

КАК ГОВОРИТЬ С ДРУЗЬЯМИ О САЕНТОЛОГИИ

ЛЕКЦИЯ, ПРОЧИТАННАЯ 18 ДЕКАБРЯ 1952 ГОДА
69 МИНУТ

Это последняя вечерняя лекция в этой серии лекций. 18 декабря, первый час.

Я хочу поговорить с вами о том, как нужно разговаривать с людьми о Саентологии.

Мы с вами до сих пор беседовали неформально, всё у нас шло замечательно, и мы будем продолжать в том же духе.

Когда вы пытаетесь кого-то в чём-то убедить, то вы пытаетесь делать это посредством действия, а не рассуждений. И, следовательно, вам нужна определённая подготовка, но не в знании катехизиса, как в некоторых культах, – когда кто-то о чём-то вас спрашивает, у вас есть на это готовый ответ. Давайте подойдём к этому опять-таки с точки зрения противоположного вектора.

Человек сталкивается с огромным количеством людей, которые будут переубеждать его в отношении чего угодно. Что такое обесценивание? Обесценивание -это воздействие силы. Вот что такое обесценивание.

Самый низкий уровень на шкале тонов, до которого может опуститься человек, -это нежелание критиковать, нежелание быть критичным. Это самый низкий уровень, до которого человек может опуститься, – нежелание быть критичным по той причине, что критика, накапливаясь, становится обесцениванием. И это градиентная шкала, которая начинается с критичности на уровне аберрированного мышления, иными словами мышления типа «раздражитель-ответ», затем критичность ослабевает до эмоциональной реакции – контрэмоции, которая возникает в ответ на чьи-либо действия, и приходит к следующей точке градиентной шкалы, которой является контрусиллие.

Вот вам три уровня и, конечно, отсюда они поднимаются вверх. По мере того как человек прекращает использовать силу, он от применения силы опускается на уровень нежелания применять силу, так что он применяет эмоцию; и далее – на уровень нежелания применять эмоцию, так что он применяет мысль типа «раздражитель-ответ», а затем, не желая применять мысль типа «раздражитель-ответ», он оказывается в гораздо более серьёзном положении, чем вы могли бы себе представить.

Тут у нас возникает один вопрос, прояснить который, вероятно, необходимо для того, чтобы какая-то часть этого материала утряслась у вас в голове, и он представлен вот здесь, на этом рисунке. *[См. рис. на следующей странице.]* Вот тут у нас уровень 20,0 – прошло уже несколько дней с тех пор, как я последний раз пользовался этой штукой, – а вот здесь внизу находится уровень 0,0. И давайте посмотрим вот сюда, и мы увидим, что в этой области... уровень действия где-то примерно вот здесь, на уровне 20,0 – 22,0.

Так вот, действие может сопровождаться (но не обязательно сопровождается) приложением силы. Но оно обязательно сопровождается приложением усилия того или иного рода, но это не тот тип усилия, который вы, как правило, посчитали бы усилием, поскольку оно используется в огромном пространстве и его приложение тщательно регулируется, так что это очень тщательно отслеживаемое и активируемое усилие. Так что это не то усилие, которое имеет место в известном нам «диапазоне усилий», это гармоника, более высокая гармоника диапазона усилия; или вы могли бы сказать, что работа и материя сами являются более низкой гармоникой этого... подлинного диапазона действий или диапазона усилий. Действие становится всё более, и более, и более плотным, пока наконец оно не превращается в матерю.

Так что давайте посмотрим на этот центральный диапазон и отметим на этом рисунке три вещи, которые вам следует знать очень хорошо, – это мысль, эмоция и усилие, – и выясним, где они тут находятся; а это на самом деле диапазон усилий.

+
 70.0
 As Directed [в прямом направлении]
 Thought Band [Диапазон мысли]
 Postulates [Постулаты]
 Agreements [Соглашения]
 Emotion [Эмоции]
 Sensation Band [Диапазон ощущений]

25 Effort [Усилие]
 20.0 ACTION [Действие]

Emotional Sensation [Эмоциональные ощущения]
 Thoughts [Мысль]
 Effort [Усилие]
 Emotion [Эмоция]
 Thought [Мысль]
 Emotion [Эмоция]
 Effort [Усилие]

в противоположном направлении

Dec. 18 1st Hour. Eve
 [18 дек., 1-ая лекция, вечер]

Так вот, давайте посмотрим на область выше этого уровня. Я не стану утруждать себя тем, чтобы ставить здесь какую-то цифру, потому что эта цифра является ничего не значащей произвольностью, но вот эта следующая линия вот здесь, вверху... когда я говорю «выше усилия»... находится что? И вот эта следующая линия выше этой, это что? Вот здесь, очень высоко, выше тона 40,0 находится диапазон мыслей. Понимаете?

Так вот, раньше вы никогда не видели на шкале тонов этих слов в таком порядке, потому что диапазон ощущений на самом деле представляет собой эмоцию. Это высокотонная эмоция. Высокотонная эмоция – это ощущение.

На более низком уровне это своего рода... эмоции становятся своего рода эмоциями усилия – в них много, очень много МЭСТ. А вот это что-то очень лёгкое и воздушное, вот здесь вверху, в этом... пространстве. Вот этот диапазон мыслей – это постулаты. Немного ниже этого у нас имеются согласия. Возможно, мы никогда по-настоящему не смотрели на эту шкалу с этой точки зрения.

Помните, что я сказал о том, что шкала ЖНБ является гармоникой... что ЖНБ -это циклы внутри циклов? Что ж, эта теория о циклах внутри циклов – это, фактически, та же самая теория, что и теория гармоник. И если вы хотите знать, откуда берутся гармоники в радио, музыке, фортепьянной музыке, откуда они берутся в электронных волнах любого рода, в звуке или в чём угодно – посмотрите на эти циклы внутри циклов. Есть большой цикл, охватывающий весь диапазон и всё изменение, и есть эти промежуточные циклы. ЖНБ представляла собой маленький кусочек большой шкалы ЖНБ – желать, навязывать и блокировать.

Что ж, давайте опустимся пониже, вот сюда, и мы обнаружим, что... теперь, когда мы дошли до диапазона усилия, давайте двинемся дальше. И давайте теперь спустимся ниже этого уровня, и мы окажемся... боже, на самом деле мы находимся вот здесь... прямо под этим уровнем у нас находятся эмоции и ощущения. Вот здесь, повыше, они довольно приятны, а вот здесь, пониже, у вас эмоциональные ощущения. А что же у вас ниже их? Там у вас диапазон усилий.

