

САЕНТОЛОГИЯ

улучшает мир, в котором мы живём

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЦЕРКОВЬ САЕНТОЛОГИИ

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

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

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

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

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

Шкала ТОНОВ

III

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

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

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

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

Эти уровни встречаются у всех людей.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

Существует сиюминутное поведение и фиксированное поведение.

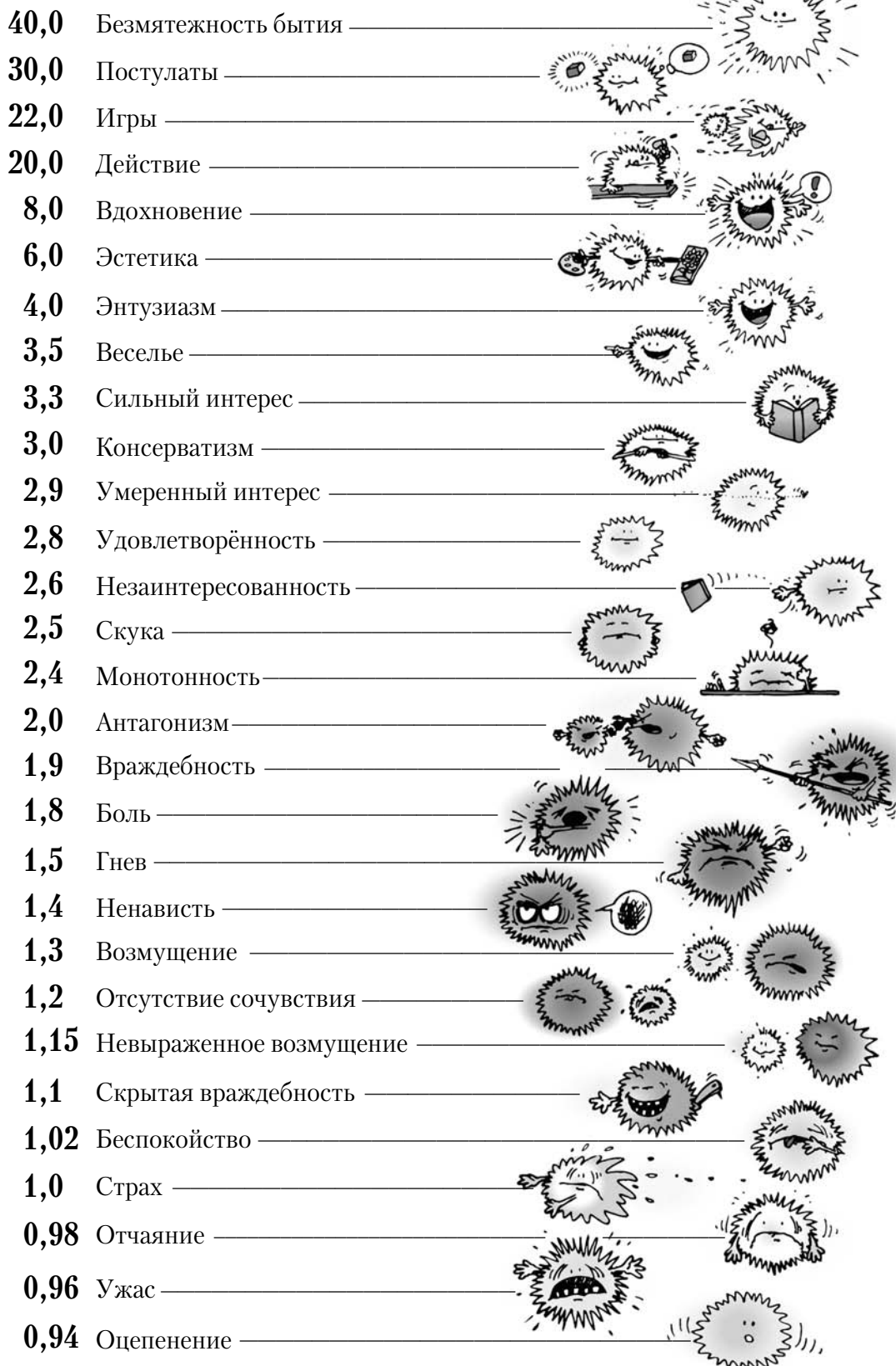
Полная шкала тонов


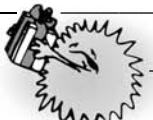



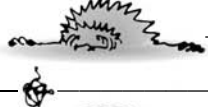





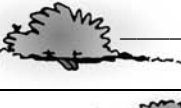

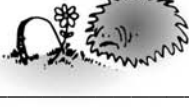
















Полная шкала тонов начинается гораздо ниже апатии. Другими словами, человек вообще не испытывает никаких эмоций по отношению к какому-то предмету. Примером этого может служить отношение американцев к атомной бомбе; то, что должно было бы вызывать у них сильное беспокойство, находилось настолько далеко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

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

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

Полная шкала тонов



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

Характерные особенности различных уровней шкалы тонов

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Наблюдение очевидного

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

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

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

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

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

«Что вы видите?»

Вначале ответы будут примерно такими:

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

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

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

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

Догадки и предположения не принимаются. Например:

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

- Да.
- Очень хорошо.

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

Таблица Хаббарда для оценки человека

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Как определить положение человека на шкале тонов

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

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

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

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

