда какой-то неотложный цикл отодвинут в сторону незавершенным, заниматься тем циклом действия, который мог бы подождать день-два. Способность назначать относительную важность наделяет человека разумностью и способностью к суждению².

¹ **Кинетический:** связанный с движением.

² **Суждение:** 1. Заключение, решение. 2. Мысль, в которой утверждается или отрицается что-либо относительно предмета или явления. 3. Длительный постулат.

Разумность и рассудительность измеряются способностью оценивать относительные важности. [Из Аксиом Саентологии. Аксиома 58. Л. Рон Хаббард]

Для того, чтобы достигать успеха, необходимо обзавестись разумностью и способностью к суждению. Вышеизложенный основополагающий принцип рассказывает вам о том, как это может быть сделано. Взгляните на каждый цикл действия с точки зрения того, что является самой важной вещью, которую надо сделать. Является ли это более важным, чем другое?

Мы заинтересованы в практическом применении этого материала, поэтому давайте посмотрим на цикл действия по-другому. Цикл действия может быть представлен как *Начать, Изменять и Остановить*. Если вы посмотрите на это повнимательнее, то заметите сходство с *Начать, Продолжать и Завершить*. Представление цикла действия как *Начать, Изменять и Остановить* дает нам расширение возможности его применения.

Человек начинает работать поутру, он продолжает работать весь день (а это - изменение), и в 5 часов вечера он завершает этот и начинает новый цикл - цикл ухода и путешествия домой. Обратите внимание, что любое действие, которое вы делаете в жизни - это начало, изменение и остановка. Существуют циклы длинные и циклы короткие. И это сугубо ваше дело – определять, где начинаются и где заканчиваются в каждом цикле действия ваши начала и остановки.

Давайте взглянем на человека, который ходит на работу, имеет на этой работе кучу волнений и прихватывает эти волнения с собой домой. Он переживает по их поводу всю ночь, мечется и ворочается в кровати и никак не может заснуть. Данная персона прицепилась к циклу действия. Человек пришел с работы, и ему не удалось закончить связанный с нею цикл. У него не вышло остановить его там. Вы заметите, что в каждом цикле действия имеются две части. Тут есть умственная деятельность, и тут же есть физическая деятельность. Умственная деятельность есть там, где личность постулирует, с целью ввести в существование физическую деятельность, которую она затем и выполняет. Человек может мысленно прицепиться к циклу действия, остановив физическую часть цикла, но продолжая создавать умственную часть цикла в его собственной, умственной вселенной.

Пример: человек страдает от бессонницы. Это происходит по причине незавершенного цикла действия или из-за неспособности закончить цикл. Был случай, когда я посоветовал одному человеку (которого донимала бессонница) идти в постель, закончить цикл пребывания в бодрствующем состоянии, и начать новый цикл - засыпания. Он это проделал и обрел свой первый за девять лет, хороший ночной сон! Насколько я знаю, с того времени он более не страдает бессонницей.

Пример: человек был расстроен другим человеком и так и продолжает быть расстроенным в последующие дни. Это происходит из-за того, что ему не удалось закончить цикл, связанный с расстройством, и это расстройство все продолжает созидаться.

Пример: человек проводит полную нервотрепки и выводящую из себя жизнь в большом городе. Он решает, что жизнь может быть лучше и переезжает в другой регион, где можно начать жить по-новому. Но по истечении небольшого количества времени у него возникают подобные же расстройства и тяготы. Первичный цикл действия продолжает существовать - он не был закончен. Тут мы могли бы сказать, что затруднения этого человека относятся к тому факту, что он застрял где-то в прошлом. Некоторый цикл действия, принадлежащий прошлому, все еще продолжается, и этот человек неспособен созидать в настоящем времени, создавать свое будущее или же это будущее планировать.

Человек прицеплен ко многим циклам действия, однако Саентология обладает технологией для того, чтобы это уладить. Она располагает процессами (процедурами), которые освобождают человека от его зацепок, относящихся к прошлому. Человек способен окончить цикл, относящийся к прошлому, начать новую жизнь и создавать для себя новое будущее, не подвергаясь влиянию прошлого. Человек приводится к тому, что он способен управлять собой и приобретает способность начинать, изменять и останавливать происходящее.

ЦИКЛ ДЕЙСТВИЯ ЕСТЬ ВИДИМОСТЬ ТАКОЙ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТИ: СОЗДАТЬ, затем ВЫЖИВАТЬ, затем РАЗРУШИТЬ; или Создание, Выживание, Разрушение. Сначала происходит Создание. Далее за ним следует Выживание. Далее за этим следует Разрушение.

ВИДИМОСТЬ - это нечто кажущееся, нечто отличное от того, что ЕСТЬ на самом деле. Данный цикл - это только

ВИДИМОСТЬ. Это то, что мы видим, рассматриваем, то, что мы полагаем. Мы СЧИТАЕМ, думаем, верим, предполагаем, постулируем, что это именно так - и тогда мы видим это таким.

Ребенок рожден, он растет, он достигает зрелости, он стареет, он умирает. В Саентологии можно увидеть то, что ни один из этих этапов не является необходимым. Их такими считают - и они становятся "истиной". Человек может стареть быстро либо медленно. Он стареет в той степени, в которой полагает, что он стареет. Из-за того, что каждый СОГЛАШАЕТСЯ с тем, что это естественный порядок вещей - вещи и идут в таком порядке. Этот цикл не является чем-то ИСТИННЫМ. Он является лишь ВИДИМОСТЬЮ. Он - ВИДИМОСТЬ, так как мы полагаем, что видим его. Он - ВИДИМОСТЬ, ибо мы соглашаемся с тем, что он должен быть таким. [Из книги "Основы Мысли", глава 2. Л. Рон Хаббард]

Кажущийся цикл действия, в таком виде, в каком он констатируется выше Л. Роном Хаббардом, рассказывает нам о тех вещах, которые **кажущимся** образом происходят в жизни.

Пример: Человек находит работу и какое-то время выживает посредством этой работы, затем он сам ее разрушает - и его увольняют. Некто начинает успешный бизнес, этот бизнес выживает - а затем он разрушен. Мы видим этот кажущийся цикл действия повсюду вокруг нас. Для того, чтобы в точности понять что происходит, нам нужно рассмотреть действительный цикл действия - а вот и он:

"ДЕЙСТВИТЕЛЬНОЕ - то, что на самом деле истинно; то, что существует помимо всех видимостей; нечто, что кроется под кажущимся порядком вещей; то, каковы вещи на самом деле.

ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫЙ ЦИКЛ ДЕЙСТВИЯ состоит в следующем: СОЗДАТЬ, создать-создать-создать, создать-противо-создать, не-создавать, ничегожность¹.

СОЗДАТЬ = сделать, произвести, запостулировать, ввести в существование = СОТВОРИТЬ

Создать-создать-создать = создавать еще и еще раз в течение какого-то времени, момент за моментом = ВЫЖИВАНИЕ.

¹ **Ничегожность (nothingness):** 1. Отсутствие чего-либо; нет времени, нет пространства, нет энергии, нет мысли. 2. Отсутствие количеств и местоположений.

Создать-противо-создать = создать что-то против иного создания = создать одну вещь, а затем создать что-то еще против того, что было создано сначала = РАЗРУШИТЬ.

Не-создавать = отсутствие всякого создания = никакой созидательной активности.

ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫЙ цикл действия, таким образом, состоит из различных деятельностей, но всякая и каждая из них - созидательна. [Из книги "Основы Мысли", глава 2, Л. Рон Хаббард]

Из вышесказанного вы можете видеть, что разрушение - то есть использование создать-противо-создать - всегда выливается в проблемы, трудности и хаос. Для того, чтобы любой человек достигал успехов, он должен быть вне этих вещей; поэтому, какое бы время ни тратилось на понимание этих основополагающих принципов - это будет хорошо потраченное время.

Давайте по-другому взглянем на цикл действия. Как мы говорили, цикл действия - это *Начать, Продолжать* и *Завершить*, или *Начать, Изменять* и *Остановить* - но все же существует еще один способ его представления, и это - *действительный* цикл действия. Это *Создать, Создать-создать-создать* и *Не-создавать*; или *Создать, Создать-создать-создать* и *Создать-противо-создать*. Он на самом деле и выражает то, что происходит. *Начать, Продолжать* и *Завершить*, а также *Начать, Изменять* и *Остановить* - это кажущиеся циклы действия. То есть, они выражают то, что происходит в видимости.

Действительный цикл действия - это *Создать, Создать-создать-создать* (момент за моментом) и *Не-создавать*. Это, таким образом, говорит вам, что для того, чтобы нечто начать вам необходимо создать это нечто. И вам нужно создать это - сперва при помощи постулата, вводящего это нечто в существование, а затем и делая это.

Для того, чтобы изменять что-нибудь или продолжать его, нужно делать *создать-создать-создать* (момент за моментом), и продолжать это делать до тех пор, пока работа не будет выполнена. Для того, чтобы завершить, или остановить - нужно перейти к не-созданию, то есть к полному последующему отсутствию создания этой деятельности. Более далекий путь к остановке или завершению чего-нибудь - это *создать-противо-создать*. Это создание, направленное против чего бы то ни было такого, что создается. Это - разрушение.

Пример: Остановите автомобиль с помощью кирпичной стены. Использование создать-противо-создать внесет путаницу, огорчение, проблемы, хаос, крах. Использование не-создания приведет к порядку, гармонии, единению, к способности управлять ситуациями, которые ранее нельзя было бы перенести, и все это - благодаря отсутствию всякого дальнейшего создания.

Пример: Человек имеет работу, которая приносит ему удовольствие. И он будет продолжать иметь работу и наслаждаться ей - пока он ее создает. А если он прекращает создавать работу (что есть не-создавать), то вскоре ему придется обнаружить, что у него больше не будет этой работы.

Пример: Бизнесмен начинает новое дело. Он создает дело, а затем продолжает его создавать, момент за моментом, день за днем, месяц за месяцем. Это весьма успешный бизнес. Наконец, по истечению месяцев работы, он достигает своей первичной цели. В этот момент, ввиду неосознания того, что он достиг своей первоначальной цели, и из-за того, что он не заканчивает связанный с нею цикл, бизнесмен начинает накапливать затруднения и проблемы в том, что касается его бизнеса. Теперь он разрушает бизнес посредством создать-противо-создать. Другими словами - он создает нечто, противостоящее созданию его бизнеса. Он не совершает выплат своим кредиторам, и отсюда у него появляются проблемы с поддержанием кредита. Это - создание против создания бизнеса. Далее, он создает затруднительные ситуации со своими служащими. Он спорит и жалуется. Он раздражен и враждебно настроен. Ничего не делается непосредственно у него на глазах. Он никому не доверяет и не делится ответственностью с людьми, работающими на него, а их работу пускает на самотек. Он все время обесценивает других - то есть принижает их важность. Все эти действия - это создание против бизнеса и, в конечном счете, они приведут этот бизнес к развалу.

Цикл действия содержит в себе ВИДИМОСТЬ ВЫЖИВАНИЯ, но, по сути, это лишь продолжающееся создание. КАЖУЩИЙСЯ цикл действия имеет в себе РАЗРУШЕНИЕ, однако ПОДЛИННЫЙ цикл действия открывает нам, что же это такое - разрушение. РАЗРУШЕНИЕ - это одна из ДВУХ деятельностей. РАЗРУШЕНИЕ (в понятиях действия) - это создание чего-либо, направленное против создания чего-то еще.

ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ говорит нам о том, что нет такой вещи как разрушение. Есть только лишь создание против создания.

Существует другой “вид разрушения”, и это - состояние, в котором БОЛЬШЕ НЕТ СОЗДАНИЯ. [Из Основ Мысли, глава 2, Л. Рон Хаббард]

В жизни цикл действия используют осознанно или не осознанно. Человек создает ситуации и условия, которые являются желательными либо нежелательными. При помощи знания действительного цикла действия он может продолжать создавать ситуации и условия, которые желательны - и может продолжать не-создавать ситуаций и условий, которые нежелательны. Использование создать-противо-создать приносит разрушение, ибо это - создание чего-то против или вопреки чему-либо еще. Следующие примеры послужат дальнейшему объяснению этого.

Пример: Некто вступает в спор с другом. Для того, чтобы здесь существовал спор, обе стороны должны создавать его. Если кто-то из них займется не-созданием спора - спор остановится. Но если спор продолжается, то он может перерасти в ссору, что есть дальнейшее создать-противо-создать. Тот, для кого главное поспорить - уже против-создает. Человек создает разговор с товарищем - товарищ же против-создает против этого создания разговора. Тогда первый - еще раз против-создает. И вот мы имеем спор. Для того чтобы спор унялся - одной из сторон достаточно лишь прибегнуть к *не* созданию спора.

Пример: Каждое запретительное указание или распоряжение, которое вы даете - это создать-противо-создать. Это создание чего-нибудь против чего-то еще - и оно увенчается замешательством и испорченным настроением. Вы говорите вашим детям не трогать лакомства, а они немедленно идут и делают это. Вы говорите вашему старшему сыну, которого постоянно колотят: “Не ввязывайся в драку”. А он продолжает. Вы браните вашего мужа, чтобы тот не шагал с вами так быстро - даже если он этого не делает - и, в конечном счете, это как раз и есть то, что он начинает делать. И вот что вы делаете в каждом таком случае - вы туда вкладываете идею, а затем вкладываете туда же противонаправленный этой идее постулат. То есть запретительное высказывание вроде “Не делай ...”

А сейчас, в качестве еще одного примера, я хочу дать вам одно распоряжение, и мне хочется, чтобы вы подметили, что происходит. Вот и распоряжение: “Не думайте о коте”. О'кей? Что случилось? Вы сию же минуту подумали о коте. Помните, на что бы вы ни направили свое внимание - то вы и создаете. И вы создаете то, на что направ-

ляете внимание кого-нибудь другого. А если после этого вы начинаете что-нибудь противозависать созданному, то немедленно этим заставляете того, другого, застрять, потому что зависать-противозависать порождает продолжительность существования чего-либо во времени.

Пример: Если работающие у вас служащие расстроены, то способ уладить ситуацию - это не сказать им прекратить быть расстроенными, не бранить их за расстройство, не обесценивать их и не давать им каких-то оценок, а задать им простой вопрос вроде “В чем же дело?”, или “В чем проблема?”, либо “Что у вас произошло?” - а потом послушать то, что они скажут. Не обесценивайте их ответы и не давайте этим ответам каких-либо оценок. Вам нужно принять их, ничего сюда не добавляя. После этого - направьте ваше внимание на будущее, на то, что вы собираетесь делать, на то, что собирается делать фирма, и установите новые цели. Это момент утверждения важности. Прошлое не является важным. Расстройства прошлого не важны. Важно - “Что мы собираемся делать сейчас и в будущем?”, так что продолжайте зависать-зависать-зависать цикл будущих действий, направленных к выполнению намерений и к достижению целей и продолжайте не-зависать смуты и расстройства прошлого. Это включает даже начало разговора о них, упоминание о них каким бы то ни было образом или же их обсуждение.

Пример: Личность, для того чтобы преуспевать, прежде всего, должна поставить перед собою стоящую цель, а затем продолжать зависать-зависать-зависать, момент за моментом и за моментом, до тех пор, пока данная цель не будет достигнута. Далее, когда цель была достигнута, вы осознаете, что она достигнута и заканчиваете связанный с ней цикл посредством перехода на полное отсутствие дальнейшего зависания этой цели. В данный момент человеку следует закончить то, что он делал ради достижения этой цели, а затем продолжить рассмотрение существующих условий, которые он создал, и установить новые цели. Далее - повторите цикл. Если это не выполняется по достижении цели, то человек не осознает факта, что он этой цели достиг. Немедленным результатом этого для индивидуума будет продолжение зависать-зависать-зависать и он начнет притягивать к себе проблемы и затруднения. Много, много людей потерпели поражение вследствие данного явления. Для того, чтобы преуспевать, любой человек должен планировать и постулировать важные циклы действий, которые ему предстоит выполнять каждый день и каждую

неделю. И он будет действовать успешно в той степени, в которой он планирует и создает внутри собственной вселенной идею конечного результата каждого цикла действия, который он хочет совершить.

Пример: Малышка Джонни создает проблему. Важные гости приглашены на обед, а Джонни снует кругом и ковыряется в блюдах. Отец расстраивается и создает щекотливую ситуацию, наказывая Джонни. (Создать-противо-создать, направленное против поведения Джонни.) Это создает более значительное затруднение. Для того чтобы урегулировать ситуацию, отцу было бы лучше приняться за не-создавать проказ малыша Джонни, окончить связанный с ними цикл и сотворить новую ситуацию, обратившись к Джонни с чем-то в подобном духе: “Джонни, а как насчет того, чтобы показать нашим друзьям твою новую игрушку?” Без сомнения Джонни гордится своей новой игрушкой и ничего кроме большого удовольствия он от этого не получит. Это создает новый цикл действия и Джонни сию же минуту уходит, берет свою новую игрушку, вытаскивает ее из коробки и гордо демонстрирует.

Пример: Мама просит своего маленького сына прибраться на кухне и, едва он начинает это делать, критикует его и говорит, как на самом деле он должен это выполнять. Это - создание против создания уборки кухни, которым занимается ее сын, и оно приведет к замешательству. Поэтому помните - если вы предоставляете кому-то выполнение работы - отстранитесь от нее и дайте ему продолжить и сделать ее. Если он не обучен этой работе, то лучше научите его делать ее прежде, чем поручать ему заниматься ею.

Далее следует пример ошибки, которую допускают учителя, руководители, родители и многие другие люди, занимающие управленческие и ответственные позиции.

Пример: Десять человек работают на фабрике. Один из них и в самом деле все путает, производит брак и т.д. Другие же десять работ исполняют замечательно. Руководитель, услышав, что какая-то часть продукции бракована, собирает их всех в офис и устраивает общую головомойку. Он даже говорит о том, что если качество продукции не улучшится, то все они будут на улице.

Подобное управление группой не является правильным. Изолирован и подвергнут исправлению должен быть лишь тот человек, который делает ошибки. (Ему нужно переобучение.) Иначе говоря, вы создаете против создания чего-то еще, и вы увидите, что другие лю-

ди начинают небрежно относиться к качеству и они не станут вообще ничего производить, мысля примерно так: “Не важно, как и что я делаю - все равно он меня критикует”.

Пример: Члены персонала большой корпорации постоянно перебраниваются, задираются и отказывают друг другу в помощи. Руководители озабочены ситуацией, но созидают против нее, издавая приказы подобного рода: “Весь персонал должен ладить друг с другом. Никаких дальнейших стычек происходить не должно”. Это создать-противо-создать является очередным созданием против создания столкновений. А лучше было бы выправить ситуацию, перейдя на полное отсутствие создания озлобленности впредь, и начать новый цикл действия по сотрудничеству среди членов персонала, подавая пример установления общения. Одним из способов сделать это, был бы индивидуальный опрос каждого члена трудового коллектива о том, с какими трудностями и проблемами он сталкивается в своей работе, а затем улаживание этих проблем или трудностей таким образом, чтобы человек больше не приходил в возмущение от этих ситуаций.

Пример: У одной учительницы есть проблема в управлении классом. Ее проблема порождена не всем классом, а лишь одним из детей. Вместо исправления этого одного ребенка, она поручает всему классу остаться в школе после уроков - остаться из-за данной проблемы, которую ей причинили. Это пример создать-противо-создать.

Запомните - в любой из групп создает помехи не целая группа, а только один или два человека. Вам необходимо определить, кто эти один или два человека, и улаживать дела только с ними. Урегулируйте ситуацию в конфиденциальной беседе с этими, создающими проблему, людьми.

Помните, что если вы содействуете проблеме - вы имеете еще большую проблему. Что вы утверждаете - то вы и создаете. Утверждая и привлекая внимание людей к автомобильным авариям, мы продолжаем накапливать еще больше автокатастроф. Утверждая проблему, мы имеем еще большую проблему. Вы можете придать ей действительную силу или привлечь к ней чье-то внимание разговором о ней - говоря, какая она тяжелая, говоря что этого не должно было происходить; поэтому утверждайте людей в правильных действиях - и вы получите больше правильных действий. Утверждайте правильные действия, которые делают люди, работающие у вас - и вы создадите больше правильных действий.

Пример: Жена сильно расстраивается из-за мужа, потому что он очень поздно возвращается домой из офиса и обед простаивает на столе несколько часов до того, как он является. Когда, наконец-то, он добирается домой, от нее уж не исходит ничего, кроме критики и брани. Такое продолжается много раз, по одному и тому же поводу, а ситуация не разрешается. Ее супруг продолжает возвращаться поздно; кажется, что на самом деле он начинает приходить еще позже, а порой от него пахнет и спиртным. Это создать-противо-создать - ведь жена против-создает что-то, направленное против создания поздних приходов домой, которым занимается ее муж. Это не решает ситуацию, а служит ее продолжению. Однажды может случиться, что работа заканчивается пораньше - муж смотрит на свои часы и решает пойти домой. Он входит в дом на пол часа раньше, а жена упрекает его за то, что он пришел рано, либо бросает что-то вроде подобной реплики: “Ну, на этот раз ты решил прийти вовремя”. И в следующий раз, когда муж освобождается пораньше - он смотрит на свои часы, думает о том, что произошло тогда - и решает опрокинуть пару стаканчиков перед тем, как идти домой. Затем он приходит домой поздно и, возможно, в пьяном виде.

Пример: Бухгалтеру, ведущему книгу счетов, поручили разобрать и привести в порядок счета. Это не является частью ее работы и создает помехи ее текущей деятельности, связанной с ведением книги. Разумный руководитель обнаружит эту ситуацию и поручит еще кому-нибудь провести ревизию счетов, предоставив этому бухгалтеру спокойно заполнять книгу, что и было предметом ревизии в первую очередь. Выполняя она работу своевременно – у нее было бы поменьше ревизий.