Так вот, а что у вас под этим диапазоном усилий? Там у вас то, что вы называете эмоциями очень высокого уровня и прямо в этой зоне у вас находится почти что самый высокий уровень разумности, достигнутый человеком. И тут у нас снова имеется мысль, и я думаю, что это можно было бы изобразить на схеме... я даю вам далеко не все гармоники... и... усилия, эмоции. Теперь пусть у нас ещё раз будут мысли... или пусть у нас ещё раз будут усилия... мысли – это не имеет значения. Это просто не имеет значения, будем ли мы и дальше продолжать добавлять эти уровни. Это просто будет этот же самый цикл. И вы можете брать кусочки этого цикла и точно определять, что из этой тройки вещей вы отмечаете на схеме – или не отмечаете – в данный момент. Это могли бы быть все уровни усилия на этой шкале тонов -усилия, усилия, усилия, усилия, усилия, усилия, усилия. Что представляют собой все эти уровни усилия? Или это могли бы быть эмоции, эмоции, эмоции, эмоции, эмоции. Что это всё за уровни? У вас имеются названия практически для каждого из них: ощущения, ощущения высокого уровня, воодушевление на более низкой части шкалы – это энтузиазм, а скука – это фактически более низкая гармоника спокойствия, очень низкая гармоника, «МЭСТная».

И мы спускаемся вот сюда, и тут мы, возможно, опять находим эту тройку. И когда мы спускаемся очень низко, вот сюда, тут мы снова видим напряжённое усилие.

Так вот, мы фактически... поскольку мы изучали этот вопрос с точки зрения хомо сапиенса, в зоне усилия в районе тона 0,0... это не усилие на уровне 0,0, это просто в этой зоне... усилие, эмоция, мысль. Так вот, мы спустились на этот уровень, и мы получаем очень плотную разновидность... о боже, эти диапазоны действительно становятся очень тонкими, они начинают действительно очень плотно примыкать друг к другу. В самом низу они очень плотно утрамбованы.

Я бы не смог нарисовать... мне следовало бы изобразить для вас маленький кусочек шкалы, дать какое-то представление о том, как здесь, ниже уровня 0,0, диапазоны

сливаются вместе. Их было бы так много в одном месте, что эта область была бы совершенно чёрной. Они бы повторялись настолько часто и настолько близко один к другому. Это геометрическая прогрессия в действии, и она начинается намного ниже этого, на уровне материи; она начинается с вершины – широкие диапазоны, менее широкие, всё ближе друг к другу и плотно утрамбованные – в самом низу.

Материальный объект – это на самом деле мысль, усилие и эмоция, существующие одновременно как нечто единое. Для вас это, возможно, новая мысль. Эта мысль перестанет быть для вас такой новой, когда вы когда-нибудь возьмёте материальный предмет и почувствуете, что он думает. Разумеется, он не содержит никакой мысли, за исключением своего рода отвердевшей мысли. У него просто имеется это свойство быть привлекательным.

Например, эта пепельница содержит в себе приукрашенную мысль. В ней не говорится: «Пепельница». В ней говорится: «Красивое гончарное изделие». Кто бы ни сделал её, именно эта мысль была в неё вложена: «Красивое гончарное изделие». И тем не менее она способна прилагать определённое усилие, не так ли? Если вы её направите. И она может делать самые разнообразные вещи. И у неё имеется определённая эмоция. Это очень странно, у неё имеется эмоция, что-то вроде страдания. Это очень странно. Это подлинная эмоция. Что ж, как бы там ни было... вы думаете, что я подшучиваю над вами. Вам нужно как-нибудь попробовать сделать это.

Вам следует спросить какой-нибудь материальный объект: «Какую эмоцию ты...» Не сходите из-за этого с ума. Как-нибудь спросите какой-нибудь материальный объект: «Какую мысль ты содержишь? На какое усилие ты способен? И какую эмоцию ты выражаешь?» Иногда вы будете крайне поражены тем, насколько чёткий и уверенный ответ имеется прямо у вас под носом.

Потому что вы имеете дело с объектом МЭСТ-вселенной, который изначально возник как мысль, как думание, и как бытийность, и как эмоциональность, и как всё такое прочее. Что ж, по мере того как всё уплотняется, эти диапазоны сближаются всё теснее и теснее, всё теснее и теснее, всё теснее и теснее, пока вдруг вы не получаете материю.

Так вот, очень забавно взять в руки пушечное ядро, какое-нибудь маленькое пушечное ядро, лежащее на поле боя. Оно всё ещё думает одну и ту же мысль, если это можно назвать «думанием». Оно в той или иной степени было создано с этой мыслью. Почему? Его настоящее время – это «всегда», но всегда в самом низу шкалы.

Что-то вы очень уж притихли, когда я завёл речь об этом. Тут есть одно очень забавное обстоятельство. Понимаете, то, что вы вкладываете в вещь ту эмоцию, которую она выражает, – это факт, но вы способны установить контакт и с соглашением, которое создало её. Вы понимаете это гораздо лучше. Мы делаем понятным многое из тех вещей, которые человек чувствовал, и которые, как ему казалось, он чувствовал, и которые, как он полагал, он слышал, и в отношении которых он пытался добиться уверенности. Что ж, нет никакой необходимости добиваться уверенности в отношении всего этого. Это просто забавно или занятно.

Когда что-нибудь опускается вниз из этой области выше тона 40... давайте возьмём электроны, бегущие по проводу. Когда-то кто-то сказал: «Да будет свет», и появился электрон, который бежит по проводу. И приходит инженер, и он что-то там делает с этим электроном, который бежит по проводу. Что электрон может сказать об этом? Ему есть что сказать об этом. Он всё ещё здесь, он по-прежнему является кусочком бытийности, которой он когда-то являлся, и он по-прежнему околачивается в МЭСТ-вселенной. И вот он, пожалуйста. И кто-то другой мог бы взять его и запустить его в путь по проводу... тем или иным образом посадить его в медную проволоку. Но это не человек. Это не личность. Это не деградировавший тэтан.

Хотя это очень, очень необычно. Вы становитесь очень маленьким и пытаетесь смотреть на вещи такой величины, и в них, по всей видимости, заложена какая-то жизнь – это завораживающее зрелище. И, по сути, такой объект скреплён мыслью. И эта мысль,

ударяясь обо что-то в различных спостулированных пространствах, сгущается, потому что сгущается пространство, а целью, ради которой мысль создала пространство, было существование, и, следовательно, происходит сгущение бытийности, и она становится неким сгущением. И вот в этой области, в центре, существует сгущение действия, так что тут имеет место активная деятельность. Тут имеет место невероятная летучесть элементов. Летучесть элементов, не связанная с температурой или с чем-либо подобным, будет иметь место в районе уровня 20. Затем всё становится более твёрдым и более плотным, и тут возникает энергия.

И если у вас появляется преклир в тоне апатии... но у вас может быть преклир в тоне апатии, который на самом деле демонстрирует радость – радость безумия. Он испытывает апатию в отношении любой деятельности. В действительности он просто готов в любую минуту разрыдаться, он находится почти на грани этого. И что он делает? Он гогочет и хохочет над чем-то.

