SAG ES, WIE ES IST!

Ein Scientology-Disseminations-Kurs

von Peter F. Gillham

SAG ES, WIE ES IST!

Ein Scientology-Disseminations-Kurs

von Peter F. Gillham

Fellow of the Institute of Chartered Accountants in Australia
O.T. VII Class VIII

Published by
RED BARON PUBLISHING CO.

PO Box 1061 Hollywood, CA 90028

Printed by

The Optimum Press 607 S. Park View Street Los Angeles, Calif., 90057

Copyright © 1972

1950, 1952, 1954, 1955, 1956, 1958. 1960, 1962,
1964, 1965. 1968, 1969, 1970, 1971, 1975,1979

by L. Ron Hubbard ALL RIGHTS RESERVED

No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopy, recording, or any information storage and retrieval system, without permission in writing from the publisher.

Permission for Publication Granted by Issue Authority, Flag

Fourth Revised Edition

Printed in the United States of America

L. Ron Hubbard
Gründer von Dianetik und Scientology

Dedicated to Peter,
Terri and Janis Gillham

INHALTSVERZEICHNIS

EINFÜHRUNG 9

VERBREITUNG VON SCIENTOLOGY 10

ERFOLG – ZIELE – POSTULATE 13

VERSTEHEN UND ARK (AFFINITÄT, REALITÄT UND KOMMUNIKATION) 16

QUELLE DER DATEN 21

KOMMUNIKATIONSKURS UND KURS DER HÖHEREN INDOKTRINATION 23

WOLLEN – NICHT WOLLEN ÜBEREINSTIMMEN – NICHT ÜBEREINSTIMMEN 24

HINLANGEN UND ZURÜCKZIEHEN 30

LEIDEN UND DER LETZTE STROHHALM 31

HAVINGNESS-SKALA 32

STRÖMUNGEN 35

ERKENNTNISSE 37

HANDHABUNG VON UNTERDRÜCKERN 38

BEWUNDERUNG 41

ERNSTHAFTIGKEIT 42

DIE VERBREITUNGSÜBUNG 43

ANWENDUNG DER VERBREITUNGSÜBUNG 47

DIANETIK: DIE MODERNE WISSENSCHAFT DER GEISTIGEN GESUNDHEIT VON L. RON HUBBARD 60

TRAINIEREN DER VERBREITUNGSÜBUNG 62

FRAGEN UND ANTWORTEN 63

DEMONSTRATION DER VERBREITUNGSÜBUNG 68

FEHLGESCHLAGENE ZIELE– WIE MAN SIE WIEDERBELEBT 74

INFORMATION ÜBER REGISTRARTÄTIGKEITEN 76

TRAININGSÜBUNG FÜR REGISTRARENGESPRÄCHE 77

GELD UND GELDPROBLEME 82

VORTRÄGE 87

CLEAR 91

RELIGION **95**

DIE ZUKUNFT HÄNGT VON DIR AB! **97**

ABSCHLUSS **98**

Wichtige Anmerkung

Beim Studium von Scientology mußt du dich wirklich vergewissern, daß du niemals über ein Wort hinweggehst, das du nicht völlig verstehst.

Der einzige Grund, warum jemand ein Studium aufgibt oder verwirrt oder lernunfähig wird, ist, daß er oder sie ein Wort oder einen Ausdruck übergangen hat, der nicht verstanden wurde.

Wenn das Material verwirrend wird oder du es nicht zu begreifen scheinst, wird gerade davor ein Wort sein, das du nicht verstanden hast. Gehe nicht weiter, sondern gehe zurück zu der Stelle, die du gelesen hast, **bevor** du in Schwierigkeiten kamst, finde das mißverstandene Wort und schlage es in einem guten Wörterbuch nach.

Scientology

Der Ausdruck „Scientology“ setzt sich zusammen aus dem lateinischen Wort „Scio“, welches „Wissen im vollsten Sinne des Wortes“ bedeutet, und dem griechischen Wort „Logos“, welches „Studieren“ heißt.

Scientology ist eine *angewandte religiöse Philosophie.*

„Eine Philosophie ist etwas, das dir hilft, die Beschwerlichkeiten des Lebens zu überwinden.“

Philosophie: Definition: – Das Streben nach Wissen. Die Kenntnis der Ursachen und Gesetze aller Dinge. Eine angewandte Philosophie ist mit Tun und Handeln verbunden: Eine, die sich auf das Leben bezieht – nicht nur eine Theorie, sondern eine, deren Theorie von dir angewandt werden kann, um im Leben besser voranzukommen.

„In Scientology gibt es etwas zu lernen, zu wissen und anzuwenden.“

(HCOB 4. März 1965 – „Materialien – Studienmaterialien für HAS“,
Lektion 1, herausgegeben von L. Ron Hubbard)

Scientology als religiöse Philosophie unterscheidet sich von religiösen Praktiken. Scientology mischt sich überhaupt nicht in die religiöse Überzeugung oder den Glauben einer Person ein. Mit jeder religiösen Überzeugung kann eine Person Scientologe werden. Scientology wird ihm ein besseres Verständnis seiner eigenen Religion geben. Bei Scientology wird in den Bereich der achten Dynamik, der Dynamik des höheren Wesens oder Gottes, nicht eingegriffen. Auf diesem Gebiet bewertet Scientology nicht für das Individuum und überläßt dies völlig der

Entscheidung des Individuums. Bei Scientology finden wir Leute aller religiösen Überzeugungen, einschließlich Christen, Buddhisten, Moslems, Juden und viele andere.

Scientology kann jeden Zustand verändern, weil es die Technologie enthält, wie man Zustände verändert. Zum ersten Mal kann eine Person sich selbst ändern, seine Umgebung, seine Freunde und seine Fähigkeiten. Heute kann die Magie von Scientology gelernt und positiv angewendet werden. Ihre Gewinne sind großartig.

Wenn dir irgendeiner der bestehenden Zustände nicht gefällt, ist Scientology der Weg, ihn zum Besseren zu verändern.

Dianetik

„Dia“ bedeutet „durch“ und „nous“ bedeutet „Seele“. Dianetik ist die fortgeschrittene Lehre vom Verstand der Menschheit. Dianetik ist der Weg zu einem glücklichen, gesunden Menschen. Scientology ist die Straße von dort zu totaler Freiheit. Dianetik wird in dem bekannten Bestseller ‘DIANETIK: DIE MODERNE WISSENSCHAFT DER GEISTIGEN GESUNDHEIT’ von L. Ron Hubbard beschrieben.

EINFÜHRUNG

Das Material in diesem Buch war bei der Schulung von Mitgliedern im Feld äußerst erfolgreich. Es hat geholfen, Scientology und Dianetik erfolgreich zu verbreiten.

Es wurde entwickelt mit Unterstützung von technischen Daten von L. Ron Hubbard, die in Dianetik und Scientology enthalten sind.

Eine vollständige, funktionierende Kenntnis der Daten in diesem Buch wird dich in jeder Disseminierungs-Situation zur Ursache werden lassen.

Ein Weg, dieses Material zu bewältigen, ist, das Buch durchzulesen, bis du zu einem Datum kommst, das dir wirklich real ist. Setze dieses Datum in die Tat um, bis du in der Anwendung tüchtig bist. Nimm das Buch wieder, und finde ein anderes Datum, das dir real ist und wende dieses in der gleichen Art an. Fahre damit fort und strebe jedes Mal, wenn du das Material anwendest, nach größerer Leistung.

Wenn du das Buch beendet hast, wirst du merken, daß du sogar eine Person handhaben kannst, die man wegen eines früheren Disseminierungsfehlers als „hoffnungslos“ betrachtet. Wenn sich diese Person ehrlich zu interessieren beginnt, was du verbreitest, wirst du sehen, welche Fülle von Informationen diese Seiten enthalten.

Also … finde etwas, das dir real ist, und fange jetzt an.

Peter F. Gillham

VERBREITUNG VON SCIENTOLOGY

„Ich weiß – egal, ob irgend jemand anders auch – daß die geistigen Wesen auf diesem Planeten das Ende des Weges erreicht haben, und daß nur Dianetik und Scientology ihnen eine weitere Zukunft geben können."

(Alle Zitate sind Auszüge aus dem Executive Direktive 119 INT. 27. August 1970
„Meine eigenen Einwände" von L. Ron Hubbard)

Dies ist ein Buch, wie man den Leuten über Scientology erzählt. Ein grundsätzliches Datum sei hier vorangestellt:

„Es gibt niemanden, der nicht daran interessiert ist, von Scientology zu wissen. Es ist mir egal, ob er ein Mordsspektakel darum macht, sich darüber beschwert oder sie herabsetzt. Es gibt niemanden, der nicht daran interessiert ist oder interessiert sein wird. Der Grund dafür ist, daß die Scientology die Technologie des Lebens enthält. Damit steht sie allein."

Man kann tatsächlich sagen, daß die Menschheit in der Falle ist und das nicht immer erkennt. Wenn du in einer Falle wärst, würdest du doch gerne herauskommen, oder nicht? Es gibt nur einen Weg aus der Falle heraus, und das ist durch die Technologie von Scientology. Schließlich wird jeder auf dem Planeten, der aus der Falle herauskommen will, durch Scientology kommen müssen. Die Leute kleben an dem Gedanken, daß es andere Wege gibt (geben muß), und sie gehen los und fangen an, danach zu jagen. Aber es gibt keinen anderen Weg. Darüber mußt du selbst eine Realität bekommen. Diese anderen Wege sind in Wirklichkeit Sackgassen. Sie sind in sich selbst Fallen. Es gibt Fallen innerhalb von Fallen. Der Mensch ist in einer ziemlich komplizierten Falle, und ihn da herauszukriegen, erfordert alle Stufen, die du auf der Klassifizierungs-, Gradierungs- und Bewußtseinstabelle siehst. Du mußt diese Abstufungsskala Stufe für Stufe hinaufgehen.

„Wenn die Menschen sich mehr Sorgen machten, wenn der Mensch ein besseres Verständnis seines eigenen Zweckes hätte, würde er mehr Anstrengungen unternehmen, um zu überleben; aber, verloren in einem Durcheinander von Ideologien, die nichts für ihn tun sollten, welche Möglichkeiten hat er? Er hat die Möglichkeit Scientology. Wir geben ihm diese Möglichkeit, und wenn du ihm nicht übermittelst, was du weißt, dann gibst du diesen Menschen selbst auf, gibst dich selbst auf und uns. Das ist die einzige Möglichkeit der Menschen, du mußt sie ihnen geben, sonst erlebt er andere Planeten, andere Zeiten, andere Irgendwo's, aber kein

Hier mehr. Scientology ist nicht so sehr der Menschheit erste Wissenschaft des Verständnisses, als sein letzter Aufruf zur Vernunft."[1]

Scientology basiert nicht auf Meinung. Sie gründet sich auf die Beobachtung was ist. Die Daten und Technologie wurden erforscht und geprüft, und es wurde gefunden, daß sie bei *richtiger* Anwendung funktionieren. Scientology hängt nicht von Glauben oder Vertrauen ab. Sie funktioniert sogar dann noch, wenn sie nicht mit 100%iger Präzision angewandt wird.

Die Weisheit von Scientology steht zur Verfügung. Jeder sollte die Gelegenheit ergreifen und lernen, sie in seinem Leben anzuwenden. Dabei wirst du anfangen, glücklicher zu werden, deines Erachtens nach besser zu leben, und die Kompliziertheit der Falle wird beginnen deutlich zu werden. Du wirst vielleicht sogar den Wunsch haben, anderen darüber zu erzählen, damit auch sie einen Nutzen daraus ziehen können. Beim Erzählen über Scientology ist es unerläßlich, es korrekt zu tun, so daß jemand das wahre Bild bekommt, was Scientology[2] wirklich ist, und nicht irgendeine unrichtige, verzerrte Vorstellung. Ich habe bemerkt, daß jede Kritik und jede Feindseligkeit gegen Scientology oder Scientologen bei richtiger Darstellung verschwindet. Die Informationen in diesem Buch sollen dir helfen, Scientology korrekt darzustellen.

Scientology ist der Weg hindurch zu persönlicher Freiheit. Persönliche Freiheit bedeutet nicht, daß jemand alles tun kann, was er will. Wenn jemand die Skala hinaufgeht, tut er nur Dinge, die der größten Anzahl von Dynamiken am nützlichsten sind. Er tut nichts, was Leute verletzen und durcheinanderbringen wird. Er hat einen höheren Grad ethischer Disziplin als eine Person auf einer niedrigeren Stufe. Er ist mehr er selbst. Er ist nicht gehemmt, unterdrückt oder für Zwangshandlungen anfällig. Er ist frei von körperlichem Druck oder Somatiken und frei, für sich selbst zu denken und zu handeln. Das ist persönliche Freiheit.

Wir haben hier eine Sache, über die man anderen erzählen sollte. Scientology ist für fähige Leute. Wenn wir uns auf unfähige Leute konzentrieren, werden wir es nicht schaffen. Wir brauchen wirklich Leute, die fähig sind. Wir brauchen Leute, die an sich fähig sind. Solche Leute, die hereinkommen und Auditoren werden können. Scientology begann als eine Sache, wodurch die fähigen Leute fähiger wurden. Später einmal können wir denen helfen, die nicht ganz so fähig sind. Aber wenn wir den fähigen Menschen nicht durchbekommen, werden wir sowieso niemand hier haben. Du verstehst, was ich meine? Wir müssen den Fähigen durchbekommen, also müssen wir uns auf das Verbreiten an fähige Leute konzentrieren.

[1] Zweck - 1956 von L. Ron Hubbard

[2] Siehe auch in „Technische Definitionen"

Was ist eine fähige Person? Eine fähige Person ist jemand, der bewußt und intelligent genug ist, um sich selbst zu suchen und zu verstehen, was du ihm über Scientology und über ihn selbst erzählst. Wenn er das nicht verstehen kann und nicht bereit ist zu schauen, dann ist er nicht sehr fähig.

Glaube nicht, daß fähige Leute Universitätsgrade haben müssen. Das müssen sie nicht. Eine fähige Person hat die Fähigkeit, für sich selbst zu suchen und zu sehen. Sie verlangt keinen „Beweis"; sie *weiß*.

ERFOLG – ZIELE – POSTULATE

„Um Erfolg zu haben, zu überleben und seinen Einfluß zu erweitern, muß ein Individuum, Lebewesen, Organismus oder eine Organisation ein formuliertes grundlegendes Ziel haben."

(HCO PL 13. März 1965
„Die Struktur der Organisation. Was ist Policy?"
von L. Ron Hubbard)

Die Hauptsache, die eine Person durchs Leben führt, ist ein Ziel (Purpose). Erfolg kommt als Ergebnis des Setzens eines erstrebenswerten Zieles, auf das man hinarbeitet und das man erreicht; und dann setzt man sich neue. Für jeden Scientologen ist es unerläßlich, sich wirklich hinzusetzen und seine Ziele festzulegen. Aus diesem Grund hören Leute auf. Sie dramatisieren die Stops, die ihnen auferlegt wurden, und sie finden keinen Weg. Sie wissen nicht, was sie tun wollen. Die größte Schwierigkeit für jemanden ist, sich hinzusetzen und festzulegen, was er eigentlich tun will, und wo er hingeht. Die Tatsache, daß jemand kein Ziel hat, zeigt an, daß er ein verfehltes Ziel hat. Er wird im Leben gestoppt werden.

„Stops ereignen sich alle wegen verfehlter Ziele."

(HCO PL 14. Januar 1969
„OT Orgs" von L. Ron Hubbard)

Jeder, der im Leben gestoppt wird und erfolglos ist, hat ein verfehltes Ziel.

In diesem Universum passiert nichts, wenn es nicht ein lebendes Wesen in Existenz postuliert hat; deshalb ist es unerläßlich zu wissen, was ein Postulat ist.

Du kreierst deine eigene Zukunft, und wenn du sie nicht kreierst, wird sie nicht geschehen.

Postulat: Eine Folgerung, Entscheidung oder eine Beschluß des Individuums selbst in seiner Selbstbestimmung über Daten der Vergangenheit, bekannt oder unbekannt. Das Postulat ist immer bekannt. Es wird nach der Beurteilung von Daten gemacht. Es löst ein Problem der Vergangenheit, entscheidet über Probleme oder Beobachtungen der Gegenwart oder setzt ein Muster für die Zukunft.

(Scientology gekürztes Wörterbuch
von L. Ron Hubbard)

Du wirst bemerken, daß jeder noch nicht abgeschlossene Aktionszyklus deshalb nicht beendet ist, weil du das Endergebnis nicht postuliert hast. Wenn du einen Füller aufheben willst, mußt du die Vorstellung bekommen, ihn aufgehoben zu haben. Das ist das Endergebnis. Dann kannst du ihn aufheben. Dasselbe trifft auf alles andere zu, was du tust, einschließlich dem Verbreiten von Scientology und darauf, Personen in Scientology hineinzubekommen. Du mußt das richtige Endergebnis postulieren: das ist die Person auf Kurs, die Dienste nimmt, jede Stufe in Training und Prozessing geht, Clear wird und dann weitermacht bis OT VIII. Das ist das *endgültige Schlußergebnis*.

Ein Postulat funktioniert immer. Du postulierst sowieso die ganze Zeit. Ereignisse entwickeln sich genau so, wie du sie postulierst. Wenn du umhergehst und sagst: „Ich kann das nicht tun“, wirst du es nicht tun können. Wenn du denkst: „Es gibt kein Geld, Geld ist knapp.“, wird kein Geld da sein. Wenn du denkst: „Ich habe meine Schlüssel verloren. Ich weiß nicht, wo sie sind.“, wirst du sicherlich nicht wissen, wo sie sind.

Das größte Hindernis zum Erfolg, welches eine Person haben kann, ist ihre eigene Einstellung. Ändere die Haltung einer Person und sie wird die unüberwindlichsten Probleme bewältigen. Denke: „Ich habe … getan“, und es ist halb getan. Denke: „Ich weiß, wo meine Schlüssel sind. Ich habe meine Schlüssel …“, und plötzlich werden sie erscheinen.

Um zu funktionieren, muß ein Postulat nur ein leichter Gedanke sein. Wenn du irgendeine Anstrengung hineinlegst, bekommst du sofort eine Gegenanstrengung. Dann hast du ein Problem.

Jedes deiner Postulate sollte das gewollte Endergebnis sein. Ein Postulat wird in der Gegenwart in deinem Universum gemacht, als ob es schon geschehen wäre.

Was immer du nicht getan hast, wurde nicht getan, weil du es in deinem Universum nicht als ein Endergebnis postuliert hast. Postulate wie: „Ich werde …“ , „eines Tages werde ich …“ sind keine Endergebnisse. Einer, der sie auf diese Weise macht, bekommt nichts getan.

Um im Leben erfolgreich zu sein, muß man Ziele und Zwecke aufstellen. Man muß planen, welche Endergebnisse man erhalten will, dann die Endergebnisse postulieren, als ob sie in der Gegenwart schon in seinem eigenen Universum erreicht wären. Man sollte jeden Tag Zeit erübrigen für die Planung und das Postulieren der Tätigkeiten des nächsten Tages. Ich habe gemerkt, daß dies nur erfolgreich getan werden kann, indem ich ein passendes Tagebuch führe und es in Bezug darauf, was ich jeden Tag tue, auf dem Laufenden halte. Dann kann ich für die Zukunft „Mock-ups“ nach meinem Entschluß machen, und sie nicht dem Zufall überlassen. Probiere das selbst aus. Schreibe die Sachen auf, die zu erledigen sind. Zeige die wichtigen an. Entscheide, wann du jedes tun wirst und bekomme die Vorstellung, wie jedes nach der Erledigung sein wird: das endgültige, zu erreichende Schlußergebnis. Mach das

täglich (am besten abends) vor dem Schlafengehen und jeden Morgen nach dem Aufwachen. Tue es eine Woche lang, und gib acht auf, ob du erfolgreicher geworden bist.

VERSTEHEN UND ARK
(AFFINITÄT, REALITÄT UND KOMMUNIKATION)

„Verstehen wird gebildet aus Affinität, Realität und Kommunikation."

(Axiom 21 – „Axiome und Logiken"
von L. Ron Hubbard)

Um Scientology zu verbreiten, mußt du zu allererst jemanden finden, mit dem du darüber sprechen wirst. Manchmal versäumen wir die grundlegendsten und einfachsten Wege. Du kannst Visitenkarten nehmen und sie an eine Anzahl von Leuten verteilen. Daraus wirst du eine Auswahl von Leuten erhalten, mit denen du arbeiten kannst. Es gibt alle möglichen Arten anzufangen, aber du mußt eben einfach jemand zum Reden finden. Unerläßlich ist, was immer du zu einem Individuum sagst, es in einer direkten und offenen Weise zu sagen. Du mußt das Individuum mit allen deinen TR's „gut drin" konfrontieren können und darfst selbst nicht verwirrt sein. Du mußt wissen, was du tust, weil du selbst ein Beispiel bist. Die Leute sehen dich an und sagen: „Ah, du bist also in Scientology, hm? Tja, das ist zu dumm. Offensichtlich ist es nicht das, was ich will." Oder aber sie schauen dich an und sagen: „Oh, du bist in Scientology? Was ist das?" Für dich ist es notwendig, selbst einige Gewinne daraus gezogen zu haben, so daß du gesellschaftsfähig bist und in Übereinstimmung mit jener Gruppe, für die du disseminierst. Zum Beispiel sagte neulich jemand: „Mensch neulich war ich abends in so einem Hippie-Lokal. Das ist wirklich etwas!" Ich sagte: „Da würde ich auch gerne hingehen." Und er sagte: „Hm, Pit, weißt du, du müßtest dich etwas anders als normalerweise anziehen." Ich fragte: „Ja? Wie denn?" „Ja, du kennst doch diesen Aufzug von mir mit den hellgelben und roten Streifen und diese Schlaghosen mit den …" Ich sagte: „Ach was, vergiß es!"

Kommunikation heißt, du bringst andere Leute dazu, mit dir zu reden und du redest mit ihnen. Es ist nicht nur ein einseitiger Flow (sie sprechen mit dir und du sagst nichts oder du redest mit ihnen und sie sagen nichts). Der größte Fehler, den jemand in einer Kommunikation macht, ist *nicht zuzuhören, was der andere sagt*. Weil du nicht zuhörst, weißt du nicht, was du ihm sagen sollst. Das erste, was du zu tun hast, ist, die Interessen der anderen herauszufinden, ihre Wünsche im Leben, ihre Ziele, Zwecke, Probleme und was ihre Schwierigkeiten sind. Finde dies heraus und verstehe ihren Gesichtspunkt. Denke dir einige Fragen aus, die sich darauf beziehen und stelle diese Fragen. Laß sie darüber sprechen und das stellt dein Verstehen sicher.

Danach hast du etwas, womit du arbeiten kannst. Diese Verbreitungsformel gibt dir den genauen Weg, sie zu präsentieren, und es ist nur eine Sache des genauen Lernens, wie man sie anwendet.[3]

Das erste ist, andere mit dir reden zu lassen. Nachdem sie eine Weile mit dir gesprochen haben, werden sie daran interessiert sein, was du zu sagen hast.

Von Zeit zu Zeit bekomme ich jemanden in mein Büro, der ziemlich schwierig zu handhaben ist. Ich setze mich hin und spreche mit ihm und finde alles darüber heraus, von seinem Standpunkt aus. Wenn ich all das gehört habe, merke ich, daß er dann gewillt ist dem zuzuhören, was ich zu sagen habe. An diesem Punkt bringe ich ihn mit einem kleinen Wink in die Richtung des Weitermachens. Es könnte nur sein: „Kommen Sie mal wieder vorbei." Es könnte so leicht sein.

Es könnte einfach sein: „Lassen Sie uns eine Verabredung treffen, wann wir uns das nächste Mal wiedersehen." Warum tue ich das? Weil man der Person eine Spanne Zeit gibt, um ihre Überlegungen zu ändern. Bei der Verbreitung mußt du erkennen, daß du einer Person diese Zeitspanne erlauben mußt, um ihre Überzeugungen zu ändern, weil sie bisher noch nie mit etwas wie Scientology in Kontakt gekommen ist.

Manche Leute finden sofort Gefallen daran, wenn man ihnen Scientologydaten vorlegt. Es ist ein bißchen seltsam, aber andere müssen sich daran gewöhnen. Sie haben bestimmte, einzelne stabile Daten, Informationen, die sie von der Schule, Religion, Psychologie und anderen früheren Studien erhalten haben. Du nimmst ihnen diese weg, und sie werden sehr verwirrt und aufgebracht sein, weil ihnen genau das, wonach sie gelebt haben, plötzlich genommen wird.

Ein anderer Grund dafür ist, daß es eine gewaltige Menge von Verrat auf der Zeitspur gibt. Wenn du nun daherkommst und sagst, daß der Weg hinaus gefunden wurde, glauben dir die Leute nicht. Sie sind in eine Menge früherer ähnlicher Geschehnisse hineingelaufen, eine Menge an Verrat, eine Menge an enttäuschter Hilfe, eine Menge an gescheiterter Hilfe. Wenn du Scientology verbreitest und darüber sprichst, mußt du all das umgehen. Es erhebt sich die Frage, wie man das umgeht. Als erstes mußt du dir merken, daß *du ihnen nichts über Scientology erzählst*. Du gibst ihnen keine Daten. Ist das nicht interessant?

Sei gewillt, ihnen eine Kommunikationsverzögerung zu lassen. Erwarte, daß die Person auf der Stelle mit der Brücke beginnen wird, aber sei für sie gewillt, daß sie es nicht tun. Sei gewillt, öfter mit ihnen Kommunikation zu haben. Ich weiß in meinem eigenen Fall, daß diejenige, die mich auf Linien brachte, ganze sechs Monate brauchte, bis ich genügend Vertrauen für diese Art von Kommunikation haben konnte. Nachdem das geschehen war und sie anfing, mir darüber zu erzählen, wurde ich sofort warm damit.