Данные принципы применимы во всех слоях общества. Взгляните на ваше собственное окружение, на вашу работу, бизнес, на тех, кто с вами сотрудничает, на своих друзей - и начинайте искать пути их применения. *Попробуйте использовать цикл действия Создать, Создать-создать-создать и Не-создавать - вместо Создать, Создать-создать-создать и Создать-противо-создать.*

Для того, чтобы помочь вам применять в жизни вышеизложенные принципы цикла действия здесь приводятся несколько простых упражнений. Постарайтесь их выполнить:

1. Выберите одну задачу, которую вы желаете выполнить

2. Примите решение о конечном результате, которого вы желаете достичь.
3. Начните этот цикл действия.
4. Продолжайте его.
5. Доведите его до конечного результата, о котором вы приняли решение.

1. Составьте список всех незаконченных циклов действий, которые у вас есть. Выпишите его на листе бумаги. Запустите завершение этого списка. А затем завершите работу над ним.
2. Пройдитесь по всему списку и пронумеруйте каждый цикл в порядке его значимости.
3. Примите решение о том, чем является конечный результат каждого цикла действия и запустите его завершение - двигаясь в указанном вами порядке.
4. Начните цикл действия, помеченный вами как “Номер 1” - это самый важный - продолжайте его и доведите его вплоть до конечного результата, о котором вы приняли решение.
5. Продолжайте действовать таким вот образом с каждым циклом действия, пока на листе больше ничего не останется.

1. Выпишите список циклов действий, которые вы желаете завершить в течение следующей недели и доведите список до конца.
2. Просмотрите список, установите порядок важности и пронумеруйте в соответствии с ним список.
3. Спланируйте вашу неделю, заведя дневник и указав напротив каждого дня конкретные циклы действий, которые следует в этот день выполнить.
4. Теперь просмотрите весь план и запустите, что вы завершили все циклы действий. Сформируйте в вашей собственной вселенной идею о том, какого конечного результата вы хотите добиться. Выпишите примеры действительного самостоятельного урегулирования с людьми циклов действий, которые в прошлом привели к замешательству, огорчению либо к увеличению расстройств (в которых вы использовали цикл действия *Создать*, *Создать-создать-создать* и *Создать-противо-создать*). По-

смотрите - можете ли вы обнаружить там создания и противосоздания.

5. Просмотрите эти ситуации и составьте план того, как вы могли бы уладить их, используя цикл действия *Создать*, *Создать-создать-создать* и *Не-создавать*.

Этим завершается основной материал по циклу действия. А теперь пройдите еще раз по этой главе и найдите все неправильно понятые слова. Затем посмотрите значения этих слов в толковом словаре и перечтите главу, подумывая о том, какими путями вы можете применить этот материал - а потом завершите эту деятельность. Выполните приведенные выше упражнения. Найдите еще какие-нибудь пути применения этих данных.

ТРЕУГОЛЬНИК АРО

ПОНИМАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ

Понимание состоит из Аффинити, Реальности и Общения. [Из книги “Создание Способностей Человека”, Аксиома 21. Л. Рон Хаббард]

Аффинити, Реальность и Общение содержат в себе основополагающие правила, описывающие человеческие взаимоотношения и то, как можно ладить с людьми.

Существует то, что известно под названием «треугольник АРО». Понимание треугольника АРО имеет огромное значение в жизни и в том, чтобы достигать успеха. Обладая этими знаниями можно ладить с другими людьми. Без них попытки понимать других будут безрезультатными.

“А”- значит “Аффинити”, “Р” - Реальность, а “О”- означает “Общение”.

Аффинити может быть определено как степень симпатии, которую один человек имеет к другому. Это степень симпатии, любви или их отсутствия. Также, это говорит о том расстоянии, которое человек может удерживать между собой и другой личностью. Приходилось ли вам когда-нибудь быть в ситуации, в которой вы разговаривали с кем-то, а тот слишком близко к вам придвинулся? Вы могли побывать и в другой ситуации - вы обращались к кому-нибудь, а расстояние между вами казалось весьма большим. Вы перемещались в направлении этого человека, а он удалялся от вас. Это - аффинити с вашей стороны, и его отсутствие со стороны другой личности. Также, аффинити - это желание разделять принадлежащее вам пространство с кем-то другим и иметь этого другого человека в вашем пространстве. Вы заметите, когда вам кто-нибудь на самом деле нравится, то вы любите, чтобы он был где-то рядом с вами, около вас. А когда вам кто-нибудь не нравится - вы не можете переносить его и не желаете, чтобы он находился в вашем пространстве. Аффинити это шкала отношений и эмоций. Когда вы впервые кого-нибудь встречаете, вы имеете по отношению к нему определенный уровень аффинити, который после этого поднимается или же падает, по мере того как идет общение. Шкала Эмоциональных Тонов, которая описывается в одной из следующих глав, касается аффинити.

Пример: Вы видите кого-то впервые и он тотчас вызывает у вас неприязнь. После того, как вы вступили с ним в общение и действи-

тельно познакомились с ним - вы находите, что он нравится вам гораздо больше. Фактически, у вас не было никаких оснований для того мгновенного возникновения неприязни при вашей первой встрече.

Реальность есть степень согласия, которой достигли двое или более людей. Что угодно является реальным потому, что мы соглашаемся, что оно таково. Если вы соглашаетесь с кем-то в отношении чего-нибудь - тогда вы можете сказать, что имеете реальность. Сказанное вовсе не обязательно означает, что эти соглашения или эта реальность представляют собой, по существу, нечто истинное.

Пример: Большинство людей согласилось с тем, что Земля является твердым телом и, если им объявить, что она внутри пуста, а на полюсах у нее огромные круглые отверстия - они придут в беспокойство и настроение у них подпортится. Однако - существует одна большая группа людей, верящих в то, что это так и есть. Эти люди согласны друг с другом, но не имеют согласия по этому поводу со всеми посторонними. Вы видите - реальность зависит от соглашения и совсем не обязательно базируется на правде.

Пример: Некоторое число людей согласно с тем, что способом воспитания детей является наказание. Это было бы реальным для *данных* людей, хотя оно и находится далеко от правды. Если бы вы поговорили с человеком, имеющим такую реальность, то увидели бы, что он использует все методы адвокатов для того, чтобы защитить свою точку зрения и поддержать собственную реальность. Он впадет в крайнее беспокойство - если вы расшатаете эту его реальность, пытаясь добиться его соглашения с разнообразными прочими реальностями - к примеру с той, что наказание причиняет боль, боль подавляет человека и порождает в нем отупение и недостаток рассудительности. (Люди придерживаются довольно отличающихся реальностей/соглашений, которые необязательно являются правильными. Эти реальности могут быть изменены посредством общения).

Общение есть взаимообмен мыслями, словами и идеями между двумя или же большим количеством людей. Без общения не происходит ничего. Посредством общения вы можете прийти к определенным идеям, по которым можете достигнуть соглашения с другими. Поэтому общение приводит к возникновению реальности между людьми.

Аффинити, Реальность и Общение связаны вместе. Эта троица неразлучна настолько, что когда б вы не входили с кем-либо в Обще-

ние, то вы всегда будете иметь по отношению к нему некий уровень АРО. Этот уровень АРО может как расти, так и понижаться - в зависимости от того, как вы им управляете.

Всегда имеется некоторая степень Аффинити, степень Реальности и степень Общения. Если одна их них растет - растут и все остальные, а если одна из них понижается - падают и все остальные. Все они работают вместе, ну а вся троица в сборе тождественна Пониманию. (АРО = Понимание). Эти трое ходят так сплоченно, что их можно представить в виде некоего треугольника, хотя стороны его и не равны. Аффинити и Реальность гораздо менее важны, чем Общение. Можно было бы сказать, что треугольник начинается Общением, которое вводит в существование Аффинити и Реальность. Если один из углов треугольника отсутствует, то АРО нет. Все они изменяются совместно и вы можете прочувствовать это в любой из бесед, которые вы с кем-нибудь ведете.

Пример: Вы встречаете кого-то впервые, однако он не особенно вам нравится. Вы входите с ним в Общение и он начинает вам нравиться все больше и больше. Вы действительно заинтересованы в том, чтобы поболтать с ним. Уровень АРО возрастает, что является результатом Общения. Аффинити повышается (человек нравится вам все больше). Растет Реальность (вы достигаете все большего количества соглашений). Улучшается Общение (вы находите, что с этим человеком все легче общаться). И вот - между вами более высокий уровень АРО.

Пример: Вы с кем-то очень дружны и уже сто лет его знаете. Вы не согласились с ним по какому-то вопросу - реальность снижена и вы находите, что вам все труднее и труднее общаться. Вы обнаруживаете, что он не так уж сильно вам и нравится - и у вас возникает чувство, что было бы лучше, если бы он или она поменьше околачивались рядом с вами. Это - понижение аффинити, реальности и общения.

В жизни есть много подобных тому примеров. Посмотрите, можете ли вы найти парочку?

Если вы не можете понять кого-то - вы не в АРО с ним. Вам необходимо побольше с ним пообщаться. Вам нужно прийти к большему количеству соглашений (реальность) и вам нужно, чтобы он нравился вам побольше, и чтобы у вас появилось больше желания иметь его в вашем пространстве (аффинити). Результатом возрас-

тающего АРО будет то, что вы этого человека лучше понимаете. Недопонимания являются следствием уменьшения аффинити, реальности и общения между людьми.

Пример: Вы часто слышали заявление: “Эти женщины! Их невозможно понять!” Любой, кто делает подобные заявки - вне АРО с женщинами. Что означает - он не чувствует аффинити, не имеет реальности и не находится в общении с женщинами. Если бы у него все это было, тогда он понимал бы женщин.

Такой же принцип применим к объектам вроде механизмов, инструментов, оборудования, домов, автомашин и проч. Если вы не понимаете какие-либо из них, то это потому, что вы не находитесь с ними в АРО. Вы начинаете что-то в них понимать настолько, насколько входите с ними в общение, насколько они вам нравятся (то есть, сколько у вас к ним аффинити) и насколько у вас есть какое-то согласие с ними (то есть - реальность).

Пример: Если у вас проблемы с вашим автомобилем - войдите с ним в АРО. Порассматривайте его. Потрогайте его. Вымойте его. Отполируйте его. Почистите салон. Вас изумит, насколько лучше автомобиль будет вести себя на ходу. Те же самые принципы применимы и во всех других областях жизни, например в бизнесе. Создайте идею о том, что вам действительно нравится ваша работа. Пойдите в офис, поглядите на него. Получите представление о различных расстояниях между вами и объектами, находящимися в вашем офисе. Поменяйте ваше отношение, и *на самом деле* почувствуйте симпатию к людям, которые работают рядом с вами, к вашим посетителям. Делайте это - и ваше отношение изменится. Перед вами раскроется более светлое и счастливое будущее.

Когда вы встречаете кого-нибудь - первым делом следует желать того, чтоб он был в вашем пространстве и рядом с вами. У вас есть к нему некоторая степень аффинити. А следующая задача - вы входите с ним в общение и приходите к разнообразным соглашениям. Это вносит реальность. И тогда у нас есть и аффинити, и общение, и реальность.

Наиболее важной частью из этой тройки является общение. Средствами общения мы можем управлять ситуацией и стимулировать подъем аффинити и реальности. Общение - это набор средств, которыми все это и производится. Общение может быть усовершенствовано повышением аффинити к кому-то, и окончанием цикла ка-

кой бы то ни было неприязни. Если у вас затруднения в общении с кем-нибудь, то попробуйте по-настоящему направить в его сторону поток аффинити. Это делается переменной собственного отношения на настоящую симпатию к человеку. Более высоким уровнем аффинити является восхищение, а восхищение настолько мощная вещь, что лишь его отсутствие само по себе является предпосылкой любого нежелательного состояния. Восхищение есть чрезвычайно высокий уровень АРО.

Пример: Если вы и впрямь имеете проблемы с кем-либо - попробуйте им восхищаться. В той степени, в которой вы способны это сделать - вы и обнаружите к своему изумлению, что весь блок существующих трудностей неожиданно изменится - и другой человек так же изменится, и изменитесь, как пить дать, и вы сами.

Пример: Попробуйте восхищаться людьми, куда бы вы ни ходили. Вы можете столкнуться с разительными переменами отношений. Восхищение, по сути, просто и оно не требует усилия. А если вы используете для этого усилие или силу - остановите это (не-создавать) и просто излучайте поток восхищения.

Пример: У вас совсем ничего не ладится с мачехой - слишком мало аффинити, множество несогласий, а общение очень затруднено. Ситуация может быть изменена в целом посредством действительно восхищения вашей мачехой и поддержанием с ней общения, которое приведет к реальности или соглашениям.

Много затруднений и проблем, возникающих между людьми, коренятся в концентрации внимания на несогласиях. Для изменения ситуации, следует концентрировать внимание на соглашениях. Что вообще существует, по поводу чего вы смогли бы согласиться с этим человеком? Итак - основывайтесь на соглашениях. Возможно, даже согласиться не соглашаться - и это может разрешить ситуацию.

Пример: Человеку предлагают ознакомиться с юридическим документом, он начинает его читать, и первое с чем он сталкивается - те несколько пунктов, с которыми он согласиться не может. Вы шлепаете этим документом по полу и говорите: "Я не согласен с условиями этого соглашения. И не буду его подписывать". Ситуацию эту можно разрешить, пройдясь по документу и выбрав из него те условия, с которыми возможно согласиться, а затем, вернувшись по нему назад, обсудить те его параграфы, по которым существуют разногла-

сия. И обнаружится, что есть очень немного этих разногласий - и с ними можно будет разобраться в последующем общении.

Итак - аффинити, реальность и общение равны пониманию, и для того, чтобы что-то понять, необходимо быть с этим в аффинити, реальности и общении.

Пример: Если вы находите, что понимаете эту книжку с трудом - читайте ее сначала и до тех пор, пока вы не набредете на что-то, с чем вы можете согласиться. Вернитесь опять к ее началу и читайте, пока не дойдете до чего-нибудь другого, с чем вы можете быть согласны. Действуя так и накопив уже некоторое количество соглашений, вы обнаружите, что наряду с ними вы имеете аффинити к предмету, находитесь в общении с ним, имеете с ним более высокую степень АРО и понимаете его лучше.

Понимание - это универсальный растворитель. Оно ОЧИЩАЕТ все. [“Уровни Постепенности и Понимание”, «Одитор»¹ 24, Л. Рон Хаббард]

Понимание производится средствами общения. Общение - чрезвычайно важный предмет. Он настолько важен, что можно было бы сказать, что человек имеет проблемы в той степени, в которой он не справляется с общением. Общение разрешит все проблемы и трудности. Если у вас проблемы с кем-либо, то они существуют по причине недостаточного общения с этим человеком. И то, что следует сделать - так это не разорвать с ним общение, а побольше общаться и продолжать в таком духе до тех пор, пока ситуация не исчерпает себя.

Общение с другими людьми формирует аффинити, реальность и общение, которые, в свою очередь, равны пониманию. Все недопонимания произрастают из разрушения аффинити, реальности или общения. Название этому - Разрыв АРО².

Пример: У мужа с женой перепалка. Он в отчаянии всплескивает руками и говорит: “Женщины! Не могу их понять!” Поскольку АРО приравнивается к пониманию - ситуация будет разрешена продолже-

¹ **Одитор**: тот, кто через тщательное обучение приобрел навыки в успешном применении технологии Саентологии и Дианетики. (Здесь – название журнала, выпускающегося саентологической организацией).

² **Разрыв АРО**: неожиданное уменьшение или снижение А, Р или О человека с чем или кем-либо. Расстройства с людьми или вещами происходят по причине уменьшения или разрушения А, Р, О или понимания. Это называется не расстройством, а разрывом потому, что если человек обнаружит, какая из трех точек понимания была снижена, он может быстро восстановить свое душевное равновесие.

нием общения, продолжением концентрации внимания на соглашениях, *a не* на несогласиях, продолжением утверждения соглашений, *a не* несогласий, и, посредством действительного чувства симпатии к другому человеку.

Пример: Двух людей объединяет партнерство в бизнесе. Оба оказывают равное влияние на ход дел. У них случается спор по поводу какого-то делового вопроса. Это - разрыв АРО. То есть - разрыв в аффинити, реальности и общении - и это приведет к недопониманию. И если это недопонимание не окажется устраненным, то оно, в конце концов, приведет к расторжению их партнерства.

У этих данных - много возможностей применения в жизни. Вы, быть может, уже применяли их, не осознавая того. Теперь же - попробуйте использовать их, зная, чем они являются!

Упражнения по АРО

1. Вспомните кого-нибудь, с кем вы не общались какое-то время. Позвоните ему по телефону или напишите ему. Создайте идею настоящей симпатии к нему (аффинити), сконцентрируйте внимание на соглашениях (реальность) и посмотрите, что происходит с вашим пониманием.
2. Отыщите кого-то, с кем связано ваше расстройство. Почувствуйте настоящую симпатию к нему. (Если это сложновато - попытайтесь изо всех сил.) Войдите с ним в общение, рассмотрите его реальность и воспринимайте то, что он говорит, без обесценивания этих данных и не давая им никакой оценки. Наблюдайте, что происходит. Если он винит вас каким-нибудь образом - просто не обращайтесь на это внимание. Помните, что это упражнение - тест. Вы сможете выговориться после того, как упражнение завершено.
3. Устройте встречу с кем-нибудь новеньким (с незнакомцем) и пронаблюдайте треугольник АРО в действии.
4. Сами придумайте несколько упражнений, которые демонстрируют применение “Аффинити, Реальности и Общения, равных Пониманию”.
5. Перечитайте эту главу и выполните упражнения еще раз, но уже с другими людьми.

ОБЩЕНИЕ

Общение - это растворитель для всех вещей. Оно растворяет все вещи. [Из "Основ Мысли", глава 5, Л. Рон Хаббард]

Общение очень важно для кого бы то ни было в любой сфере деятельности или профессии. Оно настолько важно, что даже сами ваши жизненные силы зависят от вашей способности к общению. Если вы имеете недостаточные доходы - это показатель того, что вы не общаетесь так эффективно, как могли бы. Ваши доходы прямо пропорциональны вашей способности к общению.

Что произошло бы, если бы вы сегодня вечером пришли домой и решили: "Завтра я не буду общаться ни с одним человеком". После этого вы встали бы утром и не сказали бы никому "Привет" или там "Доброе утро". Вы бы проигнорировали своих друзей, а, придя на работу, - босса, и ни с кем не вступали бы в общение. Как вы думаете, что бы случилось? За очень небольшой срок не было бы уже никого, кто обращался бы к вам. Не было бы работы, жены или мужа, или каких бы то ни было друзей. Это идея, доведенная до крайности, но я думаю, что вы уловили ее суть. При сведении общения к нулю видно, что мы теряем все те вещи, которыми обладаем. А что стало бы, если бы мы увеличили нашу способность к общению? Мы бы обнаружили, что лучше ладим со своей женой или мужем, своими друзьями или начальником. Та работа, которую мы имеем, зависит от нашей способности общаться. Нам нужно быть в общении с некоей областью для удержания последней. Если теория верна, то при увеличении нашей способности к общению, все это должно закончиться приобретением более хорошей должности. Это как раз и есть то, что случается. Для того, чтобы улучшить свое дело, бизнесмену необходимо лишь лучше общаться.

Если вы совершенствуете вашу способность к общению - вы заметите, что положение вещей вокруг вас также улучшается. Существующие вокруг вас в данное время условия станут улучшаться. Я подразумеваю под ними положение вещей дома, на работе и то, как вы уживаетесь с людьми. Это - ваши существующие условия. Вы поддерживаете эти условия средствами общения. И средствами общения вы изменяете эти существующие условия. Если вы улучшите эту способность, то вы измените эти условия и улучшите их. Если вы деградируете в вашей способности к общению - то на самом деле ухудшите и эти условия. Вы можете видеть как сильно влияет она на

то, что вы делаете. От нее зависят ваши доходы. Улучшите вашу способность к общению - и ваши доходы увеличатся.

В течение нескольких лет я вел Курсы Персональной Эффективности и Курсы Общения. Студенты с этих курсов сообщали о весьма впечатляющих успехах. Одному служащему, у которого не было перспектив продвижения по службе, неожиданно предложили новую должность сразу же после Курса Общения. Крупный бизнесмен сообщил о громадном улучшении в его делах, произошедшем, главным образом, из-за его способности управлять ими посредством лучшего общения. Наряду с этим он преодолел некоторые серьезные неприятности, связанные с его супругой и семьей. Большое количество продавцов сообщили об увеличившихся у них продажах. Были достигнуты и другие успехи, слишком многочисленные, чтобы их упоминать. Эти успехи принадлежали людям из всех слоев общества - от рабочих до руководителей. И в каждом из случаев все, что было сделано - это увеличение знания и понимания жизни человеком и повышение его способности к общению. После этого он был способен пойти и внести изменения в свою среду и существующие условия, изменения, о возможности которых он никогда прежде не думал.

Если у вас есть проблема, то вы имеете ее потому, что не общались по поводу нее в достаточной мере или же из-за того, что вы кому-то чего-то так и не сказали. Большинство проблем порождаются не дошедшим до пункта назначения сообщением. Случалось ли вам бывать в положении, когда вы обращались к кому-нибудь, но все же удержали в себе то, что вам следовало сказать? Прямо здесь и лежит начало вашей проблемы и оно собирается причинить вам некоторые неприятности, ибо вы с ним так и не разобрались. Когда вы приобретаете коллекцию этих вот не пробившихся сообщений в вашей деловой, социальной или домашней жизни, то затем обнаруживаете, что являетесь обладателем множества проблем, иметь которые, как вы думаете, является нормой. “Это - жизнь!” - как говорится. А то, что я вам говорю, так это - *жизнь может быть другой!* Для вас нет никакой необходимости иметь данные проблемы или затруднения. Испытайте большее желание смотреть происходящему в лицо. Общайтесь и продолжайте быть в общении до тех пор, пока ситуации не разрешатся.