Так что вы просто спускаетесь всё ниже, и ниже, и ниже, и внезапно... от этого усилия, называемого апатией, мы спускаемся на более низкий уровень, более низкий уровень, более низкий уровень. К вам придёт какой-нибудь преклир, и вы сможете упереться в него ногой! Вы действительно могли бы поместить руку своего МЭСТ-тела на риджи этого человека и толкнуть его, когда он входит в дверь. Вы почти можете сделать это... я имею в виду, что он настолько далеко зашёл и он настолько твёрд и плотен.

Что ж, если вы спуститесь очень низко, сожмёте всё это слишком сильно, вы получите плутоний, вы получите – *бум!* – новую мысль. Так вот, вы могли бы решить, что это является частью замкнутого круга и сказать: «Из этого возникли все новые мысли». Нет, это просто следствие очень сильного давления, потому что, бог ты мой, ничто не создаёт МЭСТ так, как это делает плутоний. Он превращает в энМЭСТ большее количество МЭСТ за меньшее время, чем это делает любой другой известный элемент.

Итак, тут у нас эти диапазоны плотно сжаты друг с другом.

Так вот, когда вы говорите о контрусии, что вы имеете в виду – удар в челюсть? Удар в челюсть – это контрусиие. Это здесь внизу, где-то в этом диапазоне. Это обесценивание с помощью силы.

Или вы имеете в виду в высшей степени выверенное, потрясающе компетентное, в невероятной степени контролируемое и управляемое приложение силы для создания воздействия? Это всё равно обесценивание.

Бог ты мой, нет большего обесценивания, чем то, которое осуществляется с силой и крайне компетентно... парни выходят на футбольное поле и всё такое. Когда их разобьёт «в высшей степени умелая» команда, как же глупо они себя чувствуют.

Что ж, это обесценивание... выверенная сила. Но это не похоже на «мы спустились на уровень, где у нас больше не осталось никаких идей, и мы сотрём тела друг друга в порошок». Это было бы иррационально. Здесь, выше по тону, все ещё идёт игра. Ну, да ладно.

Давайте посмотрим, какое здесь ощущение... какая эмоция? Это очень, очень высокотонная эмоция... для хомо сапиенса... потрясающее воодушевление и так далее.

Давайте посмотрим, какое усилие существует здесь внизу, в этом диапазоне. Что ж, что касается усилия, это будет легчайшее прикосновение перышка, но это опять-таки будет потрясающе компетентное усилие – очень компетентное.

Когда человек опускается по шкале тонов, он начинает делать определённые вещи, например сожалеть о своей компетентности, потому что из-за неё совершается слишком много овертов. Таким образом, компетентность причиняет страдания, поэтому человек продолжает двигаться вниз.

Итак, мы оказываемся в этом диапазоне здесь внизу – в диапазоне эмоции. Это, вероятно, тот эмоциональный диапазон, который использует большинство людей. Прислушайтесь к театральной аудитории. Большинство людей, когда они действительно высоко поднимаются по тону, поднимутся, вероятно, до этого уровня ощущений.

Возможно, это самый высокий уровень до которого может дойти секс, – как раз этот диапазон, второй эмоциональный диапазон над уровнем 0,0. О, разумеется, далеко внизу, здесь, на самом дне, где есть эта чёрная линия, всё это в той или иной степени плотно сжато вместе, там не проводится никаких различий, там существует только отождествление: мысль, эмоция и усилие становятся одним и тем же.

Что ж, что такое критичность? Разумеется, если человек занимается фехтованием и скрещивает рапиры с настоящим мастером, и этот мастер просто расстёгивает застёжки на его маске кончиком своего клинка. Тем временем, пока его противник... Я имею в виду, что пока этот парень орудует рапирой как одержимый, пытаюсь держать мастера на расстоянии, тот просто расстёгивает его маску и начинает распускать по ниточке его свитер... мне кажется, что это было бы немного критично, не так ли?

Так что, когда мы опускаемся сюда... вы могли бы сказать, что любой уровень здесь является критичностью. Мы думаем, что обесценивать – значит игнорировать. Но когда чему-то противопоставляется сила – это тоже может быть обесцениванием. Так что существуют две разновидности обесценивания.

А придание значимости было бы чем-то положительным.

Во всём этом всегда таится нечто третье, и это третье – «нулевая точка». Вы можете увидеть её в цикле действия. Вы постоянно сталкиваетесь с нулевой точкой. Точно в центре цикла действия находится сохранение. Начало, увеличение, отсутствие изменений, уменьшение, остановка – вот что такое на самом деле цикл действия. Прямо в середине цикла действия находится абсолютное «может быть». Понимаете, почему это так? Это нулевая точка между увеличением и уменьшением. Это нулевая точка между ростом и распадом. В этой части цикла есть плато, куда что-то попадает. Почему это плато? Это попытка сохранить существующее положение дел, и, разумеется, для этого требуется какое-то «может быть». Способ сохранить существующее положение дел состоит в том, чтобы иметь какое-нибудь «может быть». И если вы имеете дело с кем-то, кто хочет действовать очень медленно, просто дайте его компьютеру какое-нибудь «может быть», и этот человек будет оставаться в том же состоянии, это несомненно. Вы можете остановить практически кого угодно, если вы приведёте его компьютер в состояние полного равновесия... вы получите бездействие. И вы получите то, что, по всей видимости, является остановкой, которая называется «сохранением».

Мы хотим, чтобы эти леса существовали долгое время. Следовательно, они не должны уничтожаться, следовательно, мы очень внимательны и мы не позволяем, чтобы в них что-то разрушалось, и мы очень тщательно следим за тем, чему мы позволяем в них расти. Таким образом, мы следим за этими двумя вещами и мы получаем центр диапазона: «может быть» между ростом и распадом, которое является сохранением... и эти леса у нас будут существовать долго. Так что это нулевая точка -отсутствие действия.

Вот почему называть 20,0 диапазоном действия неправильно, и это всё время было неправильно, но это было не столько ошибкой, сколько небрежностью. На самом деле, диапазоны действий достигают своего пика на уровнях примерно 10 и 30, но зачем морочить людям голову? Диапазон в районе 10 – это быстрое действие в направлении распада, а тот что вверху, в районе 30, – это быстрое действие в направлении роста и увеличения. Что ж, давайте назовём всё это диапазоном действия. Понимаете, мы можем назвать это так, потому что у нас имеется цикл внутри большого цикла. Так что это нормально.

Вам бы показалось очень забавным, если бы я в середине цикла постоянно помещал «сохранение». Мы думали так: у нас есть начало, в конце у нас есть остановка, и в середине всего этого мы помещаем «сохранение». Это бы создавало у вас обманчивое впечатление, что мы ничего не можем поделать с этим, и что и начало, и остановка, и сохранение – все они представляют собой остановку. Это действительно так, все они являются остановкой. Человек начинает действие из состояния остановки – чтобы начать, вам нужно сдвинуться из состояния остановки. Подобным же образом нам нужно

остановиться, чтобы прийти к остановке, и для того, чтобы сохранить что-то, человек просто-напросто создаёт состояние равновесия, и это приводит к остановке.