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



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



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

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

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

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

Практические упражнения

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

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

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

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

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

Результаты применения

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

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

определить, как другие будут пользоваться своим или вашим имуществом.

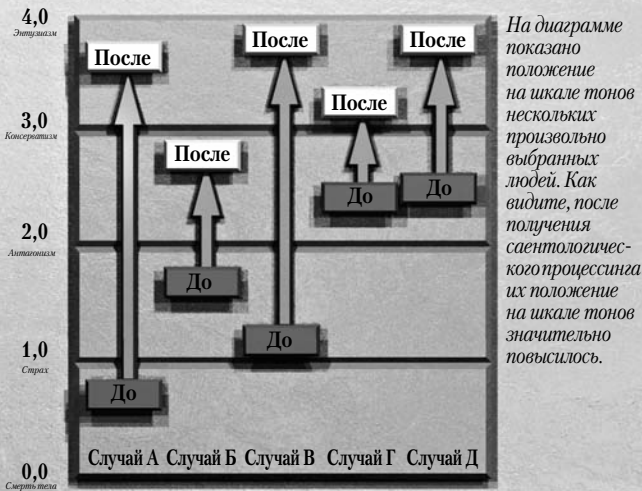
Люди самых разных профессий — художники, актёры, артисты, руководители, рабочие и учителя — все заявляют, что использование этой методики помогло им научиться лучше контролировать свою жизнь. Возможность предсказывать поведение людей превращает жизнь в игру, в которой вы можете выиграть. Это подтверждается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

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

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

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

Саентология повышает уровень тона



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Л. Рон Хаббард



Рон родился в Тилдене, штат Небраска, 13 марта 1911 года. Ещё в раннем возрасте он ступил на путь открытий и самоотверженного служения своим ближним. К девятнадцати годам за его спиной было более 400 000 километров путешествий, во время которых он изучал культуры Явы, Японии, Индии и Филиппин.

Возвратившись в США в 1929 году, Рон возобновил своё образование, изучая математику, технические дисциплины и новую в те времена науку – ядерную физику, запасаясь знаниями, которые в дальнейшем столь пригодились в его исследованиях. В начале 30-х годов Рон вступил на литературную стезю, для того чтобы финансировать свои исследования. Вскоре он стал одним из наиболее читаемых беллетристов. Однако, следуя своей главной цели, Рон продолжал основные исследования во время многочисленных путешествий и экспедиций.

В начале второй мировой войны он поступил на службу в военно-морские силы Соединённых Штатов в чине младшего лейтенанта и командовал противолодочными сторожевыми катерами. В 1945 году, частично ослепший и искалеченный в результате ранений, которые он получил во время боевых действий, Рон был признан инвалидом. Однако, применяя свои теории о разуме, он не только смог помочь своим раненым товарищам по оружию, но также восстановил своё собственное здоровье.