Несколько лет назад я читал лекцию на эту тему, а одна девушка подошла ко мне и говорит: “У меня проблема с отцом. Он ожидает, что я буду возвращаться в 11:30 вечера. Когда я возвращаюсь к поло-

вине первого, то затеваются жуткие скандалы, которые тянутся до двух или трех часов ночи. Из того, что вы говорите, выходит что у меня проблема потому, что я недостаточно общаюсь?” Я говорю: “Да, верно. Скажите мне - что конкретно происходит перед тем как вы уходите из дома и когда вы возвращаетесь домой?” Она отвечает: “Ну, когда б я не собиралась выходить из дома, мой папа говорит мне - “Ну что - ты будешь дома в пол двенадцатого?” - и я говорю “Да” - чтобы лишний раз не пререкаться, а когда я не прихожу до половины первого - он все еще не спит, встречает меня у дверей и говорит: “Ты приходишь поздно!”, а я говорю: “Ничего подобного!” и тут у нас начинается концерт”. Я говорю ей: “О'кей, попробуйте решить это так. Когда он встретит вас в дверях и скажет - “Ты приходишь поздно!” - скажите ему что - да, он прав. Этой ночью она явилась домой в обычный час и когда отец встретил ее у дверей и сказал - “Ты приходишь поздно!”, она посмотрела ему прямо в глаза и говорит - “Да, ты прав”.

Полная тишина длилась минуты две. Он не сказал ни слова. Наконец он произносит: “Гм...хм... не хочешь чашку чая?” И она говорит: “Да, было бы здорово”. Тогда он пошел и заварил чай. Она отметила, что он никогда прежде этого не делал. Здесь не случилось ничего другого, а только то, что она завершила цикл общения - такто. А другой способ, каким данная ситуация могла бы быть улажена - это в момент когда отец просил ее быть дома в 11:30, ей можно было бы сказать ему, что такой возможности нет, и что ей не удастся быть дома раньше половины первого.

Вы увидите, что каждый раз, когда у вас проблема, это значит, что ваше общение недостаточно. И каждый раз, когда у вас недостаточное общение, вы, вероятно, эту проблему забрасываете. А все, что вам нужно сделать - так это урегулировать ситуацию посредством завершения цикла общения. Вот почему общение является универсальным растворителем. Оно улаживает любую проблему. Мне не хотелось бы, чтобы вы просто проглотили это. Я хочу, чтобы вы сами это попробовали. Посмотрите - может ли это у вас сработать?

Давайте-ка сделаем еще один шаг в изучении общения. Это - очень важный предмет. Организация функционирует хорошо в той степени, в которой в ней наличествует общение по направлению от руководителей к персоналу всех уровней, и общение в другую сторону - от персонала всех уровней до руководителей. И организация чахнет в той степени, в которой общение в обоих направлениях об-

рывается или отсутствует вообще. Обычно случается так, что ведется очень вялое общение, идущее от руководителей, и практически отсутствует общение, идущее вверх от персонала. Проблемы порождаются неоконченными циклами общения и их можно было бы исправить лучшим общением. Руководители могли бы разобраться со многими проблемами во внешней среде или внутри организации, пребывая в общении со всеми вовлеченными сюда лицами. Если вы хотите выправить проблему с производственной линией - пойдите и поговорите с людьми на этой производственной линии. Продолжайте общаться до тех пор, пока затруднение не исчезнет. Вы можете поставить все на место в целом департаменте, расспрашивая каждого члена этого отдела о том, с какими трудностями он сталкивается при выполнении своей работы. Пусть каждый говорит - и дайте ему знать, что вы поняли то, о чем он толкует. Не указывайте на его неправоту, не обвиняйте и не критикуйте. Эти действия разрушительны (создать-противо-создать) и они понизят уровень АРО.

Несколько лет назад я оказался в крупной корпорации, финансовая отчетность которой запаздывала на три месяца. Бухгалтер каждый вечер оставался после рабочего дня, пытаясь ликвидировать этот промежуток. Чтобы уладить эту проблему, фирма наняла себе крупную бухгалтерскую контору. Те копались с работой девять месяцев, но по-прежнему сохранялось трехмесячное отставание. Когда высылались счета, телефон звонил каждые две минуты в течение целого дня и в трубке кто-нибудь жаловался по поводу своего счета. И здесь я не преувеличиваю. Кредиты не предоставлялись, случались ошибочные расходы, цены были перепутаны, устанавливались неверные налоги на продажу и допускались всякие прочие ошибки. Члены персонала пребывали в полнейшем хаосе. Они грызлись между собой и на них все время оказывалось давление. Они склочничали и ходили расстроенные. Просто представьте себе эту картину.

Свою первую рабочую неделю я не делал ничего, кроме как ходил туда-сюда и беседовал с персоналом. Мне хотелось узнать, что у них за трудности и проблемы. Я - слушал. Говоря “слушал” я подразумеваю - “слушал!”. Частью способности эффективно вести общение является способность слушать. Это один из наиболее результативных инструментов, которыми кто-либо может располагать. Другим из самых мощных орудий является способность задавать вопрос и получать ответ. Вот это и есть то, что я сделал. Я расхаживал кругом, я задавал вопросы и я слушал. Я собрал все их жалобы, все их

проблемы. Я делал это неделю и подмечал различные вещи, дабы точно увериться в том, какое действие мне следует предпринять, чтобы со всем этим разобраться. Одно то, что я лично расхаживал там и сям, находясь в общении и выслушивая каждого члена персонала - остановило их шкворчание друг на друга. Никакого другого внимания этому вопросу оказано не было. Не было опубликовано никаких повелений вроде "Персоналу запрещается устраивать ссоры и ругань". Если правилен принцип, что все проблемы проистекают от незавершенного цикла общения, то нам придется обнаружить, что одним лишь общением мы можем управиться со всеми этими трудностями. Так оно и было. Конечно - если проблема не разрешается, то это не та проблема. Найдите подлинную проблему - и с ней-то и управляйтесь.

Результатом моего общения с членами персонала явилось то, что я обнаружил те две важные вещи, которые требовали внимания. Две эти вещи - как оказалось позднее - и были причиной трудностей этой корпорации, связанных с трехмесячным запаздыванием ее отчетности. Две данные вещи были выявлены посредством общения - и они же посредством общения были урегулированы. И результат был практически мгновенным. Спустя три дня члены персонала говорили: "Что-то изменилось. Дела пошли лучше. Мы наверстываем!" Прошло только три дня с тех пор как я начал эти действия!

И первое, что я сделал - это снял нагрузку с бухгалтера, ведущего книгу счетов. Я сказал другим членам персонала не приближаться к ней с расспросами, а записать их в папку, оставить их там и никого по этому поводу не беспокоить. Было гораздо больше действий поважнее, действий, которые было нужно делать - а с этими вопросами можно было бы разобраться и позже.

Второе, что сделал я - это пошел к продавцам, принимающим заказы по телефону. Это были люди, принимающие входящие звонки заказчиков. И я обнаружил, что заказы эти записывались неправильно, а потом их пропускали сквозь всю систему - и это порождало ошибки.

Финансово-отчетная система, в действительности, - пропасть какая система общения.

Все, что нужно делать - это запускать правильную информацию через различные информационные посты, чтобы она доходила вплоть до бухгалтера в неискаженном виде и та могла правильно за-

полнять карточки счетов. Если случаются какие-либо ошибки, то наискорейший способ их исправления - это пойти в то место, откуда эти данные начинают свое движение и обеспечить их правильный ввод. И это как раз то, что я сделал.

В течение трех дней возникли изменения. Это дает вам представление о мощи общения. Предыдущие бухгалтера концентрировали внимание на работе с бухгалтерскими книгами и на системе. Вам не нужно уделять какого-то внимания системе, если люди действуют правильным образом. Вот здесь и выходит на сцену Общение. При общении вы имеете дело с живыми людьми. Сделайте так, чтобы они выполняли правильные действия в правильном направлении - и вы увидите, что вся проблема в целом уладится.

Интересно заметить, что при исправлении ошибок такого рода вы не обращаете никакого внимания на те ошибки, которые уже произошли. Вы направляете внимание на то, что происходит прямо сейчас - и заставляете это идти как надо. Люди находятся в вашей организации для того, чтобы координировать свои действия и вместе работать для достижения единой цели. А это может быть сделано лишь посредством хорошего общения. Главная ошибка, которую вы можете сделать - это направить ваше внимание на то, что происходило в прошлом. А это ведет лишь к дальнейшему замешательству и хаосу. Основная ошибка, допущенная бухгалтерами из данного примера, состояла в том, что они пытались исправить прошлые записи, вместо наблюдения за тем, чтобы персонал был правильно скоординирован для поддержания правильности ведения *текущих* записей. Это дает вам ключ к решению проблем. Направляйте ваше внимание на людей. Пусть они работают вместе и координируют действия в соответствии с общей целью. Люди - это жизненный сок вашей организации. Без них у вас нет ничего.

То же касается и торговли. Сделайте так, чтобы продавец торговал правильно - и ваши продажи увеличатся. Сделайте так, чтобы один-единственный продавец торговал правильно - и его продажи пойдут вверх.

Вы просто немножко улучшаете его общение - и его продажи немножко улучшатся. Продажи будут расти пропорционально способности продавца к общению. Вот какой важной вещью является общение.

Убавьте общение в любой организации, у вас дома, на работе - где угодно - и вы увидите, что условия ухудшаются. Усовершенствуйте ваше общение - и вы обнаружите, что условия улучшаются. Имеются разнообразные аспекты общения, которые вам нужно будет знать. Некоторые из них я опишу в этой книге.

Пример: Руководители высшего звена большой организации выходят из общения с менеджерами и рабочими. Они запираются в своих достойных почтения офисах и пробуют решать проблемы, просматривая отчеты. Вместо этого им следовало бы пойти и взглянуть на то, что происходит - и пообщаться с людьми на рабочих местах. Зачастую работники уже знают как можно решить проблему. Проблемой может быть даже человек, который пишет отчеты, либо смотритель, или же бригадир. Ситуация разрешится большим общением - а не меньшим.

Пример: На большой фабрике - производственные проблемы, которые обходятся в кругленькую сумму. Созовите вместе всех рабочих, бригадиров, менеджеров, руководителей и секретарей и объясните им ситуацию. Перезнакомьте всех руководителей, менеджеров и так далее - и объявите перерыв на кофе. Попросите всех их о помощи. Повторяйте эту процедуру так часто, как это возможно. Порожденное этим общение откроет все разнообразие возможностей.

Разговор - это процесс чередования истекающего и притекающего потоков общения - как раз здесь и находится эта странность, которая производит отклонения и ловушки. Здесь есть одно основное правило: Тот, кто посылает поток - должен также и принять поток, а тот, кто принимает поток - должен также и испустить поток. И там, где мы видим, что это правило выходит из равновесия в любом из направлений - там мы обнаруживаем затруднения. Человек, который лишь испускает общение - на самом деле совсем не общается - в fullest смысле слова, так как для того, чтобы общаться в полной мере, он должен наряду с исходящим потоком иметь и входящий. Человек, который только лишь принимает общение - опять же не в порядке, так как, если он принял поток, он должен затем испустить поток. [Из книги "Новый Взгляд на Жизнь", Л. Рон Хаббард]

Существует два потока - входящий и исходящий. Что есть поток? Это движение частиц или объектов сквозь пространство. Это течение чего-нибудь. Я могу запустить в вас бейсбольным мячиком. Вы могли бы сказать, что бейсбольный мячик протек сквозь про-

странство. Я что-то говорю вам. Это значит, что к вам перемещается поток вибраций. Когда вы мне отвечаете, говоря что-нибудь - это возвращает поток, это - исходящий поток (от вас). Итак, у нас имеется два потока - входящий и исходящий. Для того, чтобы общаться эффективно, человек должен быть способен управлять обоими потоками. Он должен быть способен контролировать и выходящий, и входящий потоки. Вы когда-нибудь видели кого-то, кто болтает так много, что у вас не получается и слова вставить? Это - ваша неудача при управлении входящим потоком. А вы замечали когда-либо за собой склонность чересчур много говорить? Это - неспособность управлять выходящим потоком.

Общение - это суждение и действие по приведению в движение импульса или частицы от точки-источника через пространство к точке-приемнику, с намерением чтобы в точке-приемнике произошло воспроизведение того, что было испущено из точки-источника. [Из книги "Создание Способностей Человека", Л. Рон Хаббард]

А теперь давайте посмотрим на различные части общения. Общение состоит из суждения. Прежде чем что-нибудь сказать, вам необходимо создать суждение о том, что вы хотите сказать. Это то место, где многие люди и спотыкаются. Из-за того, что они никак ни могут создать суждение о том, что же они хотят поведать - они говорят целый ворох замысловатых вещей. Они глаголют пять минут, хотя, чтобы высказать это, нужно всего десять секунд. Если вы собираетесь с кем-то поговорить - вы хотите достичь конкретного результата. Вам нужно держать в уме этот результат - и все, что вы собираетесь сказать - будет естественным образом на этом основываться.

После создания умозаключения о том, что же вы хотите сказать - следующим делом будет создание намерения того, что другому человеку предстоит получить, принять это. Речь тут - о намерении. Что я подразумеваю под намерением? Так вот - намерение есть четкое умышленное отношение к чему-либо. Вы намереваетесь что-то сказать. У вас действительно есть представление о том, что вы хотите передать - и вы перекидываете это прямо в ту точку, в которой сейчас находится данный человек. Вы помещаете туда и держите эту мысль в той самой точке - и вы увидите, что общение успешно достигнет пункта назначения. Если вы этого не делаете, то обнаружите, что вы очень слабы в общении и что люди не будут вас слушать. Что бы вы ни говорили - очень важно говорить это с присутствующим намерением. Намерение означает иметь в той самой точке (в которой нахо-

дится другой человек) как раз ту мысль, которую вы и хотите ему передать. Это очень простая операция. Вы просто направляете туда ваше внимание, создаете представление о том, что вы собираетесь сказать, а затем - говорите это. Если вы делаете это, то вы заметите, что человек начинает угадывать то, что вы хотите сказать, даже еще до того, как вы это произносите. Недостаток же намерения порождает множество затруднений в общении.

Следующая часть общения - это внимание. Если вы собираетесь быть с кем-то в общении, то существенным фактором будет то, что вам необходимо направить на собеседника ваше внимание - и привлечь его внимание к себе. Тогда собеседник направит на вас внимание в той степени, в которой вы будете держать свое внимание на нем. Это нечто, чем вы управляете. Это не является чем-то, что можно оставить на волю случайности. Вы должны быть причиной происходящего и устремить ваше внимание на человека, с которым вы хотите быть в общении. Он, в свою очередь, направит свое внимание на вас. Это правило: внимание человека будет следовать за вашим вниманием. Внимание следует за вниманием. Если вы беседуете с кем-то, и ваше внимание направляется за пределы комнаты - вы заметите, что он обернется и посмотрит по направлению вашего внимания. Это является очень важным для бизнесмена или продавца, которые действительно могут потерять хорошую сделку, если переместят свое внимание куда-то еще - прочь от текущего дела.

Пример: Бизнесмен, размышляющий о выгоде, которую он будет иметь от контракта, может потерять этот контракт. Он должен направлять свое внимание на предоставление услуг.

Пример: Продавец, мозгующий о процентах, которые он собирается получить с продажи - потеряет эту продажу. Ему следует думать о предоставлении услуг своему клиенту.

Помните - внимание следует за вниманием. Удерживайте ваше внимание на других - и они будут удерживать их внимание на вас.

Попробуйте!

Следующая важная часть Общения - это причина, расстояние и следствие¹. Причина - это точка порождения или источник; нечто, из

¹ **Следствие:** точка приема какого-либо потока (мысли, энергии или действия). Например, если рассмотреть реку, текущую в море, то место, где она начинается, будет источником, или причиной, а место, где она впадает в море, будет точкой следствия, и море будет следствием реки. Человек, стреляющий из пистолета, является причиной, а человек, получающий пулю, является следствием. Глагол: Быть следствием чего-то

чего что-нибудь происходит. Если Общение исходит от вас, то вы - на причинной стороне. Вы говорите то, что собираетесь сказать. Ваше сообщение проходит через некоторое расстояние и принимается другим человеком, который обозначается как “следствие”. Он следствие вашего сообщения, или - точка-приемник.

Для того, чтобы вести успешное общение, человек должен обладать способностью быть как причиной, так и следствием. Личность, навязчиво придерживающаяся причинной стороны, не будет способна эффективно общаться. Таким же образом и тот, кто навязчиво находится в следствии - не сможет вести успешное общение. Если кто-то действительно хочет общаться, то у него должно быть желание чередовать состояния причины и следствия.

Расстояние - это расстояние, через которое проходит сообщение, чтобы достичь другого человека. Расстояние оказывает влияние на общение. Если расстояние становится слишком большим - это препятствует общению и его интенсивность падет. Также, расстояние может быть и слишком коротким. С кем-то, кто постоянно настаивает на том, чтобы находиться в 18 сантиметрах от вас - общаться довольно утомительно. Человеку следует осознавать фактор расстояния и присматривать, чтобы оно было не слишком большим - и не слишком маленьким.

За причиной, расстоянием и следствием идет воспроизведение. В той степени, в которой кто-нибудь способен воспроизводить сообщение - настолько же он может его и понять. И, в той степени, в которой он не воспроизводит то, что было сказано - настолько же он и не будет понимать этого сообщения. В той степени, в какой в сообщении присутствуют неправильно понятые слова, в той степени это сообщение и не будет воспроизведено. Слова устной речи - это символы, которые обозначают определенные вещи. Во время общения существенно, чтобы смысл слов одного собеседника был воспроизведены другим. Когда я говорю слово “стул”, то вы думаете о стуле - не правда ли? Для вас весьма важно воспроизвести то, что я говорю или стараться это делать как можно лучше. Будь это иначе, вы бы просто не поняли - к чему я это все сказал. В общении с кем-нибудь, вы никогда не добьетесь полного воспроизведения по причине разного образования и опыта, приобретенных людьми. Они всегда будут

вместо того, чтобы быть способным производить следствия по собственному желанию. Не причинность.

увязывать то, что вы говорите, с их собственным опытом - и будут воспроизводить это с соответствующими поправками. Случалось ли вам когда-то сказать что-то кому-нибудь, а тот - присылает вам в ответ нечто абсолютно несвязанное с тем, о чем вы говорили? Когда-нибудь вы удивлялись, отчего так происходит? То, о чем вы говорили, включило что-то в прошлом этого человека, которое он ассоциирует с тем, что вы сказали - хотя это и не имело никакого отношения к вашим словам. На опыте можно столкнуться и с такими штучками - скажем, вы говорите: “Вам нужно разогреть котел до 360 градусов”. А другой парень отвечает: “Насос не работает с последнего раза, как я пытался его запустить”. Полного воспроизведения не бывает. Всегда помните это. Порой это представляется глубокой тайной для руководителя, который отдает распоряжение и обнаруживает, что исполняется нечто совершенно другое. Всегда хорошо бывает перепроверить человека, спросив его: “Так что я хочу, чтобы вы сделали?” Пусть он вам это объяснит. Таким путем вы быстро увидите, воспроизвел он ваши указания, или нет.

Недостаток воспроизведения может причинять людям бесконечные проблемы. Это порождает проблему оттого, что сказанное одним человеком не воспроизводится в точности другим человеком. Другой выводит из этого что-то совершенно иное.

Направляя ваше внимание на важные элементы общения и внедряя их в ваше собственное общение, вы обнаружите огромное изменение в вашей способности справляться с ситуациями и улаживать ваши проблемы.

У нас, в Саентологии, есть курс по Общению, который эффективно совершенствует способность человека к общению, обращаясь к каждому из этих элементов и улучшая их. Те преимущества и усовершенствования, которые могут достигаться на курсе Общения, следует испытать, чтобы дать этому оценку. Я видел, как результатом посещений курсов по общению было то, что удачливые бизнесмены еще больше совершенствовали свой бизнес, продавцы увеличивали объемы продаж, жены улучшали свои отношения с мужьями и родители могли лучше управляться со своими детьми, решая затянувшиеся проблемы с их воспитанием. Я видел, как талантливые художники неожиданно получали признание, певцы вдруг становились способны общаться и влиять на свою аудиторию как никогда прежде - и многие, многие другие результаты - слишком многие, чтобы их упоминать.

В предмет Общения входит гораздо больше вещей, чем те из них, которые я здесь описал. В заключении, разрешите мне сформулировать несколько законов, которые представляют огромный интерес. *Для того чтобы принимать потоки - вы должны отправлять потоки.* Это означает, что для того, чтобы получать общение, возвращающееся к вам - вы должны отправлять общение в направлении других людей. Ваше процветание находится в зависимости от вашей способности общаться. В такой мере, что относительно этого имеется интересный закон - и я цитирую Л. Рона Хаббарда:

Процветание бизнеса прямо пропорционально скорости потока принадлежащих ему частиц (депеш, телеграмм, товаров, курьеров, студентов, клиентов, агентов и т.п.). Для процветания услуга должна, насколько это возможно, приближаться к мгновенной. [Из Исполнительной директивы 805 (Международной), 11 января 1968 г. Л. Рон Хаббард, Курс Руководителя Организации, том № 0]

Вы обуславливаете *свое* процветание в той же степени, в которой быстро, эффективно и сноровисто отвечаете на телефонные звонки, управляетесь с вашей перепиской и со всем своим общением. И точно также на расцвет вашего *бизнеса* оказывает влияние эффективность и скорость вашего общения. Для того, чтобы повысить способности любой организации - просто увеличьте способности ее персонала к общению. Все что вам нужно сделать, чтобы поднять объем продаж в любом бизнесе - это увеличить способность к общению ваших людей из отдела продаж. Для вас жизненно важно знать эти законы и применять их на деле.