[3] HCO PL 23. Oktober 1965 - Dissemination Drill von L. Ron Hubbard

Es kommt darauf an, etwas zu finden, das für die Person real ist. Wie man jemanden interessiert macht, wird in der Disseminationsübung behandelt. Dieses Thema werde ich in diesem Heft noch an der gegebenen Stelle ausführlich behandeln.[4]

Es gibt natürlich viele Arten, Scientology zu verbreiten. Du könntest z.B. sagen: „Durch Scientology wirst du das los, was dich im Leben aufhält", oder: „Scientology gibt dir mehr Verständnis über dich selbst." Wenn du aber mit jemandem sprichst, kannst du seine Ziele (Purposes) erfahren und sie für ihn verwenden. Du sagst: „Okay, du willst mehr Sicherheit im Leben erreichen? Nun, es besteht die Möglichkeit, daß Scientology dir dabei helfen kann. Sie hat anderen Leuten geholfen, vielleicht kann sie etwas für dich tun." Dies setzt ihn nicht nur auf ein Geheimnis, sondern setzt ihn auch auf den richtigen Flow.[5]

An diesem Punkt möchte ich gerne das eine betonen: Nimm nie eine sehr nachdrückliche, völlig überzeugte schulmeisterliche Haltung ein! Sätze wie z.B.: „Scientology *wird* das handhaben." Man macht das nicht, weil es zu überwältigend ist. Das sind diese Leute nicht gewöhnt. Sie wissen nicht, daß wir so überzeugt sein können, wie wir sind und das erreichen können, was wir sagen. Was du tun solltest, ist, in ihnen eine gewisse Hoffnung erwecken: „Nun, vielleicht kann etwas getan werden."

„Es gibt eine Möglichkeit, daß Scientology etwas für dich tun kann." Auch das setzt ihn auf die richtige Strömung, die „will ich haben"-Strömung.

Du mußt die Person bis zur Stufe ihres *Ruins*[6] heraufbringen. Ruin ist auf der Minus-Seite der Skala der Bewußtseinscharakteristiken zu finden.[7] Das Ziel dieser Disseminationsübung ist, den Ruin des Individuums zu finden. Was ist es, das ihn ruiniert?

Es könnte sein, daß er nach Sicherheit strebt, er sie aber nicht erreichen kann. Es könnte sein, daß er keine Kommunikation mit Menschen haben kann. Er könnte auch weit oberhalb von Ruin sein. Er könnte bei „Ziele" oben sein, die auf der Plusseite der Bewußtseinsskala sind. Du findest heraus, was seine Ziele sind, und dann sagst du „Es gibt eine *Möglichkeit*, daß Scientology dir helfen könnte, das zu erreichen." Wenn du es gut gemacht hast, wird er sofort darauf eingehen und fragen: „Wie könnte sie das?" Von da gehst du einfach direkt weiter.

Wenn der Junge ein Problem hat, sagst du: „Hast du da ein Problem?" Er sagt: „Ja, sicher." Du sagst: „Du bist sehr Wirkung davon, nicht?" Er sagt: „Ja, es hat eine Wirkung auf mich." du sagst: „Okay, wird es irgendwie besser?" Er sagt: „Nein." Du

[4] Siehe Kapitel „Trainieren der Verbreitungsübung"

[5] Siehe Kapitel „Strömungen"

[6] Ruin: 1. ruin [engl.] n. eine Ursache von Zerstörung, Verfall, oder Untergang [World Book] 2. n. (durch jmdn., etw. verursachter) Zustand, in dem eine Person od. Sache in ihrer Existenz getroffen ist, (körperlich, moralisch, wirtschaftlich o.ä.) am Ende ist [Duden]

[7] Siehe Buch: Scientology 0-8

sagst: „Okay, wenn es nicht besser wird, wird es schlechter werden. Wenn du deswegen nichts tust, wird es schlechter werden. Du mußt es ändern!“ Und er wird wahrscheinlich sagen: „Ja, aber was kann ich da tun?“ Und dann sagst du: „Nun, du solltest verlangen, daß hier etwas getan wird.“ Und er sagt: „Ja, aber von wem kann ich das verlangen?“ Du sagst: „In Ordnung, es gibt eine Möglichkeit, daß etwas getan werden kann, eine kleine Chance. Es gibt einen Ort, wo Leuten geholfen wurde. Vielleicht können sie etwas für dich tun.“

Was hast du nun getan? Du hast ihn tatsächlich eine Stufe auf der Bewußtseinsskala hinaufgebracht, und du wendest wirklich die grundlegenden Gesetze des Universums an. Du hast ihm überhaupt nichts über Scientology erzählt, aber du hast ihm ein kleines bißchen Hoffnung gegeben.

Wenn du herumgehst und sagst: „Mit diesem Problem von dir *kann* sicher etwas getan werden. Es *kann* gehandhabt werden. *Scientology* wird das alles erledigen. Sie *wird* alles für dich lösen!“, dann wird dir der Junge nicht glauben, weil das zu hoch auf der Bewußtseinsskala ist. Du selbst bist viel zu hoch oben auf der Plusseite. Die Mehrheit der Leute sind auf der Minusseite, also mußt du sie auf der Minusseite der Skala festnageln und verwendest nur: „Nun, vielleicht gibt es eine Möglichkeit, wenn du dich genug bemühst, wenn du dafür arbeiten willst, vielleicht kann für dich etwas getan werden.“ Du gehst nie hin und sagst: „Diese Leute werden es für dich erledigen“, weil der Junge dann zum Auditing kommt und Probleme macht. Er wird erwarten, daß wir alles für ihn tun. Sie müssen es aber selbst tun, und das ist besonders bei Scientology der Fall. Sie müssen nach Scientology greifen, bevor sie sie haben können. Sie wird nicht einfach an Leute verteilt. Sie müssen selbst danach greifen.

Du weißt so vieles, was neu und wunderbar und eigenartig ist, so daß du vergißt, daß deine Freunde oder Bekannten noch nie von einem Teil davon gehört haben. Sie interessieren sich nicht für vergangene Leben. Es interessiert sie nicht, weshalb sie seltsame und eigentümliche Dinge tun. Sie haben verschwommen von den Thesen der Psychologie gehört. Sie wissen nicht, daß viele ihrer Fragen in ‘DIANETIK: DIE MODERNE WISSENSCHAFT DER GEISTIGEN GESUNDHEIT’ beantwortet werden. Wenn die Leute dir Fragen über Dianetik und Scientology stellen, egal wie dumm oder verworren sie sind, wäre deine beste Antwort auf diese Fragen: ‘Lies ‘DIANETIK, DIE MODERNE WISSENSCHAFT DER GEISTIGEN GESUNDHEIT’“, und das wird deine Fragen beantworten.

HCOB 28 April 1960
Bücher sind Verbreitung von L. Ron Hubbard

Wie Ron sagt, bringe sie dazu ‘DIANETIK, DIE MODERNE WISSENSCHAFT DER GEISTIGEN GESUNDHEIT’ zu lesen. Dieses Buch wird ihre Fragen beantworten. Es wird sie auch zu stabilen Scientologen machen. Ein Leser von „Dianetik“, der erkannt hat,

daß der reaktive Mind der grundlegende Ruin der Menschheit ist, wird wahrscheinlich eher in Scientology bleiben, als der, der es überhaupt nicht gelesen hat und von der Existenz des reaktiven Mind und wie er arbeitet nichts weiß. Es wird ihm auch das Auditieren sehr real machen, und er wird einfach ein Scientologe – wieder ein Wissender mehr.

Wenn er dir Fragen stellt und du sie beantwortest, wird er es nie wirklich kapieren.

Du läßt dich nicht darauf ein, den Leuten viel Information zu geben. Du gibst ihnen keine Daten. Jemand könnte zu dir sagen: „Was ist Scientology?“ du sagst: „Scientology ist etwas, wodurch du das los werden kannst, was dich stört.“ Und das ist alles. Du sagst sonst nichts. Der Junge kommt wieder zu dir und sagt: „Heh, ich möchte mit dir darüber sprechen.“ Du findest seinen Ruin heraus und läßt ihn „Dianetik“ lesen.

Der Fehler ist, daß man anfängt, zuviel zu sagen. Du bist so begeistert, du hast so viel bekommen, daß du hergehst und versuchst, ihn zu überzeugen. Du fängst an, ihm Daten und Informationen zu geben, und bevor du es merkst, bist du über seinen Verstand hinausgegangen. Du bist zu weit vorgedrungen. Außerdem hast du ihn auf den falschen Flow gesetzt.

QUELLE DER DATEN

„Ich möchte mit dir wetten! Ich glaube, du vergeudest die meiste Zeit damit, Fragen zu beantworten, die in Büchern beantwortet werden. Ich glaube, du redest dich heiser mit Freunden, anderen Leuten und Gruppen, während du immer und immer wieder Dinge erklärst, die schon in Büchern behandelt werden. Ich glaube, deine Zeit wird beansprucht von Versuchen, die natürlichen Konversationsschranken der Leute zu durchbrechen."

HCOB 28. April 1960
Bücher sind Verbreitung von L. Ron Hubbard

Verweise die Person auf Bücher. Bringe sie dazu „DIANETIK: DIE MODERNE WISSENSCHAFT DER GEISTIGEN GESUNDHEIT" zu lesen.

Was noch passieren kann: derjenige nimmt die Daten und wendet sie nicht an. Er fragt, aber wendet sie nicht an. Er sagt: „Ha, das Zeug ist gut! Erzähle mir noch was!", aber er tut nie selbst etwas damit. Er kommt nie her, geht nie zu einem Vortrag, kauft nie ein Buch; er fragt dich nur immer wieder. Nun, du hast ihm einen schlechten Dienst erwiesen, weil du ihm Informationen aus zweiter Hand gegeben hast.

Worauf wir bei Scientology bestehen, ist, die Leute auf die Quelle zu verweisen. Auf diese Weise wird die Person teilhaben und das Thema konfrontieren und heraufkommen auf „Beitragen zu".[8] Wir sagen: „Lies die Bücher von L. Ron Hubbard, dem Gründer von Dianetik und Scientology. Höre die Bänder von L. Ron Hubbard, lies die Bulletins von L. Ron Hubbard."

Warum? Nun, du kannst dir vorstellen, wie verändert es werden würde, wenn wir Ron jemanden belehren ließen, und dieser einen anderen, und dieser wieder einen, und dieser wieder jemanden. Ganz unten auf dieser Linie nach ungefähr 20 Jahren würden wir eine Form von Scientology bekommen, die so weit vom Ursprünglichen entfernt ist, daß sie nicht mehr erkennbar ist und auch nicht mehr funktioniert. Um dies zu vermeiden, sagen wir: „Lies die Originalbücher. Lies die Originalbulletins".

Die Leute sind auf verschiedenen Bewußtseinsebenen. Du mußt sie auf der Ebene, wo sie sind, aufklauben und von da an mit hinaufnehmen. Das Beste, was ihnen eine Realität verschaffen kann, ist, ihnen ein Buch oder einen Vortrag zu geben. Ein Buch ist besser, weil sie es dann vor sich haben und mit eigenen Augen wahrnehmen. Versichere dich nur, daß sie die Daten über mißverstandene Wörter verstehen. Versichere dich, daß sie alle Wörter, die sie nicht voll verstehen, in einem guten Wörterbuch nachschlagen.[9] Wenn sie das Buch lesen können, werden sie den Vortrag

[8] Siehe auch in „Havingness Skala"

[9] Siehe auch Wichtige Anmerkung am Anfang dieses Buches

verstehen. Niemand kommt je in Scientology, wenn er nicht eine Erkenntnis über das Thema erhält. Deshalb ist es eine gute Idee für sie, ein Buch zu lesen, damit sie diese Erkenntnis bekommen können. Keiner hat den Wunsch, weiterzumachen oder Kurse zu nehmen, wenn er nicht den Wunsch nach Verbesserung hat. Die einzigen Leute, die wir für Scientology begeistern können, sind diejenigen, die sich selbst verbessern wollen. Jene, die einen Wunsch nach Verbesserung haben. Sie haben Veränderung nötig. Wir können nichts für diejenigen tun, die keine Veränderung nötig, keinen Wunsch nach Verbesserung haben oder die mit ihren derzeitigen Bedingungen völlig zufrieden sind. Wir werden Sie einfach stehen lassen müssen, bis die Dinge so schlecht werden, daß sie nach dem letzten Strohhalm greifen. Dieser letzte Strohhalm ist Scientology.

Wenn du da draußen mit den Leuten redest, gib ihnen keine Daten. Du sagst: „Schau, du hast ein Problem. Wenn du es nicht handhabst, wird es schlechter werden. Du bist Effekt davon. Es gibt die Möglichkeit, daß etwas getan werden kann. Lies 'DIANETIK: DIE MODERNE WISSENSCHAFT DER GEISTIGEN GESUNDHEIT'". Er fragt: „Wovon handelt es?" du sagst: „Lies das Buch und es wird dir ein größeres Verständnis geben, als ich es kann." Er fragt: „Aber was ist Scientology?" du sagst: „Nun, sie beschäftigt sich damit, wie du das, was dich im Leben aufhält, überwinden kannst. Hast du so etwas?" Er sagt: „Ja, hab ich." du: „Okay, lies!"

Du sagst: „Gut, lies das Buch und hör dir dann einen Vortrag an."

Wenn du für „DIANETIK: DIE MODERNE WISSENSCHAFT DER GEISTIGEN GESUNDHEIT" nicht eifrig die Werbetrommel rührst und nicht darauf bestehst, daß jeder neu Interessierte es als etwas Neues, überraschendes und Seltsames für die Welt liest, wird der größte Teil deiner Verbreitungsbemühungen umsonst sein.

„So eigenartig es ist, werden von diesem Buch bis heute mehr Ausgaben verkauft, als von dem durchschnittlichen Bestseller in irgendeinem Jahr. Wo es vorangetrieben wurde, blüht Scientology. Wo keine Reklame gemacht wurde, ist Scientology schwach."

(HCOB 28. April 1960
„Bücher sind Verbreitung" von L. Ron Hubbard)

Begreifst du den Sinn? Du verweist sie auf Quellen. Gib ihnen keine Daten. Während du ihnen Daten gibst, bleiben sie draußen. Laß sie das Buch „DIANETIK: DIE MODERNE WISSENSCHAFT DER GEISTIGEN GESUNDHEIT" lesen und bringe sie auf einen Kurs und zum Auditing herein.

KOMMUNIKATIONSKURS UND KURS DER HÖHEREN INDOKTRINATION

Es gibt einen präzisen Weg, Leute zu handhaben. Das grundsätzliche Datum ist: **jeder will Scientology**. Sie laufen eben nur durch verschiedene Verwirrungen über Hilfe und Verrat und dramatisieren sie. Wenn du mit ihnen argumentierst, rennst du direkt dagegen; deshalb ist die zweite Regel: *argumentiere nicht!* Sei offen und direkt und greife an, wenn es sein muß.[10]

Ich kann nur den Wert des Kommunikationskurses betonen (mit den Trainingsübungen 0 – 4 und 6 – 9), insbesondere Trainingsübungen 8 und 9, die Absicht einüben. Bei TR 7 lernt der Student, einen Gedanken an das andere Ende der Kommunikationslinie zu setzen. Genau das tut man mit der Absicht. Wo die andere Person ist, kreiert man tatsächlich die Vorstellung dessen, was man hinüberbringen will und bringt es dann hinüber. Gleichzeitig hält man alle anderen TR's ein und ist direkt und genau. Ich schlage vor, das beim Verbreiten zu üben.

Wir haben auf die harte Art gelernt, daß jemand aus der Öffentlichkeit nie gebeten werden darf, zu entscheiden oder zu wählen.

Bei Überprüfung unserer Erfahrungen bemerkte ich schließlich ein verstecktes Datum, das wir in unseren Orgs und besonders beim Handhaben der Öffentlichkeit nicht beachtet hatten. Endlich grub ich es aus und hier ist es:

„Um zu entscheiden, muß man verstehen."

(HCO PL 16. April 1965, Ausgabe III
„Handhabung des Individuums aus der Öffentlichkeit" von L. Ron Hubbard)

Gib der Person keine Auswahl. Sag ihr jeweils, welches Buch sie lesen soll, sag ihr, welchen Kurs sie nehmen soll.

Durch Tests wurde herausgefunden, daß die wirksamste Methode, jemanden hereinzukriegen, 8C[11] ist. Sag ihm, er soll gehen und *nimm* ihn dann mit. Die allermeisten Leute scheuen sich vor neuen Orten, deshalb nimmst du ihn mit, stellst ihn vor und führst ihn herum.

[10] Siehe auch Kapitel Handhabung von Unterdrückern

[11] 8C ist Kontrolle - Starten-Verändern-Stoppen

WOLLEN – NICHT WOLLEN
ÜBEREINSTIMMEN – NICHT ÜBEREINSTIMMEN

„Zustimmung ist Inflow. Nichtübereinstimmung ist Outflow. Wollen ist Inflow. Nichtwollen ist Outflow“.

(PDC 26 von L. Ron Hubbard)

Wenn du willst, daß jemand anfängt, mit dir übereinzustimmen, brauchst du nur nicht übereinzustimmen. Wenn du etwas willst, wird es für dich verschwinden. Wenn du es nicht willst, gerade dann endest du damit. In diesem Universum bekommt man immer das Gegenteil von dem, was man erwartet. Warum? Weil es auf einen 180º Umkehrvektor gebaut ist. Das heißt, die Richtung der Strömung kehrt sich um zu dir. Drücke an eine Wand. Die Wand drückt in der Gegenrichtung zurück. Zieh an irgend etwas. Es wird in die andere Richtung ziehen.

Viele von uns werden darin gefangen und bleiben richtig in diesen umgekehrten Strömungen stecken, weil wir sie nicht verstehen. Es ist ein hübscher kleiner Trick, und du wirst sehen, daß er um dich herum passiert. Du mußt ihn wirklich kennen, um Leute zu handhaben, Kinder, Tiere, das physikalische Universum, deinen Körper – egal was. Du wirst verlieren, wenn du umgekehrte Strömungen und die durch sie kreierten Überlegungen nicht verstehst.

Hast du jemals versucht, jemanden in einem Raum zu halten? Sie wollten hinaus, nicht? Du versuchst, jemanden aus einem Zimmer hinauszukriegen und sie werden bleiben wollen.

Neulich wurde mir ein schönes Beispiel dafür erzählt. Klein Johnny, vier Jahre alt, läßt sich unter dem Aquarium nieder und bereitet sich vor, die Nacht dort zu verbringen. Inzwischen sagt ihm der Babysitter, er soll zu Bett gehen. Er rührt sich nicht. Der Babysitter wird beharrlicher in seinen Versuchen, Johnny ins Bett zu bekommen. Mutter kommt nach Hause, während „der Kampf“ in vollem Gange ist. Sie bekommt Johnny in zwei Minuten unter dem Aquarium heraus und ins Bett ohne Aufruhr. Er ging zu Bett, weil er wollte. Was hat sie getan? Sie hat die Strömung umgekehrt. Sie sagte ihm, es wäre in Ordnung, wenn er die ganze Nacht dort bliebe, und daß es eine gute Idee sein könnte, sein Kopfkissen und Bettzeug zu holen, damit er es bequem hätte, wenn er die ganze Nacht dort verbringt. Klein Johnnys sofortige Reaktion war: „Ich will ins Bett gehen.“ Ergebnis – ein erstaunter Babysitter und klein Johnny im Bett.

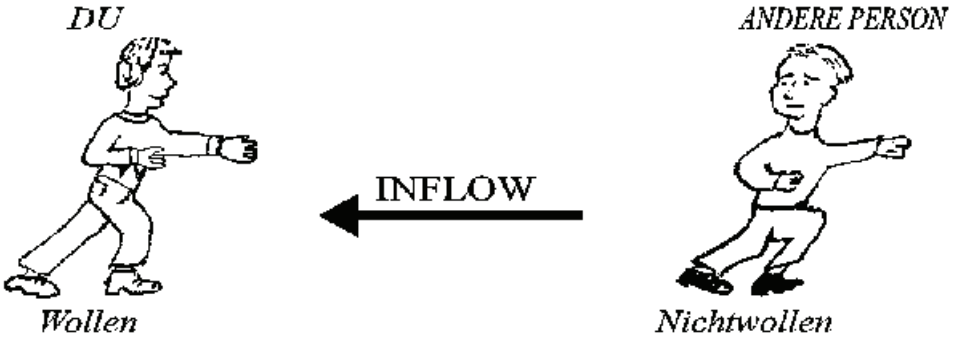
Kehre die Strömung um! Stimme zu, daß es eine gute Idee ist, und die Person wird nicht übereinstimmen.

Ich hielt einen Vortrag in Wales, England. Nach dem Vortrag wollte ein Herr aus dem Publikum einfach nicht gehen. Es hatte ihm so gut gefallen, daß er bleiben wollte, genau wo er war, und niemand konnte ihn überreden, nach Hause zu gehen. Ich handhabte es sehr rasch, indem ich ihm sagte, ich hielte es für eine großartige Idee und daß er sicherlich die ganze Nacht bleiben sollte. Fast augenblicklich war er anderer Meinung, stand auf und ging.

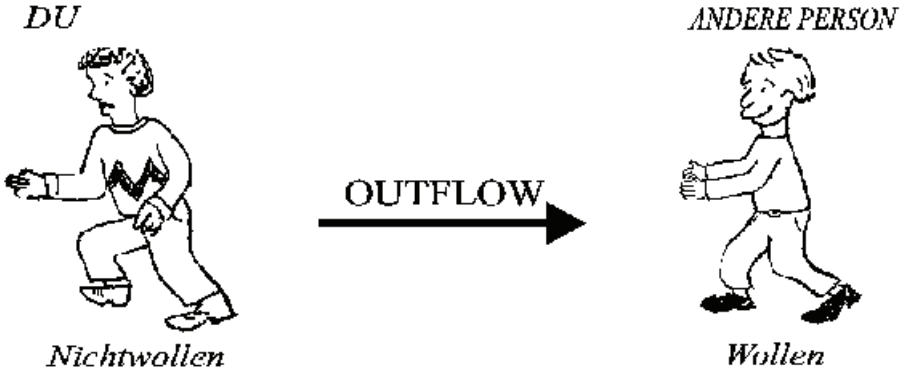
Glaube nicht, daß du versagt hast, weil ein guter Freund oder ein Familienmitglied nicht in Scientology gekommen ist. Richte deine Aufmerksamkeit einfach auf jemand anderen und setze sie auf ein „Nichtwollen". Sobald du jemanden auf ein „Nichtwollen" setzt, kommt dieser sofort auf einem „Wollen" herein. Hast du das schon bemerkt? Du könntest sogar zustimmen und sagen: „Schau, Scientology ist nicht für dich. Mein Rat für dich ist, dich da herauszuhalten." Sie werden nicht zustimmen und hereinkommen wollen. Sie mögen es dir nicht sofort sagen, aber das Gefühl wird da sein. Plötzlich wirst du sie interessiert finden. Warum? Warum funktioniert das so?

Wollen – Nichtwollen
Inflow – Outflow

Zeichnung I



Zeichnung II



Wollen ist ein Inflow. Wenn du jemanden oder etwas willst, kreierst du Inflow von dieser Person zu dir selbst. Nichtwollen ist ein Outflow. Wenn du jemanden oder etwas nicht willst, kreierst du einen Outflow weg von dir selbst zu der anderen Person.

Du bemerkst, daß Wollen ein Inflow ist und Nichtwollen ein Outflow. Nimm den Gesichtspunkt der Person in Zeichnung 1 ein, und du siehst, daß die Person zu dir einen Outflow hat, der für die Person ein Nichtwollen kreiert, und sie wird weggehen. In Zeichnung 2 wirst du sehen, wenn du den Gesichtspunkt der Person einnimmst, daß er einen Inflow hat, der ein Wollen von dir kreiert, und er wird hereinkommen.

Die Überlegung von Wollen und Nichtwollen kreiert die Strömung hinein oder heraus, und die Strömung hinein oder heraus wird die Überlegung von Wollen der Nichtwollen kreieren. Das ist der Grund, warum du diesen Freund oder diese Freundin verloren hast – du hattest ein *zwanghaftes* Wollen auf ihnen, welches sie auf ein Nichtwollen von dir setzte. Das ist der Grund, warum jemand, den du verabscheut hast, dir nicht von der Seite wich – du hattest ein *zwanghaftes* Nichtwollen auf ihm, und er hatte ein Wollen von dir.

Deshalb kommen dieser Freund, Mann, Frau, Sohn oder diese Tochter einfach nicht in Scientology. Du willst sie so sehr hinein, daß du sie auf einem Nichtwollen wegtreibst. (Denke daran, daß dieses Universum verzwickt ist, und du die grundsätzlichen Übereinstimmungen des MEST-Universums kennen mußt.)[12]

Ich war auf einer Vortragsreise durch Wales, und wir verteilten Broschüren. Einen der Prospekte gab ich jemandem, der gerade daherkam und er sagte: „Das will ich nicht!" Ich sagte sehr höflich und mit Absicht: „Gut, ich nehme es zurück. Scientology ist nicht für Sie." Er ging ein paar Schritte weiter und blieb dann stehen. Dann kam er zurück und sagte: „Wie meinen Sie das ‚Es ist nicht für Sie!?'"

Ich sagte: „Genau, wie ich es sagte. Scientology ist nicht für sie." Er sagte: „Was erlauben sie sich eigentlich? Geben Sie mir eines!" Ich sagte: „Das werde ich nicht!", so daß er anfängt: „Ich will eines davon!", und er packt den Stoß und nimmt ungefähr zweihundert. Ich ließ sie ihm. Statt mit einem, endete er mit zweihundert!

Es ist ein interessantes Phänomen. Wenn du jemandem sagst, er kann etwas nicht haben, geht er sofort auf: „Warum kann ich es nicht haben? Wie wagst du es, das über mich zu sagen!"

Ich machte eine sehr interessante Erfahrung. Ein Ehepaar kam zu mir, und der Mann war sehr interessiert an Scientology, die Frau aber nicht. Die beiden kamen herein, und der Mann beschwerte sich: „Ach, Else bekommt kein Interesse an Scientology. Ich bin nach England gekommen, um meine Studien zu machen, und jetzt sehe ich, sie will nicht dazu beitragen und bei mir sein und sich für Scientology interessieren." Und Else sagt: „Er macht mich ganz verrückt mit dieser Scientology. Ich will nichts damit zu tun haben. Ich bin nicht deshalb hergekommen. *Er* kann es studieren." Ich sagte: „Okay, okay, Schluß! Das war's! Nun, Else, werde ich Ihnen sagen, was passiert. Ist es in Ordnung, wenn Albert Scientology studiert, wenn er seine Bücher über Scientology Ihnen vorenthält, wenn er sie Ihnen nicht zeigt und Sie sie nicht sehen? Ist es in Ordnung, wenn er es mit Ihnen überhaupt nicht diskutiert und seine Gespräche nur außer Haus hält?" Sie sagte: „Ja, in Ordnung!" Ich sagte: „Gut. Nun, Else, lesen Sie keine Bücher über Scientology. Diskutieren Sie das Thema Scientology nicht. Halten Sie Sich von Scientologen richtig fern. Gehen Sie Ihrer Arbeit nach und genießen Sie, okay?" Sie sagte: „Ja, in Ordnung!"