Если вы представите себе, что вот здесь находится точка опоры, и вся конструкция просто тщательно приведена в равновесие вот таким образом в центральном положении, и мы наклонили её – *цок, цок, цок*, – и она упала. Но её можно наклонить. Начало в конце, и остановка в конце – как только вы начали движение этой штуковины, остановить её будет чертовски трудно.

Попробуйте как-нибудь проделать с преклиром этот эксперимент: пусть он подумает о том, чтобы что-то начать... с каким-нибудь преклиром, у которого нет трёхмерного видео. Попробуйте сделать это прямо сейчас... те, кому не хватает трёхмерности их видео.

Получите какую-нибудь картинку и представьте, что вы начинаете её. Теперь попытайтесь изменить её. Теперь остановите её.

Если вы будете делать это, то время от времени вы будете кое-что замечать... определённое проявление. Какое проявление вы замечаете? Кто-нибудь получил это... если вы время от времени будете делать это, то вы заметите, что что-то происходит.

Получили ли вы что-нибудь? Вы не попытались по-настоящему начать что-нибудь?

Мужской голос: Приходится толкать, чтобы это начать.

Хм?

Мужской голос: Приходится толкать, чтобы это начать.

О, вам приходится толкать, чтобы это начать. Мы уже в диапазоне усилия.

Что ж, давайте посмотрим на что-то, что вы когда-то начали. (Сделаем это немного более реальным для вас.) Посмотрите на что-то, что вы начали, и обратите внимание на измерения, которые там присутствуют. Получите видео того, что вы начали, и заметьте измерения, которые там присутствуют. Как обстояло дело с измерениями в этом видео?

Вы начинаете действовать отсюда и движетесь вниз, когда делаете это. Что там за измерения? Замечает ли кто-нибудь измерения в этом видео начала?

Мужской голос: Получил глубину.

Вы получили глубину? Это всё, что нам нужно.

Мужской голос: Три измерения в моём.

Вы получили три измерения?

Мужской голос: Мгм, да.

Это правильно. Да, это верно.

Теперь посмотрите на момент, когда вы что-то останавливали.

Мужской голос: Оно становится плоским – легко.

Да.

Мужской голос: Да.

Да.

Что ж, разумеется, начало находится на уровне 40, а это пространство. У вас был такой цикл действия, когда он движется в этом направлении? Мы не имеем дела с чем-то странным или необычным. Хорошо.

Так вот, потоки вверху движутся в ту сторону, куда их направили, – вот это «куда их направили», – а эти, внизу, движутся в сторону, противоположную той «куда их направили». Они движутся в противоположном направлении в диапазоне ниже 20,0, и именно поэтому мы продолжаем использовать 20,0 – это *нулевая* точка между плюсом и минусом. Вот здесь – положительная сторона. Если человек создаёт постулат где-то в этой области, то этот постулат выполняется. А вот здесь – минус. Шансы на то, что человек выполнит какой-то постулат в этой области – ниже 20,0 – просто (*цок*) противоположны.

Человек говорит: «Я собираюсь вырасти хорошим мальчиком», и в конце концов он оказывается гангстером, и он так и не может понять, почему так случилось.

Человек начинает с того, что говорит: «Я собираюсь бросить курить». Боже мой, как же он может бросить курить, если он говорит, что собирается бросить курить?

Ведь очевидно, что этот парень является хомо сапиенсом, ведь так? Как же он может осуществить задуманное? Для него это невозможно.

Таким образом, пытаться бросить курить для этого человека будет самым лучшим в мире способом остаться курильщиком и практически свести себя в могилу. Я думаю, что компании, производящие сигареты, выяснили это эмпирическим путём и на самом деле пытаются побудить людей бросать курить.

Если бы вы подумали: «Я должен курить» – и просто постоянно и неизменно говорили себе о том, что вы должны курить и заставляли себя курить, и покупали сигареты нескольких марок, и каждый раз, обнаруживая, что у вас в руке нет сигареты, доставали бы сигарету и просто заставляли бы себя её выкурить, то вы бы начали действовать на очень высоком уровне шкалы. Потому что вы *знаете*, и можете действовать на основе своего знания, и можете справляться с потоками, если знаете, из чего они состоят. Тот факт, что они существуют, ещё не означает, что вы должны быть абсолютно пассивны.

Как я говорю... человек знает, что когда дело доходит до различных цветов, то у него всё получается наоборот. Так что он говорит себе: «Что ж, хорошо. Так, посмотрим, когда я сказал: "Попытайся получить зелёный цвет", мне это не удалось. Так, посмотрим, я... теперь я попытаюсь не видеть зелёный цвет. Я получу зелёный цвет. Это правильно». Он так и делает, и он смотрит на красивый зелёный цвет. И он говорит: «Что ж, я думаю, я могу это контролировать».

Потоки – это большая хитрость, и они сразу же выключаются – я имею в виду, очень быстро. Для того чтобы остановить поток, вовсе не требуется долго работать.

Итак, эти потоки, если они существуют длительное время, движутся в сторону, противоположную той, куда их направили. Вот где это происходит – чаще здесь, внизу, чем вверху; вверху это тоже происходит. Здесь вы действуете в верхней части диапазона. Вы действуете, стремясь получить хороший результат, и что вы получаете? Вы получаете нижнюю часть диапазона. Ну и фокус. Ведь то, что начинается в верхней части диапазона, придёт к окончанию цикла действия, то есть перейдёт в нижнюю часть диапазона, и тем самым, разумеется, перейдёт в зону противоположных полюсов и потоков.

Распад – это всё, что движется в неправильном направлении, тогда как должно двигаться в правильном. И не забывайте, что зона от 20,0 до 0,0 – это зона *распада*. Это движение к концу. Если бы вы были вынуждены действовать исключительно так, как это делается в МЭСТ-вселенной, на все сто процентов следуя соглашениям МЭСТ-вселенной и не действуя в то же самое время в соответствии со своей собственной вселенной... боже мой, удалось бы вам когда-нибудь выбраться из этой кучи? Боюсь, что нет. Почему? Потому что тут спрятана слишком крупная ловушка в виде этих потоков, направленных в противоположную сторону. Вы говорите: «Я хочу быть клиром», поэтому вы прекращаете получать одитинг. Просто вот насколько глупо.

Что ж, когда мы смотрим на это, мы видим, что контрэмоция, контрусилие начинает становиться все более и более противоположно направленным, и становится всё более негативным по мере того, как мы спускаемся всё ниже и ниже... Это происходит до тех пор, пока мы не попадём вот сюда, наверх. Бог ты мой, здесь вверху... именно здесь у нас эта линия... насколько же здесь всё положительное.

Действительно положительное. А здесь внизу, бог ты мой, насколько же тут всё отрицательное.

Выше уровня 40,0, если вы говорите: «Плюньте», то люди плюют, поверьте мне. А ниже уровня 40,0, если вы говорите: «Плюньте», то люди не плюют, поверьте мне. Факт.