Примеры использования Общения

1. Увеличьте объем продаж, вводя людей в общение с товаром. Дайте товар посетителю, пусть он посмотрит на него, потрогает его, поуправляет им.
2. Если у вас работают продавцы, то вы можете поднять продажи, введя этих продавцов в лучшее общение с товарами - пускай они посмотрят на товары, потрогают их и поуправляют ими.
3. У шофера какая-то проблема с вождением машины. Мы сажаем его внутрь и просим дотрагиваться и отпускать разнообразные части автомобиля. Мы делаем еще и так, чтобы он рассматривал расстояния между собой и разными частями машины, включая и те части, что виднеются за пределами салона. Водитель будет в

гораздо лучше общении со своей машиной, а проблема, которая была у него, больше не будет появляться.

4. В каком-то отделе упали продажи. Пойдите в этот отдел - и наблюдайте что происходит. Исправьте искажения информации.

Примеры заведомых искажений информации

1. Начальница отдела - подавляющий человек. Она обесценивает других и заставляет их чувствовать себя неправыми. Она не способна принимать общение. Сместите ее и наблюдайте что произойдет.
2. Клиент топчется и ждет пока на него обратят внимание. Ускорьте обслуживание. Пришпорьте ваших людей!

Испробуйте данную информацию на деле и посмотрите, сработает ли она у вас.

Упражнения по Общению

1. Если у вас какие-то затруднения дома, на работе или в обществе - присядьте и примите решение о конечном результате. Затем вступите в общение с теми людьми или человеком, кого это касается. Войдите в общение и обсудите ситуацию. Выдвиньте вашу идею в виде возможного выхода из ситуации и достигните соглашения, либо частичного соглашения. Продолжайте дискуссию до тех пор, пока ситуация не разрешится.
2. Умножьте продажи, успешно обращая свои слова к все большему количеству людей, используя при этом формулу общения. Сосредотачивайте внимание на соглашениях (реальность) и понастоящему симпатизируйте людям (аффинити). Общим знаменателем любой успешной торговли является намерение. Прозондируйте намерение человека, подберите к этому намерению продукт и смотрите как увеличатся ваши продажи.
3. Обсудите ваши проблемы с кем-то, кому вы можете доверять, кто не будет заниматься обесцениванием и не станет делать каких-то оценок вместо вас. Подмечайте, что в это время происходит с вашими проблемами.

Вернитесь назад, перечитайте данную главу и отыщите способы применения этой информации.

ШКАЛА ЭМОЦИОНАЛЬНЫХ ТОНОВ

Существует шкала, которая называется “Шкалой Эмоциональных Тонов” - она является мерой человеческих способностей и выживания. С ее помощью можно предсказывать человеческое поведение и получить возможность понимания людей. Любому бизнесмену чрезвычайно полезно узнать об этой шкале. Всякий человек, который о ней знает, имеет преимущество над другим человеком, не ведающим о ее существовании, так как с ее помощью он может предсказывать действия другого. К тому же, в этом случае он способен предпринять что-то по отношению к себе - и он в большей степени, чем другие является способным улаживать разные жизненные ситуации.

Вот часть Шкалы Эмоциональных Тонов:

4.0	<i>Энтузиазм</i>
3.3	<i>Интерес</i>
3.0	<i>Консерватизм</i>
2.5	<i>Скука</i>
2.0	<i>Антагонизм</i>
1.5	<i>Гнев</i>
1.1	<i>Скрытая Враждебность</i>
1.0	<i>Страх</i>
0.5	<i>Горе</i>
0.05	<i>Апатия</i>

[Отрывок из Бюллетеня ОХС, 25 сентября 1971 г. - Полная Шкала Тонов, Л. Рон Хаббард]

Каждый из людей находится где-нибудь на этой шкале и каждый - двигается вверх или вниз именно по этим эмоциям и как раз в том порядке, который вы видите выше.

Нижеследующее взято из “Таблицы Дианетического Процессинга и Оценки Человека”, которая включена в книгу “*Наука Выживания*”, написанную Л. Роном Хаббардом:

Апатия (0.05) - состояние полного отсутствия каких-либо чувств. Человек, хронически находящийся в апатии, ни в малейшей степени ни о чем не заботится. Это состояние едва обнаруживающихся или практически отсутствующих эмоций. Апатичный индиви-

дуум лишь попросту таскается туда-сюда. Человек в апатии способен лишь на малюсенькое управление своей деятельностью. Он - помеха для общества, и до окружающих ему нет никакого дела.

Горе (0.5) - состояние глубокой грусти или подавленности. Человек в горе будет плакать или глаза у него будут на мокром месте. Может быть так, что у него будет ощущение желания заплакать, но он будет не в состоянии это сделать. Индивидуум, хронически находящийся в горе, будет много-много плакать. Горе часто вызывается действительной потерей, надвигающейся потерей, либо кажущейся потерей.

Страх (1.0) – это быть испуганным. Всякий раз, когда человек чего-либо боится - он находится в страхе. Индивидуум может пребывать в страхе продолжительные отрезки времени или хронически, даже не зная того, чего он боится - попросту будучи напуганным всем и вся. Он может бояться встречаться с людьми, быть в толпе, оказаться за пределами дома, бояться темноты или сделать что-нибудь не так. Человек, хронически находящийся в страхе, просто боится.

Скрытая враждебность (1.1) - это затаенная враждебность. Личность настроена враждебно и это скрывает. Человек в скрытой враждебности будет отпускать вам фальшивые, двусмысленные реплики. Кажется, что он выглядит дружелюбно - но подо всем этим он скрытен и озлоблен. Человек в скрытой враждебности не контролирует свои побуждения или эмоции. Он будет использовать гнусные средства, чтобы держать под контролем других.

Гнев (1.5) - безудержная ярость. Человек в гневе сметает или крушит других, или то, что его окружает. Если ему это не удастся - он может различными путями пытаться разрушить себя.

Антагонизм (2.0) - это враждебность, ненависть или неприязнь - но они в большей степени находятся под контролем, чем гнев. В антагонизме человек напряженно с кем-то или чем-то борется. Он находится в оппозиции к этому, сопротивляется ему. Он разрушителен в отношении себя и тех, кто его окружает. Он желает командовать с целью нанесения каких-либо повреждений.

Скука (2.5) - состояние томления, желание отвязаться от того, что человек делает, желание быть где-то в другом месте, в то время как он находится там, где он есть. Человек в скуке обладает некоторым потенциалом здравого смысла, но ему мало что нужно. Он спо-

собен на созидательные действия, но редко - на продолжительные. Он чересчур беззаботен, и на него не очень-то можно положиться. Он неискренен и ему плевать на факты. Он не особенно честен и не особенно нечестен.

Консерватизм (3.0) - состояние в котором человек не хочет, чтобы что-нибудь изменялось. Он желает, чтобы все шло так, как оно идет. Он очень консервативен. Он хорошо рассуждает, дает другим пользоваться своими правами, демократичен. Он следует усвоенным им моральным нормам настолько, насколько это возможно. Он осторожен в выборе истин. С ответственностью же он обращается небрежно.

Интерес (3.3) - это состояние заинтересованности в других людях. Человек интересуется вещами, происходящими вокруг него. Он интересуется тем, что происходит в его окружении и у него на работе. Его отношение – ни что иное, как интерес. Он хорошо рассуждает, держит все под хорошим контролем и уважает собственность как принцип. Он будет приспосабливать окружающую среду к выгоде для себя и других. Ему можно доверять, и он способен принимать и нести ответственность.

Энтузиазм (4.0) - это пребывание в приподнятом радостном настроении. Такой человек очень ценен и он занят творчеством и созиданием. У него очень высокие понятия о правде, он чрезвычайно смел и чувство ответственности от него неотъемлемо. Он любит видеться с людьми и у него хороший поток общения. Он способен управлять другими и получать от них самое лучшее.

Всякий и каждый человек находится где-нибудь на этой Шкале Эмоциональных Тонов. Фактически, каждый из людей занимает на шкале по две позиции. Одну - хроническую, и одну - острую. Хроническая позиция - это наполовину постоянная, зафиксированная позиция, которая постепенно смещается вниз по шкале, по мере того, как человек живет. Острая позиция является временной позицией, которую индивид занимает, колеблясь по шкале вверх-вниз, пребывая в дневной активности. Она может располагаться выше или ниже хронического уровня. Если человек получит хорошие новости, то его острая позиция поднимется над его хронической. Если он получит какие-то плохие новости или что-нибудь его огорчит, то его острая позиция ухудшится, и уйдет вниз от хронического уровня. Чем выше индивидум находится на шкале тонов, тем более естественно для него совершать колебания вверх от хронического уровня. А чем ниже

он на шкале тонов, тем он становится более зафиксированным и менее способным к каким бы то ни было колебаниям по шкале в целом.

Около отметки 2.0 на шкале существует разделительная точка. Выше этой точки на шкале человек созидателен, а ниже - разрушитель. Мы видим, что вниз от Энтузиазма до Скуки происходит снижение способности создавать. В районе Энтузиазма человек способен созидать, испускать и принимать потоки общения и порождать себе в помощь энтузиазм в других людях, способен браться за любое необходимое действие и выполнять его. Опускаясь в Скуку, индивидуум желает пребывать где-нибудь совсем в другом месте, но он все еще не разрушитель. В Антагонизме мы видим человека, угрожающе замахивающегося на других людей, а дальше - увеличение разрушения, при движении вниз через Гнев, Скрытую Враждебность, Страх, Горе и Апатию. Разрушение у отметки Апатии не очень проявлено, однако человек в Апатии может быть очень разрушителен из-за того количества внимания, которое он требует от других.

Мы можем применить к шкале тонов знания, полученные в предыдущих главах - те знания, которые касаются цикла действия, АРО и Общения. Мы видим, что в районе энтузиазма человек хорошо управляет циклами действия. Он полон энтузиазма. По мере того, как он опускался бы вниз, к скуке - происходило бы понижение способности управления циклом действия. У отметки скуки человек не особенно хорошо управляет циклами действий. Около антагонизма мы видим враждебную окраску циклов действий, старание обвинить других и потрясения кулаком. Мы обнаружим здесь, что случаются не завершения циклов действий. Опустившись вниз, через прочие уровни тонов до самой апатии, человек едва смог бы *начать* цикл действия, куда уж там - завершить его.

Что касается АРО, то человек в районе энтузиазма имел бы очень высокие аффиниты, реальность и общение с другими людьми. Он имел бы хороший АРО с другими - и способность эта убывала бы со снижением в область скуки, где человек был бы способен лишь на маленький АРО, но все еще не становился бы разрушителем. У отметки антагонизма мы обнаруживаем как АРО изменяется на ненависть и неприязнь, что не скрывается и о чем дается понять другой стороне. Уходя вниз к гневу и скрытой враждебности, это становится скрытым. Человек смотрится дружелюбным и пребывающим в хорошем АРО, но на самом деле он скрывает свое подлинное чувство.

Спускаясь вниз, к апатии, мы обнаруживаем индивида в состоянии подавленной ненависти и обремененного комплексами.

По такой же нисходящей спирали идет и понимание. Высоко на шкале тонов, в энтузиазме - человек способен действительно понимать других и очень стремится это делать. Уходя по шкале ниже, у антагонизма и гнева, мы видим появляющееся недопонимание и отсутствие каких-либо стараний понимать других. Еще дальше вниз по шкале - и понимание опрокинется вверх тормашками: "Никто меня не понимает!"

Вместе с тем как человек идет вниз по тонам - он становится менее осознающим. У отметки энтузиазма он будет очень хорошо осознавать свое окружение, то что в его окружении происходит, и других индивидуумов. Его внимание будет в большей степени направлено на других людей, чем на него самого. Вместе с движением вниз по тону он становится менее способным осознавать свою среду и других людей и имеет все меньше и меньше пространства. В финале, у отметки апатии, он уже практически не имеет никакого пространства и никакого осознания окружающей среды или людей.

Что касается Общения - в энтузиазме человек может хорошо управлять общением. Он в хорошем общении с теми, кто вокруг него. Он способен обращаться к ним с речью. Он в состоянии выслушать других и дать им понять, что он понял то, что они хотят сообщить. У него нет навязчивого желания говорить или слушать, однако он может делать и то, и другое. Он будет хорошо сосуществовать с другими и будет побуждать их действовать так, чтобы их дела шли лучше. Понижение способности к общению происходит при опускании в скуку, где человек не очень-то заинтересован в общении, хотя в этой точке он и может в некоторой степени общаться - и здесь общение еще не разрушительно. А если он опускается вниз, в антагонизм - тут мы обнаруживаем появление разрушающего общения. У отметки антагонизма располагается попытка разрушить человека, к которому обращаются. В районе гнева находится еще более напряженная попытка разрушать. Опустившись до скрытой враждебности, человек на первый взгляд кажется очень любезным, но в глубине души, он действительно очень и очень разрушителен. Нисходящее в страх, горе и апатию общение становится проявлением соответствующего уровня тона.

Средствами одитинга возможно обращение нисходящей спирали индивидуума, который понижается по шкале тонов. Одитинг помо-

жет человеку подняться по тонам с любого более низкого уровня тона на более высокий и достичь способностей, принадлежащих этому, более высокому, уровню.

Одним из тех жизненно-важных фактов, которые следует знать о шкале тонов, является вот что - для того чтобы находиться в общении на любом уровне шкалы тонов, необходимо подражать уровню тона другого человека - или быть на одно или на пол деления выше по тону, чем данная отметка. Иными словами - человек в энтузиазме не будет способен провести результативную беседу с лицом, находящимся в страхе. Причина этого в том, что он располагается на гораздо более высоком уровне тона. Человек, находящийся в страхе сможет вытерпеть общение лишь на уровне, не более высоком чем антагонизм.

Шкала рассказывает вам о человеке множество вещей. Она говорит вам о его способности управлять циклами действия, о его способности общаться и то, насколько он ответственен, насколько уверен в себе. Она говорит вам о его способности обращаться с правдой и стоит ли вам верить тому, что он говорит либо нет. Используя все эти уровни тонов, вы можете по-настоящему создать сводку о какой-нибудь характерной черте личности и обрисовать личность человека в целом. Когда человек юн, он находится относительно высоко на шкале тонов. Проходя через жизнь, он мало-помалу, постепенно, опускается вниз по шкале тонов - к смерти (0.0) - и там умирает. Смерть располагается ниже апатии.

Мы действительно можем сказать, что шкала тонов - это шкала выживания. До прихода Саентологии с ее технологиями, для человека не было возможности подниматься по шкале тонов с какой-нибудь степенью стабильности. А сегодня это происходит со многими тысячами Саентологов каждый день.

Шкала эмоциональных тонов имеет множество применений в жизни. С ее помощью вы можете предсказывать то, что будут делать люди. К примеру, если перед вами предстал рассерженный человек, то, зная об этой шкале тонов, вы будете осознавать, что этот индивидуум не в состоянии управлять собой и что все, что бы он ни говорил - таковым не является. И тогда вы можете уладить его антагонизм, изображая состояние сильной скуки. То есть - вы входите в тон, расположенный как раз над тоном человека, состояние которого вы урегулируете.

Пример: Вы - бизнесмен и владелец дела. Обнаруживается, что один из руководителей высшего звена вашего предприятия, занимающий важную позицию в организации, хронически пребывает у отметки гнева. Вы снимаете его с этой должности и ставите на нее кого-нибудь, находящегося в районе энтузиазма - и вдруг с бизнесом все начинает ладиться. Индивидуум в тоне гнева крушит и превращает в развалины людей из своего окружения.

Пример: У вас проблема - вам никак не удается нанять способных людей, которые в состоянии справляться с работой. Вы изучаете эмоциональную шкалу тонов и черты характеров, показанные в Таблице Хаббарда Оценки Человека. Применяя это, вы можете нанять способный персонал.

Пример: Периодически на вас находят приступы гнева. При изучении эмоциональной шкалы тонов вы осознаете, что в подобных случаях вы не в состоянии принимать разумных решений. Вы, исходя из этого, решаете взять себя под контроль и не позволять разгулам ярости иметь место. Результатом того, что вы просто знаете о существовании шкалы эмоциональных тонов, будет то, что вы обнаружите у себя способность поддерживать намного более высокий уровень тона, с вытекающими отсюда последствиями - способностью принимать правильные решения.

Зная шкалу тонов и характеристики человека на каждом ее уровне, вы можете с большим успехом давать оценку людям, с которыми вы связаны.

Пример: Бизнесмен будет очень осторожен при деловом партнерстве с кем-нибудь, кто находится в скрытой враждебности и будет подтверждать все операции документально.

Пример: Вы можете оценить свой собственный уровень тона, а затем - сделать что-нибудь, чтобы поднять себя вверх по шкале тонов.

Упражнение

Выйдите куда-нибудь, понаблюдайте за несколькими индивидуумами, определите их положение на шкале тонов (обратитесь к таблицам идущим после этой главы) и оцените личные качества этих людей.

ШКАЛА ЭМОЦИЙ И АФФИНТИ

Эмоциональная шкала относится к субъективным чувствам индивидуума; шкала аффинити касается его отношения к другим людям. Шкала аффинити может затрагивать - в любой отдельно взятый отрезок времени - отношение только к одному человеку либо к небольшой группе людей. Но, поскольку аффинити часто подавляется, индивидуум начнет приобретать свой привычный тон на шкале аффинити, свою привычную реакцию почти на всех людей подряд.

ЭМОЦИЯ

АФФИНТИ

Тон 4.0

Энергичность - Энтузиазм

Любовь – сильная, идущая вовне

3.5 Сильный интерес

Дружелюбие

Умеренный интерес

Пробные попытки завязать дружбу

Тон 3.0

Удовлетворенность

Терпеливость, не очень много направленного вовне действия – одобрение предложенного сближения

2.5 Безразличие

Пренебрежение человеком или людьми

Скука

Неприязнь, попытки отделаться от других

Тон 2.0

Выраженное негодование

Антагонизм

1.5 Гнев

Ненависть, сильная и выраженная

Невыраженное негодование

Скрытая враждебность

Тон 1.0

Страх

Обостренная стеснительность, за-
дабривание, избегание людей

0.5 Горе

Мольба, упование на жалость, отчаянные попытки получить поддержку

Апатия

Полный выход из связи с человеком или людьми - никаких попыток контакта

[Из книги “Саентология 0-8, Книга Основ”, Л. Рон Хаббард]

ШКАЛА РЕАЛЬНОСТИ И ОБЩЕНИЯ

Шкала реальности касается того, насколько индивидуум придерживается реальности, и она также относится к его соглашениям с другими о том, что же является реальным. Разрывы реальности - это, по существу, несогласия по поводу реальности, которые обычно происходят только из-за различия точек зрения¹, а не от действительных отличий в самой этой реальности. Шкала Общения затрагивает способность индивидуума общаться с другими людьми.

<i>Тон</i>	<i>Реальность</i>	<i>Общение</i>
<i>4.0</i>	<i>Поиск иных точек зрения и изменения в реальности для того, чтобы расширить собственную реальность, - совершенная гибкость в понимании, сопоставлении и оценке различных реальностей.</i>	<i>Способность вести Общение в полной мере, не избегая никакой тематики; способность творить и созидать при помощи Общения.</i>
<i>3.5</i>	<i>Способность понимать, сопоставлять и оценивать реальности, независимо от изменения или различия в точке зрения, умеренная гибкость в реальностях, попавших в поле зрения - энергичный поиск новых реальностей не ведется.</i>	<i>Стремительный взаимобмен глубокими, хорошо прочувствованными убеждениями и идеями.</i>
<i>3.3</i>	<i>Попытки примирить собственную реальность с противоречащей ей реальностью - ограниченная гибкость.</i>	<i>Пробное выражение ограниченного числа личных убеждений и идей.</i>
<i>3.0</i>	<i>Осознание возможной истинности другой реальности (точки зрения) без ее сопоставления с собственной реальностью.</i>	<i>Случайный взаимобмен поверхностной болтовней.</i>

¹ **Точка Зрения (VIEWPOINT):** 1. точка осознания, из которой человек может воспринимать. Место, из которого человек смотрит. 2. мнение, основанное на другом мнении и на очень небольшом наблюдении, и это наблюдение образуется из неопределенностей. Это могут быть "чьи-то идеи по определенному предмету".