Weißt du, daß sie am nächsten Tag anrief und auditiert werden wollte?

Wenn du jemanden mit einer Verstimmung hast und er kritisiert Scientology heftig, sage einfach zu ihm: „Schau, bleib draußen, lies keine Bücher, halte dich von der Sache fern, gehe nicht einmal hin, um einen Vortrag zu hören!" Sag es mit Absicht, mit gutem ARK und mit einer Menge Affinität. Stimme nicht zu!

Du setzt sie auf ein Nichtwollen. Alles, was sie dir geben, kommt direkt aus ihrer reaktiven Bank, und was du tust, ist dasitzen und mit einer reaktiven Bank sprechen.

[12] Siehe auch die PDC's Nr. 25 und 26 von L. Ron Hubbard

Was sie sagen, ist: „Ich will Scientology nicht. Ich will nichts damit zu tun haben.“, also sagst du: „Richtig! Es ist nicht für dich! Halte dich draußen!“ Du bringst sie dazu, genau das zu tun, was sie sagen, was die Automatik herausholt und die Sicherung durchbrennt, und als nächstes wollen sie hereinkommen.

Während der Jahre habe ich manche der heute glühendsten Scientologen erlebt, die allerhöchst kritisch waren. Sie pflegten Scientology anzugreifen und wollten nichts damit zu tun haben. Heute sind sie jedoch in Scientology, und manche sind wirklich sehr begeisterte Scientologen. Das ist nicht nur einmal vorgekommen. Es ist viele Male passiert.

Warum das? Weil die Person nur reaktiv ist. An eines muß man sich erinnern, und das ist, die Person tun lassen, was sie tut. Bring ihn dazu, genau zu tun, was er tut, und unterbrich den Stromkreis. Wenn er sich aus Scientology heraushalten will, gebietest du ihm, draußen zu bleiben. Stimme ihm nicht zu. Du wirst finden, daß er anfängt, dir zuzustimmen.

Denke aber daran, daß wir bei der Verbreitung keine 100%igen Ergebnisse erwarten. Manchen Leuten sagen wir, aus dem Weg zu gehen, und bei anderen können wir den Ruin finden und ihn anzeigen. Es gibt andere, bei denen du eine simple Bemerkung machen kannst wie: „Gestern abend habe ich einen kolossalen Vortrag gehört. Du solltest hingehen und ihn hören. Er war phantastisch!“ Er sagt: „Worüber war das Ganze?“ du sagst: „Schau, geh hin, und hör ihn dir an!“ Er sagt: „Was sagten sie?“ du sagst: „Nun, eine Menge Zeug über das Leben und Erfolgreichsein und dieses und jenes.“ Siehst du? Gib ihnen keine Daten! Er fragt immer noch: „Ja, aber was sagt er?“ Du sagst immer noch: „Geh hin und hör den Vortrag!“ Bekommst du die Idee? Du könntest sogar sagen: „Gehen wir doch nächsten Donnerstag zusammen zum Essen und nachher zu dem Vortrag.“ Du mußt nur die Person irgendwie in die Richtung motivieren, daß sie den ersten Schritt macht.

Wenn die Leute etwas kaufen, kaufen sie nur einen Nutzen. Denke daran! Jemand kauft nur einen Nutzen. Was ist ein Nutzen? Es ist etwas, das der Person gut tun wird, es wird der Person helfen. Warum hast du das Kleid gekauft, das du trägst? Warum hast du dieses Hemd gekauft? Warum hast du diese Schuhe gekauft? Du hast es gekauft, weil es für dich einen Nutzen hat. Richtig? Deshalb hast du es gekauft. Es ist ein Nutzen. Warum hast du dieses Auto gekauft? Nun, du hast es gekauft, weil es ein Nutzen für dich ist. Du hast es nicht gekauft wegen der genauen Beschreibung des Motors, sofern du dich nicht für Motoren interessierst und darüber Bescheid weißt. Wenn du ein Auto kaufen gehst, beschäftigt sich der Verkäufer nicht damit, wie es hergestellt wird, mit den technischen Einzelheiten, wie dieser Kolben bewegt wird, wie der Motor funktioniert, oder? Daran bist du nicht interessiert. Du willst wissen: „Was wird es für mich tun?“ Scientology ist dasselbe. Die Person interessiert sich grundsätzlich für: „Was wird sie für mich tun?“ du sagst ihr: „Sie wird dir helfen, deine Probleme zu handhaben. Geh hin zu den Leuten. Diese Schwierigkeit könntest du vielleicht überwinden.“

Du siehst, es heißt: „könnte“, nicht: „sie wird“. „Vielleicht könnte sie etwas für dich tun.“ Es ist nur eine schwache Hoffnung. „Vielleicht gibt es eine ganz kleine Chance.“ Warum? Weil, wenn du daherkommst und sagst: „Sie wird diese Magenschmerzen beheben. Sie wird diese Migräne beheben.“: er weiß verdammt gut Bescheid, er hat gesucht, war bei vielen Ärzten, war hier und dort und nichts ist je mit diesen Kopfschmerzen gemacht worden. Er hat sie immer noch. Er weiß, daß es nicht möglich ist, irgend etwas deshalb zu tun. Wenn du kommst und sagst: „Sie wird …“, glaubt er, du übertreibst, weil du auf einer zu hohen Stufe stehst. Du machst es ganz schwach: „Schau, es gibt eine Möglichkeit, daß etwas getan werden kann. Nur eine kleine Chance. Mit anderen wurde etwas getan. Vielleicht kann für dich etwas getan werden.“ Du betonst es nicht zu sehr. Du redest nicht stundenlang. Du machst eine Bemerkung und gehst weiter.

HINLANGEN UND ZURÜCKZIEHEN

„Die Aktion eines Dimensionspunktes ist Hinlangen und Zurückziehen."

(Scientology 0-8,
Faktor 6 von L. Ron Hubbard)

Du mußt das Prinzip von Hingreifen und Zurückziehen kennen und es anwenden lernen. Das Leben ist ein Spiel, und es besteht aus Hingreifen und Zurückziehen, Greifen und Zurückziehen. Das ist etwas, das du z.B. in deinem Liebesleben bedenken solltest. Romantik besteht aus Hingreifen und Zurückziehen. Sie besteht nicht aus Hingreifen, Hingreifen, Hingreifen, denn das setzt die andere Person auf ein Zurückziehen. Hast du schon bemerkt, wenn jemand zu sehr nach dir greift, daß du dich zurückziehst? Wenn sie sich von dir zurückziehen, dann kannst du nach ihnen greifen. Es ist ein interessanter Mechanismus.

Bei der Verbreitung von Scientology tust du nun dasselbe. Du machst eine Bemerkung, und dann ziehst du dich zurück. Du machst eine Feststellung, die etwas Interesse erweckt, wie z.B.: „Nun, es gibt eine kleine Chance, daß etwas dafür getan werden kann. Tja, was glaubst du könnte für diese spezielle Sache getan werden?" du wechselst das Thema und ziehst dich zurück. Du läßt ihn greifen. Etwas, das einen Thetan immer interessiert, ist das Geheimnisvolle. Hast du schon bemerkt, daß, wenn du so anfängst: „Du weißt, du willst in Scientology hineinkommen. Sie wird dies für dich tun. Sie wird das für dich tun.", schreckt der Junge zurück – du greifst zu stark. Also greifst du und ziehst dich zurück.

Du wirst diesen Mechanismus das ganze Leben hindurch finden. Wenn du im Leben wirklich ein Spiel spielen willst, greife und ziehe dich zurück. Das ist ein sehr guter Punkt zum Merken:

Überwältigung besteht aus zuviel Greifen (kein Spiel). Zuviel Zurückziehen ist aber ebenfalls 'kein Spiel'.

LEIDEN UND DER LETZTE STROHHALM

Du solltest wissen, daß manche Leute noch nicht bereit sind für Scientology. Sie müssen weitere Leiden durchleben. Sie haben ihrer Meinung nach nicht genug gelitten. Du läßt sie so, wie sie sind, und du bist sehr gewillt für sie, daß sie so sind. Sie können sich ändern, wenn sie wollen. Ziemlich oft ist das der Grund für den Mangel an Gewinnen in einer Menge von Fällen. Diese Preclears sind nicht bereit, weiterzugehen. Ich handhabe sie, indem ich mich mit ihnen hinsetze und mich unterhalte, so daß ich eines weiß: wenn jemand zum Prozessing kommt, ist er auch bereit dafür. Ich sage zu ihnen: „Nun, schau dir das an. Willst du das wirklich gehandhabt haben? Überlege es dir. Sag nicht einfach 'Ja', überlege es dir einmal. Willst du wirklich etwas für dich selbst tun? Willst du wirklich die Bedingungen in deinem Leben ändern? Wenn deine Antwort 'Ja' ist, kannst du etwas dafür tun. *Du* kannst *dir* helfen. Wir werden die Arbeit nicht tun. Wir können dich nur führen." Wenn er durchkommt und sagt: „Ich will immer noch weitermachen", hast du jemanden, mit dem du arbeiten kannst.

Viele Leute erkennen nicht, wie schlecht sie dran sind. Es ist für sie einfach nicht real, daß die Menschheit auf dem Grund des Fasses ist oder daß sie das Ende des Weges erreicht hat. Er ist so schlecht dran, daß er nicht weiß, daß er nichts weiß.

Manche Leute haben zu warten, bis ihnen irgendein Schicksalsschlag passiert, bevor sie nach einem Weg suchen, ihn zu handhaben, und dann klammern sie sich in einem Zustand der Verzweiflung an Scientology, als dem letzten Strohhalm. Zu ihrer Überraschung merken sie, daß sie funktioniert. Sie haben wahrscheinlich schon viele Dinge ergebnislos untersucht. Genauso wahrscheinlich sagen sie zu dir: „Warum hast du mir nicht früher über Scientology erzählt." Natürlich hast du seit einem Jahr versucht, ihnen davon zu erzählen, aber sie haben dich einfach nicht gehört oder wollten nicht zuhören. Was ich sagen will, ist, daß du mit den „Leichten" redest, den Leuten, die hören werden. Laß die anderen stehen. Früher oder später werden sie auch draufkommen. Einige Barrieren, die sie zu überwinden haben, sind Dummheit, eine Unwilligkeit zu schauen oder zu lernen und eine „ich weiß alles" -Einstellung.

HAVINGNESS-SKALA

- Kreieren
- Verantwortlich für (gewillt zu kontrollieren)
- Beitragen zu
- Konfrontieren
- Haben
- Verschwenden
- Ersetzen
- Ersatz verschwenden
- Gehabt
- Muß konfrontiert werden
- Muß beigetragen werden
- Kreiert

(aus Scientology 0 – 8 von L. Ron Hubbard)

Die Havingness-Skala sagt uns eine Menge über die Menschen. Lokalisiere jemanden auf ihr, und du wirst den Grund für sein Versagen im Leben erkennen, den Grund, warum er nie Geld hat, warum er auf den Besitz eines anderen nicht achten kann, warum er Besitz verschwendet. Achte auf die Flows auf den verschiedenen Stufen der Skala.

Eine Person auf „beitragen zu“ strömt aus. Sie kann geben, ohne sich um Erhalten zu kümmern. Folglich kann sie Geld-Inflows haben, Besitz behalten und überwachen. Er kann Hilfe annehmen, daraus gewinnen und in Erwiderung dieser Hilfe gewillt sein, auszuströmen.

Eine Person auf „muß beigetragen werden“ versucht, Inflows zu haben und ist zum Outflow nicht gewillt. Sie fordert andauernd, und wenn irgend etwas falsch läuft: „… ist es deine Schuld.“ Sie wird nie Geld-Inflows haben und es behalten können. Sie wird nie etwas besitzen, wenn sie sich auf „muß beigetragen werden“ befindet. Du

siehst auf der Skala, daß es unter „verschwenden“ liegt. Er wird auch Scientology verschwenden. Mach dir das klar!

Eine Person muß die Geldbarriere überwinden. Hast du das schon mal gehört: „Warum ist es nicht gratis?“ oder „Es kostet viel Geld. Warum verschenkt man es nicht?“ Ich sage dir etwas. Wenn du jemandem etwas schenkst, was tut er damit? Er verschwendet es. Es hat überhaupt keinen Wert, wenn niemand dafür bezahlt. Oder wenn er das Geld von jemand anderem bekommt – und Bezahlen mit Geld von jemand anderem leicht für ihn ist – wird er es verschwenden. Warum? Weil er keine Einschätzung von Werten hat. Mit Thetans ist es eigenartig. Ein Thetan hat unendliche Fähigkeiten. Das bist du. Das ist der Andere. Er hat unbegrenzte Fähigkeit. Es gibt nichts, was er nicht tun kann. Wenn du zu ihm sagst: „Du armes kleines Ding. Du kannst nicht kreieren. Hier, laß mich deinen Weg bezahlen. Ich gebe es dir gratis“, setzt du ihn direkt auf die unterste Stufe der Havingness-Skala auf „kreiert“. Gleich darüber ist „muß beigetragen werden“. Das heißt, daß man zu ihm beitragen muß. Das ist die Haltung der Leute im Wohlfahrtsstaat. Sie tun nichts für sich selbst. Diese Leute werden noch Jahre brauchen, bis sie in Scientology kommen. Dann hast du eine Abstufung von „Ersatz verschwenden; ersetzen; verschwenden; haben; konfrontieren; beitragen zu; verantwortlich für; kreieren“. Du mußt denjenigen auf „beitragen zu“ hinaufbringen, und dann wird er es schaffen.

Das ist ein guter Grund, warum man die Brücke nicht verschenkt. Dieses Universum funktioniert mit einer Zweiweg-Strömung. Du bekommst nur in dem Ausmaß, wie du etwas hinaussetzt und es von dir wegströmen läßt. Wenn bei einer Auditingsitzung die Dinge steckenbleiben, sehe ich zuerst nach, wer für die Sitzung bezahlt.

Hast du jemals ein Buch verliehen? Hast du es jemals zurückbekommen? Du verleihst keine Bücher. Wenn sie nicht dafür bezahlt haben, schätzen sie es nicht. Wenn sie etwas wissen wollen, führst du sie zu einem Buch und verkaufst ihnen dieses Buch. Warum? Weil das der beste Gefallen ist, den du ihnen erweisen kannst. Wenn sie mit ihrem eigenen Geld ein Buch kaufen, werden sie es lesen. Wenn du es ihnen gibst, werden sie es herumliegen lassen, ungelesen und ohne Wert.

Bedenke, der Junge da draußen, der völlig blöd und aufgebracht ist, hat Probleme im Überfluß. Er ist im Grunde genommen ungeheuer fähig. Er hat unbegrenzte Fähigkeit. Es gibt nichts, was er nicht tun kann. Unter all dem ist diese Schlauheit, deren Art du noch nie gesehen hast. Er ist sehr, sehr klug. Nur weil du nicht gerissen genug bist, das zu sehen, denkst du: „Nun, das Beste, was ich tun kann, ist dem Jungen etwas Gratis-Auditing zu verschaffen.“ Du bringst diesen Jungen einfach in Schwierigkeiten. Damit er irgendwo hin gelangen kann, muß er seinen eigenen Weg gehen.

Du mußt deinen eigenen Weg gehen. Ich muß meinen eigenen Weg gehen. Jeder von uns hat dieselben Möglichkeiten. Setze das andere Wesen nicht herab, indem du sagst: „Du bist unfähig zu kreieren“, weil – im Grunde hat er dieselben Fähigkeiten wie du!

Vor ein paar Monaten kam jemand zu mir mit einem riesigen finanziellen Problem. Die Gläubiger drängten, nichts auf der Bank, gesicherte Besitztümer waren fast verloren, die Gesundheit war schwach, und sofortige Änderungen waren nicht in Aussicht. Der erste Eindruck ist, herzugehen und die Situation augenblicklich beizulegen. Sogar mit meinem Wissen mußte ich meinen Wunsch unterdrücken, die Dinge für sie zu handhaben. Ich stellte ihr verschiedene Fragen, um sie die verschiedenen Dinge, die sie tat, betrachten zu lassen und brachte sie dazu, ihr Problem zu lösen. Ich sagte: „In welchem Zustand[13] sind sie?“ Sie machte den Zustand ausfindig und arbeitete sich durch ihn hindurch[14]. Dann hatte sie eine gewaltige Erkenntnis. Sie ging weg und wurde mit allen Gläubigern fertig. Als ich sie das letzte Mal sah, vor ein paar Wochen, hatte sie Geld auf der Bank, war mit ihren Schulden auf dem laufenden und hatte klar den Weg gesehen, wie das Ganze zu machen war. Außerdem wurde sie befördert und bekam eine Gehaltserhöhung. Wenn ich ihr nun Geld geliehen hätte, hätte sie das nie getan. Das ist noch ein Punkt zum dran denken: Leihe niemandem Geld! Das sagt ihm: „Du kannst nicht kreieren.“

Du sagst ihnen, sie sollen hinauszugehen und es verdienen, dafür arbeiten. Wenn sie es gemacht haben, werden sie etwas erreicht haben, und ihre Geldbarriere wird gebrochen sein. Wenn du jemandem das Geld leihst und ihn die Grade bis Clear hinaufkommen läßt, hat er nicht mehr Fähigkeit als vorher das Problem zu lösen, das er hatte, geschweige denn die Fähigkeit, Geld zu handhaben. Da er nun alles zurückzahlen müßte, wäre er in Wirklichkeit noch schlechter dran. Er hätte dann keine Fähigkeit mehr etwas zu bekommen, weil er nie die Barriere durchbrochen hätte. Dies ist eine Barriere, die du überwinden mußt. Wenn du diese Barriere durchbrochen hast, gibt es auf ihrer anderen Seite genügend Geld.

Wenn du selbst Geldschwierigkeiten hast, ist mein Rat an dich, hinauszugehen und es zu verdienen. Wenn du keinen Job hast, bekomme irgendwo einen. Die Leute stellen sich immer vor, sie müßten pro Woche 400, 800, oder 2.000 Mark verdienen, sonst nähmen sie keine Stelle an. Dieses Universum funktioniert nicht so. Dieses Universum arbeitet mit dem Verdienst von einer Einheit, dann zwei, drei, vier und so weiter. Es geht hinauf, Stufe für Stufe, auf einer allmählich ansteigenden Skala. Du mußt dir eine Anfangsstufe setzen. Von dort wirst du zur Nächsten hinaufsteigen, dann die Nächste. So arbeitet dieses Universum, fortschreitend, auf Gradienten.

[13] Gemeint ist hier ein Ethik-Zustand (Anm. d. Überarbeitenden)

[14] Durch die Anwendung der Ethik-Formel für den Zustand (Anm. d. Überarbeitenden)

STRÖMUNGEN

„Wer Outflow haben will, muß Inflow haben – wer Inflow haben will, muß Outflow haben“.

(aus Dianetik 55 von L. Ron Hubbard)

Strömungen. Dies ist etwas, über das du beim disseminieren wissen solltest. Du weißt, daß es einen Outflow und einen Inflow gibt. Um einen Inflow zu erhalten, muß du Outflow haben. Du mußt anfangen. Wenn du es nicht mit einem Outflow von dir anfängst, bekommst du keine Inflows. Du bekommst Inflows proportional zu deinen Outflows. Wenn deine Outflows blockiert sind, wirst du nicht viel Inflow bekommen. Wenn du zu lange in eine Richtung strömst, wird es sich schließlich umkehren.

Geld ist tatsächlich eine Energie. Kommunikation ist eine Energie. Du wirst merken, daß dein finanzieller Zustand in direktem Verhältnis zu deinem Kommunikations-Outflow steht. Wenn du keine Kommunikation machst, wirst du nicht viel Geld-Inflow haben.

„Der Umfang, nicht die Qualität der Postliste einer Org, und die Anzahl von Sendungen und Briefen an sie bestimmen das Bruttoeinkommen einer Org.“

(HCO PL 30. Juli 1968
„Bruttoeinkommen wichtigstes Datum“ von L. Ron Hubbard)

Die Menge (Quantität) des Outflow bestimmt den Inflow. Nicht die Qualität. Das gilt auch für Verbreitung. Sprich mit vielen Leuten. Hänge dich nicht an eine Person. Du arbeitest nicht auf der Grundlage, daß Menschen rar sind. Es gibt Hunderte, Tausende, Millionen von ihnen, und sie alle brauchen Scientology.

Nachdem die Kommunikation fließt, wäre die nächste Unternehmung, die Strömung zu verschnellern. Mit anderen Worten, handhabe die eingehende Kommunikation prompt. Beantworte Briefe, gib bestimmte Antworten und Richtungen. Verschnellere deine Taten.

„Der Erfolg eines Geschäfts steht in direktem Verhältnis zur Strömungsgeschwindigkeit seiner Partikel (Nachrichten, Telegramme, Waren, Boten, Studenten, Kunden, Vertreter, usw.).“

(ED 805 INT 11. Januar 1968
„Geschwindigkeit der Dienste“ von L. Ron Hubbard)

Dieses Zitat läßt sich auch auf ein Individuum übertragen. Wenn du nach Hause gehst und mit niemanden Kommunikation hast, wird nach einiger Zeit niemand mit dir kommunizieren. Du hast Inflows nur in dem Ausmaß, wie du Outflow hast.

Der Inflow kommt nicht unbedingt aus der Gegend, zu der du Kommunikation hattest, aber die Tatsache, daß du Kommunikation hinausschickst, vergrößert deine Reichweite und deinen Raum. Als Ergebnis genau davon fangen die Leute an, zu dir zu strömen. Ein Beispiel für dieses Datum:

Es gibt eine sehr erfolgreiche Werbefirma, die rund um die Stadt Werbetafeln hat. Sie pflegten ihre Klienten mit hinauszunehmen und sagten: „Das ist Ihre Reklametafel." und zeigten ihm die Tafel meilenweit draußen. Sie zeigten ihm noch eine und sagten: „Das ist Ihre Werbefläche" und noch eine. Was haben sie getan? Tatsächlich nahmen sie den Gesichtspunkt (Viewpoint) ihrer Klienten hinaus und ließen sie den Raum kreieren. Was machte das aus? Es produzierte mehr hereinkommende Leute als Ergebnis der Werbung auf den Tafeln.

Als Thetan kannst du es tun – durchdringe einfach das ganze Gebiet. Das tue ich auch, wenn ich einen Vortrag plane. Ich durchdringe einfach den ganzen Raum, und ich sage: „Also, diejenigen, die Informationen wollen, werden hier sein und den Vortrag hören." Ich stelle mir Leute im Vortragsraum vor. Das gibt ihnen die Wahlfreiheit, ob sie kommen wollen oder nicht, aber wenigstens geht meine Botschaft zu ihnen hinaus. Wenn du das nicht tust, wirst du merken, daß du sehr wenig Leute hier hast. Wenn du es tust, wirst du überrascht sein, wieviele Leute da sein werden.

Wenn du Schwierigkeiten hast, Geld oder Dinge zu haben (Havingness), nimm etwas Auditing darüber. Werde die ganze Ladung los, die du darauf hast. Du kannst im physikalischen Universum Dinge nur haben, wenn du sie dir in deinem eigenen Universum schaffen kannst (per Mock-up). Wenn du die Vorstellung davon nicht bekommen und es in deinem eigenen Universum nicht erschaffen kannst, wirst du es im physikalischen Universum nicht haben. Das andere ist, daß das physikalische Universum gar nichts tut, wenn nicht ein lebendes Wesen es tut.

ERKENNTNISSE

„Erkenntnis (Cognition): ein neues Verständnis des Lebens. Es resultiert in einem höheren Bewußtseinsgrad und folglich in einer größeren Fähigkeit, mit seinen Bemühungen im Leben Erfolg zu haben."

(aus „Scientology – gekürztes Wörterbuch"
von L. Ron Hubbard)

Die Leute beginnen dann mit Scientology, wenn oder falls sie eine Erkenntnis haben. Frag doch mal zurück und du wirst sehen, daß jeder einzelne von euch dann mit Scientology begann, nachdem Ihr irgend etwas erkannt hattet. Du hast etwas irgendwo gelesen, du hast irgendwo einen Vortrag gehört und du sagtest: „Ja, Donnerwetter, da steckt was drin!" Von da an warst du interessiert und gingst weiter zur nächsten Stufe. Du mußt die Leute zu einer Erkenntnis bringen. Das ist der Wendepunkt. Das treibt einen dazu, noch etwas zu lesen, noch eine Erkenntnis zu haben und schließlich eine, die groß genug ist, daß dich niemand mehr davon wegbringen kann. Wenn jemand dazu neigt, sich von Scientology abzuwenden, wirst du sehen, daß die Person eine ungenügende Stabilität aufweist. Sie hat die Sache noch nicht wirklich verstanden. Sie hat noch nicht erkannt, worum es sich bei Scientology dreht.

Der beste Weg für sie, eine Erkenntnis zu bekommen, ist mit dem ursprünglichen Material in Berührung zu kommen. Bringe die Person dazu, ein Buch zu lesen, einen Vortrag zu hören, einen Kurs zu machen.

UMGANG MIT UNTERDRÜCKERN

Unterdrückerische Person: Jemand, der aktiv versucht, die Scientology oder einen Scientologen mittels unterdrückerischen Handlungen zu unterdrücken oder zu schädigen.

(Scientology gekürztes Wörterbuch
von L. Ron Hubbard)

Ich war in einer Gegend, wo Scientology angegriffen wurde und es viele Leute gab, die gegen Scientology waren. Als ich in solch einer Gruppe einen Vortrag hielt, sagte ich zu ihnen: „Wenn irgend jemand wagt, ein Wort gegen Scientology zu sagen, steig einfach ein und greife sie an!“ Warum angreifen? Du gewinnst sonst keinen Boden. Du gewinnst nie durch Verteidigung alleine.