Так что вы идёте и говорите кому-нибудь: «О, Саентология – это просто здорово, и мы работали над этим, и мы действительно пытаемся сделать что-то по этому поводу, и, возможно, мы сможем сделать что-то с вашей спиной».

И он вам отвечает: «Ха-ха. Ну, ля-ля-фа-фа, с моей спиной, разумеется, ничего сделать невозможно».

Вы могли бы... вы практически были бы вынуждены сделать его своей собственностью... как вы поступили бы с МЭСТ-предметом... прежде чем вы смогли бы сделать что-то с этим.

Если к вам попадают преклиры, находящиеся в самом низу этой шкалы, то вам фактически приходится «сесть за руль», чтобы они могли начать двигаться вперёд. Они как автомобили. Иногда у них даже нет автоматического стартера. Вам приходится выходить наружу и крутить рукоятку.

Но суть в том, что это схема, которая показывает, почему вы вынуждены что-то «продавать».

Просто *невероятно*, что реклама работает. Просто *невероятно*, что она работает. Но почему она работает? Вы когда-нибудь задавались вопросом: «Почему реклама работает»? В рекламном объявлении работает только одно.

Вы могли бы написать длинный трактат. Вы могли бы сказать: «Автомобили "Бьюик" собираются на такой-то и такой-то подвеске, а у "Ягуаров" столько-то килограммов веса в расчёте на лошадиную силу, и их делают из... и так далее... у них есть дифференциалы, и они развивают такую-то и такую-то скорость, и они делают то, и они делают сё и так далее». И вы могли бы напечатать этот замечательный трактатик.

И всем было бы просто наплевать на то, есть у них этот автомобиль или нет. Но если вы поместите там изображение автомобиля, то это будет эстетика. И чем выше вы поднимаетесь, и чем меньше становится длина волны, на которой вы действуете, тем меньше противодействия вы получаете в ответ. Так что эстетика демонстрирует тенденцию давать прямой результат, а не негативный, и она производит гораздо меньше негативных реакций, чем положительных. Так что если вы делаете что-то очень эстетично, то вероятность того, что вы получите какое-то согласие по поводу этого, будет больше.

Если бы все люди, занимающиеся Саентологией, носили белые одеяния и пурпурные сандалии, и у нас был бы огромный монастырь где-нибудь на вершине холма, и оливковые рощи и всё такое, – то все бы, проходя мимо, говорили: «Вот... вот где находится Саентология. Да, это так», и так далее... просто замечательно. «О, вот один из этих саентологов. Посмотри на его одеяние» – и так далее. «Так что не подходи к нему слишком близко, он может наложить на тебя проклятие». Это правда, именно таким образом всё бы и происходило. Но в этом есть эстетика. На самом деле вы имеете полное право знать об этом.

В противоположность эстетике... в противоположность эстетике существует другое решение... оно заключается в том, чтобы использовать диапазон усилий. «О, вам не нравится Саентология, да?» – *бац!* Но присутствует ли здесь, в этом нижнем диапазоне, хоть сколько-нибудь здравого смысла?

Вы знаете, вероятно, есть не более... вероятно, в Соединённых Штатах есть не более тридцати тысяч людей, которые могли бы усвоить этот материал. Известно ли вам это? Очень странно, что я это говорю. Давайте, почувствуйте себя одиночками... если вы давно не смотрели как следует... не смотрели на круг ваших ближайших друзей, что-то вроде этого.

В действительности дело обстоит так... в действительности все интеллектуалы всего мира (согласно одному исследованию, которое, кстати, было довольно компетентно проведено) как бы расположены в виде пирамиды, демонстрирующей КИ людей Земли.

Бедняга, который заканчивает колледж и решает, что ему нужно усердно работать для того, чтобы добиться успеха... что за дурачок! Ему абсолютно не нужно усердно работать для того, чтобы добиться успеха. В этом нет ничего сложного. Он может разговаривать, не так ли? Я имею в виду, что он может сказать: «Передайте масло, пожалуйста», ведь так? Он умеет носить галстук и пиджак, не так ли? Значит, у него есть

всё, что нужно. Он принадлежит к верхушке общества. Да-да! Я не шучу. Независимо от того, каково, по мнению людей, его общественное положение.

Исследование всех этих вопросов показало, что ни в один отдельно взятый момент времени на Земле не существовало более десяти тысяч человек, обладавших качествами, необходимыми для того, чтобы как-то управлять или руководить. И речь не идёт об очень высоком КИ, не слишком-то лестно для вас. Речь не идёт об оценке в 212 баллов по армейскому тесту «Альфа», как вы могли бы подумать, вовсе нет. Таких людей в действительности всего около десяти тысяч. А ниже этого уровня есть что-то порядка ста тысяч, или ста пятидесяти или двухсот тысяч человек, которые умеют усваивать данные. Вот практически и всё.

Таким образом, вы можете быть уверены в том, что эти люди будут управлять другими или вести их. И если вы очень опытни в этом деле, и если вы действительно хорошо справились с этим, это похоже на то... не знаю, это всё равно, что гладить детей по головке. Я не пытаюсь быть снисходительным. Я имею в виду, что этот подход приносит успех, если речь идёт об этих людях.

У нас, в Соединённых Штатах, имеется своя доля этих людей, и если мы разделим это число, то мы обнаружим... горстку, горстку этих людей, поддерживаемых ещё одной горсткой людей, втрое большей, из стапятидесятимиллионного населения США.

Если у вас есть достаточно дикая истина, или достаточно прекрасная истина, то они могут быть приняты людьми, но не пытайтесь донести до людей достаточно разумную истину, потому что вы ни за что не сможете вести диалог с их здравым смыслом.

Возможно, если бы вы стали разговаривать с людьми, что-то демонстрировать им и очень упорно работать с ними на протяжении длительного времени, если бы вы говорили очень убедительно и очень много демонстрировали бы для них, то вы бы пробудили в них интерес на уровне здравого смысла. Но бог ты мой, знаете ли вы, *что* вы бы сделали, если бы вы поступили таким образом? Вы бы сделали нечто очень интересное: с помощью обучения вы бы заставили людей подняться вверх по шкале. Когда вы разговариваете с людьми, оружие находится в ваших руках. Я имею в виду, что у вас есть здравый смысл.

Только давайте не будем ехидничать, давайте не будем думать, что «мы все такие умные, а они все такие глупые». Я говорю вам о том, что лежит на самой поверхности, и это работоспособная истина, насколько я в этом разобрался.

Когда мы начинаем заниматься этим, мы имеем... если вы пытаетесь разговаривать с людьми с точки зрения рассудка... критика чистого разума была бы критикой этого знака минус вот здесь, на схеме... у вас тут негативные потоки. Поэтому, когда вы пытаетесь сказать людям: «Смотрите, мы знаем что-то, что может сделать вас счастливее и лучше, и вы сможете выбраться из этого бардака»... вас всего лишь горстка.