- 2.5 *Безразличие к противоречащей реальности, – отношение типа “Может оно и так – кому до этого есть дело?”* *Безразличие к сообщениям других - отношение типа “Давай не будем об этом”; уклонение от общения, по отношению к окружающей среде – не пытается получить ясные восприятия.*
- Отказ согласовывать две реальности, отвержение противоречащей реальности, отношение типа “Ну и что с того?”* *Отказ принять Общение другого человека (или от окружающей среды) - отворачивается к другим источникам общения.*
- 2.0 *Сомнения вслух - защита собственной реальности, попытки подорвать иные реальности.* *Непрямые критические замечания, придирки, едкие шуточки, обесценивание другого человека или положения дел.*
- 1.5 *Разрушение противостоящей реальности, приведение ее к краху или изменению, выбивание опор из-под реальности другого - отношение типа “Ты, блин, не прав!” Если реальность принадлежит окружающей среде - разрушение совершается только в виде внесения изменений.* *Запрещение другому человеку производить Общение, ее уничтожение - “Заткнись!”, “Прекрати!”*
- Сомнение в противостоящей реальности, невысказанное неверие, отказ принять противоречащую реальность без попытки сопротивляться.* *Упрямое молчание, насупленность, отказ от дальнейшего общения, отвержение попыток к общению, предпринятых другими.*
- 1.0 *Сомнение в собственной реальности - небезопасность; попытки перестраховаться; если реальность принадлежит окружающей среде - умиротворение богов или стихий.* *Ложь ради избежания действительного Общения; Общение может принять форму притворного соглашения, лести или уступки на словах; или просто ложная картина чувств и идей; фальшивый фасад, искусственная личность.*

- 0.5 *Стыд*, беспокойство, сильное сомнение в собственной реальности с вытекающей отсюда неспособностью действовать в ее рамках - ему нужно говорить что делать, если он вообще будет что-то делать; боится действовать самостоятельно, так как не имеет возможности оценить последствия.
- 0.05 *Полный уход* от противоречащей реальности; отказ опробовать собственную реальность по отношению к противоречащей ей; заперт внутри своей окостеневшей реальности – психотик.
- 0.0
- Неискренность* в целях избежания общения; скрывание своих собственных мыслей и чувств, поверхностное общение, основанное на принятых стандартах, без связи с подлинными чувствами человека; или шизофреническая секретность.
- Неспособность к общению*, совершенно не реагирует.

[Из «Саентология 0-8», «Конспекты лекций» 1950 Л. Рон Хаббард]

ВОСЕМЬ ДИНАМИК

Существует восемь фундаментальных побуждений к выживанию. В Саентологии они называются “динамиками”. Знание этих восьми динамик поможет понимать жизнь и принимать правильные решения.

ДИНАМИКА: устремление, побуждение и намерение Жизни - ВЫЖИВАЙ! - в его восьми проявлениях.

ПЕРВАЯ ДИНАМИКА - это побуждение к собственному выживанию.

ВТОРАЯ ДИНАМИКА - это побуждение к выживанию через секс или детей. Эта динамика в действительности имеет два подраздела. Вторая Динамика (а) - это собственно половой акт, и Вторая Динамика (б) - это семейная ячейка, включающая и воспитание детей.

ТРЕТЬЯ ДИНАМИКА - это побуждение к выживанию с помощью группы индивидуумов или как сама группа. Любую группу или часть целого класса можно было бы считать частью Третьей Динамики. Школа, клуб, команда, город, нация - вот примеры групп.

ЧЕТВЕРТАЯ ДИНАМИКА - это побуждение к выживанию с помощью человечества и как все человечество само по себе.

ПЯТАЯ ДИНАМИКА - это побуждение к выживанию с помощью жизненных форм подобных животным, птицам, насекомым, рыбам и растениям; и это побуждение к выживанию их.

ШЕСТАЯ ДИНАМИКА - это побуждение к выживанию как физическая вселенная - и эта динамика состоит из следующих составных частей: Материя, Энергия, Пространство и Время, из которых мы составляем слово МЭПВ.

СЕДЬМАЯ ДИНАМИКА - это побуждение к выживанию с помощью духовных существ или как духовное существо. Все что имеет духовную природу, проявленное или нет, входит в разряд Седьмой Динамики. В подзаголовке этой Динамики такие идеи и представления как красота, и желание выживать при помощи этого.

ВОСЬМАЯ ДИНАМИКА - это побуждение к выживанию с помощью Высшего Существа, или точнее - Бесконечности. Это зовется Восьмой Динамикой по причине того, что символ Бесконечности, поставленный вертикально образует цифру “8”. [Из Краткого Словаря Саентологии, Л. Рон Хаббард]

В Саентологии не затрагивается сфера 8-й Динамики, Верховного Существа или Бога. Саентология не делает в этой области оценок для индивида, но всецело предоставляет ее на его собственное усмотрение. Человек любого религиозного исповедания может стать Саентологом. В Саентологии мы видим людей из всех религиозных вер и конфессий, включая христианство, буддизм, мусульманство, иудаизм и множество других. Они являются религиозными практиками.

Саентология является прикладной религиозной философией, что имеет отчетливые различия с религиозной практикой. Саентология даст человеку лучшее понимание его собственной религии.

Восемь динамик содержат части жизни. Знание восьми динамик оказывается полезным в принятии решений о правильности каких-либо действий. Правильное или наилучшее действие можно описать как такое действие, которое помогает выживанию наибольшего числа динамик.

Неправильное или плохое действие можно обозначить как такое действие, которое препятствует выживанию наибольшего числа динамик.

Если кто-нибудь судит о своих действиях подобным способом, то у него незамедлительно появляется аршин для измерения хороших действий и плохих действий, правильных действий и действий неправильных.

В следующий раз, когда вам придется принимать непростое решение - оцените его путем сравнения его с этими восемью динамиками и удостоверьтесь, что это действие послужит наибольшему числу динамик, или же наоборот. На этой основе и выносите ваше решение.

Поможет ли оно вам (первая динамика); вашей жене, семье, детям (вторая динамика)? Поспособствует ли это решение выживанию и существованию вашей группы; вашей организации, вашего клуба и так далее - по всем восьми динамикам.

АНАЛИТИЧЕСКИЙ И РЕАКТИВНЫЙ УМЫ

Ваши потенциальные способности во много-много раз больше, чем кто-либо когда-либо позволял вам предположить. [Из книги "Самоанализ" Л. Рон Хаббард]

Любой индивидуум является гораздо более способным, чем он кажется. Он обладает громадным количеством скрытых способностей. Эти способности сохраняются. Они - здесь, но в его теперешнем состоянии он неспособен их использовать. Фактически, человек - это духовное существо с огромной суммой потенциальных способностей. В его текущем состоянии эти способности подавлены умственными барьерами. Существование и местоположение этих барьеров самому индивидууму неизвестно. И это как раз то, почему он их имеет. Сделайте так, чтобы человек узнал об этих барьерах, обнаружил их точное время, место, форму и событие - и барьеры исчезнут. Только тогда человек может осознать полный собственный потенциал. Саентология обладает высокоточной технологией (называемой «процессинг»), которая помогает человеку обнаруживать его собственные умственные барьеры. Эти барьеры могут существовать лишь тогда, когда индивидуум о них не знает. Если сделать так, что человек отыскивает и вспоминает эти умственные барьеры, то для него открывается возможность их удалить, и тем самым вновь обрести свои утерянные способности.

Отдельный индивидуум может быть разделен на три части. Первая из них - дух, называемый в Саентологии Тэтан. Вторая из этих частей есть Ум. Третья из этих частей - это Тело. [Из книги "Основы Мысли", Л. Рон Хаббард]

Человек есть дух. Человек - это не ум и не тело. А дух имеет ум, обитает в теле и управляет телом.

Существуют аналитический ум и реактивный ум.

АНАЛИТИЧЕСКИЙ УМ: Этот ум состоит из визуальных картинок былых событий и физической вселенной, он управляет и руководит Тэтаном. Основным принципом аналитического ума является осознание - человек знает, какие он делает умозаключения и то, что он делает. Этот ум комбинирует восприятия из непосредственной окружающей среды, восприятия прошлого (из картинок) и оценки возможного будущего в выводы, основанные на реальных элементах ситуаций. [Из Краткого Саентологического Словаря, Л. Рон Хаббард]

Аналитический ум - это ум, состоящий из умственных картинок переживаний прошлого, потоков мыслей и умозаключений; ум, который индивидуум использует для того, чтобы анализировать, ставить и разрешать проблемы в настоящем времени, и создавать нечто для будущего. Он включает в себя естественную способность индивидуума как тэтана делать постулаты и воспринимать. Аналитический ум неспособен на ошибку, пока ему не препятствует каким-либо образом реактивный ум. Возможно, что вы видели или слышали о тех людях, которые могут выполнять с невероятной точностью потрясающие по сложности вычисления за очень короткое время. Это - функция аналитического ума. Всякий и каждый индивидуум обладает этим же потенциалом, однако, в его теперешнем состоянии, он сталкивается с препятствиями, которые, в большей или меньшей степени, устанавливаются действием реактивного ума. Реактивный ум подавляет аналитический ум, забрасывая в него неверные данные и неправильные выводы, вызывая, тем самым, ошибки и снижая потенциал успеха индивидуума.

РЕАКТИВНЫЙ УМ: та часть разума человека, которая работает по принципу "стимул-реакция" (получив определенный стимул, он выдает определенную реакцию); часть, которая не находится под его волевым контролем и которая использует силовое воздействие и мощь команд, по отношению к сознанию человека, его намерениям, мыслям, телу и действиям. [Из Краткого Саентологического Словаря, Л. Рон Хаббард]

Реактивный ум - это тот ум, который реагирует на некоторые, принадлежащие окружающей среде, стимулы, подавляющие и угнетающие аналитические способности человека. В то же время, реактивный ум поставляет в аналитический ум неверные данные, заставляющие индивидуума совершать ошибки и подходить к жизненным ситуациям с неправильными решениями и выводами. Всякий и каждый человек обладает реактивным умом, но без него он был бы в гораздо лучшем состоянии. Реактивный ум состоит из всего, что было пережито человеком и содержало в себе боль и бессознательное состояние, потери и мисэмоции¹. Умственные преграды, о которых говорилось в начале этой главы содержатся внутри реактивного ума.

¹ **Мисэмоция** (MISEMOTION): созданное слово, используемое в Дианетике и Саентологии, которое обозначает эмоцию или эмоциональную реакцию, не соответствующую ситуации в настоящем времени. Когда мы говорим, что человек испытывает МИСЭМОЦИИ, это означает, что этот человек проявляет не те эмоции, которых

Реактивный ум действует, принуждая человека быть иррациональным и неспособным ясно мыслить. Он может настолько вмешиваться в способности и аналитические силы индивидуума, что тот не может рационально анализировать, ставить и разрешать свои жизненные проблемы. Он снабжает человека ложными целями и антивыживательными постулатами. В реактивном уме содержатся дихотомии (противостоящие друг другу слова или идеи), которые заставляют человека, в конце концов, приходиться как раз к тем вещам, которых он не желает. К примеру, пытаясь выиграть - он проигрывает; пытаясь прийти к успеху - терпит поражение.

АБЕРРАЦИЯ: нерациональное либо ненормальное поведение или мышление по поводу или о конкретном предмете или предметах, происходящее вследствие влияния реактивного ума на человека, связанного с данным предметом или предметами. [Из Краткого Саентологического Словаря, Л. Рон Хаббард]

Реактивный ум является причиной всех без исключения aberrаций!

Зачастую человеку будет затруднительно определить, ведет ли он себя аналитично или реактивно в какой-нибудь ситуации. Ниже приводится список признаков aberrации, которые указывают на то, что индивидуум действует реактивно в какой-то области либо ситуации, относящейся к предмету или предметам и, следовательно, руководится и управляется своим реактивным умом:

Плохая память

Дает неправильные ответы

Имеет проблемы

Расстраивается

Чересчур эмоционален

Не может находиться с чем-нибудь лицом к лицу

В теле имеются болезни

Невнимателен

требуют реальные обстоятельства данной ситуации. Испытывать МИСЭМОЦИИ и быть нерациональным — это синонимы. Можно легко судить о рациональности любого человека по тому, соответствуют ли выражаемые им эмоции данным обстоятельствам. Если человек испытывает радость и счастье в тот момент, когда обстоятельства располагают к этому, то это рационально. Находиться в печали, не имея для этого достаточной причины в настоящем времени, было бы нерациональным. (Глоссарий Самоанализа)

Имеет погрешности при чувственных восприятиях
Испытывает неприязнь, игнорирует либо не в состоянии обла-
дать какими-то объектами или объектами, подобными им.
Действует иррационально
Чудаковат по отношению к какому-нибудь предмету
Отвергает любую, направленную на него критику
Насмешничает
Не может понять
Открыто совершает вредоносные поступки
Занимается оправданиями
Критичные мысли
Надолго на чем-нибудь заикливается
Не желает обсуждать предмет
Искажает данные о предмете
Говорит неправду в отношении какого-нибудь предмета
Не может понять предмет
Пытается остановить происходящее в этой сфере.

Если бы с реактивным умом ничего нельзя было поделывать, то было бы мало смысла в том, чтобы указывать на его существование. Сегодня же - разрешение проблемы человеческого ума является фактом. Проблемы человеческого ума были разрешены. Л. Рон Хаббард достиг этого после почти сорокалетних исследований и применения его открытий на практике. Решение проблемы ума и - в конечном счете - стирание¹ реактивного ума, достигается средствами Саентологического процессинга. Стирание заключается в стирании боли, бессознательных состояний, потерь и мисэмоций, содержащихся в реактивном уме - и это делается так, что вся память в уме переписывается заново в виде памяти аналитической.

Индивидуум, который пытается преуспевать, может быть стеснен действиями реактивного ума. Этот ум может **создавать** контрпостулаты против собственных постулатов индивидуума, таким образом, порождая существование проблем. Реактивный ум сковывает способность личности управлять циклами действий, из-за чего у человека появляется множество незавершенных циклов - а многие из

¹ **Стирать:** Вычищать; выскребать: *Он стер неправильный ответ и записал правильный.* Удалить все следы чего-либо; уничтожить. [*Словарь Мировая Книга*].

них даже и не начаты. Он также подавляет способности человека к эффективному общению. В сущности, любая неспособность, относящаяся к общению, порождена существованием реактивного ума. Реактивный ум содержит умственные барьеры, которые сковывают индивидуума, вызывая такие сложности в общении, как заикание, запинки, страх общения с разного рода людьми. Реактивный ум также способен причинять человеку трудности в выражении себя и в передаче сообщений другому лицу. Это источник любой нервозности, скованности, недостатка доверия и неспособности общаться. Он может сделать так, что во время общения человек стоит с пустой головой и понятия не имеет о том, что можно сказать. Он может заставить человека забыть, и является источником всех без исключения неспособностей подобного рода.

Реактивный Ум и Шкала Тонов

Положение человека на шкале тонов зависит от количества и той части реактивного ума, которая включены¹ у индивидуума в любой данный момент времени. Хроническая позиция (отмечаемая долгой продолжительностью или частым появлением) человека на шкале тонов обуславливается некоторым массивом реактивного ума, который у человека включен уже в течение долгого времени. Острая (временная) позиция на шкале тонов определяется той порцией реактивного ума, которая у индивидуума включена в любое *отдельно* взятое время.

К примеру, человек может быть печален из-за того, что у него включен какой-то инцидент², находящийся в реактивном уме и содержащий печаль. Когда этот инцидент выключен³ - индивидуум снова возвратится на свой хронический уровень тона. В реактивном уме содержатся всевозможнейшие эмоции шкалы тонов, и человек перемещается вверх и вниз по этой шкале по мере происходящих включений и выключений реактивного ума.

Например, человек пребывающий в энтузиазме, находится в состоянии относительного включения и отсутствия воздействий со стороны реактивного ума. А человек в гневе - основательно заклинен

¹ **Включение:** момент, когда прошлое беспокойство или болезненный инцидент был рестимулирован. (см. Рестимуляция на стр.74).

² **Инцидент:** Запись переживания, простого или сложного, объединенного одной темой, местом действия, ощущением или людьми, и происходящее в течение короткого конечного периода времени, который измеряется в минутах, часах или днях.

³ **Выключение:** освобождение или отсоединение от реактивного ума или его части.

в реактивном уме. В реактивном уме серьезно заклинен и тот индивидуум, который находится в апатии.

Для того, чтобы достигать успехов в жизни и поддерживать их, существенно, чтобы человек находился на уровне энтузиазма или же выше. (Шкала тонов продолжается и вверх от энтузиазма). Ниже этого уровня - индивид может служить объектом влияния реактивного ума, а его кажущийся успех в любое время может быть разрушен внезапным включением реактивного ума, заставляющего личность принимать неправильные решения и, таким путем, порождая проблемы, расстройство и замешательство.

Реактивный ум может быть совершенно стерт средствами Саентологического процессинга. А его стирание повышает аналитическую мощь, способности и колоссально увеличивает шансы человека на успех.

ТРИ ВСЕЛЕННЫЕ

Существуют вселенные. И число вселенных - три: вселенная, созданная одной точкой зрения; вселенная, сотворенная любой другой точкой зрения; вселенная, созданная совместным действием точек зрения, о поддержании которой заключено соглашение - физическая вселенная. [Из книги "Создание Способностей Человека", Факторы, Л. Рон Хаббард]

Существуют три вселенных - ваша вселенная, вселенная другого и физическая вселенная. Есть определенные взаимоотношения между каждой из этих трех вселенных. К примеру, физическая вселенная копирует себя по вашей вселенной. Если вы не поместите что-либо в вашу вселенную, то этого не случится и в физической вселенной. А если вы хотите что-то вложить в чью-нибудь еще вселенную, то вам придется поместить туда это при помощи намерения. Если же вы не думаете и не намереваетесь делать этого, то это не случится и другой человек этого не примет.

Между вашей собственной вселенной, вселенной другого и событиями в физической вселенной существует постоянное взаимодействие мыслей, действий, намерений и постулатов. Физическая вселенная не мыслит, она не имеет намерений и не создает постулатов. А живое существо - создает намерения и постулаты. Ваша вселенная - это вселенная, в которой вы думаете. Она не заключена в пределы вашей головы, а сосуществует с физической вселенной и вселенными каждого другого индивидуума. Ваша вселенная не имеет конца и вы способны вложить в нее все, что вам угодно. Физическая вселенная выкроена по образцам мыслей, намерений и постулатов, содержащихся внутри вашей вселенной и вселенной другого. Вы видите, что любой объект, который вместе с вами сейчас находится в комнате, не сдвинулся с места с тех пор, как был помещен в свою текущую позицию. Единственный способ, которым он может быть передвинут - это переложить его в вашей вселенной на иное место, с намерением, чтобы он там находился, а затем взять его и поместить в эту позицию.

О чем это говорит вам? Это говорит вам о том, что если вы не обдумываете, не постулируете и не создаете умственную модель¹

¹ **Модель, Макет (MOCK-UP):** умственная модель, конструкция или картинка, созданные тэтаном. Модель отличается от факсимиле тем, что создана по своей воле, не обязательно является копией прошлого опыта и находится под контролем тэтана. [Краткий Саентологический Словарь]

внутри вашей собственной вселенной, то и внутри физической вселенной ничего не произойдет. Если вы находитесь в положении руководителя других людей, то пока вы не поместите сначала нечто в вашу вселенную, другие люди не примут и не воспроизведут этого в своих вселенных, и они не будут в состоянии выполнить ваши намерения. И если вы пребываете в вашей вселенной в замешательстве, то, скорее всего, другие вокруг вас также окажутся в нем.

Ваша способность управлять своей собственной вселенной скована вашим собственным реактивным умом. Если ощущаются какие-либо трудности в том, чтоб создавать модели и удерживать их в неподвижном состоянии, то человеку следует обратиться к Саентологическому процессингу.

Когда личность создает постулат в своей собственной вселенной, то он всегда реализуется. Когда же постулат не оказывается реализованным в физической вселенной или вселенной другого человека, то существует три причины, по которым он не воплотился:

1. Вы в действительности не постулировали это.
2. Вы переняли чей-то еще постулат.
3. У вас есть контр-постулаты внутри собственного реактивного ума, которые были в состоянии включения и противодействовали вашему постулату.

Вам следует научиться осознавать ситуации, когда вы подхватываете мысли либо идеи других людей и соглашаетесь с ними. Это - постулаты, которые они запостулировали внутри своих собственных вселенных. Так как эти вселенные сосуществуют наряду с вашей, вы подхватываете эти постулаты и приходите с ними в согласие. А что-нибудь может случиться с вами лишь тогда, когда вы приходите с этим в согласие, и сами также это постулируете.

К примеру, вы намеревались в выходные проделать дома некоторую работу, но тут заходит приятель и приглашает вас на рыбалку. И вы оказываетесь с удочкой на берегу. Вы взяли себе его постулат и вошли с этим постулатом в согласие.

Есть интересное соотношение между вашей собственной вселенной и вселенной физической. Вы можете иметь в физической вселенной лишь те вещи, которые вы создаете в вашей собственной. Их не будет для вас существовать в физической вселенной, если вы сперва не смоделируете их в собственной вселенной, и не удержите их там.

Вот причины, по которым человек сталкивается с затруднениями, создавая и удерживая нечто внутри своей собственной вселенной:

1. У него недостает знания о том, как управлять своей собственной вселенной и как что-то моделировать.

2. У него имеется реактивный ум, который приходит в состояние рестимуляции¹ от конкретного предмета, создающий контр-постулаты, которые служат препятствием его собственным постулатам и которые создают трудности внутри физической вселенной.

Пример: Человек неспособен смоделировать и удержать при себе модель новехонькой, чистенькой машины. В физической вселенной он идет и покупает новенький автомобиль. И за три месяца эта машина превращается почти в рухлядь. Почему? Так вот - он не может удерживать модель новенькой машины внутри своей собственной вселенной и, поэтому, не может обладать таковой во вселенной физической. На физическую вселенную оказывает влияние исключительно ваша вселенная и вселенные других людей.

Пример: Если вы не в состоянии смоделировать для себя место для парковки в определенном районе города, то вы обнаружите, что для вас там и не существует места парковки. Ну а если вы *способны* смоделировать и создать место парковки в вашей собственной вселенной и почувствовать себя совершенно уверенным в том, что когда вы там появитесь - оно будет там, то там *будет* место для парковки.

Пример: По реальной статистике лишь 5 % людей действительно преуспевают и получают от жизни столько, сколько необходимо для финансовой независимости. Остальные 95 % сталкиваются с трудностями при моделировании в их собственной вселенной. Это состояние может быть выправлено только средствами Саентологического процессинга.