После пяти лет новых интенсивных исследований открытия Рона были представ-

лены миру в книге «Дианетика: современная наука о разуме». Первое популярное руководство о человеческом разуме, написанное просто и понятно для каждого, Дианетика открыла новую эру надежды для человечества и новый этап в жизни её автора. Однако он не прекратил своих исследований и, делая открытие за открытием, тщательно систематизировал результаты. Таким образом, конец 1951 года ознаменовался созданием прикладной религиозной философии – Саентологии.

Поскольку Саентология объясняет всю жизнь в целом, нет ни одного аспекта существования человека, к которому не обращались бы последователи за этим работы Л. Рона Хаббарда. Его исследования, проводившиеся как в Соединённых Штатах, так и в Англии, дали решения таких социальных проблем, как падение уровня образования и широкое распространение наркомании.

В целом работы Л. Рона Хаббарда по Саентологии и Дианетике насчитывают 40 миллионов слов лекций, книг и других материалов. Всё вместе это составляет наследие Л. Рона Хаббарда, который покинул этот мир 24 января 1986 года. Однако то, что его нет с нами, ни в коем случае не означает, что его дело прекратило существовать, ибо в руках читателей находятся сотни миллионов экземпляров его книг и миллионы людей ежедневно используют его методики для улучшения своей жизни. Можно сказать, что Л. Рон Хаббард остаётся самым верным другом для всего человечества. ■

Глоссарий

аффинити: любовь, симпатия или какое-либо другое эмоциональное отношение; степень расположения. Основное определение аффинити – это мыслезаключение о том, желает ли человек находиться близко или далеко от чего-то или кого-то.

инграмма: особый вид умственного образа-картинки, который является полной записью всех ощущений, присутствующих в момент частичной или полной «бессознательности». Инграммы хранятся в реактивном уме. *См. также умственный образ-картинка и реактивный ум* в этом глоссарии.

клир: духовное существо, у которого больше нет собственного реактивного ума. *См. также реактивный ум* в этом глоссарии.

конфронт: способность конфронтировать. *См. также конфронтировать* в этом глоссарии.

конфронтировать: находиться лицом к лицу с кем-либо или с чем-либо, не уклоняясь и не избегая этого. Способность конфронтировать – это в действительности способность присутствовать где-либо комфортно и воспринимать.

масса: реальные физические объекты, существующие вещи.

настоящее время: время сейчас, в данный момент, которое становится прошлым с той же скоростью, с которой мы за этим наблюдаем. Используется в более широком смысле для обозначения окружения, существующего в данный момент.

обесценивать: опровергать, принижать, дискредитировать или отрицать нечто, что кто-то другой считает фактом.

обнозис: транслитерация английского *obnosis* – сокращение от *observing the obvious* – наблюдение очевидного. Действие, заключающееся в том, что человек смотрит на другого человека или предмет и видит именно то, что есть, а не делает выводов о том, что там могло бы быть, исходя из того, что он видит.

общение: обмен идеями между двумя людьми через пространство.

постулат: заключение, решение или вывод относительно чего-либо.

процесс: точная серия команд или последовательность действий, направленная на достижение желаемого результата.

процессинг: специальная форма личной консультации, существующая только в Саентологии, которая помогает индивидууму посмотреть на своё существование и улучшает его способность конфронтировать то, что он собой представляет и где он находится. Процессинг – это точная, тщательно систематизированная деятельность с точными процедурами. *См. также конфронтировать* в этом глоссарии.

реактивный ум: та часть ума человека, которая неподвластна волевому контролю человека и которая при помощи силы управляет сознанием человека, его целями, мыслями, телом и действиями.

реальность: то, что кажется существующим. Реальность в своей основе – это согласие, степень

согласия, достигнутая людьми. Реально то, с реальностью чего мы согласились.

Саентология: прикладная религиозная философия, разработанная Л. Роном Хаббардом. Это изучение духа и работа с ним в его взаимоотношениях с самим собой, вселенными и жизнью. Слово «Саентология» произошло от латинского *scio*, что значит «знать», и греческого *logos* – «слово или форма выражения мысли». Таким образом, «Саентология» означает «знание о том, как знать».

таблица Хаббарда оценки человека: таблица, по которой можно точно оценить поведение человека и предсказать, как он будет поступать. Таблица показывает, какими характерными чертами обладают люди, находящиеся на разных уровнях шкалы тонов.