Большинство из вас играло в этой лиге в течение пары лет. Странно, не правда ли? Странно, что вы не заполняете аудиторию. Вы никогда не заполните аудиторию. Нет такого количества людей. Вот и всё – их просто нет.

Вы могли бы пойти и заставить вазы взлетать со сцены, и вы могли бы «бабахать» их на потеху людям. Вы могли бы одеть Анни Оукли в великолепную белую шляпу и красивую ковбойскую юбочку, отправить её скакать по арене, стоя в седле, и делать то же самое с помощью дробовика, и вы бы собрали точно такую же толпу. Вы думаете, что я шучу. Ну это вещи одного и того же порядка.

Таким образом, существуют два весьма прямых способа заинтересовать людей... они и в самом деле весьма прямые, и они состоят в том, что вы просто идёте и делаете свою работу. Вы никому ничего не рассказываете; возможно, вы лишь намекаете людям время от времени, что вы, не исключено, сможете что-то сделать для них. Вы могли бы намекать на это, используя эстетику или абсолютно ложное сочувствие. «Ах ты бедненький». Он бы не пропустил иронию. Я имею в виду, он бы её не заметил. Он не знает... Если вы просто будете думать, что все вокруг вас обладают всезнанием, то у вас будут неприятности, потому что они не обладают всезнанием. И вы идёте... вы не будете

постулировать этого. Вы не станете говорить: «Ну, вы... вы знаете об этом всё, и вы знаете, что сочувствие может убить человека за полсекунды». О, нет. Вам не поверят.

«Да, я видел этих ребят, проявляющих сочувствие, – скажет он и так далее. -Да» – и так далее, и так далее. «Но вы знаете, я действительно очень устаю», – скажет он. «Дайте. Дайте. Дайте больше... дайте мне больше сцепляющего воздействия материи, чтобы я мог стать ещё более плотным и опуститься ещё чуть ниже по шкале тонов». Он сделает это!

И вы просто сидите и говорите: «О, бедный вы, бедный. О, да. Я... я уверен, что это так и есть».

И отсюда следует, что на очень высоких уровнях шкалы тонов самое первое притворство заключается в том, что всё не является притворством, – и именно этому в первую очередь учится человек. Самое первое притворство состоит в том, чтобы притворяться, будто всё не является притворством. Человек начинает убеждать себя, убеждать себя, убеждать себя.

У вас не может быть игры, если вы не притворитесь, что игра есть. А затем, если вы скажете: «Это серьёзная игра», или «Игра – это всё», и «мы больше не притворяемся, поэтому это не игра» – о, боже, до какого мрачного состояния мы можем прийти?

Вы говорите: «Мы должны быть абсолютно правдивыми и искренними. И искренность – это самое главное, и правдивость – это самое главное, и никогда не доходит... и вы будете продвигаться вперёд». Разумеется, вы будете продвигаться вперёд... вы будете продвигаться в этом цикле действия прямо в направлении нуля.

Вы заметили, как в один из дней... я подумал: «Где он? А, вот он». Да.

Да. Он сказал мне об этом прямо на сцене, он не мог мне солгать. Это не из-за каких-то моих качеств. Это просто потому, что он уверился в том, что МЭСТ-вселенная устроена таким образом.

Так вот, вы обнаружите, что таковы ваши прекиры. Неспособность говорить неправду – это ловушка. Вам не нужно никаких причин для того, чтобы говорить неправду. Вот когда у людей есть причина говорить неправду, тогда это становится ложью. А пока это не произошло – вы просто приукрашиваете жизнь.

Вы говорите: «Знаете, я на днях был в центре города, и там стояло такое жёлтое такси, и провалиться мне на этом месте, я попытался туда сесть, а на заднем сиденье сидела здоровенная обезьяна и курила сигару. И я закрыл дверцу и пошел дальше по улице». Это делает жизнь более красочной.

Вы поразитесь тому, какой эффект вы можете произвести, если вы будете время от времени ни с того ни с сего рассказывать какую-нибудь такую небывлицу. Самый лучший способ, каким люди могут поднять вас по шкале тонов, – это когда они будут обнаруживать, что вы лжёте. Да, вы ходите и боитесь, что они обнаружат, что вы лжёте.

Однажды я заставил одного прекира... я назначил ему один-единственный процесс. Время от времени я назначаю один процесс прекиру, которого я не хочу слишком долго одитировать. Я просто задаю ему пару вопросов прямого провода. У меня есть только две минуты. И я говорю: «Послушайте, с чем у вас проблема? О-о. Что ж, послушайте, я хочу, чтобы вы вышли на улицу и соврали кому-нибудь о чём-нибудь так, чтобы он мог понять, что вы лжёте. А затем сделайте это несколько раз, и делайте это так, чтобы люди могли обнаружить, что вы лжёте».

И он говорит вам: «О, нет». Я сказал:

—Давайте, сделайте это.

—Раз вы так говорите, я сделаю это.

—Ну вот и хорошо.

И он пошёл и сделал это, и это, конечно же, взломало его кейс. Он до такой степени боялся, что люди узнают правду, – то есть узнают, что он лжёт, – что он не желал лгать, и поэтому он должен был считать всё истиной, и всё это доставляло ему очень много

неприятностей. Всё, что ему требовалось, – это соврать кому-нибудь о чём-нибудь так, чтобы тот человек это обнаружил, и разумеется, что тогда, по его мнению, должно было произойти? По стенам должны были бы пойти трещины, понимаете, и он бы приготовился к удару... ведь что, по его мнению, сделал бы тот человек? Начал бы критиковать его. Критиковать его – а когда критикуют артистично, это делают с помощью дубинки. Так что этот человек боится, что ему сделают больно, боится, что его пространство будет разрушено и что он превратится в материю. И, следовательно, он боится критики, потому что он отождествил критику с силой – каковой она и является!

Критика – это тень силы. И угроза силы... «Что ж, я хочу вас покритиковать, потому что... Я бы не хотел, чтобы у вас возникли большие неприятности из-за того, что вы делаете то-то и то-то. Мне не хотелось бы критиковать вашу манеру вождения, но если в один прекрасный день вы...»

Они ведут себя так, как будто пытаются не допустить, чтобы вам всё время становилось больно или чтобы вы расстраивались, или несли тяжёлые потери, и это причина их критики, не так ли? Только на самом деле они и на минуту не верят в то, что они вам помогают. Они действительно так не думают. Они просто тем или иным способом доставляют себе удовольствие... это небольшое притворство. Не успеваете вы и глазом моргнуть, как вы практически уничтожены. Если вас пугает мысль о том, что вам причинят физическую боль, то вас будет пугать и мысль о критике.

Вот этот человек идёт и говорит кому-нибудь: «Ты знаешь, я только что видел твою жену... э... я только что видел твою жену перед дверью... кхе...» И этот парень кидается туда, чтобы выяснить, что же его жена там делает, возвращается назад, и вся затея оборачивается неудачей, потому что наш человек решает, что это был розыгрыш, а розыгрыши вполне допустимы.