Mit Verteidigung wirst du immer an Boden verlieren. Das bezieht sich auf Auseinandersetzungen mit anderen oder eine Gerichtsverhandlung oder sogar den Krieg selbst. Man verliert immer an Boden durch Verteidigen. Du wirst immer durch Angreifen gewinnen. Wenn jemand etwas unwahres über Scientology sagt, steigst du einfach ein und greifst an, indem du sagst: „Was weißt du darüber? Wo hast du das gehört? Hast du irgendwelche Bücher darüber gelesen?“

„Oh, du hast es von jemand anderem gehört? Was weiß er darüber?“ Verstehst du? Du bist entrüstet über das Ganze. Du verteidigst nicht und sagst: „Nun, in Scientology, äh …, wir …, helfen wir den Leuten …“ Du gehst hin und handhabst es irgendwie durch einen Gegenangriff, nicht durch Verteidigen. In einer wirklich schwierigen Situation kannst du sogar so weit gehen, der Person zu sagen, daß es das Beste für sie wäre, überhaupt nichts damit zu tun zu haben, und einfach eine vollständig umgekehrten Flow hineinbringen, wobei du zu dem Individuum sogar sagen kannst: „Schau, lies überhaupt nichts darüber! Sprich mit niemandem darüber! Halt dich einfach raus aus Scientology, und geh nicht hin, um Vorträge zu hören!“ Sobald du das tust, stößt du die Person sofort darauf, was sie wirklich tut, was ihn automatisch herumwerfen wird, dahin, daß er es doch tun will. Er wird es dir nicht sofort sagen, aber er wird wirklich hinkommen wollen. Er wird denken „Wovon zum Teufel versucht er mich abzuhalten? Wer gibt ihm das Recht zu sagen, ich soll mich da raushalten?“

Was geht hier also vor? Das stabile Datum wiederum ist: **„Ein Individuum will Scientology.“** Nun ist aber die reaktive Bank zwischen Scientology und ihn geraten. Was du tatsächlich handhabst, ist seine reaktive Bank. Seine reaktive Bank ist übervoll an falschen Daten und falschen Ideen. Sie präsentiert ihm das alles und er glaubt, es sei seine Idee. **Ein Mensch ist im Grunde gut, und als geistiges Wesen strebt er tatsächlich danach, aus dem Schlamassel, in dem er ist, herauszu-**

kommen. Er wird dir das zwar nicht erzählen, aber unterhalb von allem Widerstand, strebt er danach. Dies ist ein Ziel, das uns allen gemein ist. Jeder von uns hat das Ziel, da herauszukommen, und ***Scientology*** ist der Weg hinaus. Es gibt nicht ein einziges Individuum da draußen, das nicht genau diese Sache sucht, weil sie ***der einzige gangbare Weg hinaus ist***.

Oft, wenn ich das so als absolutes Datum hinstelle, werden Leute ziemlich aufgebracht. Auch Ihr müßt es nicht akzeptieren. Ich möchte, daß Ihr es selber herausfindet. Ist es der einzige Weg hinaus? Du wirst das nur herausfinden, wenn du Scientology für dich selbst untersuchst. Ich bin eingedrungen und bin vollkommen befriedigt. Es ist der einzige Weg. Es gibt nichts anderes, was nur entfernt die Tatsache kennt, daß ein Individuum einen reaktiven Mind hat, geschweige denn Technologie und Verfahren hat, um diesen zu handhaben. Dein stabiles Datum soll sein**: „Jedes dieser Individuen da draußen sucht danach**.**“** Weißt du, daß es Leute gibt, die rund um die Welt reisen auf dieser Suche? Sie versuchen, etwas zu finden und stürzen sich in Religionen oder Kulte und in alle möglichen Studien, wie Metaphysik, Spiritismus, Astrologie und alle möglichen Sachen, in der Hoffnung, das zu finden, was in Scientology bereits für sie verfügbar ist.

Dies sei aber nicht die Art, wie du es ihnen anbietest. Du mußt es ihnen darbieten auf der Grundlage der Handhabung von etwas, das ihr Leben ruiniert. Die Informationen, die du ihnen gibst, müssen ihnen einen Zweck, den sie im Leben haben, erreichen helfen oder ihnen in irgendeiner anderen Weise den Nutzen begreiflich machen. Also mußt du sie so weit kriegen, daß sie eine Erkenntnis haben. Diese und nur diese bringt sie herein.

Selbst bei einer feindseligen oder ärgerlichen Person gibt es keine komplizierte Handhabungsmethode. Es sollte eher eine sehr simple Annäherung sein. Du selbst solltest diese Person konfrontieren und ihr zuhören. Sie hat etwas zu sagen. Du bestätigst sie für ihre Originationen und fragst sie nach noch mehr Betrachtungen. Zum Beispiel auf diese Art: „Gibt es noch etwas, das Sie darüber sagen wollen?“ Du wirst sehen, daß sie, wenn du sie nicht bewertest und nicht herabsetzt, schließlich nichts mehr zu sagen haben wird. An diesem Punkt kannst du es beenden, indem du abschließend: „Okay.“ sagst. Du brauchst das Gespräch nicht mehr weiterführen. Du kannst solch eine Situation durch das Anwenden der grundlegenden TR’s 1 – 4 elegant handhaben. Nur solltest du selbst in deren Anwendung gut trainiert sein.

Wenn aber ein Student oder Preclear Scientology kritisiert, sage ihm, er soll zu seinem Examiner gehen und es handhaben lassen. Wir sind nur zu gewillt, etwas Besonderes zu unternehmen, um jemandem in Schwierigkeiten zu helfen. Jede Kritik gegen Scientology, jegliche bösen Worte oder Kritik gegen eine andere Person kommen aus dem reaktiven Mind. Sie sind überhaupt nicht analytisch. Wenn eine Person analytisch wäre und eine Beschwerde hätte, würde sie hereinkommen und sagen: „Schau, das und das passiert. Ich möchte das gehandhabt wissen.“ Und es wird in Ordnung gehen. Sich selbst nicht bewegen aber herummeckern, ändert gar nichts.

Du solltest diesem Studenten oder PC sagen, er solle den Registrar oder den Examiner aufsuchen und es in Ordnung bringen lassen.

Denke auch daran, daß da ein Mißverständnis ist, wenn jemand dich oder Scientology angreift. Finde dieses Mißverständnis heraus, zeige es an, kläre es auf und er wird's nicht mehr tun. Oder du kannst ihn fragen: „Welche Sache hast du vorher studiert?" „Welches Mißverständnis hast du darüber?" Das mißverstandene Wort ist die Grundlage aller Angriffe. Du brauchst nur das mißverstandene Wort herausfinden, es aufklären und der Angriff wird aufhören.

„Ein mißverstandenes Wort bringt seltsame Ideen hervor."

(aus „Mißverstandene Wörter – Hindernisse beim Studium"
von L. Ron Hubbard)

Manchmal haben die Leute seltsame Vorstellungen, was Scientology ist. Wenn das jemals passiert, wenn jemand mit dir spricht, denke daran, daß es ein mißverstandenes Wort ist. Finde es und definiere es richtig. Es könnte sogar das Wort „Scientology" sein und ein früheres Gebiet ähnlicher Natur, das sie Person studiert hat.

BEWUNDERUNG

„… und Bewunderung ist so stark, daß nur ihr Fehlen Fortdauer erlaubt.“

(„Scientology 0-8“,
„Faktor 14“ von L. Ron Hubbard)

Bewunderung: 1. Ein Gefühl von Staunen, Freude und Annerkennung. 2. Die Handlung etwas mit Freude zu betrachten.

(Aus dem World Book Dictionary)

Wenn du dich jemals in einem festgefahrenen, unveränderlichen Zustand eingesperrt findest, versuche ihn zu bewundern. Du könntest es schwierig finden damit zu beginnen, aber gerade deshalb ist er ja so festgefahren und scheinbar andauernd – du konntest ihn nicht bewundern. Bewundere die Person, die du nicht magst oder haßt. Dein Leben wird sich ändern.

Probiere das im Leben aus. Du wirst auch viele Anwendungen bei der Verbreitung von Scientology finden. Fang an, Leute und Dinge um dich herum zu bewundern – dein Leben wird sich ändern.

Übung zur Demonstration der Brauchbarkeit des obigen Datums

Schritt 1: Finde einen Twin[15].

Schritt 2: Setzt Euch hin und strömt gegenseitig Bewunderung auf den anderen aus. Macht das so lange, bis ihr eine deutliche Änderung der Haltung bemerkt.

Schritt 3: Jeder von Euch strömt Haß (Antagonismus, Gegnerschaft oder Zorn) auf den anderen aus. Führt dies fort, bis euch die mentalen Barrieren zwischen Euch bewußt werden.

Schritt 4: Einer von Euch strömt weiterhin Haß (Gegnerschaft oder Zorn) auf den anderen, während der andere Bewunderung strömt. Macht das solange weiter bis Ihr erkennt, daß die geschaffene Barriere wegfliegt.

[15] Ein Trainingspartner, eine andere Person, mit der man übt.

ERNSTHAFTIGKEIT

„Ernsthaftigkeit ist Festigkeit."

(„PDC Nr. 25" von L. Ron Hubbard)

Bei der Verbreitung von Scientology, mach's unbeschwert und sorglos.

Werde nicht ernsthaft. Wenn du ernsthaft wirst, ziehst du Massen und Key-ins herein. Auch im Leben wird es dir besser gehen, wenn du unbeschwert bist.

Wenn du ernsthaft wirst, wird dieses Universum um dich herum wirklich fest. Und du fährst dich dann wirklich fest darin. Dein Partikelstrom verlangsamt sich, weil alles um dich herum schwer geworden ist.

„Je ernster man das Spiel nimmt, um so kleiner ist die Chance zu gewinnen."

(„PDC Nr. 25" von L. Ron Hubbard)

DIE VERBREITUNGSÜBUNG

Alle bisherigen Daten finden Anwendung in der Verbreitungsübung, wie sie von Ron festgelegt ist. Ich werde im Anschluß mit einigen Beispielen etwas genauer darauf eingehen, wie man sie anwendet. Wenn du lernst, diese Übung richtig zu machen und dabei das ganze, in diesem Buch erfaßte Material anwendest, wird es kaum eine Situation geben, die du nicht handhaben können wirst, weder bei der Verbreitung noch im Leben. Freu dich darauf.

Schauen wir uns also die Verbreitungsübung auf der nächsten Seite an.

HUBBARD KOMMUNIKATIONSBÜRO
Saint Hill Manor, East Grinstead, Sussex
HCO POLICY-BRIEF VOM 23. OKTOBER 1965

Field Staff Members
St. Hill Graduierte
St. Hill Studenten

VERBREITUNGSÜBUNG

Die Verbreitungsübung hat vier genaue Schritte, die mit einer Person gemacht werden müssen, an die verbreitet wird.

Es gibt kein festgelegtes Muster, noch *irgendwelche* festgelegten Worte, die du zu der Person sagst.

Vier Schritte müssen mit dem Individuum durchgeführt werden, und sie sind in der Reihenfolge aufgestellt, in der sie gemacht werden sollten:

1. **Kontaktieren** des Individuums: Das ist klar und einfach. Es bedeutet einfach, einen persönlichen Kontakt mit jemandem herzustellen, ob du dich ihm näherst oder umgekehrt.

2. **Handhaben**: Wenn die Person für Scientology weit offen ist und danach greift, kann dieser Schritt ausgelassen werden, da es nichts zu handhaben gibt. Handhaben heißt: jegliche Angriffe, Feindseligkeit, Herausforderung oder Gegnerschaft handhaben, die das Individuum dir und/oder Scientology gegenüber äußert. Nachdem das Individuum gehandhabt ist, folgt:

3. **Retten**: Definition von Retten: „vor dem Ruin bewahren“. Bevor du jemanden vor dem Ruin bewahren kannst, mußt du seinen eigenen, persönlichen Ruin herausfinden. Das ist im Grunde – Was ruiniert ihn? Was bringt ihn durcheinander? Es muß ein Zustand sein, der dem Individuum als unerwünschter Zustand real ist, oder einer, der ihm real gemacht werden kann.

4. **Zum Verständnis bringen**: Nachdem sich die Person des Ruins bewußt ist, bringst du zum Verständnis, daß Scientology den in (3.) gefundenen Zustand handhaben kann. Das geschieht, indem man einfach feststellt, Scientology kann das, oder Daten verwendet, um zu zeigen wie. Bei diesem Schritt ist der richtige Augenblick, um der Person eine Selektionskarte[16] oder seine Visitenkarte zu geben und sie zu dem Dienst zu führen, der am besten handhabt, was er gehandhabt braucht.

[16] Selektionskarten werden von Mitarbeitern im Außendienst mitgeführt. sie enthalten alle nötigen Informationen für die spätere Kontaktaufnahme

Dies sind die Stufen der Verbreitungsübung. Sie sind so ausgedacht, daß ihr Verständnis notwendig ist und daß das Verständnis am besten erreicht wird, wenn man auf der Übung trainiert wird.

TRAINIEREN DER ÜBUNG

Position: Trainer und Student können einander in einer bequemen Entfernung gegenübersitzen, oder sie können stehen und umhergehen.

Zweck: Einen Scientologen zu befähigen, Scientology wirksam an Individuen zu verbreiten. Ihn zu befähigen, eine Person zu kontaktieren, zu handhaben, zu retten und zum Verständnis zu bringen. Einen Scientologen vorzubereiten, so daß er nicht unvorbereitet „geschnappt" wird, wenn er von einem anderen angegriffen oder befragt wird.

Ablauf: Es gibt keinen festgelegten Ablauf. Der Trainer spielt die Rolle eines Nicht-Scientologen und zeigt eine Haltung gegenüber Scientology, wenn sich der Student ihm nähert. Der Student muß dann handhaben, retten und den Trainer zum Verständnis bringen. Wenn der Student diese Schritte mit irgendeiner Haltung des Trainers bequem durchgehen kann, nimmt der Trainer eine andere Haltung ein, und so weiter, und die Übung wird weitergeführt, bis der Student diese Stufen mit allen möglichen Personen zuversichtlich und bequem ausführen kann. Diese Übung wird wie folgt trainiert:

Der Trainer sagt: „Start." Dann muß der Student mit dem Trainer Kontakt aufnehmen (1), entweder indem er sich dem Trainer nähert oder indem er vom Trainer angesprochen wird. Der Student stellt sich selbst und Scientology vor oder nicht, je nach der ausgedachten Situation. Der Student handhabt dann jegliche Abwertung von sich und/oder Scientology, jegliche Herausforderung, Angriff oder Feindseligkeit, die der Trainer spielt (2). Der Student rettet dann den Trainer (3). Bei diesem Schritt muß der Student den Ruin lokalisieren (Problem oder Schwierigkeit, die der Trainer mit dem Leben hat) und betonen, daß es ihn zugrunde richtet und die Person dazu bringen, das zu sehen.

Wenn (3) getan ist, dann führst du Verständnis herbei, daß Scientology etwas dafür tun kann (4). Beispiel: Der Trainer hat ein Problem mit Frauen zugegeben. Der Student hört einfach zu, wie er über sein Problem spricht und versichert dann: „Tja, genau das handhabt Scientology. Wir haben Auditing, usw., usw." Wenn der Trainer die Einsicht anzeigt, daß er wirklich ein Problem hatte und daß etwas dafür getan werden könnte, händigt der Student ihm eine Selektionskarte aus oder eine Visitenkarte und schickt ihn zu dem Dienst, der den Zustand am besten behebt.

Der Trainer muß flunken für Kommunikationsverzögerungen, Nervosität, Gelächter oder Nichtkonfrontieren. Ebenso würde der Trainer den Studenten flunken für ein Versagen bei (1) Kontakt aufnehmen, (2) Handhaben, (3) Retten und (4) zum Verständnis bringen.

Trainingsnachdruck: Die Übung soll dem Studenten Gewinne bringen. Das geschieht, durch Verwendung einer Gradientenskala bei der Darstellung der verschiedenen Haltungen durch den Trainer und durch Festhalten an jeder einzelnen, bis der Student sie bequem handhaben kann. Wenn der Student sich verbessert, kann der Trainer eine schwierigere Haltung darstellen.

Nachdruck soll darauf gelegt werden, daß der Student den Zweck der Übung erreicht.

Es kann eine Liste von Sachen, die es zu handhaben gilt, sowie noch eine weitere von zu entdeckenden Ruins aufgestellt und verwendet werden.

Spezialisiere dich weder auf feindliche Haltungen, noch auf einen Eifer, von Scientology zu erfahren. Verwende beide und andere Haltungen. Man trifft sie alle!

L. Ron Hubbard

ANWENDUNG DER VERBREITUNGSÜBUNG

Kontakt aufnehmen

Die erste Aktion ist das *Individuum* zu kontaktieren. Das ist deshalb wichtig, weil du nur *eine* Person auf einmal handhaben kannst. Es bedeutet, mit jemandem Kontakt herzustellen, einschließlich ihn zum Sprechen mit dir zu bringen. Du kommst in Kommunikation mit ihnen und sie werden zu dir kommunizieren indem du Fragen stellst.

Wenn die Person nicht gewillt ist zu sprechen, dann hast du keinen Kontakt mit ihr aufgenommen. Beiläufiges Fragestellen über sie selbst kann das überwinden und ihr Interesse so erhöhen, daß sie mit dir sprechen will. Das Thema, wofür sich jemand am meisten interessiert, ist oft er selbst. Laß ihn über sich selber sprechen. „Wie lange sind Sie in dieser Stadt?“ „Gefällt es Ihnen hier?“ „Warum sind Sie hier hergekommen?“ „Was arbeiten Sie?“ „Was hat Sie interessiert an dieser Arbeit?“

Sei unbeschwert und locker dabei. Interessiere dich für die Person. Sei nicht ernsthaft. Hör wirklich auf seine Antworten. Bald wird sich die Strömung umkehren und er wird dich fragen „Was machen Sie?“ Nun kannst du Scientology einführen und den nächsten Schritt anfangen, der *Handhaben* heißt.

Handhaben

Die zweite Aktion ist Handhaben. Handhaben ist nur notwendig, wenn die Person ablehnend oder aufgebracht gegenüber Scientology oder dir ist. Er könnte nie davon gehört haben, wobei du nichts zu handhaben hast.

Du sagst: „Ich bin ein Scientologe.“ Oder: „Ich studiere Scientology.“

Er fragt: „Was ist das?“

Okay, du hast nichts zu handhaben, also geh zu Schritt 3, und finde seinen Ruin[17].

Das Handhaben einer Person kann lediglich darin bestehen, ein paar Mißverständnisse aufzuklären. Es könnte gerade aus einer Feststellung bestehen: „Du hast ein riesiges Mißverständnis über das Thema Scientology.“ Konfrontiere die Person und warte ab. Du könntest sogar dieselbe Feststellung wiederholen. Ich fand dies oft sehr wirksam. Die Leute erkennen, daß sie im Grunde gar nichts darüber wissen.

Die Hauptaktion ist: *Handhaben, was zu handhaben ist, nicht mehr und nicht weniger.*

[17] Ruin: ruin [engl.] 1. n. eine Ursache von Zerstörung, Verfall, oder Untergang [World Book]; 2 n. (durch jmdn., etw. verursachter) Zustand, in dem eine Person od. Sache in ihrer Existenz getroffen ist, (körperlich, moralisch, wirtschaftlich o.ä.) am Ende ist [Duden]

Handhaben könnte auch beinhalten, daß man demjenigen sagt, sich von Scientology fernzuhalten und ihn dadurch auf den umgekehrten Flow setzt. Diese Stufe kann dich fünf Minuten, aber auch, wenn es eine Menge Gegnerschaft und Verstimmung gibt, mehrere Wochen kosten. Aber bevor du weitergehst zur Stufe *Retten*, handhabe sie. Wie viel Zeit es auch benötigt, du tust alles Notwendige, um das Ergebnis zu erzielen.

Du verteidigst Scientology nicht. Du versuchst nicht, ihn von Scientologydaten zu überzeugen. Du gibst ihm beim Handhaben keinerlei Daten. Die Person kann aufgrund eines über Scientology geschriebenen Artikels in einer Zeitung oder Zeitschrift angreifen. Finde die Quelle seiner Information und handhabe diesen Angriff, bevor du weitergehst. Dabei kannst du sagen: „Nun, wer hat Ihnen das erzählt? Wo haben Sie es gehört?“ Er könnte sagen: „Ich habe es in einem ‘Life’ - Artikel gelesen.“ Du fragst dann: „Was stand darin?“

Du gehst auf die Einzelheiten ein, was gesagt wurde, und du klärst das auf.

Du kannst sagen: „Nun, glauben Sie alles, was Sie in den Zeitungen lesen?“ Du gehst selbstsicher darauf ein und handhabst es, und du schreckst nicht zurück. Wenn du Leute richtig handhabst, wirst du sehen, daß sich ihre Kraft plötzlich umdrehen wird und sie ganz interessiert an Scientology werden. Du greifst an, du verteidigst nicht!

Du fragst:

- „Was wissen Sie darüber?“
- „Haben Sie die Sache studiert?“
- „Haben Sie irgendwelche Bücher über das Thema gelesen?“
- „Haben Sie einen Kurs besucht?“
- „Oh, Sie haben es nicht studiert oder einen Kurs besucht. Sie nehmen einfach die Vorstellung von irgend jemandem an, was es ist, und nicht einmal der hat es studiert oder irgendwelche Bücher gelesen?“
- „Gründen Sie Ihre Meinung immer auf Informationen aus zweiter Hand?“
- „Würden Sie zustimmen, daß jemand nicht viel über eine Sache weiß, wenn er diese nicht selbst studiert? Wenn jemand nur die Ideen von jemand anderem annimmt, kann er mit riesigen Mißverständnissen über das Thema enden. Meinen Sie nicht auch?“

Normalerweise wird jemand, der angreift, dagegen ist oder eine feindliche Haltung einnimmt, in Verallgemeinerungen sprechen (ungenaue oder vage Behauptungen oder Ideen): „Alle sagen, Scientology ist …“ oder: „Man sagt, daß Ihr …“ Du handhabst das, indem du alle verallgemeinerten Feststellungen auf Einzelheiten zurückführst.

- Du fragst: „Wer sind alle?“
- Er sagt: „Die sich damit beschäftigen.“

- Dann fragst du: „Welcher Einzelne?“ Führe es zurück auf eine Einzelheit.
- Dann frage: „Was weiß er darüber? War er dort? Hat er die Sache anhand des ursprünglichen Materials studiert? Hat er irgendwelche Bücher von L. Ron Hubbard gelesen? Wie fortgeschritten war er auf dem Gebiet? Oh, er hat nur einen Vortrag besucht, nicht wahr?“

Verstehst du? Ich habe sogar nach einem Angriff auf Scientology und nachdem ich ihn wie oben beschrieben gehandhabt hatte, zu jemandem gesagt: „Ich glaube, es wäre für Sie besser, von Scientology wegzubleiben. Ich zweifle sowieso, ob Sie die Intelligenz haben, um sie zu verstehen.“

Du solltest wissen: Du mußt nicht jeden in Scientology hineinbringen. Sie ist nur für fähige Leute, die genügend Bewußtsein haben, um zu sehen, was sie zu bieten hat. Es ist ein Privileg, die Weisheit von Scientology studieren zu können. Es ist nur für solche, die sich selbst sehen und verstehen können. Wenn sie im Augenblick nicht verstehen können, sollten sie wenigstens gewillt sein, zu schauen und zu lernen.

Einmal sagte jemand sogar zu mir: „Oh, Scientology … das ist doch das mit diesen Sexorgien, nicht?“ und ich sagte: „Sexorgien?!“ (in einem erstaunten Ton – behalte immer deinen Sinn für Humor – werde nicht ernsthaft deshalb, aber erscheine ernsthaft) „Seit achtzehn Jahren befasse ich mich mit Scientology, und niemand hat mich je zu einer eingeladen. Die müssen mir da etwas vorenthalten haben.“ Dann wand ich mich in ernstem Ton an ihn und sagte: „Wie kann ich das herauskriegen?“ Aber natürlich ließ er jetzt das Thema fallen, weil er wußte, daß seine Information nicht wahr war.

Du brauchst Scientology überhaupt nicht verteidigen. Sie ist, was sie ist, und dies ist eine so gute Verteidigung, daß sie jedem auf Lügen gegründeten Angriff widerstehen wird.

Deine Aufgabe ist die Person dazu zu bringen, ihre eigenen falschen Überlegungen, Vorstellungen oder Entscheidungen über die Sache auszusortieren. Gegenüber der Sache nimmst du eine professionelle Haltung ein. Argumentiere nicht. Sei wirkungsvoll. Verteidige dich oder Scientology nicht. Stelle Fragen, statt Dinge zu erklären.

Wenn du jemandem eine Frage stellst, läßt du ihn teilnehmen und beitragen. Er wird anfangen, für sich selbst zu erkennen, was für eine falsche Vorstellung er doch von der Sache hatte. Er wird auch seine eigenen Betrachtungen, Ideen, Beschlüsse, Meinungen und Postulate über die Sache los. Nun kann er schauen und verstehen. Andernfalls wird er durch diese Dinge weiterhin bewerten, was du sagst, und seine Einstellung wird sich nicht ändern. Also: stelle Fragen! Es ist sehr wirkungsvoll.

Wertvolle Daten über das Handhaben einer Person sind in den Abhilfen „H“, „I“ und „J“ aus dem „Buch der Fallabhilfen“ von L. Ron Hubbard enthalten. Ich zitiere: „I“

und „J“ zuerst, weil „H“ weiterführt, nachdem Abhilfe „I“ oder „J“ durchgeführt wurde.

Abhilfe „I“

Bezieht sich auf: Irgendeine Person.

Was wird bemerkt: Ist sauer auf Scientology, ist sehr streitsüchtig.

Was wird festgestellt: Keine Erfahrung mit Scientology.

Was tut man: Vermeide Diskussion über Scientology. Diskutiere nur andere, Scientology ähnliche Themen, die derjenige nicht verstanden hat, bis er sich besser darüber fühlt. (Dies wird nicht wie Auditieren gemacht!). Finde dann die Absicht, die durch eine frühere ähnliche Sache vereitelt wurde, auf die derjenige am meisten sauer ist, und zeige dies als übergangene Ladung an, und mache weiter wie in Abhilfe „H“.

Abhilfe „J“

Bezieht sich auf: Irgendeine Person.

Was wird bemerkt: Kritisiert dich als Scientologen.