Человек преуспевает настолько, насколько он способен создавать в своей собственной вселенной. Вам необходимо быть способным увидеть в вашей собственной вселенной все то, что вы желаете достигнуть и так, как будто вы уже этого достигли.

Попробуйте это. Решите, что вы хотите сделать. Теперь повторите это с различными моделями до тех пор, пока не выработаете точный способ, которым вы хотите это все завершить. Сделав это -

¹ **Рестимуляция:** реактивизация памяти прошлого из-за обстоятельств в настоящем, приблизительно похожих на обстоятельства прошлого.

решите, что это будет являться последним конечным результатом. Теперь делайте это.

Если вы когда-либо столкнетесь с затруднениями в том, чтобы довести некую работу до завершения - смоделируйте ее конечный результат и поместите его в вашу вселенную в таком виде, как будто он уже достигнут. Продолжайте делать это до тех пор, пока не почувствуете себя лучше. И любые заминки, с которыми вы встретились на пути к завершению этой работы - иссякнут.

УСПЕХ - ЦЕЛИ - ПОСТУЛАТЫ

Основная формула СУЩЕСТВОВАНИЯ (не Жизни) - это: ОБЛАДАНИЕ ОСНОВНОЙ ЦЕЛЬЮ И ПРЕСЛЕДОВАНИЕ ЕЁ. [Из Инструктивного Письма ОХС, 13 марта 1965 - Структура Организации - Что такое инструкция?]

Если и существовал когда-нибудь секрет успеха, то он принадлежал сфере целей. Никто из людей не может достигать успехов, не имея цели. Цель - это нечто стоящее, чего индивидуум желает достичь. Причины, по которым индивидуум претерпевает поражения в том, чтобы получить что бы то ни было в жизни, таковы:

1. Находясь под влиянием реактивного ума, он не знает куда хочет направиться.

2. Решив, что является его целью, он достигает ее и не может закончить цикл этой цели, и не устанавливает другую. (Это называется "превышение" цели).

3. Личность сталкивается с различными заминками и препятствиями на пути и заканчивает с провалившейся целью.

Для достижения успехов нужно иметь цели. Успех можно определить, как достижение того, что человек решил достигнуть. Многие люди идут по жизни без знания того, чего на самом деле они хотят достичь, они терпят поражение из-за того, что неспособны устанавливать цели. Даже если вы и раскроете им секрет успеха и скажете, что все, что они должны сделать, чтобы достичь успеха, - это установить стоящие цели, они все равно будут неспособны принять решение о том, что же они собираются делать. Объяснение этому кроется в понимании реактивного ума

Для того, чтоб удерживать существа от развития, реактивный банк¹ почти полностью сконструирован из ложных целей и целей-ловушек. [Из Инструктивного Письма ОХС, 13 марта 1965 - Структура Организации - Что такое инструкция?]

Реактивный ум содержит в себе умственные противоречия и массу ложных целей. Эти вещи заставляют человека двигаться по жизни в тех направлениях, в которых он, в действительности, идти не хочет. Реактивный ум приводит индивидуума в состояние замешательства. Он манипулирует человеком словно куклой на веревочке. Решение этой проблемы - Саентологический процессинг.

¹ **Банк** (BANK): разговорное название реактивного ума. (Это то, от чего предназначены избавлять процедуры Саентологии, ибо он только отягощает жизнь индивидуума, без него ему становится намного лучше).

Даже обладая реактивным умом, человек может многое сделать для того, чтобы добиваться успехов в жизни, и он может сделать это просто сев и выработав свои цели, то, чего он желает достичь. И это должно быть записано в виде конечных результатов, то есть - в виде завершённых циклов действий. У человека может быть много целей. Когда принято решение о том, что же хочется сделать, следующим действием должно быть постулирование достижения цели. То есть создание в собственной вселенной идеи, что человек фактически прямо сейчас достиг этой цели.

И следующее действие - выработка тех последовательных шагов, которые надлежит совершить для того, чтобы конечная цель была достигнута. Эти шаги затем описываются и постулируются как завершённые в собственной вселенной человека.

Следующее действие - это взять первый из шагов, запостулировать его завершение и пройти через цикл действия, состоящий из начала, продолжения и завершения этого шага. Делайте то же самое со следующим шагом, и со следующим - и так далее. При достижении полной цели, следует осознавать, что здесь может возникнуть необходимость получения новой информации, новых навыков, нового оборудования или дополнительной помощи. Все это формулируется как часть последовательных шагов, направленных к достижению глобальной цели.

Все остановки происходят из-за провалившихся целей. За каждой остановкой в делах скрывается провалившаяся цель. Насчет этого существует закон - все, что вам нужно сделать для того, чтобы возродить жизнь и действие - это разжечь эту провалившуюся цель. И заминки тотчас иссякнут. [Из Инструктивного Письма 14 января 1969 - Организации ОТИ, Л. Рон Хаббард]

Любые затруднения, испытываемые в достижении цели или любого шага на пути к ней, *преодолеваются направлением внимания индивидуума на цель и созданием в своей собственной вселенной идеи о действительном достижении этой цели.* Это действие называется “разжиганием провалившейся цели”. Вы увидите, что любые заминки иссякнут - лишь стоит вам это сделать.

Пример: Человеку нужно закупить крупу в бакалейном магазине и сейчас - пять часов. Магазин закрывается в пять часов. Целью является покупка крупы. Создайте в вашем собственном уме идею о том, что вы

¹ **ОТ** (OPERATING THETAN *управляющий этан*): Индивидуум, освобожденный от его реактивного ума, который был до такой степени ознакомлен со своей окружающей средой, что стал полной причиной в отношении материи, энергии, пространства, времени и мысли, и который не является телом.

купили крупу. Затем идите и выполняйте физическое действие покупки крупы. Не думайте: “Ой-ой, магазин закрыт - ведь сейчас пять часов”. Ибо это направляет ваше внимание на помеху.

Пример: Вы собираетесь слетать в Нью-Йорк в деловую поездку. Вы звоните в авиа-агентство, и там вам говорят, что на рейс больше нет билетов, а лишних - ожидает очередь. Вы думаете - “О! Вот так-то!” - и садитесь в первый попавшийся автобус. Правильным действием здесь было бы запостулировать то, что вы в Нью-Йорке. Идите в билетную кассу и просите ваш билет.

Пример: Вы – бизнесмен и вы поставили цель развернуть успешное дело. У вас есть идея о том, *что* будет являться успехом. Вам нужно какое-то временное финансирование и вы идете в банк и просите кредит. Ваш банкир информирует вас о том, что в настоящее время банк не может предоставлять каких-либо дополнительных денежных кредитов. Вы направляете ваше внимание на свою цель успешного бизнеса и продолжаете делать это до тех пор, пока вас не посещает вдруг идея, что вы можете взять ссуду где-нибудь еще, или же, что на самом деле она вам и не требуется.

Заметьте, что в каждом случае вы направляете свое внимание на цель. Если вы это сделаете, то увидите, что любые помехи немедленно иссякнут. Помните - это называется “разжиганием провалившейся цели”. Любая провалившаяся цель может быть разожжена посредством направления внимания на исходную цель. Эта технология взята прямо из Саентологии и она является очень мощной. Не следует недооценивать ее полезности.

Также есть много возможностей применить этот принцип в семейной жизни. Множество из тех трудностей, с которыми вы сталкиваетесь, могут быть урегулированы на основе разжигания чьей-либо провалившейся цели. Когда у человека провалилась цель, то он будет драматизировать¹ это препятствие. Провалившаяся цель появляется тогда, когда личность имеет цель, а затем что-нибудь останавливает его в достижении этой цели. Когда такое случается - человек будет направлять свое внимание на этот стопор и драматизировать его, останавливая других людей и другие вещи вокруг себя. Способ уладить подобную ситуацию состоит в разжигании провалившейся цели индивидуума при помощи задавания ему вопроса о том, что он хотел сделать, но все еще не сде-

¹ **Драматизация:** Мышление или действие таким образом, каким это диктуется содержанием реактивного ума. Во время драматизации индивидуум подобен актеру, играющему продиктованную ему роль, и проходит через целый набор иррациональных действий.

лал; чего он хотел достичь, и до сих пор не достиг, или же каково-нибудь другого подобного вопроса.

Другая ситуация, за которой стоит последить - это превышенная цель. Это когда человек устанавливает цель, чтобы ее достичь и действительно достигает ее, однако, не осознает того, что он уже достиг этой цели. Иногда индивидуум может достичь цели очень быстро - и при этом не осознать, что он ее достиг. Результатом этого является превышение и человек тотчас попадает в трудности, неприятности и проблемы.

Пример: Некто устанавливает цель пойти на учебные курсы. Очень скоро человек оказывается на этих курсах, но теперь сталкивается на них с громадными трудностями. Причина этих затруднений в том, что этот индивидуум, достигнув цели «оказаться на курсах» не закончил цикл действия связанный с этой целью, и не установил новую цель уйти с курсов, завершив их.

Пример: Человек устанавливает цель переплыть через реку. Но, переплыв через нее и достигнув другого берега, он продолжает плавать. Как вы можете себе представить, у него теперь есть затруднения, и они будут длиться до тех пор, пока он не осознает, что в действительности находится уже на другой стороне, не закончит связанный с этим цикл и не установит новую цель.

Пример: Бизнесмен устанавливает цель развернуть успешное дело, за два года справляется с этим и ему не удается осознать то, что он добился своей исходной цели. В этот момент бизнес начинает где-то не удаваться, встречается много трудностей, эффективность падает и этот человек оказывается облепленным ворохом деловых проблем. Причина? Он уже достиг установленной цели, но не закончил связанного с ней цикла и не установил новые цели для достижения. Пока человек не установит цель, ему некуда идти. Идти по жизни без цели - это все равно, что отправить в море корабль без руля. Он, скорее всего, окажется бог знает где, у него всегда будут трудности либо он встретится с проблемами, наскочив на мель или же оказавшись выброшенным на какой-нибудь пустынный берег.

Предмет целей очень важен. Для того, чтобы добиваться успехов в жизни, человеку нужно знать куда он идет. Он должен устанавливать цель. После достижения этой цели ему следует окончить связанный с этим цикл и установить новую цель. Человек без цели предоставлен на волю волн и, вполне вероятно, находится на пути к гибели у Тона 0. (См. Шкалу Тонов)

Пример: Человек в течение жизни был вполне активным. В возрасте 65 лет он уходит на пенсию. Ему говорят, что он больше не в состоянии работать. Он не устанавливает никаких новых целей в жизни. Во многих подобных случаях по истечении короткого времени он заболит и умрет.

Очень важным является выражение цели в виде слов. Цель должна описывать конец или завершение того цикла действия, который человек хочет выполнить.

Индивидуум, биологический вид, организм, организация для того, чтобы преуспевать, выживать и расширять свое влияние должны обладать сформулированной ОСНОВНОЙ ЦЕЛЬЮ. [Из Инструктивного Письма ОХС, 13 марта 1965 - Структура Организации - Что такое инструкция?]

Главное, что ведет человека через жизнь - это цель. Связанный с чем-либо успех является результатом установления стоящей цели, для достижения которой вы работаете, и достигаете ее, а после этого вы устанавливаете новые. Для любого Саентолога на самом деле существенно сесть и установить свои цели. Здесь скрывается причина того, почему люди останавливаются. Они драматизируют те препоны, которые им были поставлены и прекращают обладать маршрутом движения. Они не знают, что же они хотят делать. *Самая большая трудность, которая есть у человека - это сесть и определиться в том, что же он хочет делать и в каком же направлении он хочет двигаться.* Тот факт, что у него нет цели, указывает на то, что он обладает некой провалившейся целью. И в жизни его что-нибудь остановит.

Все остановки происходят по причине провалившейся цели. [Из Инструктивного Письма 14 января 1969 - Организации ОТ, Л. Рон Хаббард]

У всех тех, кого остановили в жизни, и кто не преуспевает, имеется провалившаяся цель.

В этой вселенной не случается ничего, если живое существо не постулирует введение этого в существование - поэтому очень важно знать что же такое постулат.

Постулат: Умозаключение, решение или вывод, сделанное самим индивидуумом по его собственному самоопределению на основе данных, относящихся к прошлому, известных или же неизвестных. Постулат известен всегда. Он делается на основе оценки данных индивидуумом либо на основе импульса, при отсутствии данных. Он разрешает проблемы прошлого, принимает решения по поводу проблем и наблюдений в настоящем или же создает образец для будущего. [Из Краткого Саентологического Словаря, Л. Рон Хаббард]

Вы создаете ваше собственное будущее, а если вы не создаете его - оно и не случится.

Вы увидите, что любой цикл действия, который до сих пор не завершен, не завершен потому, что вы не запостулировали его конечный результат. Если вы хотите встать, то вы должны сформировать идею вставания. Это и есть конечный результат. Теперь вы можете встать.

Вам следует постулировать правильный конечный результат.

Постулат срабатывает всегда. Вы все время постулируете. События происходят точно в том виде, в котором вы их постулируете. Если вы ходите вокруг чего-нибудь и говорите: “Я не могу это делать” - вы не сможете это делать. И если вы думаете: “Денег - нет. Денег - мало”, то денег не будет. И если вы думаете: “Я потерял мои ключи. Я не знаю где они” - вы, вполне определенно, не будете знать где они находятся.

Самый большой барьер, который человек имеет на пути к успеху - это его собственное отношение. Измените отношение человека и он преодолеет самые непреодолимые проблемы. Думайте: “Я сделал...” - и это будет уже наполовину сделано. Думайте: “Я знаю где мои ключи. Я их нашел” и неожиданно они объявятся.

Чтобы просто работать постулат должен быть легкой мыслью. Если вы вкладываете в него хоть какое-то усилие - вы сию же секунду столкнетесь с противо-усилием. И тогда у вас возникает проблема.

Любой постулат, который вы делаете, должен являться тем конечным результатом, которого вы желаете. Постулат создается в настоящем времени в вашей вселенной так, как будто он уже реализовался.

Все, что вы не доделали не было сделано потому, что вы не запостулировали этого в вашей вселенной в виде конечного результата. Постулаты вроде “Я собираюсь...”, “На днях я буду...” - это не конечные результаты. Человек, который их производит - не доделывает ничего.

Для того, чтобы добиваться успехов в жизни - нужно устанавливать задачи и цели. Спланируйте, каких конечных результатов вы собираетесь добиться, а затем запостулируйте эти конечные результаты так, словно они уже были достигнуты в настоящее время в вашей собственной вселенной. Нужно каждый день посвящать какое-то время тому, чтобы спланировать разные действия следующего дня - и постулировать их. Я обнаружил, что это может быть сделано успешно только при помощи удобного дневника, записи которого соответствуют именно тому, что я собираюсь делать *именно* в данный день. Благодаря этому я могу моделировать мое будущее в соответствии с собственными решениями, а не просто предоставляя его во власть случая. Попробуйте это сами. Выпишите список дел, которые необходимо выполнить. Пометьте те из

них, которые являются важными. Решите, *когда* вы собираетесь выполнить каждое из них и представьте, *что* будет, когда каждое окажется завершенным, то есть, представьте финальный конечный результат, которого следует достичь. Делайте это ежедневно перед отходом ко сну и каждое утро, пробуждаясь. Прodelайте это в течение недели, а потом взгляните больше ли успеха вам сопутствует.

Упражнение

Выпишите список ваших собственных целей.

Если, проделывая это, вы сталкиваетесь с затруднениями - перечитайте главу об *Аналитическом и Реактивном Умах*, главу о *Трех Вселенных* и данную главу.

Если у вас все еще остаются трудности - Саентологический процессинг поможет вам найти причину вашей проблемы и уладить ее.

ПРОБЛЕМЫ

Жизнь ставит проблемы, чтобы решать их. [Из книги “Создание Способностей Человека”, Аксиома 39, Л. Рон Хаббард]

Знание о том, что такое проблемы и того, как их преодолевать - является существенным для любого, кто хочет добиваться успехов.

ПРОБЛЕМА: Что угодно, что имеет противодействующие друг другу стороны равной силы; особенно постулат и контр-постулат, намерение и контр-намерение или же идея и контр-идея. [Из Краткого Саентологического Словаря, Л. Рон Хаббард]

Всякая проблема существует исключительно из-за того, что сам индивидуум создает эту проблему. Проблемы создаются в собственной вселенной посредством создания намерения, а затем - создания равновеликого и противоположного намерения; постулата, а затем равновеликого и противоположного постулата. Решите что-то сделать, а потом решите не делать этого. Тут у человека появляется проблема. Может казаться, что проблема существует в физической вселенной. Но она будет продолжать существование в физической вселенной лишь до тех пор, пока индивидуум продолжает создание этой проблемы в своей собственной вселенной. Стоит лишь прекратить создавать проблему в своей собственной вселенной и проблема в физической вселенной исчезнет.

Когда человек имеет проблему - он сидит посреди двух противоположных постулатов, намерений либо идей и не движется ни в одном из этих направлений. Он сидит на штучке по имени “может быть”. Проблема же будет продолжать существовать до тех пор, пока он не настроится двинуться по одному или по другому пути. Проблема может существовать лишь тогда, когда она не конфронтруется¹. А как только она начинает конфронтроваться и по ее поводу принимается решение - то, в этой же мере, ее интенсивность иссякает.

Проблема существует только при отсутствии урегулирования ее и отсутствия её конфронтирования. Если вы настраиваетесь справиться и конфронтировать проблему, то наступает время для того, чтобы вы ее уладили. А если вы *способны* справиться и конфронтиро-

¹ **Конфронтировать:** Быть способным стоять лицом к лицу с чем-то. Иметь способность с удобством быть на месте и воспринимать. Конфронтирование само по себе — это результат и конечный продукт. Это не деятельность как таковая — это способность. Быть лицом к чему-то, не уклоняясь и не избегая.

ровать проблему, то вы неожиданно обнаружите, что вам и не нужно ее регулировать.

Пример: Ваш руководитель доставляет вам громадное количество трудностей и проблем. Вы находитесь в нерешительности по поводу того, как уладить положение и вы даже пальцем не шевелите для исправления сложившейся между вами ситуации. Затруднения продолжают существовать, и у вас есть проблема. Выбрав время, вы обдумываете этот вопрос и решаете, что вам данная проблема не нужна. В худшем случае, вы можете обойтись и без этой вашей работы, и вы настраиваетесь пойти в офис и подрегулировать босса. Приняв такое решение, вы приходите в офис только лишь для того, чтобы увидеть, что проблемы больше не существует. Босс по какой-то странной причине изменился.

Проблема может существовать лишь тогда, когда имеются два противоположных постулата, намерения или идеи.

В качестве примера внутреннего происхождения проблемы проведите такой эксперимент. Пусть ваши руки толкают друг друга с одинаковой силой. И вы обнаруживаете себя с двумя сжатыми перед собой руками. Тут у вас есть проблема. Если вы не верите мне, то продолжайте создавать эту ситуацию с двумя стиснутыми перед вами руками, где каждая давит с одинаковой силой на другую - вот так и идите заниматься вашими текущими делами. А все, что вам необходимо сделать для того, чтобы прекратить создание такой ситуации - это остановить создание усилия, производимое одной из рук. Как только вы это сделаете, так тут же заметите, что сила исходящая от другой руки точно также исчезла и вы разрешили проблему.

Для решения любой из проблем необходимо стать в большей степени тэтой¹ решающей проблемы, чем тэтой - проблемой. [Из книги "Создание Способностей Человека", Аксиома 49, Л. Рон Хаббард]

Для того, чтобы уладить проблему в физической вселенной, все что вам необходимо сделать - это уладить проблему в своей собственной вселенной. После этого она исчезнет и в физической вселенной.

¹ **Тэта:** Энергия, свойственная исключительно жизни или тэтану, которая воздействует на материю в физической вселенной, оживляет, делает его подвижным и изменяет его.

До того, как эти данные были открыты Л. Роном Хаббардом, человек разрешал свои проблемы в физической вселенной, воздействуя на последнюю и мало осознавая тот факт, что проблема находилась в его собственной вселенной. И все, что ему нужно было сделать для того, чтобы заставить проблему исчезнуть - это изменить свои собственные идеи.

Пример: У делового человека - финансовые проблемы. Бизнес не идет, произошел спад продаж, деньги на исходе и он не в состоянии платить своим кредиторам. Кредиторы припирают его к стенке, требуя выплаты долгов. Его решение этой проблемы состоит в том, что он заболевает. В попытке сдержать своих кредиторов, он, в конечном счете, оказывается в больнице. Конечно же, это не разрешит его ситуации. Такое решение становится попросту следующей проблемой. Даже если он будет очень больным человеком, то все равно придет к банкротству. Верным решением было бы разрешить денежные проблемы в его собственной вселенной, разводя противодействующие силы (постулаты/контр-постулаты, намерения/контр-намерения, идеи/контр идеи), касающиеся финансов, денег и своего бизнеса. Сделав это, он уладил бы тогда эту ситуацию.

Давание советов тому, у кого есть проблема не срабатывает потому, что человек сам создает эту проблему. Совет действует лишь как противо-создание против проблемы. А если побудить индивидуума объяснить проблему, то это снизит ее интенсивность.

Человек сам создает свои собственные проблемы. И он собственные проблемы разрешает путем урегулирования и конфронтирования их в своей собственной вселенной.

Человек больше, чем его проблемы и он может быть причиной по отношению к ним. Никто не может решить проблемы другого. Любая попытка решать проблемы другого закончится лишь тем, что этот человек будет втянут в другие проблемы. Это решение тогда превращается в новую проблему. В качестве примера, одолжите кому-нибудь денег для решения какой-то проблемы и посмотрите, к чему это приведет. После того, как деньги истрачены - та же проблема появится вновь.

Способом урегулирования проблемы является улаживание ее причины. А причина всегда внутри себя самого.

САЕНТОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОЦЕССИНГ

Саентология существует для способного человека, который желает стать еще более способным. В Саентологии мы заинтересованы в том, чтобы люди преуспевали. Успех человека зависит от его способности управлять своей собственной вселенной. Для того, чтобы заниматься деятельностью в физической вселенной он должен быть способен создавать, думать и моделировать в своей собственной вселенной. В той же степени, в которой он может это делать, он может добиваться успехов во вселенной физической.

Индивидуум - это духовное существо. В Саентологии он называется "тэтан". Он обладает намного большими способностями, чем использует на деле. У человека - огромное количество скрытых способностей. Эти способности сдерживаются разнообразными умственными барьерами. Эти умственные барьеры неизвестны индивидууму, однако, у него есть возможность отыскать и ликвидировать их. Это производится посредством Саентологического процессинга. Саентологический процессинг состоит в том, что индивидуума побуждают взглянуть на его собственную вселенную, отыскать и распознать для себя различные неприятности, произошедшие в прошлом. Можно сказать, что эти умственные барьеры состоят из разнообразных моментов боли, бессознательности, потерь и мисэмоций, которые индивидууму довелось пережить. Средствами процессинга возможно выявить эти умственные барьеры и освободить индивидуума от них.

Любые трудности, которые индивидуум имеет в том, чтобы добиваться успехов в жизни, улаживать свои проблемы, моделируя и создавая свое будущее, принимая решения о своих намерениях, постулируя циклы действия и завершая их, все они могут быть разрешены средствами Саентологического процессинга.

Саентологический процессинг может быть получен в двух видах. Один - это групповой процессинг, а другой - процессинг индивидуальный.

Еще одним видом процессинга является Дианетический процессинг. Цель Дианетического процессинга - достичь здоровья, счастья и свободы от тех вещей, которые делают человека склонным к физическим болезням или же поддерживают их. После Дианетического

процессинга - человек здоров, счастлив и свободен от всех психосоматических¹ заболеваний.

САЕНТОЛОГИЧЕСКОЕ ОБУЧЕНИЕ

Для того, чтобы добиваться успехов необходимо знать жизнь. Лучший способ получения знаний о жизни - это обучение. Информация, содержащаяся в этой книге, может быть воспринята и применима на практике без обучения, однако, навыки и способности человека в ее применении могут увеличиться вдесятеро после прохождения Саентологического обучения.

Существует множество учебных Саентологических курсов, которые увеличат потенциальный успех индивидуума.

Ниже приведен отрывок из книги Л. Рона Хаббарда *“ДИАНЕТИКА: СОВРЕМЕННАЯ НАУКА ДУШЕВНОГО ЗДОРОВЬЯ”*

¹ **Психосоматический:** психо-, конечно, относится к разуму, а соматика – к телу; термин психосоматический подразумевает разум, делающий тело больным, или болезнь, которая возникает физически внутри тела при нарушении деятельности разума.

АНАЛИТИЧЕСКИЙ УМ И СТАНДАРТНЫЕ БАНКИ ПАМЯТИ

Данная глава начинается поиск ошибок Человека и показывает где их нет. Человеческий ум может рассматриваться как имеющий три основных части.

Первым является аналитический ум, вторым - реактивный ум, и третьим - соматический ум¹.

Рассмотрим аналитический ум как вычислительную машину. Это - аналогия, так как аналитический ум, хоть и ведет себя как вычислительная машина, обладает в фантастической степени большими способностями, чем любая, когда бы то ни было созданная, вычислительная машина и он в бесконечной степени сложнее по конструкции. Его можно было бы называть "рассчитывающим умом". Но, для наших целей, аналитический ум вполне подходит, как описательное название. Этот ум может "жить" в передних долях мозга и имеются данные на это указывающие, но все это является проблемой структуры, а никто в действительности о структуре не ведает. Так что мы станем называть эту рассчитывающую часть ума "аналитическим умом", потому что она анализирует данные.

Частью аналитического ума может считаться монитор. Монитором может быть назван центр сознания человека. Он, весьма условно, и есть человек. На протяжении тысяч лет его пытались называть разными именами, каждое из которых может быть сведено к короткому понятию "Я". Монитор занимается управлением аналитическим умом. И он занимается управлением не потому, что ему сказали этим заниматься, а по своей природе. Это не демон, который живет в черепе и это - не маленький человек, озвучивающий человеческие мысли. Это - "Я". Не имеет значения сколько aberrаций имеет человек - "Я" по-прежнему остается "Я". У aberrированного человека "Я" может время от времени погружаться вглубь aberrации, но оно присутствует всегда.

Аналитический ум проявляет различные признаки того, что он является органом, но поскольку в наше время мы так мало знаем о структуре, то полное структурное познание аналитического ума должно произойти после того как мы узнаем, что он делает. И в Дианетике мы впервые знаем это точно. Известно и может быть

¹ **Соматический ум (SOMATIC MIND)**, ум, который обслуживает автоматические механизмы тела, регулируя детали, поддерживающие жизнедеятельность организма.

без труда доказано, что аналитический ум, будь он одним или несколькими органами тела, ведет себя точно так, как вы и ожидаете от хорошей вычислительной машины.

Чего вы желали бы от вычислительной машины? Действия аналитического ума - или аналайзера - это все, что кто-либо мог бы захотеть от самого лучшего из имеющихся компьютеров. Он может делать и делает все эти компьютерные штучки. И к тому же еще и сверх того - он руководит постройкой компьютеров. И он так же совершенно прав, как и любой из когда-либо существовавших компьютеров. Аналитический ум - это не просто хороший компьютер, - это компьютер совершенный.

Он никогда не делает ошибок. Он никоим образом не может ошибиться, если только человеческое существо не повреждено в достаточной степени (если что-то не удалит какую-нибудь деталь из его умственного оборудования).

Аналитический ум неспособен на ошибки, и он в такой степени не способен на ошибки, что работает на основе того, что не может допустить ошибку. Если человек говорит - "Я не могу складывать", то он имеет в виду, что его либо не обучали арифметическому сложению либо он имеет аберрацию связанную со сложением. Это не значит, что здесь что-нибудь не так с аналитическим умом.

В то время как в аберрированном состоянии существо в целом поразительно склонно к ошибкам - к аналитическому уму это не относится. Ибо компьютер хорош настолько, насколько хороши данные, которыми он оперирует. Поэтому аберрация происходит из природы тех данных, которые предлагаются аналитическому уму как задача для вычислений.

Аналитический ум имеет свои стандартные банки памяти. Точное место, где они располагаются структурно, в данное время опять же не является нашей заботой. Для того чтобы действовать, аналитическому уму нужно иметь восприятия, память и воображение.

Существует несколько этих стандартных банков и они могут таким образом копироваться друг в друге, что существует несколько одинаковых комплектов каждого из банков. Природа оказывается щедрой на подобные вещи. Для каждого из чувственных восприятий имеется отдельный банк - или же несколько банков. Их можно уподобить таким стеллажам с перекрестной системой пересылки

данных, которые заставили бы какого-нибудь офицера разведки поблагодарить от зависти. Любое отдельное восприятие подшито в папку как отдельное данное. Скажем, вид движущегося автомобиля подшит в видео-банке в цвете и движении, с пометкой времени в которое он наблюдался, с перекрестной ссылкой на район, где это видели, с перекрестной ссылкой на все данные об автомобилях, с перекрестной ссылкой на мысли, связанные с автомобилями и так далее, и тому подобное, с добавленными сюда умозаключениями (потоком мыслей), сделанными непосредственно в тот момент и потоками мыслей прошлого со всеми их выводами. Звук этой машины подшит подобным же образом - пройдя через уши, он попал прямо в аудио-банк, установив множественные перекрестные ссылки также как и выше. Чувства того момента также подшиты, в своих собственных банках.

Может быть и так, что вся эта система подшивок располагается в единственном банке. Так было бы проще. Но это вопрос не структуры, а исполнения. В конечном счете, кто-нибудь откроет как на самом деле все это подшито. В настоящий момент все что нас интересует - это функции данной подшивки. Каждое восприятие – картинка, звук, запах, касание, вкус, внутреннее органическое ощущение, боль, ритм, движение и эмоция - точно, аккуратно и в полном объеме подшивается в стандартные банки. Не имеет значения насколько много aberrаций имеет неповрежденный физически человек и может ли он, по его мнению, или не может хранить эти данные либо вспоминать их; папка с ними находится там, и данные в ней являются полными.

Подшивка начинает заполняться на очень раннем этапе, о чем мы будем говорить гораздо позже. После этого она методично заполняется, спит человек или бодрствует, в течение всего периода жизни кроме моментов “бессознательности”. Емкость ее, по видимому, безгранична. В данном труде “бессознательность” означает большее или меньшее снижение осознания со стороны “Я” - ослабление рабочей мощности аналитического ума.

Число фигурирующих здесь концептов (концепт означает то, что сохранилось после того, как что-то было воспринято) ошеломило бы компьютер астронома. Существование и изобилие хранимых воспоминаний было обнаружено и изучено на большом количестве людей, и они могут при помощи определенных процедур быть рассмотрены у каждого человека.

В этом банке правильно все, что касается отдельно взятого действия по восприятию. Могут существовать органические ошибки в органах восприятия наподобие слепоты или глухоты, которые оставляют в банках незаполненные места; и может существовать органический порок вроде частичной органической глухоты, который оставляет частичные пробелы. Но эти вещи - не ошибки в стандартных банках памяти; они представляют собой просто отсутствие данных. Как и компьютер, стандартные банки памяти совершенны - они производят верные и надежные записи.

Часть стандартных банков является аудио-семантическими или же можно сказать, что они занимаются записыванием услышанных слов. А часть банков – видео-семантические, иначе говоря - это записи прочтенных слов. Это особые части звуковых и зрительных папок. Слепой человек, который читает пальцами - начинает заполнять свою папку с содержанием смыслового значения своих осязаний. Содержание папок с высказанными речами в точности и без изменений соответствует сказанному.

Другой интересной частью стандартных банков памяти является то, что они, по-видимому, подшивают оригинал в папку - а аналитическому устройству отправляют точные копии. Они будут поставлять столько точных копий, сколько потребуется, и все это без уменьшения размеров папки-оригинала. И они будут вручать каждую из этих копий с такими же по качеству зрительными восприятиями, с цветом, движением, звуком, тоном, и так далее.

Количество материала, которое сохраняется в стандартных банках памяти у среднего человека, наполнило бы несколько библиотек. Но метод его сохранения не изменяется. И потенциальные возможности вспоминания являются идеальными.

Главный источник ошибки при “разумном” вычислении идет под заголовком недостаточности и ошибочности данных. Индивидуум, каждодневно встречаясь с новыми ситуациями, не всегда обладает всей той информацией, которая ему требуется для принятия решения. И неким “добрым авторитетом” ему может быть сказано нечто такое, что не является правильным, и о неправильности чего не найдется в его банках никакого свидетельства.

Между стандартными банками, которые безупречны и надежны, и компьютером - аналитическим умом, который надежен и безупречен, нет никакой иррациональной толкотни. Ответ всегда настолько верен, насколько он может быть таким в свете имею-

щихся в распоряжении данных и это все, что можно требовать от вычислительного или записывающего устройства.

Аналитический ум идет гораздо дальше, чем можно было бы предположить, в своем усилии быть правым. Он постоянно проверяет и взвешивает новый опыт в свете старого опыта, формирует новые выводы в свете старых, изменяет старые выводы, и вообще, он очень занят тем, чтобы быть правым. Можно было бы считать, что клетками, в целях охраны их колонии, аналитическому уму был поручен ответственный пост, и он делает со своей стороны все возможное для того, чтобы выполнять эту миссию. Он содержит правильные данные, настолько правильные, насколько это возможно, и он выполняет правильные вычисления с ними и настолько верные, насколько это может быть сделано. Если человек посмотрит на громадное число факторов, с которыми он управляется, ведя, к примеру, на протяжении каких-нибудь десяти кварталов автомобиль, то он сможет оценить, каким очень и очень занятым и на скольких уровнях может быть этот аналитический ум.

Теперь, прежде чем мы познакомимся с главным отрицательным героем этого произведения - реактивным умом - необходимо понять кое-что о связи аналитического ума с самим организмом.

Аналитический ум, будучи наделенным полной ответственностью, находится вдалеке от того, чтобы не иметь власти воплотить в жизнь свои действия и желания. Посредством механизма регулятора жизненных функций аналитический ум может влиять на любую функцию тела, на которую он желает повлиять.

Находясь в отличной рабочей форме - иначе говоря, когда организм не аберрирован - аналитический ум может влиять на биение сердца, на эндокринную систему (такие вещи как кальций, сахар, адреналин в крови и т.д.), на управление током крови (останавливать или возобновлять его в конечностях по желанию), на мочу, испражнения и т.д. Все секреторные, ритмические и жидкостные функции тела могут находиться под командованием аналитического ума. Это не говорит о том, что у клированного¹ человека они всегда та-

¹ **Клир** (CLEAR): **1.** У **Клира** нет ошибочного реактивного ума, и он действует, используя все возможности ума, как раз то, о чем говорилось в первой книге («Дианетика: современная наука душевного здоровья»). **2.** не аберрированный человек. Он рационален, так как на основании имеющихся у него данных и с учетом своей точки зрения он формирует наилучшие из возможных решений. ... У **Клира** нет инграмм, которые, рестиму-

ковы. Это было бы весьма неудобно и хлопотно. Но это говорит о том, что аналитический ум может вызывать перемены по желанию, будучи в этом натренированным.

Все это - тема для лабораторных исследований, которые провести очень легко. Люди издавна интуитивно подозревали о "полной силе ума". Что ж, полной силой ума был бы аналитический ум, работающий вместе со стандартными банками памяти, регулятором жизненных функций и еще одной вещью.

Последняя и наиболее важная вещь, конечно же, организм. Он находится на попечении аналитического ума. И аналитический ум управляет им по-другому, нежели жизненными функциями. Все мышцы и остальная часть организма могут находиться под полным командованием аналитического ума.

Для того, чтобы освободить себя от подобного рода мелочей и второстепенной деятельности, аналитический ум снабжен неким регулятором заученных тренируемых шаблонов. В него, посредством обучения, он может закладывать те шаблоны типа "стимул-реакция", которые необходимы для выполнения задач, подобных речи, ходьбе, игре на фортепьяно и т.п.

Эти заученные шаблоны не являются неизменяемыми. Поскольку они выбраны аналитическим умом после определенного обдумывания и усилий, необходимость их изменять встречается редко, а если и возникает новая ситуация - мышцами заучивается новый шаблон. Они не являются "условными", это просто тренируемые шаблоны, которые организм может использовать без какого-либо особого внимания со стороны анализера. Неисчислимо количество подобных шаблонов может быть помещено в организм таким способом. И они не являются источником каких-либо проблем, так как подшиваются они по времени и содержанию ситуации, и потребуются очень немного мысли, чтобы аннулировать старые шаблоны, установив на их место новые.

Все мышцы, как подчиняющиеся воле так и "не подчиняющиеся", могут находиться под командованием аналитического ума.

Итак, это составные части чувствующего существа. Здесь нет никакого шанса для ошибок, кроме как для тех, которые порождаются недостаточными данными и ошибочными, но все же приня-

лировавшись, могли бы ввести скрытые и ложные данные и тем самым испортить правильность вычислений.

тыми данными (и последние будут использоваться аналйзером только единожды, если этот один раз докажет их ошибочность). Это царство удовольствия, эмоции, творчества и созидания, и даже разрушения, если расчет оптимального решения говорит, что нечто должно быть разрушено.

Динамики лежат в основах деятельности аналитического ума. Устремление к выживанию объясняет все его действия. То, что мы способны понимать принципиальную простоту функционального механизма, не означает, однако, что человек, действующий лишь описанным образом - холоден, чрезмерно расчетлив или же склонен следовать закону "когтя и клыка". Чем ближе Человек приближается к этому оптимальному уровню - сам по себе или как сообщество в целом - тем смысленей и теплей становится это общество, тем более честными могут быть настроения и действия данного общества.

Душевное здоровье зависит от рациональности. Здесь - оптимальный уровень рациональности, а потому и наилучшее душевное здоровье. Здесь также и то, каким человек хотел бы видеть себя или как представляет он лучших из своих богов. Это клир.

Это душевное здоровье. Это счастье. Это выживание.

Так где же ошибка?

ДЕНЬГИ И РЕШЕНИЕ ВАШИХ ДЕНЕЖНЫХ ПРОБЛЕМ

Для того, чтобы добиваться успехов, человеку нужно знать, что такое деньги и, как улаживать свои денежные проблемы. Многие люди из тех, кто способен успешно действовать в разных областях, чувствуют, что их неудачи проистекают из того, что у них никогда не водятся деньги. Это обусловлено тем фактом, что у них есть изрядное недопонимание в отношении денег и недопонимание того, как ими управлять.

Потенциал дохода любой обычной группы устанавливается желанием этого дохода, а не каким-либо иным важным фактором. При финансовом руководстве, даже в международных масштабах, это является единственной движущей силой, с которой приходится работать. Хотя и разумно было бы предположить, что доходы появляются по иным причинам и могут быть получены другими путями, реальным фактом является то, что любой доход вообще производится лишь порождаемым группой требованием.

При финансовом руководстве вы можете требовать почти все, что вам нравится, и пока группа будет полагать, что она тратит весь свой заработок и нуждается в большем, вы будете иметь и соответствующие доходы.

Для практических целей не применяется никакого иного правила. [Из Инструктивного Письма 18 января 1965 - Финансовое Управление - Создание Резервного Счета - Курс Руководителя Организации, Том III, Страница 32, Л. Рон Хаббард]

Вышеизложенное было написано в отношении групп, но это также применимо и к отдельному индивидууму. Человек, которому требуется больший доход должен потребовать себе большего дохода, прежде чем он имеет какую либо надежду его получить.

То, что сказано выше, не означает, что кто-нибудь идет и требует дохода от кого-то еще. Какой бы то ни было доход появляется только как результат предоставления услуг. И услуга должна быть такого рода, что она обладает денежной ценностью и кто-то готов платить за нее. Предоставляемая услуга должна приближаться по ценности к той сумме денег, которая на нее обменивается. Если качество этой услуги является высоким и превосходит качество других услуг, то цена на нее должна быть поднята. И если в этой услуге есть необходимость - люди будут платить за нее даже не спрашивая о цене.

Существенным является понимание термина “требование дохода”. Оно включает в себе желание человека зарабатывать, его потребности и сколько, как он чувствует, ему нужно иметь в жизни. Доходы будут приходить к индивидууму в той степени, в которой он готов предоставлять услугу, как некую ценность в обмен за то, что он получает, иными словами - это честный обмен ценности на ценность.

Если доход человека недостаточен, то первое действие, которое следует предпринять - это усиленно взяться за предоставление услуг. Предоставляйте больше услуг, предоставляйте улучшенные услуги и будьте готовы предоставлять их еще больше. Говоря иначе - вам следует выдавать больше, если вы хотите больше принимать или удерживать свои существующие доходы. Все это имеет особенное значение для бизнесмена или продавца. Это - занятие перспективное, которое выльется в то, что клиенты будут сообщать свои отличные отзывы другим людям, которые после этого начнут приходить для получения этих высококачественных услуг.

Зарабатывайте столько, сколько вы только можете. И тратьте меньшую, чем эта, сумму. Вот и простая азбука финансового управления. [Из Инструктивного Письма 28 января 1965 - Финансы, Л. Рон Хаббард]

Вышеизложенное является разумной рекомендацией. В сущности, это значит: зарабатывайте максимально, на что вы способны, и тратьте меньше, чем заработали. В этой вселенной существует тенденция тратить все, что зарабатывается, если не больше. Вы когда-нибудь это замечали? Как управляют собственными расходами? Давайте на это посмотрим.

Организация - будь то “Стандард Ойл” или же любая другая - всегда будет тратить все, что она имеет, пытаясь тратить даже и сверх того. С одной стороны задача сводится к тому, чтобы удержать ее от растрат больших, чем она заработала, и с другой - сделать так, чтобы некоторые из ее расходов возвращались назад в виде денег.

Но я делаю так, что организация, по видимости, тратит все что она зарабатывает, но на самом деле растрачивается лишь избыток, и именно таким образом, что эти траты вернутся назад деньгами. Это единственный метод при помощи которого я когда-либо достигал прироста для организации в реальной практике.

Только физическим перемещением денег можно добиться прибыли. [Из Инструктивного Письма 18 января 1965 - Финансовое Управление - Курс Руководителя Организации, Том III, Страницы 33 и 34, Л. Рон Хаббард]

Вышеизложенное дает вам ключ к тому, что вы должны делать, чтобы получать прибыль от своего собственного финансового управления.

Многие люди имеют проблемы с деньгами потому, что они не понимают их. Определение денег состоит в следующем:

Деньги: 1. Монета, ходящая в обращении; золото, серебро или другой металл, отлитый в монеты; банковские билеты и т.п., символизирующие собою золото или серебро; любое средство обмена, в особенности то, которое выпущено правительством или полномочными общественными властями. 2. Специфическая форма или обозначение платежного средства. 3. Любой объект либо материал, служащий средством обмена и измерения ценности, например, съёмные банковские чеки, самородки или песок драгоценных металлов. [Словарь “Мировая Книга”]

Деньги: 1. Товар, который законным образом учрежден как обменный эквивалент всех прочих товаров и используется как мера их сравнительной рыночной ценности. 2. Официальная валюта, выпускаемая государством. 3. Средства и собственность, которые могут быть переведены в форму действительной валюты. [Американский Традиционный Словарь]

Деньги - это энергетическое течение. «Течение» определяется так:

Течь: 1. Перемещаться подобно воде; двигаться в виде потока или струи. 2. Выливаться, просачиваться 3. Двигаться легко или гладко; скользить. [Словарь “Мировая Книга”]

Очень важно чтобы вы ухватили и действительно поняли все это, поэтому пойдите - и пустите воду из крана. Вода течет. (И деньги так же). Попробуйте удержать воду. (Вы не можете). Она продолжает течь и вы отпускаете ее. Если бы у вас даже и был большой резервуар,

в конечном счете, он наполнился бы, и вода начала бы переливаться через край и растрачиваться. То же самое и с деньгами. А попробуйте направлять поток воды по определенным каналам прямо в те места, из которых вы могли бы вернуть эту воду назад. Теперь она не потеряна. Смекнули?