И ему пришлось всерьёз взяться за дело и как следует подумать, чтобы наконец понять, как нужно лгать таким образом, чтобы люди поняли, что им лгут. И это до такой степени заняло его мысли, что у него не было времени думать о своём неврозе или о чём бы то ни было ещё. И в конце концов он добился этого... он добился этого.

Он позвонил и сказал, что оплатил счёт, – а это, разумеется, можно было проверить. И он сказал это с самым серьёзным видом, и с этого момента он продолжал утверждать, что счёт был оплачен. И он настаивал, что чек существовал, и что этот чек прибыл по назначению, и что у него имеется расписка, и он просто продолжал разыгрывать это представление с «оплаченным счётом», ожидая, что в любой момент он сам сойдёт с ума и обнаружит, что не знает, оплатил ли он этот счёт или нет. И что бы вы думали – его уровень уверенности в отношении того, что он лжёт, стал повышаться, повышаться и повышаться, и он начал получать от этого удовольствие и так далее, так что он начал звонить самым разным людям и говорить, что он им заплатил. И доверие к его кредитоспособности значительно повысилось. Все были готовы дать ему деньги в долг.

Если вы хотите приобрести ужасную репутацию или добиться, чтобы вас убили, просто искренне и честно помогайте людям. Если вы хотите узнать, кто помогает людям в этом мире, пойдите и выясните, кто находится на грани того, чтобы быть убитым. Да, посмотрите на это. Это очень интересно. Разумеется, тут имеет место противоположный вектор.

Всё это вместе взятое означает, что если вы постоянно просите у общества лицензию на выживание и всё говорите и говорите людям: «Смотрите же, вы – это то-то и то-то, и у нас имеется полный трак. Вы действительно жили до этой жизни, и мы действительно... вас бы всё это поразило», и так далее, и так далее, и так далее, и так далее, и так далее, *ля-ля-ля-ля-ля-ля-ля-ля*. О, нет, нет, ни в коем случае. Пожалуйста, пожалуйста, пожалуйста, ради меня, не делайте этого.

Я пытался сделать с этим предметом то, что было в моих силах, и я пытался привести его в порядок. В том, что касается деятельности, мой уровень на самом деле очень высок. Я рассчитываю увидеть, что в этом предмете всё пойдёт так, как надо, но я

хочу увидеть, что этот предмет применяется... хорошо применяется здесь к хомо сапиенсу, потому что я знаю, что хомо сапиенса можно вытащить наверх. Но его нельзя вытащить с помощью обратного потока. Нет. Потому что всякий раз, когда вы будете вытягивать его наверх, он будет опускаться вниз. Вы вытаскиваете его на один дюйм, он спустится на шесть. Это потому, что он уверен в том, что ложь – это нечто ужасное, и что притворство – это самая ужасная вещь в мире, и что ему нужна правда. Но единственная правда, которую он сможет переварить, – это та правда, которую подсовывают ему на его уровне шкалы тонов, а именно – убийство, страх, смерть, ослабление, повиновение. Великолепно. Огромный кодекс – и человек должен действовать на его основе. Так что именно такую правду он принимает. И вам придётся убеждать его, используя противоположно направленный вектор, то есть вообще не убеждая.

Пойдите и скажите ему: «Так вот, эта Саентология действительно хорошая вещь». Но я говорю вам, я просто вижу, как кто-то из вас сидит в гостиной, обставленной с определёнными претензиями на художественность, с определёнными претензиями на художественность, где-нибудь в квартире-студии или чём-то подобном, и разговаривает с двумя людьми – юристом и его женой или кем-то в этом роде. И это славные люди, и они всегда казались вам сообразительными. И я вижу этих людей и то, как они говорят: «Но в это совершенно невозможно поверить. Это мистика. Я никогда не думал, что ты мистик или что ты увлечёшься подобными вещами».

И я вижу, как вы искренне и умоляюще просите: «Пожалуйста, дайте мне лицензию на выживание. Пожалуйста, дайте мне лицензию на выживание. Пожалуйста».

Вам говорят: «Я слышал, ты связался с этим новым культом».

Вы отвечаете: «Это крупнейший культ – это крупнейший культ из тех, что сегодня существуют в мире. И это очень забавно, потому что, понимаете ли, то, что они там делают, не даёт никаких результатов».

И этот человек спрашивает: «Что?»

И вы говорите: «Это очень забавно, но Саентология не даёт никаких результатов. Вот и всё».

И если вы хотите сказать ему что-нибудь... если вы хотите свалить всё на кого-нибудь и сказать, что это он во всём виноват, то вы просто говорите ему: «Если бы Рон услышал, как я говорю вам о том, что Саентология, возможно, могла бы помочь вашей спине, то он, вероятно, был бы очень расстроен. Но, строго между нами, на самом деле она поможет». Если вы хотите взвалить на кого-нибудь вину, у вас есть имя – по крайней мере, моё имя. Но это решение вашей проблемы.

Так вот, не удивляйтесь (вероятно, мне не стоило бы записывать это на плёнку), но не удивляйтесь, если вы увидите, как вокруг вас вдруг появится множество людей, которые будут упорно доказывать: «Это плохо! Это приносит результаты!» Так что не поражайтесь слишком сильно.

Но не следует поражаться, если вас в какой-то степени подвергнут остракизму за то, что вы пытаетесь выступать в защиту Саентологии. Она не нуждается в том, чтобы кто-то выступал в её защиту. Никто не сможет казнить её; её нельзя расстрелять; с ней ничего не может произойти. Это правда. У неё имеется самая надёжная броня в мире – полное отсутствие пространства. Это идея.

Нет никаких причин выступать в её защиту. И на самом деле, если вы очень сильно постараетесь, то вы сможете убедить людей в том, что Саентология – это хорошо. Они бы просто свихнулись, если бы вы всегда говорили о ней только в духе «Она не даёт результатов». Просто смотрите на человека и говорите: «Она не даёт результатов». Это не приманка... не как приманка, чтобы они сказали... никогда не хватайтесь за мысль сделать из этого приманку.

«Я не должен говорить вам о том, что это вылечит вашу спину. Возможно, и не вылечит. Это очень часто убивает людей. Строго между нами, знаете... я не понимаю, зачем я во всё это ввязался, потому что я никогда не бывал в настолько... леденящей крови»

атмосфере, но знаете ли вы, что Центр Хаббарда по адресу Северная шестнадцатая улица, 237, расположен прямо по соседству с...»

И вы можете сказать им: «Разумеется, я не пытаюсь сказать, что они специально заняли этот дом по соседству с моргом. И не поймите меня превратно, я пытался... я пытался не сказать вам об этом». И если вы очень тщательно действуете в том же духе и так далее, и затем скажете: «Конечно же, я вас разыгрывал» – от этого у них мурашки по коже забегают. *Prrrrn.*

Так вот, если кто-нибудь говорит... кто-нибудь говорит вам... кто-нибудь говорит вам: «О, вы тэта-клир, да? Как я понимаю, вы тэта-клир. Это просто замечательно. Почему бы вам не сделать то-то и то-то и не доказать это?»