Was wird festgestellt: Keine Erfahrung mit Scientology.

Was tut man: Diskutiere denjenigen Schwierigkeiten, welche er damit hatte, Leuten zu helfen. (Handhabe diese als unvollständige Kommunikations-Zyklen der Person!). Paß auf, daß du alle enthüllten Overts bestätigst, aber bohre nicht nach unenthüllten. Fahre dann fort wie in Abhilfe „H“.

Abhilfe „H“

Bezieht sich auf: Irgendeine Person.

Was wird bemerkt: Will kein Auditing.

Was wird festgestellt: Wurde noch nie auditiert.

Was tut man: Entdecke, welchen Ziel diese Person hatte, der durchkreuzt wurde. Zeige ihn der Person als übergangene Ladung an. Finde heraus, wer in seiner Umgebung nicht bestätigt hat, und weise ihn auf unvollständige Kommunikations-Zyklen hin. Finde andere Leute im Leben des PC, die nicht bestätigten! Zeige diese Zyklen an. Handhabe es dann wie einen Routinefall, verwende aber nur leichte Prozesse, ITSA auf Problemlösungen, den „Locational“ und dann Havingness.

Retten

Gehen wir nun zum nächsten Schritt, der *Retten* heißt. Retten ist: *vor dem Ruin bewahren*. Auf Stufe 2 handhabst du die Person bis zu dem Punkt, wo er genau wissen will, was Scientology ist. Er hatte zuvor eine verworrene Vorstellung davon, er hatte damit verbundene Mißverständnisse, er hörte anderer Leute Meinung zu, er las darüber in den Zeitungen, und du hast ihn gerade bis zu dem Punkt gehandhabt, an dem er zumindest weiß, daß er eine falsche Vorstellung davon hatte. Schließlich wird er dich fragen: „Was ist Scientology?"

An diesem Punkt kannst du wahrscheinlich den größten Fehler machen, wenn du an diesem Punkt anzufangen versuchst, ihm Scientology zu erklären. Jegliche Erklärung, die du gibst, ist ein Versuch, zum Verständnis zu bringen (welches erst der nächste Schritt ist). Du sagst: „Scientology ist …", und hier kannst du dich ganz schön verheddern, indem du zuviel erklärst. Besser du beantwortest seine Frage, indem du herausfindest, was sein Leben ruiniert.

Er fragt: „Nun, was ist Scientology?"

Du solltest nun sagen: „Nun, nehmen wir ein praktisches Beispiel aus dem Leben. Welche Schwierigkeiten (oder du verwendest das Wort 'Probleme') haben Sie im Leben?"

Du erklärst ihm Scientology anhand von dem, was sein Leben ruiniert.

Wenn sein Ruin gefunden ist, so muß dieser für ihn sehr real sein. Er sollte sicher wissen, daß dies sein Leben ruiniert, wenn es gefunden ist. Der Ruin muß der Person real sein, und sie muß sehen, daß er ihr Leben ruiniert.

Wenn nun Scientology auf diese Art erklärt wird: „Scientology kann solche Sachen handhaben", wird es der Person real werden, weil sie es auf sich selbst beziehen kann. Wenn du Scientology erklären sollst, finde den Ruin der Person und erkläre es ihr anhand ihres Ruins.

Du wirst sehen, der Ruin ist irgendein Problem oder eine Schwierigkeit des Individuums, die ihm im Leben Sorgen bereitet. Wenn du diesen Punkt einmal aufgespürt und ihm angezeigt hast, wird Scientology für ihn wirklich etwas bedeuten. Er wird sich aufheitern. Er wird es erkennen können. Du hast tatsächlich etwas gefunden, was für ihn sehr persönlich ist.

Wenn du jemanden herausgreifst, der auf der Bewußtseinsskala sehr hoch ist, brauchst du ihm nur zu sagen: „Okay, es besteht die Möglichkeit, daß Scientology etwas damit tun kann. Hier nehmen Sie diese Visitenkarte, und gehen Sie hin zur Organisation, und hören Sie diesen Vortrag!"

Vereinbare dann, dich mit ihm zu treffen und nimm ihn mit.

Die Leute haben verschiedene Schwierigkeiten und Fehlschläge im Leben. Eines davon wird seine anderen Schwierigkeiten erklären. Das ist sein Ruin. Ich würde ihn ungefähr so handhaben:

Nicht-Scientologe: „Was ist Scientology?“ (Ergebnis aus dem Schritt *Handhaben*)

Scientologe: Nun, nehmen wir ein Beispiel: „Welche Schwierigkeiten haben Sie im Leben?“ (oder) „Welche Probleme haben Sie?“ (Ich lasse ihn das anschauen.)

Nicht-Scientologe: „Ja, aber was ist Scientology?“

Scientologe: Ich komme darauf zurück: „Welche Schwierigkeiten haben Sie im Leben?“

Nicht-Scientologe: „Nun, Schwierigkeiten hat jeder.“

Scientologe: „Okay. Welche Schwierigkeiten haben *Sie*?“

Nicht-Scientologe: „Na ja, ich habe Angst, mit Leuten zu sprechen.“

Scientologe: „Ich möchte Sie auf etwas aufmerksam machen. Sagen Sie mir, wenn ich unrecht habe, ja?“

Nicht-Scientologe: „In Ordnung!“

Scientologe: „Diese Angst, mit Leuten zu sprechen, ruiniert tatsächlich Ihr Leben. Würden Sie mir da zustimmen?“

Nicht-Scientologe: „Ja, Sie haben recht!“

Scientologe: „Gut, mit Scientology können Sie solche Sachen handhaben.“

Nicht-Scientologe: „Wirklich?“

Scientologe: „Ja, es bestehen gute Aussichten, daß etwas für Sie getan werden kann. Ich würde vorschlagen, daß Sie das Buch ‘DIANETIK: MODERNE WISSENSCHAFT DER GEISTIGEN GESUNDHEIT’ von L. Ron Hubbard lesen. Besuchen Sie ein paar Vorträge, dann werden Sie mehr darüber wissen. Nachdem Sie das Buch gelesen haben, können wir uns wieder treffen und es diskutieren. Dieses Buch enthält die Grundlagen von Scientology und wird Ihre Fragen beantworten. Es enthält völlig neue Entdeckungen. Es wird erläutern, warum Ihnen das Leben so verdrießlich erscheint.“

Du mußt den Ruin ausfindig machen, ihn der Person anzeigen und sie zustimmen lassen, daß es genauso ist. Geh nicht weg von dieser Stufe, bis du ihre Übereinstimmung bekommst. Wenn sie bei „vielleicht“ ist, wird sie nichts erkennen, und du hast deine Arbeit noch nicht abgeschlossen.

Standardverbreitung bedeutet, alles Notwendige tun, damit die Person zustimmt, daß das, was du ihr angezeigt hast, ihr Leben ruiniert. Nur dann wird sie eine Erkenntnis haben. Dein größter Fehler wäre es, diese Stufe zu verlassen, bevor sie erkennt, daß dies ihr Leben ruiniert. Dies bewirkt dann einen übergangenen Gradienten, und sie wird genau da steckenbleiben. Um diesen Fehler zu korrigieren, ist es nur nötig, zurückzugehen und dies zu handhaben, den Ruin anzusprechen und sie zustimmen zu lassen, daß er zerstörerisch ist.

Du erläuterst ihr Scientology in Form ihrer Schwierigkeiten. Das ist es, was „den Ruin finden“ bedeutet. Wenn du diesen Ruin findest, wird sie eine Erkenntnis haben, und dann kannst du Scientology damit in Verbindung bringen; durch: „Scientology kann solche Sachen handhaben.“ Nun weiß er, worum es da geht. Sie kann es verstehen.

Wie findest du den Ruin? Du findest ihn durch Fragenstellen. Du findest den Ruin nicht, wenn du zu der Person sagst: „Haben sie Sorgen mit Kindern? Oh, haben sie nicht? Das ist komisch, das haben die meisten Leute. Haben sie Schwierigkeiten mit …?“ Vergiß’ es! Das ist *deine* Bewertung. Dies ist *nicht* Standardverbreitung. Was du fragst, ist: „Welche Schwierigkeiten haben Sie im Leben? Welche Probleme haben Sie?“ Also, er sagt dir: „Ich habe Schwierigkeiten, mit Leuten zu sprechen.“

Sei sehr verbindlich, und habe gute Zweiweg-Kommunikation.

Ich sage dir noch etwas, und das ist: habe ungeheuer viel Affinität! Wie macht man das? Du beanspruchst die Ausdehnung des Raumes, schaust ihn an, bist dir dessen bewußt, kreierst ihn. Sei sehr gewillt, diese Person in deinem Raum zu haben. Sei für ihn gewillt, dich in seinem Raum zu haben, und du strömst einfach Affinität zu ihm aus. Du solltest ihn wirklich mögen. Tue das, und du wirst sehen, daß seine Haltung sich ändern kann, deine jedoch sicherlich. Du wirst besser hinüberkommen, deine Stimme wird sanfter. Es ist eine sehr interessante Erfahrung.

Von deiner Einstellung hängt eine Menge ab. Du solltest völlig frei sein, die Person so zu lassen, wie sie ist, um wirklich Erfolg beim Disseminieren zu haben. Du gewährst ihr Sein. Das ist das Recht, so zu sein, wie sie ist. Praktiziere das! Es könnte auch dein ganzes Leben verändern.

Ruin ist auf der Skala der niedrigeren Bewußtseinsmerkmale zu finden, die genau auf der Klassifizierungs-, Gradierungs- und Bewußtseinskarte dargestellt sind. Nehmen wir ein Beispiel, um dir zu zeigen, wie die niedrigeren Bewußtseinsmerkmale anzuwenden sind. Eines könnte sein: „Ich fürchte mich davor, Leute zu treffen.“ Das könnte der grundsätzliche Ruin sein. Wenn du es ihm anzeigst und sagst: „Nun, diese Angst, Leute zu treffen, hat Einfluß auf dein Leben.“, wird er sagen: „Ich denke schon.“ Oder er könnte sagen: „Ich glaube nicht.“ In jedem Fall kannst du sagen: „Wenn du diese Angst nicht hättest, wie würdest du sein? Würdest du erfolgreicher sein? Würde dein Geschäft besser gehen?“ Laß ihn das anschauen. Wenn es sein wirklicher Ruin ist, wird er es erkennen. Was tust du? Du nagelst ihn hier, auf dieser Skala der niedrigeren Bewußtseinsmerkmale – nämlich auf Ruin – fest.

Die Skala sieht so aus:

Bewußtseinsmerkmale: Von Ruin zu Hilfe.

- 1 Hilfe
- 2 Hoffnung
- 3 Wunsch nach Verbesserung
- 4 Notwendigkeit von Veränderung
- 5 Furcht vor Verschlechterung
- 6 Effekt
- 7 Ruin

Buch: Scientology 0-8
Auszug aus Bewußtseinsmerkmalen von L. Ron Hubbard

Manche Leute sind unterhalb von Ruin. Es gibt mehr als siebenundzwanzig Zustände unterhalb von Ruin. Manche Leute, das wirst du merken, kannst du nicht erreichen. Mache dir wegen ihnen keine Sorgen. Wir sind in diesem Stadium des Spiels nicht auf 100% aus. Diejenigen, die mit Scientology anfangen, sind bewußter als die, die das noch nicht getan haben! Viele von Euch sind in Scientology, weil Ihr etwas gesucht habt. Es gab einen eindeutigen Entschluß, es zu finden. Ich weiß, daß ich so hereinkam, weil ich gesucht habe, und als ich darauf stieß, „*Bingo!*“ wußte ich es, und das war's!

Es gibt Leute da draußen, die suchen, und es gibt Leute da draußen, die noch nicht einmal so weit sind. Ihr Bewußtsein ist weit darunter. Sie haben hindurchzugehen und mehr zu erleben. Wenn du die bewußten Leute aus der Öffentlichkeit nimmst und sie zu Scientologen machst, ermöglicht das dann ihrer Umgebung hinaufzukommen. Ich weiß nicht, ob du das bemerkt hast, aber wenn du selbst bewußter wirst, gehst du hin und handhabst die Leute besser. Du erschaffst eine Umgebung um dich herum, die bewußter ist und auch höher auf der Tonskala. Hast du das je bemerkt? Dann wirst du andere Leute hereinbringen, und sie werden dasselbe tun, und allmählich wird die ganze Gesellschaft heraufkommen. Was wir in Scientology tun, ist zunächst die bewußtesten Leute der Gegend hereinzubringen. Wenn diese hereinkommen, werden sie für die Anderen den Weg bereiten, bewußter zu werden, und dann werden jene folgen!

Alles, was wir auf der Stufe *Retten* tun, ist den Ruin der Person finden. Es gibt etwas, daß das Leben von allen und jedem kaputtmacht. Nur sind eben manche Leute unter

die Ruin-Ebene gefallen. Nicht jeder wird eine Realität über seinen Ruin bekommen, aber der überwiegende Prozentsatz wird seinen Ruin wiedererkennen können.

Sie werden daran interessiert sein, den Ruin loszuwerden. Du kannst sagen: „Schau, ich weiß etwas, was dies möglicherweise handhaben könnte. Ich bin nicht sicher, aber es ist möglich."

Der Faktor Hoffnung ist nur ein leichter Hauch – nur eine schwache Möglichkeit.

Du kannst sagen: „Diese Unfähigkeit, mit Leuten Kommunikation zu haben, macht dein Leben kaputt."

Er sagt: „Das sehe ich nicht ein."

Du sagst: „Nun, wenn du fähiger zu Kommunikation wärst, würde es dir besser gehen, oder?"

Er sagt: „Ich glaube schon."

Du fragst: „Okay, da du keine wirkungsvolle Kommunikation haben kannst, lebst du nicht so gut, wie du könntest. Stimmt das?"

Er sagt: „Ja!"

Du sagst: „Also, das macht dein Leben kaputt, nicht?"

Er sagt: „Ja, genau."

Du sagst: „Gut. Das ist es, was eine sehr große Auswirkung auf dich hat, nicht?"

Du hast ihn nun auf seinem Ruin festgenagelt, und nun nimmst du ihn auf die nächste Stufe, die Effekt heißt.

Du fragst: „Schau, die Unfähigkeit zur Kommunikation hat eine sehr starke Wirkung auf dich, oder?"

Und er wird sagen: „Ah, Mensch, du hast recht! Ja!"

Dann sagst du: „Das wird schlechter werden. Es wird sich überhaupt nicht bessern. Es wird schlimmer werden."

Er könnte sagen: „Nun, genauso so läuft das schon seit ein paar Jahren."

Oder: „Mein Gott! Du hast recht, es ist schlimmer geworden!"

Du sagst: „Okay, du mußt es ändern!"

Er sagt: „Ja, das stimmt, das sollte ich."

Er wird sehr leicht auf jede Stufe gehen, weil eben diese Stufe da ist, und dann gehst du einfach zur nächsten.

Du sagst: „Okay, du solltest verlangen, daß deshalb etwas getan wird."

Manche haben sogar zu mir gesagt: „Nun ja, aber von wem verlange ich das?“ weil sie direkt auf die Stufe Wunsch nach Verbesserung gehen.

An diesem Punkt nun könntest du sagen: „Nun, als erstes muß du Verbesserung von dir selbst verlangen. Du mußt den ersten Schritt tun, und der ist, von dir selbst zu fordern, etwas für dich zu tun. Sonst wird es nicht getan werden, oder?“

Als nächstes kommen Hoffnung und Hilfe.

„Es gibt eine Chance, daß Scientology dir möglicherweise dabei helfen könnte. Anderen wurde geholfen. Vielleicht könnte etwas für dich getan werden.“

Ich habe gemerkt, daß die Leute aufgebracht werden, wenn du völlig überzeugt sagst: „Das kann gehandhabt werden.“ Du kannst so viel an Sicherheit zur Schau stellen, daß die andere Person sicher wissen wird, daß du es darauf abgesehen hast, sie zu betrügen. Bringe also einfach den Faktor Hoffnung ins Spiel! Verstehst du?

Aber du gehst nicht hin und gibst den Leuten viele Informationen. Du gibst ihnen keine Informationen. Du gibst ihnen ein paar Vorteile, und wenn sie dann nicht hinlangen, ziehst du dich zurück. Ich habe schon etwas zu jemandem gesagt und mitten im Satz aufgehört.

Ich sagte: „Oh, das würde Sie sowieso nicht interessieren!“

Oder: „Ich wollte Ihnen etwas erzählen, aber Sie wären wahrscheinlich nicht interessiert.“

Genauso kriegst du sie dazu, danach hinzulangen. Das ist der Mechanismus Hinlangen – Zurückziehen. Ich würde sagen, daß der Hauptfehler vieler Scientologen ein Zuviel an Hinlangen ist. Sie sprechen mit Leuten und geben ihnen zu viele Daten. Sie langen zuviel hin. Die andere Person zieht sich zurück. Also nimm’s nicht ernst! Bleib unbeschwert – lang hin – und zieh dich dann zurück.

Nachdem du den Ruin eingekreist und die Person bis zu Hoffnung gebracht hast, sagst du:

„Schau, es gibt eine Chance, daß etwas dafür getan werden kann. Diese Leute geben Vorträge über Kommunikation. Sie sind Experten auf diesem Gebiet. Geh hin und besuche sie!“

Was tust du? Du bringst die Person zum Verständnis, was der nächste Schritt in ist.

Grundsätzlich interessieren sich alle Menschen dafür, was ihnen helfen wird, bzw. was ihnen einen Nutzen bringt. Allerdings, wenn jemand eine Menge mißlungener Hilfe in sich hat, gibt es für dich ein Stück Arbeit. Die Leute brauchen verschieden lange Zeitspannen, bis sie in Scientology kommen, nachdem sie das erste Mal davon gehört haben. Mit anderen Worten, sie haben da etwas, was man eine „Verzögerung“ nennt, eine Verbreitungsverzögerung. Manchen Leuten erzählst du von Scientology, und sie werden geradewegs hereinkommen und sagen: „Wo finde ich das? Schnell, nimm mich heute abend mit.“ Und andere, sechs Jahre später: „Nun, ich müßte mal zu

dem Vortrag gehen, von dem du mir erzählt hast; wenn ich nur etwas Zeit hätte.“ Nun, das ist seine „Verzögerung“. So lange brauchen diese Leute, um hereinzukommen. Irgendwann werden sie hereinkommen. Du muß nur hinlangen und dich zurückziehen und ihnen den Nutzen präsentieren. Du kannst jedoch diese Verzögerung durch gutes 8C[18] und sorgfältige Anwendung dieses Materials verkürzen.

Weißt du, daß manche Leute dauernde Versicherungen benötigen, und du brauchst nur sagen: „Nun, Scientology könnte das handhaben. Gehe dorthin und besuche sie.“ Am nächsten Tag beschwert er sich darüber, daß seine Kopfschmerzen ihn plagen, und du sagst: „In Ordnung. Gehe hin und hör diesen Vortrag. Vielleicht kann etwas dafür getan werden“. Hundert Tage später jammert er immer noch, und du sagst: „Nun, gehe hin und besuche sie deshalb.“ Plötzlich überrascht er dich mit einem: „Weißt du, ich glaube, ich werde es tun!“ So lange dauert es eben. Du handhabst immer das Individuum vor dir! Du handhabst nie nach einem festgelegten Muster! Du handhabst nur, was nötig ist, mit Affinität, Realität und Kommunikation. Du gewährst der Person Sein[19]. Das ist das Recht, so zu sein, wie sie ist. Das schließt ein, geistig frei zu sein – für ihn einfach vollkommen gewillt zu tun, was er tun möchte. Gleichzeitig hast du für die Person das richtige Endergebnis postuliert, welches ist, daß sie in Scientology ist, auf dem Weg zu Clear und OT.

Wenn du jemanden von Ruin an die niedrigeren Bewußtseinsmerkmale hinaufschickst, mußt du dich unbedingt versichern, daß du die Person tatsächlich auf jeder Stufe hast, bevor du zur nächsten weitergehst. Andernfalls hast du eine Stufe ausgelassen, und sie wird auf der Stufe unter der ausgelassenen stecken bleiben. Du hast zum Beispiel den Ruin der Person gefunden, und sie war nicht mit dir einer Meinung, daß das Gefundene ihr Leben kaputtmacht. Gehe nicht weiter! *Du mußt sie zur Zustimmung bringen, daß es ihr Leben wirklich kaputtmacht.* Nur dann kannst du wirksam vorangehen!

Beispiel: Du hast die Person auf *Furcht vor Verschlechterung.*

Du sagst: „Du mußt es ändern, nicht wahr?“

Er sagt: „Wie mache ich das?“

Du hast ihn noch nicht auf *Notwendigkeit von Veränderung* hochgebracht. Notwendigkeit von Veränderung ist: „Ja, ich muß es ändern.“ Es ist nicht: „Wie mache ich das?“

Du mußt zuhören, was er sagt, und dich versichern, daß es auf die Stufe paßt und nichts anderes ist. Schau dir den Unterschied an zwischen der Bedeutung von „Ich muß es ändern“, und „Wie mache ich das?“. Im letzteren steckt kein Entschluß zur Veränderung, und er weicht der Sache aus, genauer, er weicht deiner Aussage „du mußt es verändern …“ aus.

[18] 8C ist Kontrolle - Starten-Verändern-Stoppen

[19] Beingness gewähren, siehe Technisches Wörterbuch

Ich würde das handhaben, indem ich zu der Person sage: „Mach dir in diesem Stadium noch keine Sorgen, wie du es ändern kannst. Der erste Schritt ist zu erkennen, daß du es ändern mußt!“ Denke daran, dies sind Bewußtseinsmerkmale, und bei „Notwendigkeit von Veränderung“ muß er sich bewußt sein, daß eine Veränderung notwendig ist.

Gib ihnen keine Daten! Gib ihnen die Vorteile davon, den Ruin gehandhabt zu bekommen. Daran sind sie interessiert! Wenn dich zum Beispiel jemand zu einem Arzt schickt, gibt er keine vollständige Beschreibung, wie die Operation gemacht wird, oder? Bei Scientology ist es dasselbe.

Ziele

Man kann es auch auf eine andere Art machen, nämlich mit „Ziele“. Finde das Ziel der Person heraus, und bringe dann Scientology damit in Verbindung. Du sagst: „Was ist es, was du im Leben tun willst?“ Schau ihm direkt in die Augen, und sage: „Du kannst das tun. Es ist dir möglich, es zu tun. Wahrscheinlich brauchst du ein bißchen Hilfe dabei.“ Bringe ihn zum Verständnis, wie Scientology helfen kann und welche Vorteile sie bietet, wie z.B.: „Oh, das wird dort gelehrt. In Wirklichkeit habe ich schon Vorträge über ‘Soundso’ gehört.“ Du könntest ihm sogar sagen: „Glaubst du, daß es dir im Leben besser gehen würde, wenn du diese Kopfschmerzen nicht hättest?“ Das ist sein Ruin. Und dann sagst du einfach: „Nun, geh hin und besuche sie. Sie haben anderen Leuten geholfen, vielleicht könnten sie dasselbe für dich tun.“

Gelegentlich wirst du jemanden bekommen, der oberhalb von Ruin ist. Womit du dann weitermachst, sind „Ziele“. „Ziele“ sind viel höher auf der Skala als Ruin, aber es ist dasselbe Prinzip. Finde das Ziel der Person heraus und sage: „Okay, wie kommst du dabei voran? Vielleicht kann etwas getan werden, um dir in der Richtung weiterzuhelfen. Probiere es aus. Geh einmal dorthin!“, und zieh dich dann zurück. Also, es dauert lange bei manchen – es dauert so lange, wie es dauert! Fühle dich nie als Verlierer, wenn jemand nicht hereinkommt. Spiel es einfach als ein Spiel, und nimm’s nicht ernst.

Zum Verständnis Bringen

Die nächste Aktion ist *Zum Verständnis bringen*. Du wirst bemerken, wie glatt die Schritte 3 und 4 ineinander laufen. Richtig gemacht führt dich Schritt 3 (Retten) direkt in Schritt 4 (Zum Verständnis bringen). An diesem Punkt ist auch interessant festzustellen, daß dasselbe bei Schritt 1 (Kontaktieren) passiert, der dich direkt in Schritt 2 hineinbringt (Handhaben), der dich zu Schritt 3 (Retten) führt.

Wenn du nun die Person zum Verständnis von Scientology bringst, kannst du einen grundlegenden Fehler machen, der dir von da an Schwierigkeiten bereiten wird, wenn

du ihn nicht kennst. Wenn du diesen Fehler schon gemacht hast, kannst du ihn noch korrigieren.

Wenn du jemanden in Scientology hereinbringst, muß du ihn auf der Basis von *„Beitragen zu“* hereinbringen, nicht auf *„Muß beigetragen werden*“.

Vergleiche die Feststellungen:

- „Schau, möglicherweise gibt es eine Chance, daß Scientology dir dabei helfen könnte.“

und

- „Scientology wird das für dich erledigen.“

Die Erste läßt ihn hinlangen und beitragen. Die zweite Feststellung läßt ihn sich zurückziehen und auf „muß Beiträge bekommen“ gehen.

Also, wenn du die Person zum Verständnis von Scientology bringst, hole sie herein auf der Grundlage von „Scientology kann dir *vielleicht* helfen.“ und „Du mußt die Arbeit tun. Scientology zeigt dir den Weg, aber du mußt ihn gehen. Das heißt, du wirst arbeiten müssen, und der Weg kann hart werden. Wenn das eintritt, kannst du es durchhalten? Was immer du aus Scientology herausholst, wirst du dir erarbeiten müssen. Wenn du nicht dafür arbeitest, wirst du nichts herausholen.“

Wenn der Weg wirklich rauh wird, und das wird er manchmal, kannst du zu der Person immer sagen: „Das ist nun eine dieser Zeiten, von denen ich dir erzählt habe. Gehen wir jetzt weiter und kriegen wir dich da durch.“

Schritt 4 (Zum Verständnis bringen) beginnt bei *Hoffnung*, wenn du sagst: „Es gibt eine Möglichkeit, daß für dich etwas getan werden kann. Scientology handhabt solche Sachen. Vielleicht kann sie für dich etwas tun.“

An diesem Punkt ist es am besten, die Person dazu zu bringen ‘DIANETIK: DIE MODERNE WISSENSCHAFT DER GEISTIGEN GESUNDHEIT’ zu lesen. Du kannst das folgendermaßen machen:

Sag zu demjenigen: „Das Beste für dich ist, ein Buch zu lesen. Dann wirst du besser verstehen, worum es da geht, und wir werden beide über dieselbe Sache reden. Dies ist das Buch.“, und du übergibst es ihm. Wenn du seinen Ruin gefunden hast, wird er dir das Buch abkaufen. Du läßt es ihn auch kaufen. Du leihst ihm nicht deines. Warum? Weil das ein Teil davon ist, was er beizutragen hat, es gehandhabt zu bekommen. Wenn du dein Buch verleihst, wette ich, es wird nicht gelesen, und deine Chancen, es je zurückzubekommen, sind gleich Null. Wieviele Bücher hast du schon durch Ausleihen verloren?