тэта: мысль или жизнь. Слово происходит от названия греческой буквы «тэта» (θ), которую греки использовали для обозначения понятия «мысль» или, возможно, «дух». Если что-то называют «тэтой», то, значит, это «что-то» характеризуется разумностью, безытежностью, стабильностью, счастьем, весёлостью, настойчивостью и другими качествами, которые люди обычно считают желательными.

умственный образ-картинка: трёхмерная цветная картинка со звуком, запахом и со всеми другими восприятиями, а также выводами или мыслями индивидуума. Это умственная копия ощущений человека в конкретный момент его прошлого. Однако те картинки, которые были получены в состоянии полной или частичной бессознательности, существуют *ниже* уровня сознания человека.

шкала тонов: шкала, на которой показаны следующие один за другим эмоциональные тона, которые может испытывать человек. Под тоном понимается быстро проходящее или постоянное эмоциональное состояние человека. На этой шкале последовательно показаны эмоции, такие как страх, гнев, горе, энтузиазм и другие, которые могут испытывать люди.

энтурбулировать: приводить в состояние возбужденности или возбуждения, беспокойства.

энтэта: энтурбулированная тэта; это выражение наиболее часто используется как название сообщений или высказываний, которые, будучи основанными на лжи и путанице, являются клеветническими, оскорбительными или разрушительными и нацелены на то, чтобы раздавить или подавить человека или группу. *См. также энтурбулировать и тэта* в этом глоссарии.

этика: действия, которые человек предпринимает по отношению к самому себе для того, чтобы исправить что-то в своём поведении или справиться с какой-либо ситуацией, в которую он вовлечён, если его поведение или эта ситуация противоречат идеалам и высшим интересам его группы. Это личное дело человека. Если человек этичен, то он этичен по своему собственному решению, и он сам поддерживает это состояние.

ИЗДАТЕЛЬСТВО
NEW ERA® Publications International Aps
Store Kongensgade 53
1264 Copenhagen K
Denmark

ИЗДАТЕЛЬСКАЯ ГРУППА НЬЮ ЭРА
МОСКВА
101000, а/я 947
ISBN 87-7968-281-2

© 1994, 2003 L. Ron Hubbard Library. Все права защищены.

Любое несанкционированное копирование, перевод, воспроизведение, импорт или распространение всего этого материала или его части, включая электронное копирование, хранение или пересылку, является нарушением соответствующих законов.

Scientology, Саентология, Dianetics, Дианетика, Celebrity Centre L. Ron Hubbard, Л. Рон Хаббард, Flag, Freewinds, подпись Л. Рона

Хаббарда, саентологический крест (закруглённый), саентологический крест (остроконечный) являются товарными знаками и знаками обслуживания, принадлежащими Religious Technology Center, и используются с его разрешения.

NEW ERA – зарегистрированный товарный знак и знак обслуживания в Дании, а также в других странах. Этот знак принадлежит New Era Publications International ApS.

Напечатано в Дании

RUSSIAN EDITION

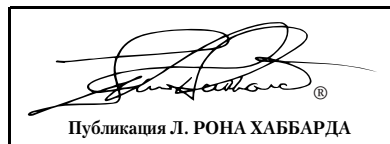


Таблица Хаббарда для оценки человека

1 Поведение и физиология

2 Медицинские показатели

3 Эмоции

4 Сексуальное поведение

Отношение к детям

5 Контроль над окружающим миром

6 Действительная ценность для общества в сравнении с видимой

7 Этический уровень

8 Как человек обращается с правдой

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

9 Уровень смелости

10 Речь: как говорит
Речь: как слушает

11 Как человек в роли передающей точки, обращается с письменными или устными сообщениями

12 Реальность (согласие)

13 Способность нести ответственность

14 Настойчивость в достижении цели

15 Буквальность в восприятии сказанного

16 Метод обращения с людьми

17 Степень подверженности гипнозу

18 Способность испытывать удовольствие в настоящем времени

19 Ваша ценность как друга

20 Насколько окружающие любят вас

21 Состояние принадлежащих вам вещей

22 Насколько хорошо вас понимают

23 Потенциал успеха

24 Потенциал выживания.