Так оно и с деньгами. Вы должны поддерживать их поток в текущем состоянии. Попробуйте перекрыть течение воды. Поток становится меньше и, в конечном счете, останавливается. То же самое случится и с потоком денег, если вы не будете следовать правилам потоков.

Тот, кто отправил поток - должен принять поток. Тот, кто принял поток - должен отправить поток. [Из книги "Дианетика 55!" Л. Рон Хаббард]

Если вы блокируете отток денег, то их приток останавливается. Если же вы останавливаете их приток, что ж, у вас тогда и нечего отправлять в виде оттока.

Деньги не являются конечным результатом. Это - *средства* для финала. Они *помогают* получить конечный результат. Я всегда могу распознать человека, у которого на носу денежные проблемы. Он всегда устанавливает намерение вроде "заработать кучу денег". Кто угодно с подобным намерением будет постоянно иметь проблемы с деньгами. Намерение должно быть в том, чтобы предоставлять услугу и, как результат предоставления и концентрации на предоставлении и поддержании высокого уровня обслуживания, деньги потекут и помогут вам поддерживать оказание этой услуги. Это говорит вам о том, что следует концентрироваться на предоставлении услуги и не концентрироваться на деньгах. Направьте ваше внимание на *зарабатывание* денег (предоставление услуги), а не на растрачивание их. В той степени, в которой вы уделите внимание их трате, в той вы и растратите их. А в какой мере вы направите внимание на предоставление услуги, в той же мере вы и окажете ее и заработаете денег.

Управление деньгами состоит в управлении потоком денег, ибо деньги - это поток. Это не что-нибудь такое, что вы имеете, это нечто, чем вы управляете как потоком. Хороший способ контролировать эти потоки (который я нашел успешным), это откладывать 10 % из всего того, что вы зарабатываете каждую неделю, на сберегательный счет. Вы расходуете это на сберегательный счет, так что позднее

вы сможете вернуть эти деньги. Насколько это касается вас, они истрачены.

Иными словами, вы платите самому себе 10 % от вашего дохода. Из оставшихся 90 % вы оплачиваете свои расходы на жизнь и т.п. Долги также уплачиваются из этих 90 %. Вам следует строить бюджет ваших затрат, а затем держаться в рамках этого бюджета. В течение одной недели произведите запись каждой расходуемой вами копейки. Вы удивитесь, куда только уходят ваши деньги. Зная теперь, куда ваши деньги уходят, вы в состоянии ими управлять и остановить их растративание.

Управление деньгами состоит в направлении их потока к себе и вовне. Вы должны держать под контролем как входящий поток, так и исходящий. Если вы направляете поток денег к себе и происходит сбой в том, чтобы направить его наружу, то вы увидите что зажали этот поток, что, в свою очередь, остановит и входящий поток.

Хороший способ управлять деньгами - это открыть чековый счет и сберегательный счет. Ваш еженедельный доход находится на вашем чековом счету. Вы, не мешкая, снимаете с него 10 %, которые кладете на сберегательный счет. Первым делом вы платите себе. После этого, оставшаяся сумма идет на уплату расходов на жизнь и долги, и на счету остается лишь самая малость. Оставить на счету пару долларов для того, чтобы держать его открытым - хорошая идея. Протекание денег этим путем помогает вам постулировать их следующий приток, ведь вы постулируете как приток, так и отток. Полностью исчерпав свой банковский счет, вы затем постулируете приток денег следующей недели. А потом вы совершаете точно такие же действия. Платите себе минимум 10 %, и 90 % пусть уходят на жизнь и на выплату долгов.

Используя этот метод управления своими потоками, вы очень скоро обнаружите, что у вас оказывается более 10 % того, что вы можете откладывать на свои сбережения. Иными словами - вы будете платить себе больше, чем те первичные 10 %. И вы также заметите, что направляете свое внимание на сбережение и оплату расходов и долгов, и не направляете его на растрату ваших денег. Вы создаете то, на что направляете свое внимание, поэтому направляйте его на зарабатывание денег, их сбережение, оплату расходов и долгов.

Делайте так постоянно, дисциплинируйте себя в том, чтобы делать это каждую неделю, и за очень короткое время вы обнаружите,

что рассчитались со своими долгами. И не приговаривайте себя к платежам в будущем, пользуясь кредитами ради расходов на жизнь и покупая товары в рассрочку.

СТАБИЛЬНОЕ ДАННОЕ¹

1. Организация будет пытаться истратить больше, чем она зарабатывает.

2. Экономика нацелена на то, чтобы воспрепятствовать организации тратить больше, чем она зарабатывает.

3. Избыток достигается только как часть, извлеченная из того, что тратит организация.

4. Расходы организации определяются не тем, что ей необходимо для ведения бизнеса, а тем, что, как организация думает, “она может потратить”.

5. Финансовое управление не может достичь финансового прироста одной лишь экономией. [Из Инструктивного Письма 18 января 1965 - Финансовое Управление - Курс Руководителя Организации, Том III, Л. Рон Хаббард]

Применяя вышеприведенное стабильное данное в случае отдельного индивидуума, у вас получается следующее:

1. Индивидуум будет пытаться истратить больше, чем он зарабатывает.

2. Экономика нацелена на то, чтобы воспрепятствовать ему в том, чтобы он тратил больше, чем зарабатывает. (Но эта экономика должна применяться им самим, поскольку экономика правительства нацелена на то, чтобы помочь ему *тратить*.)

¹ **Стабильное данное (STABLE DATUM):** 1. У нас есть некоторое учение о беспорядке. Оно называется доктриной стабильного данного. Если бы вы увидели, как много клочков бумаги кружатся по комнате, то они выглядели бы беспорядком, пока вы не выбрали бы один клочок бумаги, приняв его за тот, относительно которого движется все остальное. Другими словами, беспорядочное движение может быть понято, если что-то одно представить неподвижным. Пока не выберешь одно данное, один фактор, одну частность в беспорядке частиц, этот беспорядок будет продолжаться. Один предмет, выбранный и используемый, становится стабильным данным для всего остального. 2. Любая область знаний, говоря более подробно и точно, построена на одном данном. Это ее стабильное данное. Если его обесценить, то вся область знания разваливается. Стабильное данное - не обязательно правильное данное. Это просто то, которое удерживает все остальные от впадения в беспорядок и по отношению к которому упорядочены все остальные. 3. Данное, которое удерживает от прихода в беспорядок, вокруг которого выстроены остальные данные.

3. Избыток достигается только как часть, извлеченная из того, что тратит индивидуум.

4. Расходы индивидуума диктуются не тем, что человеку нужно, чтобы жить, а тем, что, как он думает, он может истратить. (Если вы не контролируете свои потоки денег и направляете ваше внимание на их траты, а не на их зарабатывание, то будьте уверены, что вы истратите все, что имеется в распоряжении. Ваши расходы будут основаны не на ваших действительных нуждах, а на том, что, как вы думаете, вам нужно купить, *исходя из* доступной вам суммы денег. Мне вспоминается пример одного человека, который купил в рассрочку два автомобиля. Ему оставалось выплатить за машину еще один - последний взнос. И он сказал мне, что как только полностью за нее рассчитается, то собирается приобретать в рассрочку и другую, так как в месяц у него были доступными “уже \$60”. Как часто вы или кто-то еще откладывали деньги на крайний случай? После этого, без всякого сомнения, этот крайний случай и являлся взору. И его стоимость копейка в копейку соответствовала припрятанной вами сумме!)

5. Управление человеком собственными финансами не может достичь денежного избытка путем одной лишь экономии. (Это означает, что если индивидуум не контролирует потоки своего дохода и тратит все, что зарабатывает, то, согласно пункту 3 выше, он никогда не получит избытка.)

Секрет решения вот в чем:

1. *Зарабатывайте много денег.*
2. *Тратьте меньше, чем вы зарабатываете.*
3. *Зарабатывайте деньги до того, как вам нужно будет их тратить.*
4. *Собирайте каплю за каплей денежный резерв, к которому можно было бы прибегнуть, и никогда никогда к нему не прибегайте.*
5. *Поддерживайте ваш долговой баланс в отличном состоянии - это еще один резерв.*
6. *Отказывайтесь тратить резервы. Вместо этого, чтобы справляться с крайними случаями, зарабатывайте большие деньги. (Обычно сделать это можно быстрее, чем откопать их из старых тайничков. Никогда не занимайте ради оплаты счетов. Менее проблематично просто заработать деньги.)*
7. *Осознавайте, что коллективное мнение, касающееся финансов - это просто банк, и что банк решительно против создания чего-*

нибудь хорошего и сделает все для пожирания всего существующего. Финансовое планирование и управление, по сути, задача индивидуальная, зачастую вступающая в противоречие с групповыми требованиями и оно приводит к успехам лишь тогда, когда управляющий этим индивидуум может подняться над группой. “Прирученный” финансовый менеджер, бегающий за группой на цыпочках и “Дакающий” по любому поводу всегда приведет группу к неплатежеспособности. Человек, которому вы поручаете управление финансами, должен быть способен сказать “нет”, невзирая на то, насколько популярным было бы глупое “да”. Управляющий финансами здесь не для того, чтобы покупать себе популярность при помощи организационных фондов. [Из Инструктивного Письма ОХС 28 января 1965 - Как поддерживать кредитно- и платежеспособность - Курс Руководителя Организации, Том III, Л. Рон Хаббард]

Воплотите вышесказанное на практике - и вы заметите значительную перемену в ваших денежных потоках. Вам нужно также узнать кое-что о кредитах и их использовании, иначе вы столкнетесь с трудностями и не будете знать их причины.

КРЕДИТ

Не покупайте ничего в кредит. Платите за это наличными. Если у вас нет наличных - не покупайте этого.

Человек, действующий наличными, в любое время точно осознает свое положение. Если у него нет наличных - ему их никак не потратить. Человек, который выплатил все свои долги, имеет на руках лишь наличные и отчетливо осознает положение вещей. Индивидуум, пользующийся кредитом, не только не знает точно своей позиции, он также нарушает определенные основные принципы потоков. Главный из них гласит, что нельзя посылать исходящий поток того, чего не имеешь. Следовательно, человек, действующий на кредитной основе, предрасположен к финансовым затруднениям. Поэтому мы видим, что большинство людей этой и других наций окутаны денежными трудностями.

Как-то раз я спросил одного моего друга о том, как он добился своего финансового успеха. Его ответ был довольно показателен. Он заявил: “Мои финансовые дела пошли успешно в тот день, когда я стал платить наличными за все, что покупал. Когда я только начинал бизнес, то действовал на кредитной основе и очень скоро вляпался в денежные проблемы. И один приятель сказал мне, чтоб я работал на наличных и только за наличные продавал все свои товары. На ту наличность, которую я получал за товары, я смог покупать большее их количество, а затем я эти товары продавал. Потом же использовал вырученные деньги для того, чтобы закупить еще. Только я так сделал - тут же начал достигать финансового успеха”.

Приобретение в кредит - это ловушка. Согласно циклу производства в этой вселенной, сначала вам нужно предоставить энергию (деньги), а *затем* получить продукт. При использовании кредита - вы сначала получаете продукт и только позднее по времени предоставляете для него энергию. Это приводит к тому, что человек продолжительно находится в состоянии долга.

Покупка в кредит оставляет вас также с незавершенным циклом действия, отчего вы оказываетесь подвешенными во времени с обилием внимания, направленного на незавершенный цикл. А если вы платите за что-нибудь наличными, то цикл завершается здесь же, в этот самый момент. И он не имеет какого-либо продолжения в будущем. К тому же, если вы оплачиваете наличными, то обнаружите, что управляетесь с деньгами гораздо лучше, так как точно знаете свое

положение. Когда деньги у вас на исходе - пойдите и заработайте их, а не пополняйте список будущих долговых выплат.

Не берите новую машину в рассрочку. Купите автомобиль с рук и уплатите за него наличными. Уже использованные машины бывают в отличном состоянии. Выпишите те особенности, которыми вы хотите, чтобы она обладала. Поместите все это в вашу собственную вселенную. Идите и делайте связанное с этим общение и вы обнаружите, что такую машину вы и приобретете. Не принимайте ничего меньшего. Найдите кого-то, кто практикуется в подержанных автомобилях и может осмотреть их и оценить пригодность их технического состояние. Уплатите за нее наличными.

Также, не одалживайте. Зарабатывайте и живите на меньшую, чем вы зарабатываете, сумму.

Многие говорят мне: “Но ведь должны же быть такие ситуации, когда было бы правильным покупать в кредит или одалживать?” Да, бывают такие ситуации, но мой совет - совершать выплаты наличными и учиться править потоком до тех пор, пока вы не сможете искусно управлять и манипулировать им. Тогда вы приобретете также и рассудительность в управлении кредитами и одалживанием. И к тому времени вы увидите также, что у вас нет никакой необходимости одалживать или брать кредиты.

Если вы и одалживаете, то берите в долг то, что вам действительно нужно, а затем - быстро этот долг возвращайте!

Иногда человек оказывается в состоянии чрезвычайного положения и ему нужно занять для того, чтобы удержаться от сползания в более низкое состояние¹. Такие ситуации описаны ниже:

1. Когда человек находится в личном состоянии чрезвычайного положения, позволив своим доходам упасть до точки, когда срочно нужны деньги, чтобы выкрутиться. Тогда он берет в долг и, когда наступает состояние изобилия², все это возвращает.

¹ **Состояние:** (CONDITION); одно из положений деятельности или существования, через которое проходит индивидуум, группа или организация. Имеются формулы, связанные с этими состояниями деятельности, которые при правильном применении приводят к стабильности, расширению, влиянию и благосостоянию. Для более полной информации о состояниях и их формулах читайте книгу Л. Рона Хаббарда “*Введение в саентологическую этику*”

² **Изобилие** (AFFLUENCE): Состояние изобилия означает, что есть обилие чего-то. Это может быть обилие продукции, обилие денег, обилие ресурсов и т.п. Человек может внезапно попасть в это состояние, как например, в случае внезапного получе-

2. Когда человек находится в плохой душевной и/или физической форме, и нуждается в срочном внимании. Это - чрезвычайное положение. Займите денег и получите это необходимое внимание, а затем - работайте, заработайте и полностью уплатите.

3. Когда ваши активы связаны и вам нужны наличные на руках. Одолжите их и - уплатите назад.

Когда вы в состоянии изобилия (приходит хороший поток денег) - не одалживайте. Экономьте и оплатите все ваши счета и долги. Не пускайтесь в новые долги и не принимайте на себя обязательств, которые приведут к долгам в будущем. Если вы занимаете, находясь в состоянии изобилия, то ситуация изменится и поток денег иссякнет. И тут вы увидите себя неспособным выплатить этот новый долг, в который вы влезли.

Пример: В тот момент, когда человек, находящийся в состоянии изобилия, задумывает купить в рассрочку автомобиль - с ним неожиданно происходит перемена. Он чувствует себя неважно. Его денежный поток таинственным образом усыхает. Он нарушил формулу состояния изобилия и сполз в чрезвычайное положение, в котором и занимают деньги. (Конечно же! Поэтому он здесь и оказался.) Для того, чтобы из этого вылезти, ему следует применять формулу чрезвычайного положения и производить - работать - действительно взяться за это. Это будет приложением усилия, но если он этого не сделает, то он не вылезет из чрезвычайного положения.

Некоторые люди безвылазно пребывают в состоянии чрезвычайного положения. Они всегда занимают, влезят в долги, используют кредитные карточки или никогда не выплачивают долгов. Это способ оставаться должником. Если вы берете в долг - удостоверьтесь, что вы находитесь в правильном состоянии для займа. Выплатите ваши долги и начинайте двигаться выше по состояниям.

В своей основе, причиной того, почему человек имеет проблемы с деньгами является то, что у него есть проблемы в своей собственной вселенной. Он неспособен моделировать (создавать) обмен услуги, эта модель у него попросту испаряется. Он не может поместить ее туда - в свою собственную вселенную. И все что необходимо для того, чтобы успешно обладать и управлять деньгами - это отчетливо

ния неожиданного наследства, или обилие может быть создано усердным трудом в течение продолжительного времени. Все это - состояния изобилия.

цию, накапливая которую по другому вам пришлось бы провести годы, двигаясь методом проб и ошибок.

Покупки в кредит с использованием кредитных карточек - это другая ловушка. Не используйте кредитных карточек. Платите наличными. Кроме того факта, что вы завязнете в цикле действия, - это принесет вам массу дополнительной работы.

Другой момент, связанный с покупками в кредит, заключается в том, что человек будет просто переплачивать за товар или даже покупать те товары, в которых у него нет необходимости. А если вы платите наличными, то у вас будет к этому иное отношение.

Вы можете видеть свои, не без труда заработанные, денежки, которые уходят от вас в обмен за некий товар. Тут вы действительно в состоянии сравнивать одну из этих ценностей с другой. Действительно ли вам *это* нужно? Часто бывает, что - нет. Если бы оно было необходимым, то вы могли бы купить наилучшее, заранее спланировав эту покупку.

При покупке в кредит человек предрасположен покупать товары пониженного качества, поскольку отток откладывается на некоторый срок в будущее. В финале, когда индивидууму приходит пора выплачивать за это деньги, он понимает, что на самом деле не был удовлетворен качеством.

Когда же вы платите наличными, то вы способны определить равноценность обмена - доллар за доллар. Вы будете в большей степени склонны настаивать на качестве и на вопросе о цене. Проверьте свое собственное отношение, когда вы делаете покупки за наличные и когда покупаете в кредит.

То, что сказано выше является, вероятно, основной причиной, по которой на рынке существует так много продуктов низкого качества. Большинство покупателей совершают покупки в кредит и не настаивают на качестве.

Не пускайтесь с головой в навязчивое популяризаторство. Заприте где-нибудь дома вашу кредитную карточку. Носите с собой наличные. Вы будете чувствовать большее напряжение при оплате наличными - и будете тратить меньше.

Доходы более важны, чем расходы. [Из Инструктивного Письма 27 февраля 1971 - Выпуск II - Первичный Финансовый Инструктаж, Л. Рон Хаббард]

Направляйте ваше внимание на зарабатывание денег (предоставление услуг), а не на их трату.

Ключевое Данное для Валового Дохода: Размер, а не качество, рассылочной ведомости организации, и количество почты и писем, направленных к ней, вот что определяет валовой доход организации. [Из Инструктивного Письма 30 июля 1968 - Курс Руководителя Организации, Том 0, страница 277, Л. Рон Хаббард]

Применяя вышеприведенное данное к индивидууму, мы находим, что валовой доход человека изменяется в соответствии с тем количеством общения, которое он производит. Вы обнаружите, что получаете доход только от тех людей, с которыми вы находитесь в общении. Если вы выйдете на работе из общения с вашим шефом, то через очень непродолжительное время у вас уже не будет работы, и больше не будет у вас никаких доходов из этого источника.

Применяя описанное выше данное к бизнесу, мы видим, что ничто иное как объем производимого общения во время продвижения на рынок и рекламной деятельности определяет валовой доход этого бизнеса. Ваши доходы будут изменяться в прямой пропорции к вашему общению. Если вы хотите увеличить ваш доход и денежные потоки, то увеличьте ваше общение. Если ваш недельный доход недостаточно велик - вы произвели недостаточно общения. Ваш доход находится в прямой пропорции к исходящему потоку вашего общения.

Процветание бизнеса прямо пропорционально скорости потока его частиц (депеш, телеграмм, товаров, посланий, студентов, клиентов, агентов и т.д.). [Из Исполнительной Директивы 805 (Международной), 11 января 1968 года, Л. Рон Хаббард]

Это означает, что ваш бизнес будет процветать в той степени, в которой вы будете действовать споровисто. Это данное также применимо к индивидууму. В той степени, в которой вы не завершаете циклы действия (оставляете вещи недоделанными) или не управляете вашими проблемами, в этой же степени вы и не будете процветать. Ускорьте ваш поток частиц. Применяйте информацию по постулатам и циклам действия из первой главы и будьте успешными и процветающими.

ВЫ И БУДУЩЕЕ

Изучение Саентологии открывает совершенно новую область. При написании этой книги моей целью было предоставить вам основные данные, необходимые для того, чтобы достигать успеха. Разумеется, в таком ограниченном пространстве я не мог дать вам всю ту информацию, которая *ЕСТЬ* в наличии. На самом деле существует гораздо больше, чем я мог изложить здесь, в этой маленькой книжке. К тому же, есть намного больше данных, которые входят в Саентологические учебные курсы.

Саентология - обширный предмет. Она имеет дело с жизнью во всех ее проявлениях: бизнес, общественная жизнь, семейная жизнь, семья, и т.д. Она имеет дело с вами и с тем, чем вы являетесь, с вашими проблемами, заботами, трудностями, с вашими успехами. Она содержит данные, которые могут быть применены. *УСЛОВИЯ ВОКРУГ ВАС МОГУТ БЫТЬ ИЗМЕНЕНЫ! И ВЫ СПОСОБНЫ СТАТЬ НАМНОГО БОЛЕЕ УСПЕШНЫМИ, ЧЕМ КОГДА-ЛИБО ПРЕДПОЛАГАЛИ!*