Außerdem bleibst du in Kontakt mit diesen Leuten. Nimm sie mit zu Vorträgen, mache sie mit Leuten in Scientology bekannt, zeige ihnen das Gebäude. Mach es zu einer sicheren Umgebung. Halte sie in Verbindung mit Scientology, bis sie ausreichend informiert sind, um zu entscheiden, ob sie es wollen oder nicht.

Ich fand es sehr erfolgreich, eine neue Person diese drei Bücher in der Reihenfolge lesen zu lassen:

- „Dianetik: Die moderne Wissenschaft der geistigen Gesundheit“
- „Dianetik: Die Entwicklung einer Wissenschaft“
- „Dianetik: Die ursprüngliche These“

Nachdem sie diese Bücher gelesen haben, fangen sie an, zu verstehen, was da über Menschen entdeckt und wie es entdeckt wurde.

‘DIANETIK: DIE ENTWICKLUNG EINER WISSENSCHAFT’ ist eine ausgezeichnete Schritt-für-Schritt-Aufzeichnung, wie Ron den grundsätzlichen Ruin des Menschen entdeckte.

Es gibt eine Menge, was man in Bezug auf das Problem der nicht auftauchenden Person unternehmen kann. Beispielsweise könntest du umgekehrte Strömung verwenden und ihr Probleme kreieren. „Nun, ich verstehe, daß du dieses Problem hast und es scheint mir, daß du es nicht zu dem Vortrag schaffen wirst. Du bist schrecklich beschäftigt und Zeit spielt immer eine Rolle. Weißt du, du hast einfach keine Zeit für diese extra Dinge und wahrscheinlich will deine Frau auch noch, daß du Dinge für sie erledigst. Dann gibt es da auch noch dein Lieblings TV Programm. Und wenn Du es doch noch zum Auto schaffst, geht es wahrscheinlich kaputt.“ Mit anderen Worten, gib ihm Probleme und du wirst überrascht sein, wenn du feststellst, daß er sie tatsächlich gelöst hat. Nachdem ich so vorging, sagten mir Personen, die viele dieser Dinge zu lösen hatten: „Oh, ich kann es handhaben: Ich werde es schaffen. Ich werde dort sein.“ Und sie erschienen.

Dieser Schritt verlangt Beharrlichkeit und du solltest nicht nachlassen, die Person zu kontaktieren, bis sie die Bücher liest und tatsächlich in die Organisation kommt und sich selbst auf einen Kurs setzt. Es ist ein Fehler der Person viele Daten zu geben. Überlaß dies den Mitarbeitern der jeweiligen Organisation.

„Dianetik: Die moderne Wissenschaft der geistigen Gesundheit“ von L. Ron Hubbard

Dianetik ist die fortschrittlichste geistige Schule der Menschheit. In Dianetik wurde die versteckte Quelle aller menschlichen Aberrationen entdeckt und die Fähigkeiten entwickelt, diese unwiderruflich zu handhaben. Dieses Buch stieg umgehend nach Veröffentlichung in die amerikanischen „Bestseller“ Listen auf.

Dianetik ist ein Handbuch. Es vermittelt die Fähigkeit zur Handhabung zwischenmenschlicher Beziehungen und zum Verstehen des Geistes. Die Fähigkeiten, die dieses Handbuch vermittelt, produzieren einen Dianetik Release, ein Individuum, welches von seinen größten Ängsten befreit worden ist und nun ein höheres Bewußtsein sowie gesteigerte Fähigkeiten besitzt.

1. Dianetik wird dem Leser helfen, seine im Leben angehäuften schmerzvollen Erfahrungen und schmerzhaften Emotionen zu eliminieren und zusätzlich andere, ungewollte Zustände im Leben zu beseitigen.
2. Dianetik wird dem Leser rasch zu größerer Effizienz verhelfen und Faktoren wie Reaktionszeit und Lernfähigkeit verbessern.
3. Dianetik steigert die Wahrnehmung einer Person. Zusätzlich wird ihre Urteilsfindung beschleunigt und gleichzeitig ihre Urteilsfähigkeit verbessert.
4. Dianetik hilft dem Leser exakt herauszufinden, was ihm in der Vergangenheit geschehen ist, das ihm verwirrende Schwierigkeiten in den Weg stellte und dadurch den Erfolg verminderte.
5. Dianetik ist ein aufregendes und angenehmes Thema, klar verständlich formuliert und leicht zu erlernen und anzuwenden, während es doch gleichzeitig die fortschrittlichste Untersuchung auf diesem Gebiet darstellt, welche die Menschheit je hatte.
6. Dianetik wird in unterschiedlichsten Fachbereichen auf der ganzen Welt verwendet, so von Ärzten, aufgeklärten Rechtsanwälten, großen Unternehmen, Künstlern, aber auch von intelligenten Laien, unabhängig von deren Ausbildung.
7. Dianetik hilft Familien und Beziehungspaaren.

Entdeckt, berechnet, entwickelt und organisiert von L. Ron Hubbard ist Dianetik das Ergebnis eines viertel Jahrhunderts an Studium und elf Jahren aktiver Ausarbeitung bevor das Buch veröffentlich wurde.

Die aufgezeichneten Fallgeschichten derer, die mit Dianetik Gewinne hatten, gehen in die hunderttausende. Schätzungen zufolge wurde mehr als einer Millionen Menschen direkt oder indirekt durch Dianetik geholfen.

Studium und Ausbildung in Dianetik bereiten einen auf höhere Daseinszustände in Scientology vor. Scientology ist eine angewandte Philosophie, das Studium von Wissen. Dianetik ist der Weg zu einem *fähigen menschlichen Wesen*. Scientology ist der Weg von einem fähigen menschlichen Wesen, mittels exakt formulierter erreichbarer Schritte, zur *totalen Freiheit*. Dianetik ist der Anfang und Dianetik beginnt mit dem Buch: DIANETIK: DIE MODERNE WISSENSCHAFT DER GEISTIGEN GESUNDHEIT.

TRAINIEREN DER VERBREITUNGSÜBUNG

Gehe beim Trainieren der Verbreitungsübung die Schritte 1 bis 4 auf einem leichten Gradienten[20] durch. Gehe dann noch mal durch die Schritte 1 bis 4, bis der Student die richtige Reihenfolge hat und jeden Schritt mühelos handhaben kann. Erst dann fängst du an, hartnäckiger zu werden. Ich habe einmal einen Trainer so hartnäckig werden gesehen, daß der Student vom Schritt 2 (Handhaben) nicht wegkam und er gleich zu Anfang einen riesigen Verlust hatte. Es ist wichtiger, die richtige Reihenfolge „in“ zu bekommen, indem man immer und immer wieder die Schritte durchläuft. Wenn das glatt geht, nimm schwierigere Situationen.

Auch wird eine Person, die die Schritte 1 bis 4 richtig durchführen kann, bald aus der Erfahrung lernen und hinausgehen können und anfangen, sie in die Praxis umzusetzen.

Ein letzter Rat: wenn du Scientology verbreitest, such dir die Leichten aus. Mit den Leichten meine ich Leute, die für Neues offen sind, die Änderungen suchen. Es gibt Tausende von solchen Leuten ringsumher, und sie schätzen es wirklich, wenn du sie richtig in Scientology einführst.

Nun, zweifellos haben manche von euch Fehler bei der Verbreitung von Scientology gemacht. Alle diese Fehler können korrigiert werden, und es ist alles im Material dieses Buches behandelt.

[20] Gradient: Eine Aufeinanderfolge von Schwierigkeitsstufen.

FRAGEN UND ANTWORTEN

DIE WÄHREND MEINER VORTRÄGE ÜBER VERBREITUNG GEGEBEN WURDEN

Frage: Ich erzählte jemandem über Scientology, und er sagte, es sei Gehirnwäsche, und er wolle nicht in Scientology kommen oder irgendwelche Bücher lesen, weil er Gehirnwäsche bekommen könnte. Wie hätte ich es handhaben sollen?

Antwort: Du hättest ihm direkt in die Augen schauen und sagen sollen: „Ich möchte ihnen anzeigen, daß sie bereits Gehirnwäsche bekommen haben."

Frage: Ich hatte jemandem ein Buch geliehen. Sie las das Buch, gab es mir zurück und ging. Bevor ich sie fragen konnte, wie es ihr gefallen hatte, war sie zur Türe draußen. Was habe ich falsch gemacht?

Antwort: Was war dein ursprüngliches Postulat in Bezug auf diese Person?

Frage: Ich postulierte, daß sie das Buch lesen würde.

Antwort: Okay, sie las also das Buch. Das ist genau das, was du postuliert hast. Erkenne deinen großen Gewinn. Aber offensichtlich ist es nicht das richtige Endergebnis. Du hättest postulieren sollen, daß sie das Buch liest, auf Kurs geht, Clear und OT ist.

Frage: Ja, zwei Dinge: Man hat eine Person mit einem gegenwärtigen Problem. Ich spreche von jemandem, der immer zum Doktor läuft, um ein Rezept nach dem anderen zu bekommen.

Antwort: Nun, okay, zeige ihm seinen Ruin an. Sage: „Nun, das macht dein Leben kaputt – nicht wahr?"

Frage: Nun, das habe ich getan. Er war sich dessen voll bewußt. Ich arbeitete mit ihm zusammen. Was mache ich dann?

Antwort: Okay, gib ihm keine Daten und keine Wunderheilung. Behalte das für dich. Ich führte eine Wunderheilung durch und wurde ein Hexer genannt, und man sagte, ich verwende schwarze Magie. Warum? Nun, für mich war es real und Teil meines täglichen Lebens. Tatsächlich hatte ich ein Stadium erreicht, wo ich, falls das nicht so gewesen wäre, mich gefragt hätte, was ich falsch gemacht habe. Aber die Realität anderer Leute ist, daß sie so etwas einfach noch nicht gesehen haben und es zu hoch für sie ist. Es ist ein

Wunder, wenn sie es nicht vorher schon gesehen haben. Es ist eine Tatsache, daß die Leute es einfach nicht glauben. Sie rechtfertigen sich, indem sie sagen: „Nun, es kann vorher nicht 'Soundso' gewesen sein. Das hätte einfach nicht passieren können. Es kann nicht so schlimm gewesen sein, wie ich dachte." Darum laß die Wunderkuren weg und nimm etwas Hoffnung und Hilfe. Verwende: „Es gibt die Möglichkeit, daß etwas dafür getan werden kann." Du könntest ihn sogar fragen: „Was hast du bisher gemacht? Bei wem warst du?" und anfangen, die Ladung von früheren Praktiken wegzunehmen. Sage dann: „Gehe und besuche diese Leute! Vielleicht können sie etwas tun." Zieh dich dann zurück. Du wirst später noch eine Möglichkeit haben zurückzukommen. Belasse es auf seiner Realitätsebene und mache 8C mit ihm.

Frage: Das andere ist, ich habe Leute hierhergebracht, und ich habe jemanden auf dem Komm-Kurs, und sie kamen zu mir und sagten, für sie wäre da nichts dabei. Wie mache ich da weiter?

Antwort: Nun, das kommt vor. Sag ihnen sehr höflich: „Okay, du hast recht. Es gibt vieles, was du nicht verstehst." Sprich weiter mit ihnen, um die Mißverständnisse festzustellen und aufzuklären. Du könntest merken, daß diese Person frühere mißverstandene Themen hat.

Frage: Ich kenne manche Leute, die ziemlich gut leben und keine Probleme zu haben scheinen. Wie findet man ihren Ruin?

Antwort: Du könntest mit ihnen über Ziele sprechen, was sie erreichen möchten. Denke daran, daß manche Leute, die alle „Lösungen" haben, sogar für andere Leute Probleme lösen. Weil sie auf der Seite der Lösungen sind, kommen sie nicht wieder zu einer Organisation, die auch Lösungen hat. Mach dir keine Sorgen darüber! Geh und sprich mit jemand anderem.

Frage: Was ist, wenn man jemanden wie den mit der Migräne trifft und sagt „Es gibt eine Möglichkeit, daß du auf einen Vortrag etwas hören wirst, das dich interessieren wird, wenn du hingehst." und sich dann zurückzieht, indem man sagt: „In Ordnung. Vielleicht hast du recht. Vielleicht ist das Ganze nichts für dich.", und er sagt: „Ja, wahrscheinlich ist es nicht die Sache für mich.", und weg ist er. Natürlich möchte ich nach ihm langen und ihn zurückschleifen.

Antwort: Nun, erst mal der eine Punkt. Du sagst nicht: „Es ist *wahrscheinlich* nicht die Sache für dich." Du sagst: „Das ist nichts für dich." Du setzt es mit genügend Absicht hin, und du bist Ursache. Erwarte nicht, daß sie sofort

zurückkommen und die Strömung umkehren. Manche Leute tun es, und andere brauchen länger.

Ich möchte, daß jeder von Euch dabei Erfolg hat, weil ich weiß, was Ihr fühlt. Ihr seid auf etwas gestoßen, was wirklich gut ist, und Ihr wollt, daß andere Leute auch Nutzen daraus ziehen. Genauso fühlte ich mich auch. Als ich anfing, machte ich all die Schnitzer, die in diesem Buch aufgeführt sind, und sogar manche, die nicht hier stehen. Ich pflegte den Leuten über Geister, Thetans, mentale Eindrucksbilder usw. zu erzählen, einschließlich aller möglichen Erfahrungen aus der ungekürzten Fassung von „History of Man". Mein Onkel dachte, ich wäre völlig verrückt geworden. Aber das waren frühe Erfahrungen. Ihr braucht diese Erfahrungen nicht zu machen, weil ich sie gemacht habe. Ich sage Euch jetzt, wie man sie vermeidet: Ihr braucht überhaupt keine Informationen zu geben.

Frage: Wie würdest du einen solchen Fehler korrigieren? Angenommen, du hast dich jemandem genähert und hast ihn mit einem Zuviel an Begeisterung überwältigt. Wie bringt man das noch in Ordnung?

Antwort: Nun, sicherlich solltest du nicht mit dem selben Fehler fortfahren. Ziehe dich zurück! Du sagst gar nichts. Sogar bis zum völligen Zurückziehen und Nichterwähnen von irgend etwas auf dem Gebiet. Hier kommt es natürlich auf die Situation an. Es ist eine Sache des Gefühls. Erfühle einfach den Weg, und entwickle einen Sinn dafür. Entwickle ein Gefühl für die andere Person! Ist sie daran interessiert, was ich zu sagen habe, oder zieht sie sich zurück? Falls sie sich zurückzieht, hör einfach mitten im Satz auf! Verstehst du? Du kannst sagen: „Nun, das würde dich nicht interessieren. Lassen wir das." Du drängst nicht weiter. Was ich sehr nützlich gefunden habe, ist: stelle Fragen! Setze die andere Person auf den umgekehrten Flow. Du sagst: „Nun, wie würdest du die Lage handhaben? Was würdest du damit tun? Du hast hier ein Problem. Was kann es lösen? Was kannst du dafür tun? Gibt es etwas?"

Du kannst hingehen und mit jemandem in einem Café oder Restaurant sprechen. Du könntest sagen: „Schöner Tag heute. Warten Sie schon lange?" oder „Hallo, mein Name ist …" Stelle ihm Fragen darüber, was er macht: „Oh, das ist interessant. Wie machen Sie das? Wo haben Sie das gelernt? Auf welcher Schule waren Sie? Oh, weshalb fanden Sie Interesse daran?" Schließlich wird er die Strömung umkehren. Es ist ein natürliches Gesetz des Universums. Die Strömung wird sich ändern. Er wird zurückkommen und sagen: „Nun, was machen Sie denn so?" An diesem Punkt solltest du sagen: „Nun, ich bin ein Student auf dem Standard-Dianetik-Kurs." (Oder etwas ähnliches). Und er wird erwidern: „Auf was?" Du antwortest: „Auf dem Standard-Dianetik-Kurs." Du sagst es mit völliger

Überzeugung, als ob du sagtest: „Du Idiot, du weißt nicht, was das ist?“ Er sagt: „Dianetik? Was ist dieses Dianetik?“ Du sagst: „Was! Sie wollen mir sagen, sie hätten noch nie davon gehört? Wo haben sie gelebt?“ Kriegst du die Idee? An diesem Punkt beginnt er, sich zu fragen, was er versäumt hat.

Du kannst alle möglichen Spiele spielen. „Sie haben wirklich noch nie davon gehört?“ Dies ist sehr wirkungsvoll. „Nein, ich habe nie davon gehört.“ „Wo haben Sie gelebt? Wo waren sie in den letzten zwanzig Jahren? Es stand in allen Zeitungen. Heh, sie sollten sich damit beschäftigen. Sonst bleiben Sie zurück!“ Er kommt vielleicht nicht gleich herein, aber er wird sich interessieren.

Er wird herumgehen und sagen: „Dianetik? Dianetik? Wieso habe ich noch nichts davon gehört? Ich frage mich, was das ist!“ Das nächste Mal, wenn er darauf stößt, sagt er: „Oh, das war es ja!“ Drei Monate später hat er sich einen Vortrag angehört.

Du schaffst Interesse durch die umgekehrte Strömung. Du setzt ihn auf „Nun, wo waren sie denn eigentlich? Sie wissen nichts davon?“. Und natürlich wird er hochkommen auf „Wo war ich? Wie kommt es, daß alle anderen davon wissen und ich nicht? Ich sollte es herausfinden. Wo kann ich es herausfinden?“. Er kann es immer im Telefon- oder Branchenadreßbuch nachschlagen.

Du kannst sagen: „Wenn ich eine Karte hätte, würde ich Ihnen eine geben, aber ich glaube, sie sind mir ausgegangen … Oh, hier ist eine.“ Verstehst du?

Frage: Die Frage wurde bereits gestellt. Was tut man, wenn man jemanden zuviel bearbeitet hat. Das ist eine meiner schlechtesten Angewohnheiten – zuviel verkaufen. Könnte man die Sache wieder vorbringen und sagen: „Nun, was hast du dir zu Scientology gedacht?“ Ihn über das Thema sprechen lassen und ihm dann sagen, er kann es nicht haben?

Antwort: Sicherlich. Man kann immer sagen, daß die Person hereinkommen wird, wenn du das Richtige tust. Tatsächlich sogar wenn du zuviel verkaufst oder den Leuten zuviel erzählst, sie überwältigst, aber es macht noch nichts. Der Junge hat eine Gedächtnisaufzeichnung von allem, und irgendwann wird er plötzlich eine Erkenntnis haben und sagen: „Mein Gott! Diese Leute hatten Recht! Es gibt solche Dinge wie mentale Eindrucksbilder, du meine Güte!“ Vielleicht ist es nicht in diesem Leben, aber wenigstens hast du es hingesetzt, und es ist auf seiner Zeitspur. Es gibt bessere Wege, es zu tun, die die Leute nicht überwältigen und sie früher hereinbringen, aber mach dir keine Sorgen. Ich gebe Euch hier eine allgemeine Vorstellung davon, wie diese Möglichkeiten aussehen.

Denke daran, daß ich Euch lediglich einen Abriß darüber gegeben habe, wie man Situationen handhabt. Wenn das, was du sagst und tust, wirksam ist und der Bursche hereinkommt, gut. Du hast das Richtige getan. Sogar wenn er nicht hereingekommen ist, wenn du es einfach auf dem Grad seines Verständnisses gehalten hast, sogar wenn du ihm sagen mußtest, daß er sich fernhalten soll, hast du es noch gut gemacht.

Wenn du diese Übung trainierst, solltest du keine große Verwirrung schaffen. Sei recht ungezwungen mit der disseminierenden Person. Es ist wichtiger, die Strömungen und das, was als nächstes kommt, zu kriegen, als ihm schwierige Situationen zum Handhaben zu geben. Machen wir es für den Anfang sehr leicht, und konzentrieren wir uns darauf, die Übung mehrere Male auf beide Arten durchzuführen. Das Schlimmste, was man tun kann, ist nichts zu tun oder zu sagen.

Das Wichtige ist, auf den Gradienten zu achten. Du fängst bei einer niedrigen Stufe an, auf einer Ebene, die das Individuum handhaben kann. Stufenweise wirst du immer schwerer, aber du läßt ihn durch die Übung kommen.

Ein Fehler, der gemacht werden kann, ist, daß der Student „Handhaben" ausläßt – er wird es völlig überspringen. Die Person ist feindselig gegenüber Scientology, und er fängt direkt an, Scientology zu erklären. Er muß zurückgehen und handhaben. Der andere Fehler ist, daß er „Ruin" ausläßt und mit „zum Verständnis bringen" anfängt, bevor er den Ruin anzeigt. Zuerst findest du den Ruin und dann bringst du zum Verständnis. Du fängst nicht geradewegs an zu erklären, worum es bei Scientology geht. Du zeigst ihm seinen Ruin, verwendest dann den Ruin und beziehst Scientology darauf. Sage: „Nun, Scientology handhabt solche Dinge. Vielleicht kann für dich etwas getan werden. Gehe hin und sieh dir das an!" Verstehst du? Es hängt von ihrem Problem ab. „Geh zu dem Vortrag. Lies ein Buch. Das Buch, das du lesen sollst, ist 'PROBLEME DER ARBEIT'." Du bringst die Person mit 8C zur Dienstleistung.

Frage: Nun, mir scheint, daß „handhaben" nach „Ruin" kommen sollte.

Antwort: Ich sage dir, warum „handhaben" zuerst kommt. Wenn du jemanden hast, der die Sache Scientology angreift und du handhabst ihn nicht, wie willst du denn jemals seinen Ruin herausfinden? Zuerst handhabst du den Angriff, und manchmal kommst du nicht mehr weiter, weil da zuviel sitzt. Mach dir nichts daraus! Es gibt eine Menge Leute mit denen man reden kann.

DEMONSTRATION DER VERBREITUNGSÜBUNG

In diesem Stadium wäre es wahrscheinlich eine gute Idee, dir Demonstrationen zu geben …

Beispiel 1

Ein Student kommt daher, und er und der Trainer legen fest, daß sie nebeneinander in einem Flugzeug, von Los Angeles nach New York sitzen:

Student: „Hallo! Schöner Tag, nicht wahr?“

Trainer: „Ja!“

Student: „Wohin wollen sie?“

Trainer: „Nach New York.“ (gleiches Ziel wie das Flugzeug!)