Высокий уровень смелости.	Энергично, быстро, умело и в полной мере обменивается убеждениями и идеями.	Передаёт сообщения, несущие тэту, и способствует такому общению. Обрывает линии, несущие энтэту.	Ищет различные точки зрения, чтобы расширить границы своей реальности. Изменяет реальность.	Присуще чувство ответственности по всем динамикам.	Высокая степень настойчивости в достижении созидательных целей.	Высокая способность видеть различия. Хорошее понимание любого сообщения; может варьироваться в зависимости от образования клира.	Приобретает поддержку благодаря своему творческому энтузиазму и жизненной энергии, подкреплённой разумным мышлением.	Не поддаётся гипнозу без медицинских препаратов или наркотиков.	Находит существование полным удовольствием.	Отличный.	Многие любят.	В отличном состоянии.	Очень хорошо.	Отличный.	Отличный. Значительная продолжительность жизни.	Шкала тонов 4,0
Проявляет смелость, если риск оправдан.	Готов говорить о своих глубоких убеждениях и сокровенных мыслях. Готов воспринимать глубокие убеждения и сокровенные мысли других людей и рассматривать их.	Передаёт сообщения, несущие тэту. Испытывает негодование, сталкиваясь с линиями, несущими энтэту, и наносит по ним ответный удар.	Способен понимать реальность других людей и изменять точку зрения. Готовность прийти к согласию.	Способен принимать и нести ответственность.	Большая настойчивость; стремление к созидательным целям.	Хорошее понимание высказываний. Хорошее чувство юмора.	Приобретает поддержку благодаря своему творческому мышлению и жизненной энергии.	Трудно ввести в транс, кроме случаев, когда всё ещё имеется инграмма, содержащая транс.	Жизнь большей частью доставляет удовольствие.	Очень хороший	Любят.	В хорошем состоянии.	Хорошо.	Очень хороший.	Очень хороший.	3.5
Консервативно проявляет смелость, если риск невелик.	Нерешительно, в ограниченном количестве высказывает собственные мысли. Воспринимает убеждения и мысли, выраженные с осторожностью.	Передаёт сообщения. Консервативен. Имеет склонность к умеренно конструктивным действиям и творчеству.	Осознание того, что иная реальность может быть правильной. Сдержанное согласие.	Небрежно относится к своей ответственности.	Достаточная настойчивость, если препятствия не слишком велики.	Хорошая способность смысловые различия между высказываниями.	Вызывает поддержку других людей своим практическим суждением и умением вести себя в обществе.	Может быть заигнотизирован, но алёртен в бодрствующем состоянии.	Часть времени испытывает удовольствие.	Хороший.	Большинство уважает.	Вполне хорошее.	Обычно понимают.	Хороший.	Хороший.	3.0
Ни смел, ни труслив. Пренебрегает опасностью.	Поверхностные бесцельные разговоры. Слушает только то, что касается обидных дел.	Ставит точку на общении более высокого или низкого тона. Принимает значение срочных дел.	Отказ согласовывать две реальности между собой. Безразличие к конфликту реальностей. Слишком беспечен, чтобы соглашаться или не соглашаться.	Слишком беспечен. Не заслуживает доверия.	Праздность, плохая концентрация.	Воспринимает очень мало – как буквально, так и не буквально. Склонен буквально понимать юмор.	Не заботится о поддержке со стороны других людей.	Может быть заигнотизирован, но в основном алёртен.	Бывают моменты, когда испытывает удовольствие. Низкая интенсивность удовольствия.	Посредственный.	Некоторым нравиться.	Заметны некоторые признаки запущенности.	Иногда не понимают.	Неплохой.	Неплохой.	2.5
Необдуманно, на реактивном уровне, бросается навстречу опасности.	В его речи содержится угроза. Обесценивает других людей. Слушает сообщения об угрозах. Открыто насмехается над тэтой в разговорах.	Имеет дело с сообщениями, несущими в себе враждебность или угрозу. Пропускает лишь небольшое количество тэты.	Высказывает сомнения. Защищает собственную реальность. Пытается выбить у других почву из-под ног. Не соглашается.	Использует ответственность для достижения собственных целей.	Настойчивость в уничтожении врагов. Ниже этого уровня нет настойчивости в достижении созидательных целей.	Воспринимает буквально замечания в тоне 2.0.	Принимается и бесцеремонно критикует, добиваясь выполнения своих желаний.	Сопrotивляется гипнозу в некоторой степени, но может быть заигнотизирован.	Иногда, в исключительных обстоятельствах, испытывает некоторое удовольствие.	Плохой.	Редко нравиться.	Очень запущенное.	Часто не понимают.	Плохой.	Плохой.	2.0