Вы могли бы сказать: «Кто сказал вам, что я тэта-клир? Я желаю знать! Это был какой-то член Центра или кто-то в этом роде? Это был другой одитор? Это был не другой одитор, так? Скажите мне!» Как будто вы оскорблены до смерти. Просто разверните в противоположную сторону свой эмоциональный вектор. И у этих людей будут превосходнейшие причины поверить, что они должны до смерти бояться вас.

И ещё один момент – для того, чтобы... учитывая, что эта информация общедоступна, совершенно ясно, что в ней не может быть ничего хорошего. Что ж, на вашем месте, я бы сделал книжку-«обманку». Возьмите какую-нибудь книгу или что-то в этом роде и напишите на обложке «Чёрная книга Саентологии», затем усильте её, чтобы её было трудно раскрыть. И если к вам приходят люди, которые желают ехидно улыбнуться или сделать что-то в этом роде... поскольку вы занимаетесь всем этим... возьмите себе за правило всегда держать её на виду, и быстро кидать в ящик стола, и (*хлоп*) очень резко захлопывать его: «Привет, Джо». Делайте это с абсолютно серьёзным лицом. И человек почувствует, как у него по спине мурашки побегут от всего этого.

Причина, по которой он чувствует, как у него по спине мурашки бегут, очень, очень веская. Для этого существует потрясающая причина: она заключается в том, что он, по сути, знает, что любой человек, который берётся за это, становится крайне опасным. Это правда! Неважно, каким бы глупым он ни казался, всегда существует какая-то память, которая отзывается как эхо и которая спрятана за всем этим автоматизмом. Она говорит: «О боже, нет, нет, нет. Я был однажды где-то, и там был тэтан, и я убил оленя в этом лесу. О, боже, я думаю, что это была ужаснейшая из всех моих прошлых смертей». И он будет утверждать: «Разумеется, ничего подобного не существует». Это неправда. Очень нежелательно иметь дело с тэтанами, когда они являются плохими людьми.

Так вот, более того, вы не берёте на себя никакой ответственности за что-либо помимо того, что вы просто владеете этим. Я имею в виду, что нет никакого смысла разгуливать и думать, несёте ли вы ответственность или не несёте, или взяли ли вы ответственность или вы не взяли ответе... в этом нет никакого смысла; если вы делаете это, то вы думаете о *вине*.

Нет, вы просто... вы хотите узнать, как брать на себя ответственность за всё? Просто в один прекрасный день вы выходите на улицу и поднимаетесь на верх одного из наиболее высоких домов или чего-то в этом роде, или выбираетесь из своей головы и смотрите на город, и просто смотрите, как там выглядит город. «Что ж, я думаю, у них всё в порядке. Ладно». Просто время от времени делайте постулат вроде этого. Это очень забавно. Вероятно, после этого вы спуститесь вниз, сделаете десять шагов и какой-нибудь человек спросит вас, можно ли плюнуть на тротуар. Так вот, на самом деле я хотел бы обратить ваше внимание на то, что вы пытаетесь рассказать людям о Саентологии. Существует несколько руководств, материалы «Профессионального курса» и так далее. Появится в наличии британское издание «Самоанализа», и там будет написано «Дианетика»... я знаю, она озаглавлена «Самоанализ в Дианетике». Да, это замечательно, она принесёт людям много пользы. Она не вызовет у людей каких-либо трудностей. Я дал её прочесть нескольким людям, и бог ты мой, я выбрал тупых людей. Я выбрал самых

тупых людей, каких только мог. И я писал и переписывал текст описания, пока каждый из них не понял, о чём я говорю и не согласился с этим, и их всё устраивало.

Это правда. Это хорошая книга. И вы ходите повсюду и говорите: «Ну, я узнал из этой книги больше, чем из любой другой». И мы пытаемся сделать так, чтобы аудиторы могли приобретать эту книгу по низким ценам, чтобы им не приходилось многого объяснять. И даже не утруждайте себя тем, чтобы объяснять это.

«Что там насчёт единиц энергии и того, что вы выходите из головы и всего такого?»

И вы спрашиваете: «Кто сказал вам об этом?»

И они отвечают: «Ну, это везде было. Об этом писали... об этом писали в журнале "Трата времени", и... э...»

И вы говорите: «Да, там об этом писали, но вы... никто не говорил с вами об этом, не так ли?»

И вам отвечают: «Никто».

А вы говорите: «Вы уверены?» – «Никто». – «Что ж, хорошо». Просто заканчивайте разговор. И не слишком-то беспокойтесь увидеть реакцию со стороны человека.

Единственная причина, по которой кому-то не удаётся гладко и легко проделать это, состоит в том, что он очень озабочен тем, чтобы увидеть какую-то реакцию со стороны других людей. И они озабочены тем, чтобы самим не продемонстрировать никакой реакции. Позвольте им уйти домой и там потеть. Они ведь потеют.

Вы торопите игру, как игрок в покер. Я имею в виду, он настолько озабочен тем, чтобы узнать карты другого игрока, что ему просто невтерпёж. О, нет, это неправильный способ игры.

Они действуют очень небрежно, и кажется, что они испытывают к этому полнейшее безразличие. А если бы вы заглянули к ним в головы, то вы бы увидели там эту гноющуюся, пенящуюся массу: это их озабоченность по поводу всего этого. И они сидят и ласково говорят: «Не хотите ли ещё чашечку чая, дорогой?», и выглядят совершенно спокойными. Но они не спокойны. Если вы увидите человека, пригвождённого к флагштоку Эмпайр стейт билдинг, с огромным прекрасным шёлковым знаменем, развевающимся вокруг его недвижимого тела, не удивляйтесь слишком сильно: это ради благого дела. Этот человек является членом клуба «Лучше быть мёртвым», или чего-то в этом роде. Но на знамени было бы написано: «Саентология не даёт результатов». И это... это было бы лозунгом.

И, кстати, именно это я и говорю людям. Они говорят: «О, вы занимаетесь саморекламой» – или что-то вроде этого.

«Нет! Нет! – отвечаю я. – Мы не занимаемся саморекламой или чем-то подобным». Не позволяйте им вести разговор в таком русле. «Просто дело в том, что вам обязательно нужно иметь рядом с собой что-то такое. Что совершенно не работает». И я всегда говорю это. И люди начинают смотреть на меня как-то странно. Вы говорите: «Ну, она не даёт результатов. Действительно не даёт. Нет никаких причин расстраиваться из-за неё. Она не даёт результатов».

И человек скажет: «А-а-а-а-а-а! Это плохая штука».

Так что я очень рекомендую вам эту тактику, потому что вы сможете сбить спесь с очень многих людей.

Время от времени, когда вам будет казаться, что вы угодили в ловушку, вспоминайте эту схему и просто разворачивайте вектор. Это действительно срабатывает всякий раз, даже если вы не видите мгновенной реакции.

Давайте сделаем перерыв.