Student: „Oh, ist das Ihre Heimatstadt?“

Trainer: „Nein, Los Angeles, eigentlich Manhattan Beach.“

Student: „Oh, sehr gut! Was arbeiten sie?“

Trainer: „Ich bin Ingenieur.“

Student: „Eine Art beratender Ingenieur, der herumreist?“

Trainer: „Nein, die Firma, für die ich arbeite, schickt mich geschäftlich.“

Student: „Oh, sehr gut! Wie lange werden sie in New York sein?“

Trainer: „Es hängt ganz davon ab, wie alles läuft. Wahrscheinlich einen Tag.“

Student: „Aha! Ich war vor drei Jahren in New York. Es ist eine große Stadt.“

Trainer: „Was haben sie dort gemacht?“

Student: „Ich war auf dem Weg nach England. Ich bin Scientologe und ich fuhr zur weiteren Schulung dorthin.“

Trainer: „Sie sind was?“

Student: „Ein Scientologe.“

Trainer: „Oh!?“

Student: „Haben sie noch nie davon gehört?“

Trainer: „Ah ja, es gab vor einiger Zeit einen Zeitschriftenartikel oder sowas.“

Student: „Oh ja. Es gibt eine Menge Zeitschriften- und auch Zeitungsartikel, darüber, schrecklich viele.“

Trainer: „Ja, ich glaube, ich habe davon gehört.“

Student: „Ja. Es ist eine sehr interessante Sache.“

Trainer: „Aha. Weshalb fuhren Sie nach England?“

Student: „Für weitere Schulung in Scientology.“

Trainer: „Verstehe!“

Student: „Sagen Sie, welche Schwierigkeiten haben Sie im Leben?“

Trainer: „Oh, ich weiß nicht. Ich komme ziemlich gut zurecht.“

Student: „Wirklich?“

Trainer: „Ja!“

Student: „In Ordnung. Sie erledigen alles?“

Trainer: „Alles, wozu ich mich entschließe.“

Student: „Was haben Sie noch nicht beschlossen zu erledigen?“

Trainer: „Die Frage ist interessant. Eines meiner Grundprobleme ist zu entscheiden, was ich wirklich tun will.“

Student: „Okay, ich werde ihnen etwas sagen – ich werde ihnen etwas anzeigen und sie sagen mir, wenn ich unrecht habe.“

Trainer: „Okay!“

Student: „Diese Unfähigkeit, zu entscheiden, was sie wollen, macht im Grunde ihr Leben kaputt … Stimmen Sie mir da zu?“

Trainer: „Ich würde nicht sagen, sie macht mein Leben kaputt. Sicherlich hält sie mich davon ab, das zu tun, wozu ich mich nicht entscheide. Wissen Sie, es ist wie – ich sitze eben herum und denke: ‘Was will ich heute tun?’ Verstehen sie? Ich habe Entscheidungsschwierigkeiten!“

Student: „Hmmm. Sagen sie, wie wäre es, wenn sie all das in Ordnung gebracht hätten und sie wüßten genau , was sie tun wollten und würden es tun? Würde es ihnen viel besser gehen?“

Trainer: „Ja.“

Student: „Gut. Also, in anderen Worten, es macht tatsächlich ihr Leben kaputt?“

Trainer: „Ich glaube, kaputtmachen ist vielleicht etwas stark. Es ist, äh, es wäre sicher schön zu sagen: Okay. Heute werde ich dies tun.’, und dann gehen und es tun. Ich sitze einfach irgendwie herum und warte, daß jemand etwas vorschlägt und mache irgendwie mit.“

Student: „Nun, wenn Sie all das in Ordnung gebracht hätten, würden sie genau wissen, was Sie tun werden, ja?“

Trainer: „Ja!“

Student: „Sie würden soviel Geld haben, wie sie wollen? Sie würden die Stelle haben, die sie wollen? Sie würden alle Dinge tun, die sie tun wollen?“

Trainer: „Richtig!“

Student: „Ja, richtig. Also, im Grunde genommen macht diese Unfähigkeit zu entscheiden, was Sie tun wollen, Ihr Leben kaputt, weil Ihr Leben jetzt nicht so ist, oder?“

Trainer: „Ah, das Wort ‘kaputtmachen’ stört mich irgendwie. Es ist etwas stark, denn wenn ich mich wirklich entschließen würde, diesen Job zu machen und mich wirklich darum kümmern würde, könnte ich es tun.“

Student: „Also macht diese Unfähigkeit im Grunde genommen ihr Leben kaputt!“

Trainer: „Ich habe nur Schwierigkeiten, mich für ein Ziel zu entscheiden. Wenn ich mich für einen Job entscheiden könnte, könnte ich ihn machen. Wenn ich jedoch merken würde, daß es mich kaputtmacht, könnte ich etwas daran tun. Wenn ich entscheiden würde, es zu tun, könnte ich es tun, aber ich werde verwirrt, wissen Sie?“

Student: „Nun, sagen Sie, was bedeutet das Wort ‘kaputtmachen’?“

Trainer: „Zerstören, abreißen, etwas, das man nicht überwinden kann.“

Student: „Hält es sie nicht auf?“

Trainer: „Ja, ich glaube, das könnte man sagen. Es hält mich irgendwie ab, vorwärts zu kommen.“

Student: „Okay, nun, ist das nicht ein ‘Kaputtmachen’?“

Trainer: „Ich glaube, man könnte es so nennen.“

Student: „Nun, könnten sie es so sehen?“

Trainer: „Ja!“

Student: „Okay, würden Sie dann zustimmen, daß dies Ihr Leben kaputtmacht?“

Trainer: „Ja!“

Student: „Sehr gut! Nun sagen sie, sie sind in hohem Maße Effekt davon, nicht?“

Trainer: „Ja, das stimmt.“

Student: „Okay, könnte die Lage viel schlimmer werden als sie jetzt ist?“

Trainer: „Sie hat sich schon verschlechtert. Ich neige mehr und mehr zum Nachmachen, statt meine eigenen Entscheidungen zu treffen. Es wird laufend schlimmer.“

Student: „In Ordnung. Nun, sie müssen es ändern, nicht?“

Trainer: „Ich würde es sehr gerne ändern, ja. Ich möchte herausfinden, wie ich das tun könnte.“

Student: „Ich sage Ihnen etwas. Sie sollten fordern, daß etwas dafür getan wird.“

Trainer: „Von wem denn?“

Student: „Nun, an erster Stelle sollten sie es von Sich selbst fordern. Sie sollten verlangen, daß sie etwas für sich selbst tun.“

Trainer: „Oh, ich weiß, was Sie meinen. Es muß alles bei mir anfangen.“

Student: „Das ist richtig. Fordern sie gleich, daß sie sich verbessern.“

Trainer: „Okay, das habe ich schon getan!“

Student: „Es gibt eine Möglichkeit, daß Scientology ihnen helfen könnte. Sie hat anderen Leuten geholfen, vielleicht kann sie ihnen helfen.“

Trainer: „Wo muß ich hingehen?“

Student: „Wo werden sie sein?“

Trainer: „Ich werde nach Los Angeles zurückkommen.“

Student: „Gut. Dann können sie zu dem Zentrum in Los Angeles gehen. Hier ist die Adresse, aber ich würde vorschlagen, daß sie das Buch lesen: ‘Dianetik, die moderne Wissenschaft der geistigen Gesundheit’ von L. Ron Hubbard. Dieses Buch wird sie wahrscheinlich verblüffen, wenn Sie über die neuen und überraschenden Entdeckungen lesen. Es wird ihnen ein Verständnis geben, was ihre eigenen Schwierigkeiten verursacht.“

Trainer: „Wo bekomme ich es?“

Student: „Vom Zentrum in Los Angeles. Ich werde es Ihnen hier auf die Karte schreiben.“

Trainer: „Vielen Dank. Sie haben mir sehr geholfen.“

Das war’s.

Ein wichtiger Punkt bei der Dissemination ist, den Ruin schnell finden zu können. Das heißt, du mußt Ursache sein, und du mußt die Leitung des Gespräches übernehmen. Du wirst es nie schaffen, wenn du dich fürchtest, Suggestivfragen zu stellen. Du mußt auch deine Geschwindigkeit erhöhen. Du mußt lernen, die Themen zu wechseln. Du mußt lernen, Scientology in das Gespräch einzuschleusen. Es kann ungefähr so gehen:

„Oh, übrigens, ich dachte gerade an etwas! Sind Sie schon einmal auf das Thema Scientology gestoßen?“

oder

„Übrigens, ich wollte Sie etwas fragen …?“

Frage: „Was macht man, wenn man einen Knopf darauf hat; persönliche Fragen zu stellen?“

Antwort: „Den Knopf loswerden!“

Beispiel 2

Zwei Studenten demonstrieren eine Situation, in der zwei Leute in einem Flugzeug von Los Angeles nach San Francisco sind:

Student: „Hallo!“

Trainer: „Hallo!“

Student: „Wohin wollen Sie?“

Trainer: „Nach San Francisco.“

Student: „Oh, das ist meine Heimatstadt.“

Trainer: „Ja? Ich fahre gerade hin. Ich wollte es immer schon sehen.“

Student: „Es ist ein schöner Ort.“

Trainer: „Ich habe gehört, es gibt da ein paar verrückte Lokale.“

Student: „Wo wohnen Sie?“

Trainer: „Ich bin aus Los Angeles.“

Student: „Oh, sind Sie Student?“

Trainer: „Eine Zeitlang war ich es. Ich hab’s irgendwie aufgegeben. Es hatte nicht viel zu bieten. Ich konnte mich nicht für die Schule interessieren.“

Student: „Was war das Problem?“

Trainer: „Ich weiß nicht. Ich schwenkte von Volkswirtschaft zu politischen Wissenschaften und alles mögliche. Ich war einfach nicht interessiert. Ich konnte nichts finden, das mich genug interessierte, um weiterzumachen.“

Student: „Oh? Haben Sie schon von Scientology gehört?“

Trainer: „Ja. Sind sie in Scientology?“

Student: „Ja, ich bin Scientologe.“

Trainer: „Was ist Scientology genau?“

Student: „Machen wir’s ihnen ein bißchen realer. Was ist Ihr größtes Problem im Leben?“

Trainer: „Ich kann nicht entscheiden, was ich tun werde oder was ich tun möchte. Anscheinend kann ich nicht mit etwas anfangen, das mich interessiert.“

Student: „Unentschlossenheit?“

Trainer: „Ja, ich glaube, so könnte man es nennen.“

Student: „Würden Sie sagen, das macht Ihr Leben kaputt?“

Trainer: „So ungefähr. Ich scheine nichts hinkriegen zu können.“

Student: „Ja. Sie sollten veranlassen, daß etwas dafür getan wird, daß es behoben wird.“

Trainer: „Ja!“

Student: „Es kann behoben werden.“

Trainer: „Kann behoben werden?“

Student: „Es besteht die Möglichkeit, daß Scientology ihnen dabei helfen kann.“

Trainer: „Hmmm!?“

Student: „In San Francisco gibt es ein Scientology-Zentrum, ich gebe ihnen also diese Karte, und sie gehen dahin und schauen, ob sie ihnen helfen können.“

Trainer: „In Ordnung.“

Student: „Hier ist sie.“

Das war’s.

Du wirst bemerken, daß das vorhergehende Beispiel nicht ganz korrekt ist, es funktioniert aber doch. Mache dir keine Sorgen, einen Fehler zu machen. Du kannst viele machen – handhabe es einfach. Gehe zurück und berichtige alle, die dir im Wege stehen, um eine Person wirksam auf Linien zu bekommen. Die meisten Fehler werden dir gar nicht hinderlich sein.

Was effektiver Verbreitung am meißten den Weg versperrt, ist deine eigene Haltung und die Tatsache kein korrektes Endergebnis zu postulieren und es danach im Auge zu behalten.

FEHLGESCHLAGENE ZIELE– WIE MAN SIE WIEDERBELEBT

„Alle Stops passieren aufgrund von fehlgeschlagenen Ziele. Hinter jedem Stop steht ein fehlgeschlagenes Ziel.

Es gibt ein Gesetz darüber: Alles, was man tun muß, um Leben und Aktion wiederherzustellen, ist das fehlgeschlagene Ziel wiederzubeleben. Die Stops werden sich sofort auflösen.

Dieses Gesetz ist so mächtig, daß es beinahe die Toten wiedererwecken würde."

(HCO PL 14. Januar 1969 – „OT Orgs" von L. Ron Hubbard)

Das Wiederbeleben fehlgeschlagener Zielen ist eine sehr mächtige Technologie.

Wenn du jegliche Kritik, Widerspruch, Widerstand, oder irgendwelche anderen Hindernisse, Ausreden, Feindseligkeiten usw. als einen Stop in Bezug auf ein fehlgeschlagenes Ziel betrachtest, wirst du sofort die Anwendung der fehlgeschlagenen Ziele bei der Verbreitung von Scientology begreifen. Frage die Person: „Welches Ziel haben Sie gehabt, das Sie nicht erreichten?", oder eine Frage mit den Worten Sein – Tun – Haben: „Was wollten Sie sein, das Sie noch nicht sind?", „Was wollten Sie tun, das Sie noch nicht getan haben?", „Was wollten Sie haben, was Sie noch nicht bekommen haben?" oder eine derartige Anfrage. Belebe die Ziele, indem du die Person es anschauen läßt und belebe es damit wieder. Es ist sehr einfach – übe dich nur ein bißchen darin. Du könntest finden, daß es eine Reihe fehlgeschlagener Ziele gibt, belebe also jedes wieder, bis du sehr gute Indikatoren bekommst. Verwende dann Stufe 4 (Zum Verständnis bringen) der Verbreitungsübung, und sage der Person, daß Scientology ihr helfen kann, diese Ziel zu erreichen.

Die obige Technologie über das Wiederbeleben fehlgeschlagener Ziele hat einige äußerst nützliche Anwendungsmöglichkeiten. 1969 machte ich eine Untersuchung über Verkaufsverfahren, um den gemeinsamen Nenner des erfolgreichen Verkaufens zu ermitteln. In meiner frühen Berufskarriere hatte ich mich immer gefragt, warum manche Verkäufer verkaufen konnten und manche nicht. Ich untersuchte Erfolgsberichte über das Verkaufen, da ich etwas suchte, das allen gemeinsam war. Nachdem ich das erste Mal L. Ron Hubbards technische Entdeckung über Ziele und fehlgeschlagene Ziele gelesen hatte, war ich schon mißtrauisch, was ich wohl finden würde. Ich fand: Zweifellos findet diese Technologie Anwendung in jedem erfolgreichen Verkauf.

Als gemeinsamer Nenner des erfolgreichen Verkaufs wurde die Feststellung der Ziele des Käufers gefunden (oder das Wiederbeleben seiner fehlgeschlagenen Zielen).

Jeder Erfolgsbericht, den ich anschaute, enthielt dieses eine Element, Ziele.

Jedoch wußte dieser Verkäufer nicht genau, was er tat. Nachdem ich die Anwendung dieses Materials für den Verkauf festgestellt und bestätigt hatte, entwickelte ich einen Verkaufskurs daraus. Die größte Schwierigkeit, die ich dabei habe, ist zu lehren, wie einfach und mächtig diese Technologie ist. Man braucht keine ungewöhnlichen Lösungen, wie sie in den meisten Verkaufskursen erscheinen. Lerne diese Daten über das Feststellen von Zielen und dem Wiederbeleben der fehlgeschlagenen Zielen, wende sie an, und du wirst sehen, daß die Interessenten einfach kaufen – du verkaufst gar nicht.

INFORMATION ÜBER REGISTRARTÄTIGKEITEN[21]

Ich habe das Verkaufsverfahren verfeinert, so daß es Registrarengespräche umfaßt, und eine Trainingsübung aufgestellt, wodurch eine Person dies lernt. Jeder kann lernen, gut zu verkaufen.

Auf der nächsten Seite steht die Trainingsübung über Registrarengespräche. Um darin wirklich geschickt zu werden, mußt du alle in diesem Buch aufgeführten Daten anwenden, wie Strömungen, umgekehrte Strömungen, Hinlangen und Zurückziehen, Fragen stellen usw. Eine letzte Bemerkung: Es ist sehr einfach, wenn du die Daten aus diesem Buch anwendest – und zwar nur diese.

Das Wiederbeleben eines fehlgeschlagenen Zieles ist einfach. Du läßt die Person es einfach anschauen, und es wird sofort anfangen, sich wiederzubeleben. Laß sie weiter hinschauen, bis sie sehr gute Indikatoren bekommt. Erkenne auch, daß jeder um dich herum, der aufgehalten wird, ein fehlgeschlagenes Ziel hat.

Scientologen, die nicht vorwärts gehen, werden aufgehalten. Sie haben fehlgeschlagene Ziele. Rehabilitiere diese verfehlten Ziele und wir werden alle Clear und OT.

[21] Registration: engl. Registrierung, Anmeldung, die; Einschreibung (von Studenten); Immatrikulation.

TRAININGSÜBUNG FÜR REGISTRARENGESPRÄCHE

Diese Trainingsübung hat vierzehn Stufen, die wie unten beschrieben durchgeführt werden müssen. Es gibt weder ein festgelegtes Muster, noch irgendwelche bestimmten Worte, die du in jeder Situation verwendest.

Position: Student und Trainer sitzen sich gegenüber, in einer bequemen Entfernung (ungefähr einen Meter).

Zweck: Einen Registrar-Studenten in Bezug auf die Grundlagen des Führens von Registrarengespräche zu trainieren und zu lehren, daß diese Grundlagen sehr einfach und sehr mächtig sind. Einen Studenten zu trainieren, daß er es tun kann.

Trainingsnachdruck: Laß einen Studenten und einen Trainer einander gegenübersitzen. Der Student stellt den Registrar dar, und der Trainer spielt den Preclear oder die Person aus der Öffentlichkeit. Der Trainer soll den Studenten durch den Registrierungsvorgang hindurchtrainieren, wobei er mit einer sehr einfachen Situation anfängt und es allmählich immer schwerer macht, bis dahin, wo der Student den Vorgang in einer einfachen, offenen und direkten Art und Weise durchführen und abschließen kann (den Zyklus beenden), ohne Rücksicht auf den vom Trainer geleisteten Widerstand. Die ganze Idee ist, dem Studenten völlige Realität über die Einfachheit und Macht der grundlegenden Schritte zu geben, so daß er diese Grundlagen versteht und sie anwenden kann.

Grundlegende Schritte

1. Ziele und Vorhaben
2. Ausschau halten
3. Planen
4. Das richtige Endergebnis postulieren
5. Kontaktieren
6. Sich vorstellen
7. Übereinstimmung herstellen
8. Ziele der Interessenten
9. Aufklärung geben
10. Abschließen
11. Dokumentieren

12. Geld einnehmen

13. Ausschau halten

14. Der Person danken, und ihr sagen, daß du mit ihr wieder in Verbindung treten wirst.

Erklärung der grundlegenden Schritte

1. Ziele und Vorhaben: Lege deine Ziele und Vorhaben als Registrar fest.

2. Ausschau halten: Eine einfache Methode des Ausschauhaltens ist, jeden, den du triffst, zu fragen: „Wen kennst du, der sich (für den Kurs) interessieren würde?“ Er kann eine Kommunikationsverzögerung haben, aber jede Antwort, die er gibt, bestätigst du einfach und fragst: „Wen kennst du, der (am Kurs) interessiert wäre?“ Du fragst das auf eine Art und Weise, als ob du diese Frage überhaupt zum ersten Mal stellen würdest.

   Wenn du nicht wirkungsvoll bestätigst, wird sich die Frage anhäufen, jedesmal, wenn du sie stellst, und die Person, die du fragst, kann verwirrt oder ärgerlich werden. Dies zeigt an, daß deine Bestätigungen den Zyklus nicht beenden, und du mußt bessere Kommunikation lernen. Mach die TRs 0 bis 4.

   Wenn du gerade einem Interessenten etwas verkauft hast, kannst du ihm die Frage stellen: „Wen kennst du, der (am Kurs oder Scientology) interessiert wäre?“ Stelle die Frage so lange, bis die Kommunikationsverzögerung abgeflacht ist.

   Diese Methode, Ausschau zu halten, ist sehr einfach und sehr wirkungsvoll und muß geübt werden, bis sie reibungslos und wirksam gemacht werden kann, ohne Verärgerung zu verursachen.

3. Planen: Formuliere einen Gesamtplan, was du tun wirst. Du wirst nicht ohne einen wirksamen, durchführbaren Plan, im Höchstmaß verkaufen können. Der Plan wird das Vereinbaren von Verabredungen für die folgende Woche enthalten, zu einer Zeit, die sowohl dem Registrar als auch dem Interessenten zusagt. Er wird Zeit zum Ausschauhalten und Zeit für Interviews enthalten. Wöchentlich sollte wenigstens ein Vormittag freigehalten werden, um die Arbeit der nächsten Woche zu planen, sowie auch täglich etwas Zeit zum Planen der Arbeit des nächsten Tages. Der Plan wird auch Produktionsziele für den Registrar selbst und für jeden Registrar unter ihm umfassen.

4. Postulieren: Das Postulat ist ein Entschluß, gefaßt mit völliger Überzeugung, daß ein Ereignis oder eine Aktion stattfinden wird.

   Der Registrar muß die Idee oder ein mentales Bild davon bekommen, wie der Interessent tatsächlich den angebotenen Dienst nimmt. Er muß das richtige Endergebnis postulieren.

5. Kontaktieren: Das besteht darin, den Interessenten zu begrüßen und das Gespräch anzufangen.
6. Dich bekannt machen: Dies bedeutet eine gefällige und angenehme Einführung auf Interesse, daß der Interessent weiß, daß Du dich freust, ihn zu treffen. Schüttle immer seine Hand. Das ist eine handfeste Kommunikation und hilft, das Gespräch richtig in Gang zu bringen. Versichere dich, daß dein Händedruck fest ist, und nicht wie ein toter Fisch (kalt und leblos). Übe es!
7. Stelle Übereinstimmung her: Bei diesem Schritt kommst du in Kommunikation mit dem Interessenten und findest ein paar Dinge, mit denen du Übereinstimmen kannst.
8. Ziele des Interessenten: Ein Interessent wird nur etwas kaufen, das ihm nutzt, und dieser Nutzen wird etwas sein, das dazu beiträgt, seine Ziele im Leben zu erreichen. Wenn du diese Ziele kennst, wirst du es viel leichter finden, zum Verständnis zu bringen, so daß er kaufen wird.

   Du kannst das Ziele einer Person herausfinden, indem du sie fragst, was ihre Ziele im Leben sind, was sie machen will, was sie erreichen will, was sie haben will.

   Manchmal hat jemand eine große Zahl von Zielen, die er nicht erreicht hat. Diese nennt man „fehlgeschlagenes Ziel“. Bei seinem Versuch, diese Ziele zu erreichen, ist er aufgehalten worden, und nun hat er seine Aufmerksamkeit auf diesen Stops. Wenn du versuchst, ihm etwas zu verkaufen, wird er tatsächlich den Stop dramatisieren. Jede Opposition ist ein Stop.

   Dies wird durch das Wiederbeleben des Zieles gehandhabt, indem du ihm die Frage stellst: „Was ist es, was Sie im Leben tun wollten, das Sie noch nicht getan haben?“ und ihn darüber reden läßt. Er wird sich aufheitern und lächeln und sehr gute Indikatoren bekommen, wenn sich das Ziel wiederbelebt.

   Wenn du das getan hast, könntest du ihm sagen, daß er fähig ist, es zu tun. Viele Scientologen werden fehlgeschlagene Ziele bezüglich Clear und/oder OT haben. Sage: „Du willst Clear werden, oder?“
9. Aufklärung geben: Die nächste Aktion besteht darin, den Nutzen der Dienstleistung mit den Zielen der Person im Leben in Verbindung zu bringen und ihr so zu zeigen, wie der Nutzen ihr helfen wird, ihre Ziele zu erreichen. Wenn dieser Schritt wirkungsvoll durchgeführt wird, wird der Interessent vorbereitet sein und gerne kaufen. Wenn du noch Widerstand hast (Gründe, warum nicht, Vertröstungen, …), gehe zurück zu Stufe 8 (Ziele des Interessenten). Fehlgeschlagene Ziele sind wiederzubeleben. Er dramatisiert noch die Stops!
10. Abschließen: Setze während des Verkaufens voraus, daß der Interessent kaufen wird, und der Abschluß ist nur eine Handlung, die dies bestätigt.

Der Abschluß ist sehr bedeutend und wird, falls nicht gut gelernt wurde, die Ursache vieler Fehlschläge sein. In vielen Fällen wartet der Interessent darauf, daß der Registrar den Verkauf abschließt. Die Zeit, in der du lernst, gewandt abzuschließen, ist gut angelegt.

Der Abschluß kann nur daraus bestehen, zu sagen: „Ich schreibe Sie für den Kurs ein.“ oder: „Arbeiten wir doch die Einzelheiten dafür aus.“ oder: „Fangen Sie am besten jetzt damit an, damit Sie auf den Nutzen nicht lang warten müssen.“.

Wenn der Abschluß mißlingt, gehe zurück zu Schritt 8 und durchlaufe nochmals die Schritte 8, 9 und 10.

Ein Abschluß kann zu jeder Zeit während des Interviews gemacht werden. Das nennt man einen „Versuchs“-Abschluß, der ausprobieren soll, ob der Interessent bereit ist, zu unterschreiben.

11. Dokumentation: Diese besteht darin, alle Dokumente fertigzustellen, und für die Unterschrift des Interessenten auf dem Dokument Vorsorge zu treffen. Das ist ein sehr wichtiger Schritt, und du mußt eine Ausdrucksweise wählen, die den Interessenten nicht restimuliert.

    Zum Beispiel fragst du ihn nicht nach Namen und Adresse und bittest ihn nicht, das Dokument zu unterschreiben. Du sagst: „Wie schreibt man Ihren Familiennamen?“, „Wie sind Ihre Initialen?“, „Welche Straße?“, „Lesen Sie das sehr gut durch, so daß Sie es sicher verstehen. Fragen Sie mich, wenn Sie etwas nicht verstehen, und dann möchte ich, daß Sie Ihren Namen hier hin setzen.“ (wobei du anzeigst, wo er unterschreiben wird). Wenn er das Dokument gelesen hat, gib ihm einen Stift, und sage: „Da!“, während du dorthin zeigst, wo er unterschreiben soll. Jemanden um eine Unterschritt bitten kann sehr restimulierend sein.

12. Geld einnehmen: Dieser Schritt ist sehr einfach und bedeutet, das Geld zu verlangen. Dies muß reibungslos und ohne Zögern geschehen. Du wirst damit nur Schwierigkeiten haben, wenn du selbst einen Knopf darauf hast. Du kannst einfach sagen: „Das macht (Kosten der Dienstleistung).“

13. Ausschau halten: Die nächste Aktion ist, die soeben interviewte Person zu fragen: „Wen kennen Sie, der an (Dienstleistungen) interessiert wäre?“ Stelle die Frage so lange, bis die Kommunikationsverzögerung flach ist. Jede Frage sollte in einer neuen Zeiteinheit sein, mit guten TRs (0 bis 4).

14. Danke der Person und sage ihr, daß du wieder mit ihr in Verbindung treten wirst. Es ist immer gut, mit Interessenten in Kontakt zu bleiben. Sie werden dich zu weiteren Interessenten führen. Sei von Nutzen, hilfreich und liefere Dienstleistung. Das ist dein Hauptzweck. **Gib vor allem anderen Dienstleistung!**

Geschichte: Diese Trainingsübung wurde von Peter F. Gillham im Juli 1969 entwickelt und im März 1972 ergänzt durch die Anwendung der Weisheit und des Wissens von Scientology. Diese Weisheit und das Wissen wurden vollständig von L. Ron Hubbard entwickelt.

GELD UND GELDPROBLEME

„Verdiene soviel Geld wie möglich. Gib weniger als das aus. Das ist das einfache Alphabet der finanziellen Kontrolle."

(HCO PL 28. Januar 1965 – „Finanzen" von L. Ron Hubbard)

Vor dem Ende dieses Buches dürfte es angebracht sein, etwas über Geld zu erwähnen. Viele Leute haben Probleme mit Geld, weil sie es nicht verstehen. Geld ist eine Energieströmung. Es ist kein Endergebnis. Es ist das Mittel zum Zweck. Es verhilft zu einem Endergebnis. Ich kann immer sehen, wer ein Geldproblem haben wird. Sie setzen sich immer ein Ziel wie „eine Menge Geld haben". Jeder mit so einem Ziel wird immer auf die Nase fallen. Warum? Weil Geld ein Mittel zum Zweck ist. Es ist kein Endergebnis. Der Zweck sollte sein, eine Dienstleistung zu liefern, und aufgrund des Lieferns und der Konzentration auf das Geben und Aufrechterhalten einer guten Qualität wird Geld fließen und helfen, diese Dienstleistung fortzusetzen. Das heißt also, daß man sich auf das Geben des Dienstes konzentrieren sollte, nicht auf Geld. Lenke deine Aufmerksamkeit auf Geldverdienen (Dienstleistungen geben), nicht auf das Ausgeben. In dem Grad, wie du deine Aufmerksamkeit auf das Ausgeben setzt, wirst du es ausgeben. In dem Grad, wie du deine Aufmerksamkeit auf die Dienstleistung setzt, wirst du Dienste leisten und Geld verdienen.