Безрасудная храбрость, обычно во вред себе.	Говорит только о смерти, разрушении, ненависти. Слушает только о смерти и разрушении. Уничтожает коммуникационные линии, несущие тэту.	Изражает сообщения, превращая их в энтэту, независимо от первоначального содержания сообщения. Останавливает сообщения, несущие тэту. Передаёт энтэту и искажает её.	Разрушение противоположной реальности. «Ты не прав». Не соглашается с тем, что реально для других людей.	Принимает ответственность, для того чтобы разрушать.	Настойчивость в достижении разрушительных целей; сильно разгорается, но быстро гаснет.	Воспринимает буквально тревожные замечания. Грубое чувство юмора.	Использует угрозы, наказания и ложные тревожные сообщения, чтобы господствовать над людьми.	Сильно сопротивляется замечаниям, но «впитывает» их.	Редко испытывает какое-либо удовольствие.	Определёно, обуза в жизни других.	Большинство, не скрывая, не любит.	Часто сломаны. В плохом состоянии.	Постоянно не понимают.	Обычно – неудача.	Ранняя смерть.	1.5
Иногда действует исподтишка, во всех остальных случаях проявляет трусость.	Кажется, что его речь несёт в себе тэту, но намерения злы. Слушает мало, в основном об интригах, сплетнях, лжи.	Передаёт только злонамеренные сообщения. Обрывает коммуникационные линии. Не склонен передавать сообщения.	Сомнения в собственной реальности. Неуверенность. Сомнение в противоположной реальности.	Неспособный, капризный, безответственный.	Колёблется при движении к любой цели. Очень плохая концентрация. Взаблмошный.	Не воспринимает никаких замечаний. Принуждённо отрицает, чтобы скрыть тенденцию к буквальному восприятию.	Уничтожает других людей, опуская их на тот уровень, где их можно будет использовать. Применяет подлые и жестокие методы. Ленив, сплетни. Стремится скрыто контролировать.	Постоянно находится в лёгком транссе, но сопротивляется гипнозу.	Весёлость большей частью принуждённая. Настоящее удовольствие недоступно.	Опасная обуза.	Большинство презирает.	Плохое. В неудовлетворительном состоянии.	Нет настоящего понимания.	Почти всегда – неудача.	Непродолжительная жизнь.	1.1
Полная трусость.	Говорит очень мало и только апатичным тоном. Мало к чему прислушивается: в основном к тому, что несёт в себе апатию или жалость.	Обращает мало внимания на общение. Не передаёт сообщения.	Стыд, беспокойство, сильное сомнение в собственной реальности. Под давлением легко принимает чужую реальность.	Отсутствует.	Периоды настойчивого стремления к саморазрушению.	Буквально воспринимает все замечания, сделанные в этом тоне.	Энтузиазм других людей, чтобы контролировать их. Пытается вызвать к себе жалость. Дикая ложь с целью вызвать сочувствие.	Очень легко поддаётся гипнозу. Любое замечание может стать внушением.	Отсутствует.	Очень большая обуза.	Не нравиться. Некоторые лишь испытывают жалость.	В целом, очень плохое.	Вообще не понимают.	Полная неудача.	Близкая смерть.	0.5
Нет реакции.	Не говорит. Не слушает.	Не передаёт сообщения. Не осознаёт, что общение существует.	Полное отстранение от конфликтующей реальности. Отсутствие реальности.	Отсутствует.	Отсутствует.	Воспринимает всё абсолютно буквально.	Притворяется мёртвым, чтобы другие не думали, что он опасен, и оставили его в покое.	В «бодрствующем» состоянии ничем не отличается от заигнотизированного человека.	Отсутствует.	Ничего, кроме обузы.	Ни во что не ставят.	Нет осознания собственности.	Игнорируют.	Никаких попыток. Совершенная неудача.	Почти мёртв.	0.1