Kontrolle von Geld besteht aus der Kontrolle der Geldströmungen, denn Geld ist eine Strömung. Es ist nicht etwas, das du hast, sondern etwas, das du strömen läßt. Eine gute Art der Kontrolle dieser Strömungen, die ich als erfolgreich fand, ist wöchentlich 10 % des Gesamtverdienstes auf ein Sparkonto zu legen. Von den übrigen 90 % bezahlst du die Lebenshaltungskosten usw. Auch Schulden werden von diesen 90 % bezahlt. Du mußt planen, was du ausgibst und dann diesen Plan einhalten. Schreibe eine Woche lang jeden ausgegebenen Pfennig auf. Du wirst erstaunt sein, wo dein Geld hingeht. Wenn du weißt, wo es hingeht, bist du in der Lage, es zu handhaben und die Verschwendung zu stoppen.

Kaufe nichts auf Kredit. Zahle bar dafür! Wenn du das Geld nicht bar hast, kaufe es nicht. Einen Kredit aufzunehmen ist eine Verletzung der Grundgesetze dieses Universums. Nach dem Produktionszyklus dieses Universums lieferst du zuerst die Energie, dann steigst du in die Aktivität ein, das Endergebnis zu produzieren. Wenn du auf Kredit kaufst, machst du es umgekehrt, was eine Verletzung des Produktionszyklus ist und dir schließlich zum Problem werden wird.

Auf Kredit zu kaufen verschafft dir auch einen unvollständigen Aktionszyklus, der dich in der Luft hängen läßt, mit einer Menge Aufmerksamkeit auf dem unvollständigen Zyklus. Wenn du etwas bar bezahlst, wird der Zyklus dann und dort

beendet. Er setzt sich nicht in die Zukunft fort. Wenn du bar bezahlst, wirst du auch sehen, daß du dein Geld besser verwaltest, weil du genau weißt, wo du stehst. Wenn dir Geld fehlt, gehst du hinaus und verdienst noch etwas und verschiebst es nicht in die Zukunft.

Geld handhaben bedeutet, es ein- und ausfließen zu lassen. Du mußt sowohl Inflow als auch Outflow kontrollieren. Wenn du es hereinfließen läßt, ohne es hinausfließen zu lassen, wirst du eine Verstopfung des Flusses bemerken, und es wird nicht mehr hereinkommen.

Eine gute Methode zur Geldkontrolle ist das Eröffnen eines Giro- und eines Sparkontos. Dein wöchentliches Einkommen (sagen wir 800 Euro) kommt auf dein Girokonto. 10% hebst du sofort ab und zahlst sie auf dein Sparkonto ein. Zuerst bezahlst du dich selbst! Der verbleibende Rest von 720,- Euro wird dann in Form von Lebenshaltungskosten und Schulden ausgegeben, wodurch auf dem Konto der Saldo Null bleibt.

Ein solcher Geldfluß hilft dir dann, den nächsten Inflow zu postulieren, weil du sowohl den Inflow als auch den Outflow postulierst. Nachdem dein Bankkonto auf Null zurückgegangen ist, postulierst du den Geld-Inflow der nächsten Woche. Mach dann genau dieselbe Aktion. Bezahle dir selbst ein Minimum von 10% und gib wieder 90% in Form von Lebensunterhalt und Schulden aus.

Bei Anwendung dieser Kontrollmethode für deine Flows wirst du merken, daß du sehr bald mehr als 10 % für deine Ersparnisse zur Verfügung haben wirst. Mit anderen Worten, du wirst dir selbst mehr als die ursprünglichen 10% bezahlen. Du wirst auch sehen, daß deine Aufmerksamkeit auf Sparen und Begleichen deiner Ausgaben und Schulden liegen wird, und nicht auf dem Ausgeben deines Geldes. Du kreierst das, worauf du deine Aufmerksamkeit legst, also leg sie auf das Verdienen und spare und bezahle deine Ausgaben und Schulden.

Mach das fortlaufend, erziehe dich selbst, dies wöchentlich zu tun, und in sehr kurzer Zeit wirst du sehen, daß du auf dem Laufenden bist. Lege dich nicht auf zukünftige Verpflichtungen fest, indem du einen Kredit aufnimmst oder Sachen auf Abzahlung kaufst.

Kaufe nicht ein neues Auto „auf Raten“. Kaufe ein gebrauchtes Auto und bezahle bar. Es sind Gebrauchtwagen zu haben, die in ausgezeichnetem Zustand sind. Schreibe genau die technischen Einzelheiten auf, die du willst. Stelle sie hin in deinem eigenen Universum. Mache Kommunikation darüber, und du wirst sehen, daß du diese Art von Auto bekommen wirst. Akzeptiere nicht weniger. Hol dir einen Mechaniker, der sich mit Autos auskennt, um es anzuschauen und zu bestätigen, daß es in gutem technischen Zustand ist. Zahle es in bar!

Wenn du dir etwas leihst, leihe dir nur das was du wirklich brauchst und zahle es schnell zurück!

Manchmal gerät jemand in den Zustand Notlage und muß sich etwas leihen, um nicht in noch tiefere Zustände abzusinken. Auf diese Zeiten verweist die folgende Seite:

1. Wenn sich eine Person im Zustand Notlage befindet und ihr Einkommen soweit abgesunken ist, daß sie dringend Geld braucht, um sich dort herauszuholen. Dann leiht man sich etwas und zahlt es umgehend zurück, sobald man im Zustand Wohlstand angekommen ist.
2. Wenn jemand in schlechter mentaler und/oder physischer Verfassung ist und sofortiger Aufmerksamkeit bedarf. Dann leiht er sich etwas um diese notwendige Beachtung zu erhalten und fängt an zu arbeiten, Geld zu verdienen und zahlt es dann vollständig zurück.
3. Wenn dein Vermögen fest gebunden ist und du dringend Geld benötigst. Leih es dir und zahle es zurück.

Wenn man sich im Zustand Wohlstand (ein kräftiger Geldstrom fließt herein) befindet, dann leiht man sich nichts. Man ist sparsam, bezahlt alle Rechnungen und tilgt die Schulden. Du machst keine neuen Schulden und verpflichtest dich auch nicht für zukünftige Verbindlichkeiten.

Beispiel: Wenn sich eine Person im Zustand Wohlstand befindet und auch nur darüber nachdenkt, ein Auto auf Raten zu kaufen, wird sie plötzlich einen Wandel feststellen. Sie wird sich nicht mehr gut fühlen. Ihr einströmender Geldfluß wird wie auf mysteriöse Art und Weise versiegen. Die Person hat die Formel für den Zustand Wohlstand verletzt und ist in den Zustand Notlage abgerutscht, wo man sich Geld leiht (Ohne Zweifel ist es dieser Zustand. Deshalb endet sie ja auch dort.). Wenn er nun diesen Zustand verlassen will, muß er die Formel für Notlage anwenden und produzieren – arbeiten – um es wirklich zu schaffen. Es wird ein Kraftakt werden, aber wenn er dies nicht tut, wird er Notlage nicht verlassen.

Einige Personen befinden sich konsequent im Zustand Notlage. Sie leihen sich laufend Geld, vergrößern ihre Schulden, verwenden Kreditkarten und zahlen nichts zurück. So bleibt man in Schulden stecken. Wenn Du dir Geld leihst, sei sicher, daß du dich im richtigen Zustand befindest und Schulden machen darfst. Zahle deine Schulden zurück und blicke nach vorn.

Der Grund dafür, daß eine Person Schwierigkeiten mit Geld hat, ist der, daß sie Probleme in ihrem eigenen Universum hat. Sie ist unfähig, eine Dienstleistung aufzumocken (kreieren), welche sich dann tatsächlich entwickelt. Die Person ist unfähig, sie dort, in ihr eigenes Universum, zu setzen. Alles was jemand benötigt, um erfolgreich mit Geld umgehen und es besitzen zu können, ist die Fähigkeit, es klar und deutlich in seinem eigenen Universum zu sehen. Mit der Erwartungshaltung, daß es auch geschieht.

Übung

Beschaffe etwas Ton und modelliere deine Geldströme wie folgt:

1. So wie sie jetzt sind
2. So wie sie sein sollten (Ideale Szene)

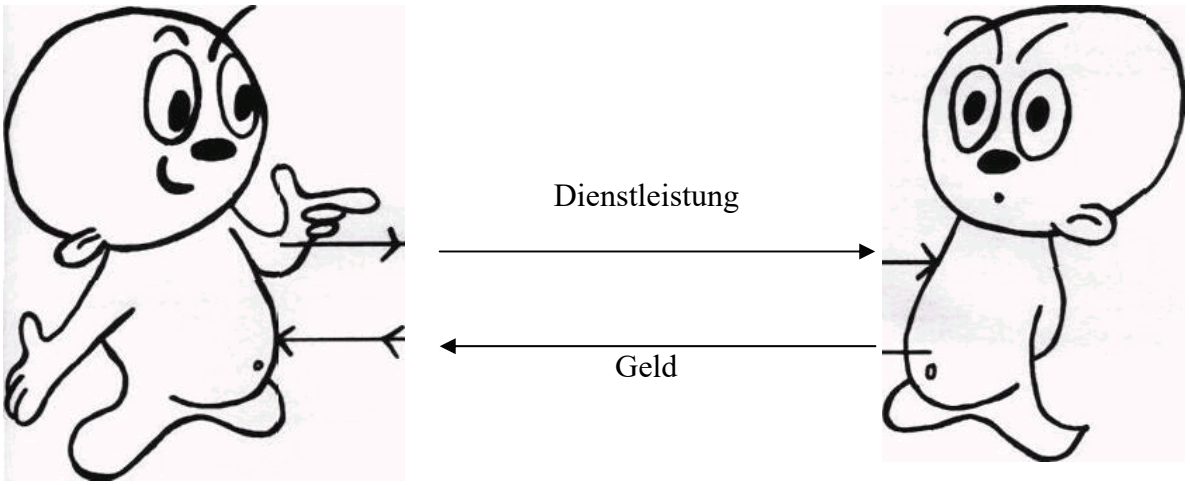
Modelliere in Ton alle Teile deiner Geld Situation, wie:

- Du
- Deine Gedanken über Geld
- Deine Freunde
- Dein Vorgesetzter
- Deine Kunden
- Dein Banker
- Dein Ehepartner
- Deine Schuldner
- Deine Gläubiger
- Deine Belastungen
- Dein Vermögen

Kommunikationslinien zu jeder Person (sowohl Inflow als auch Outflow)

Forme jeden Teil in Ton und befestige daran jeweils ein Schild (Stück Papier).

Tue das und du wirst beginnen zu realisieren, warum du nicht genug Geld hast.



Du Vorgesetzter

Beachte: In diesem Beispiel sind keine verbalen Kommunikationslinien dargestellt. Verwende sie aber in deiner Ton-Demonstration.

Wenn du deine Einkommens- und Geld-Flows erhöhen möchtest, dann erhöhe deine Kommunikation. Deine Geld-Flows folgen deinen Kommunikationslinien. Wenn dein wöchentliches Einkommen nicht groß genug ist, dann wirfst du nicht genügend Kommunikation aus. Dein Einkommen steht in direktem Verhältnis zum Kommunikations-Outflow.

Außerdem sollte man daran denken, finanzielle Ratschläge von denen zu suchen, die durch ihre eigene Erfahrung dazu befähigt sind.

Setze all das in die Tat um und werde finanziell erfolgreich. (Ursprungsmaterial ist aus dem OEC 3 von L. Ron Hubbard.)

VORTRÄGE

„Jede Information ist in dem Grade wertvoll, wie man sie anwenden kann."

(„Grundlagen des Denkens"
von L. Ron Hubbard)

Ein wesentlicher Teil der Verbreitung ist die Fähigkeit, Vorträge zu halten. Jeder hat die Fähigkeit, einen Vortrag zu halten. Wenn du mit einer Person sprechen kannst, dann kannst du auch einen Vortrag halten. Es gibt gewisse in der Scientology schon behandelte Grundlagen, die jemand kennen muß, um einen Vortrag halten zu können.

Zuerst muß ein Individuum den Wunsch haben, einen Vortrag zu halten. Es muß ein Ziel haben. Ich selbst stellte vor mehr als dreißig Jahren das Ziel auf, daß ich eines Tages einer der besten Redner der Welt sein würde. Du wirst bemerken, daß dieses Ziel anderen erlaubt, auch gute Redner zu sein. Jemand, der das Ziel aufstellt, der beste Redner der Welt zu sein, würde in Schwierigkeiten geraten. Wenn das Ziel aufgestellt ist, ist die nächste Aktion, die Technik zu lernen, wie man einen Vortrag hält, und dann Übung und Erfahrung darin zu bekommen.

Eines der ersten Dinge, worauf jemand stößt, der versucht, einen Vortrag zu halten, ist Angst vor dem Sprechen zu einer Gruppe von Leuten. Diese Angst kann gehandhabt werden, indem du so oft wie möglich Gruppen in verschiedenen Situationen konfrontierst. Fange auf einer niedrigen Stufe an. Zuallererst stellst du dich nur der Gruppe vor. Als Zweites stellst du dich der Gruppe vor und sagst: „Hallo!" Als Drittes stellst du dich der Gruppe vor, stellst dich vor die Gruppe hin und sagst: „Hallo!", gefolgt von ein paar Sätzen.

Wenn die Furcht zu groß ist, ist es natürlich möglich, die Mißemotion in einer Auditing-Sitzung zu handhaben und sie auf allen drei Flows völlig auszulaufen. In meinem eigenen Fall fand ich, daß meine Angst und Furcht beim Sprechen vor einer Gruppe – im Laufe der Jahre – mit immer mehr Übung abnahm. Früher war mir schon eine Woche vor einem Vortrag bange. Wenn ich den Vortrag anfing, verschwand dieses Gefühl sofort. Dann verminderte es sich auf eine Stunde vor dem Vortrag, dann auf eine halbe Stunde, eine Viertelstunde, fünf Minuten und eine Minute. Eines Tages schließlich fand ich mich vor einer Gruppe, schaute die Gruppe an und hatte keine Furcht oder Angst. Ich fing an zu denken: „Es gibt wirklich keinen hier, mit dem ich nicht einzeln sprechen könnte. Warum habe ich also diese Angst und Furcht?" Dann entdeckte ich, daß die Antwort auf das Problem in den Daten über ARK-Brüche liegt.

„Ein ARK-Bruch entsteht wegen einer Verallgemeinerung oder einem Nicht-da-Sein."

(HCOB 29. März 1965
„ARK-Brüche“ von L. Ron Hubbard)

Der grundlegende Fehler eines Vortragenden ist, daß er sich vor die Gruppe von Leuten stellt und sie als eine Masse betrachtet, eine verallgemeinerte Gruppe oder eine Verallgemeinerung. Wenn er das tut, bekommt er einen ARK-Bruch und restimuliert seinen eigenen reaktiven Verstand. Das Beste, wenn man sich vor eine Gruppe stellt, ist, die Gruppe als Individuen anzuschauen, jedes Individuum hinzusetzen und zu konfrontieren, bis man sich vor dieser Gruppe behaglich fühlt.

Der andere Fehler, den ein Redner macht, ist die Rückwand anzuschauen und zu konfrontieren, bei völligem Ausschluß der Gruppe. Mit anderen Worten, er setzt nicht die Gruppe dahin – das ist ein „Nicht-da-Sein“. Dies ergibt auch einen ARK-Bruch, der seinen reaktiven Verstand restimuliert. Natürlich passieren ihm alle möglichen Mißemotionen, von deren Ursprung er nichts weiß. Das Beste ist, die Einzelnen in der Gruppe zu konfrontieren, und wenn du zu der Gruppe sprichst, sprich zu den Individuen, als ob du individuell zu ihnen sprechen würdest. Wenn du Individuen anschauen kannst, eines nach dem anderen, und nicht im Publikum herumflatterst, sondern zu jeder Person sprichst, wirst du so geschickt darin werden, daß jede Person fühlen wird: „Er spricht tatsächlich zu mir persönlich!“, was du auch tust.

Du mußt auch das Datum über Kommunikation befolgen, daß du die Quelle bist. Du hast deine Aufmerksamkeit auf den Individuen in dieser Gruppe, du beabsichtigst für sie, gewisse Informationen zu bekommen und setzt diese Absicht dort hin, wo sie sind. Dann bestätigst du sie, indem du ihnen die Informationen über eine Entfernung mitteilst, und sie werden ankommen, wo deine Absicht ist. Du behältst deine Aufmerksamkeit auf den Individuen in der Gruppe. Sie werden umgekehrt ihre Aufmerksamkeit bei dir lassen.

Noch ein Fehler, den ein Redner oder irgendein Ausführender in dieser Beziehung macht, ist die Ausdehnung des Raumes nicht zu kreieren und die Individuen in diesen Raum zu setzen. Wenn du den Raum nicht kreierst, wird er für dich nicht da sein.

„Und so wird Raum kreiert, denn die Definition von Raum ist: Blickpunkt von Dimension …“

(„Scientology 0 – 8“ – „Faktor 5“ von L. Ron Hubbard)

Das heißt, du kreierst Raum, indem du schaust, den Raum hinsetzt und ihn betrachtest. Dann stellst du die Individuen in ihren Raum und bist für sie gewillt, dort zu sein. Dies kreiert Affinität, Realität und Kommunikation (ARK), und ARK bedeutet Verstehen. In dem Grad, wie du ARK hast, wird das Publikum deine Kommunikation verstehen. In dem Ausmaß, wie du für sie gewillt bist, in deinem Raum da zu sein,

werden sie sich wohl fühlen. In dem Grad, wie deine Aufmerksamkeit auf ihnen liegt, werden sie ihre Aufmerksamkeit dir zuwenden.

Ich erlaube keinem Zuhörer, zu lesen oder in einem Lehrbuch nachzuschlagen, während ich vortrage. Ich benutze auch zum Vortragen nie Notizen, weil ich merkte, daß ich meine Aufmerksamkeit, wenn ich lese, auf die Notizen und nicht auf das Publikum richte. Wenn du einen guten Vortrag halten willst, mußt du die Daten haben, das Publikum konfrontieren, herausfinden, was nötig und erwünscht ist, ihnen das geben und zum Verständnis bringen. Du kannst vom Publikum genau erfahren, was es wissen muß. Falls du aus einem Buch oder Policy-Brief vorliest, laß deine Aufmerksamkeit immer draußen im Publikum. Kreiere weiterhin den Raum, und setz das Publikum in den Raum. Konzentriere nicht deine ganze Aufmerksamkeit auf das, was du liest.

Als nächstes muß du den Aufbau des Vortrages kennen. Jeder Vortrag besteht grundsätzlich aus einer Einführung, der Erklärung und der Schlußfolgerung.

1. *Einführung:* Diese besteht nur darin, dem Publikum zu sagen, worüber du sprechen wirst, und macht sie damit bekannt, so daß sie einen Realitätsfaktor darüber haben, was du tun wirst.
2. *Erläuterung:* Das heißt, diese Idee zu erweitern, sie zu erklären, unter Verwendung von Beispielen aus dem Leben, sie weiter zu erläutern und weitere Beispiele aus dem Leben anzuführen.
3. *Schlußfolgerung:* Hier faßt du die wichtigsten Punkte des Vortrages zusammen und gibst eine abschließende Zusammenfassung des bedeutendsten Datums, gefolgt von einem Anwendungsbeispiel, und forderst sie auf, es selbst im Leben anzuwenden, und zeigst ihnen, wie. Die abschließenden Bemerkungen sollen anzeigen, daß in der folgenden Woche zu einer bestimmten Zeit wieder ein Vortrag sein wird, der Informationen über ein spezielles Thema gibt, so daß ein Vortrag in den nächsten überleitet. Du beendest nie den Aktionszyklus mit dem Publikum, weil genau das sonst passieren wird. Sie werden nicht wieder erscheinen.

Eine gute Methode, das Vortragen zu lernen, ist irgendein Bulletin oder Buch von L. Ron Hubbard zu nehmen, es selbst zu studieren, daraus wesentliche Feststellungen von L. Ron Hubbard zu zitieren, die Anwendung der Daten im Leben zu erklären, und noch mehr Beispiele dieser Daten zu geben. Auf diese Weise kann ein Datum zu einem Vortrag von 45 Minuten erweitert werden.

Vor dem Vortrag mußt du gut vorbereitet sein. Du mußt die Daten studiert und sie wirklich von dem Gesichtspunkt aus betrachtet haben, wie du sie im Leben anwenden kannst, oder wie sie im Leben anzuwenden sind. Du mußt wirklich Anwendungsmöglichkeiten für die Daten haben, sie selbst angewendet und die Ergebnisse festgestellt haben, dann hast du viele Beispiele und Material für deinen Vortrag.

Das ist im Grunde die Einfachheit des Vortragens. Wenn du das tust, wirst du entdecken, daß es sehr interessant und lohnend ist.

Ein weiterer Punkt, der dir ziemlich helfen wird, ist: Habe das Publikum wirklich gern. Habe eine Menge Affinität für sie. Sei für sie sehr gewillt, da zu sein, und du wirst eine große Änderung deiner eigenen Haltung bemerken.

Nun ist alles, was du brauchst, Übung!

CLEAR

Clear: (Hauptwort) „Ein Thetan, der wissentlich und willentlich Ursache sein kann über mentale Materie, Energie, Raum und Zeit, was die erste Dynamik betrifft (Überleben für sich selbst) …“

(„Kurzwörterbuch der Scientology“ von L. Ron Hubbard)

Du mußt die Informationen darüber kennen, wie man einen Scientologen in Gang bringt, wenn er Scientology schon kennt. Das meiste Interesse hat er an dem Zustand Clear. Ich fand es sehr erfolgreich, zu jemandem, der völlig steckengeblieben ist und in Scientology nicht weiterkommt zu sagen: „Du willst Clear werden, nicht wahr?“ Normalerweise sagt er: „Ja!“ Du wiederbelebst das Ziel, Clear zu werden, wenn du es ihn einfach anschauen läßt. Die Stops werden sich auflösen, und er wird wieder weitermachen. Die nächste Aktion ist, seinen nächsten Schritt festzulegen und ihn diesen machen zu lassen. Das ist simpel und nicht kompliziert. Das Ziel, Clear zu werden, ist nur wiederzuerrichten und wiederzubeleben. Dann wirst du merken, daß die Person weitermacht. Bevor ich etwas anderes mit einem Individuum tue, finde ich es notwendig, ihn über seine Probleme reden zu lassen, was sie sind, und womit es Schwierigkeiten hat. Bekomme diesen Zustand weg, bevor du das Ziel, Clear zu werden, zur Sprache bringst. Das geschieht hauptsächlich, um ihn an seinem eigenen Schicksal zu interessieren.

Ein Clear ist tatsächlich auf der ersten Dynamik Clear. Er ist endlich zu einem Punkt gekommen, wo er in seinem eigenen Universum denken kann. Er kann seine eigene mentale Masse, Energie, Zeit und Raum handhaben und sie vom Weggehen oder Verschwinden abhalten. Zum ersten Mal kann er sie da behalten, aber er hat andere Dinge, auf der zweiten und dritten Dynamik. (Die zweite Dynamik ist eine Art kleine dritte Dynamik.) Er hat andere Dinge auf der dritten Dynamik, andere Kräfte, die auf ihn einwirken, und er muß anfangen, durch die OT-Stufen zu gehen. Es gibt ein paar Gründe, warum jemand, der Clear ist, aufgehalten wird und seinen nächsten Schritt nicht macht:

1. Er hat nicht erreicht, was er meint, erreicht haben zu müssen. Er hat nicht die Fähigkeit bekommen, die er mit dem Clearsein bekommen haben wollte. Seine unteren Grade könnten out sein, Life-Repair, Dianetik (er hat Beschwerden und Schmerzen, Somatiken, unerwünschte Empfindungen und Gefühle). Er ist nicht in Kommunikation, was anzeigt, daß sein Grad 0 (Kommunikationsbefreiter) out ist. Er hat Probleme, was anzeigt, daß Grad 1 out ist. Er setzt sich selbst in einen Zustand von Overt-Motivator, und hat Leiden und Feindseligkeiten im Leben, was darauf hinweist, daß Grad 2

(Overts und Withholds) out ist. Er hat Schwierigkeiten mit Veränderungen, was bedeutet, daß Grad 3 (ARK-Brüche) out ist. Er geht umher, tut den anderen Unrecht und versucht, Recht zu haben, was anzeigt, daß es bei ihm noch Dienstleistungs-Faksimiles gibt, die in Grad 4 fallen. Weil er auf einem Grad nicht vollständig aufgeräumt hat, hat er immer noch Schwierigkeiten damit, und er sollte zurückgehen und die erweiterten Grade bekommen.

2. Wenn er durchgegangen ist und alles in hat, kann er zu dem Punkt Clear gelangen und im Leben wirklich gewinnen.

„Es gibt keinen kurzen Halt auf dem Weg zur Wahrheit. Er ist die einzige Strecke, die du ganz gehen mußt. Wenn du einmal deinen Fuß auf diesem Weg hast, mußt du bis zum Ende marschieren. Sonst werden dich alle Arten von Schwierigkeiten und Verwirrungen bedrängen."

(Vortrag vom 1. Nov. 1962
„Der Weg zur Wahrheit"
von L. Ron Hubbard)

Der Weg aus diesen Schwierigkeiten ist, auf die Straße zurückzugehen und sie bis zum Ende zu beschreiten.

Jede Sache vor Scientology endete in einer Falle. Sie behandelte nur einen Aspekt des ganzen Wissens über das Leben. Scientology hätte so enden können, hätte Ron nicht erkannt, daß wir den ganzen Weg gehen müssen. Wie du weißt, ist es eine Falle in einer Falle in einer Falle. Der Gradient hinaus und der Weg hinaus, aus jeder dieser Fallen, ist die nächste Stufe nach oben. Du hast deine Grade und deine OT-Stufen, welche dich direkt hinauf und hinaus bringen. Du mußt den ganzen Weg zurücklegen, sonst wirst du dich festfahren, ins Leben zurückgehen und wieder Schwierigkeiten haben. Du weißt, die Wahrheit ist da.

Was noch vorkommt, ist, daß einer, der selbst einen Nutzen hatte, ihn auf einen zweiten und dritten Flow bringen muß. Du mußt ihn auf eine zweite und dritte Strömung bringen. Er läßt es nicht nur sich tun, sondern muß es auch für jemand andern tun, und dann mußt er andere schulen, damit sie es für andere tun. Wenn diese Strömungen nicht in sind, wird er nicht so viel gewinnen. In dem Maße, wie er diese Strömungen in hat, wird er sich ausdehnen und immer weiter ausdehnen. Das ist ein Grund, warum ich soviel Zeit in Vorträge und Reisen stecke, um zu sehen, daß andere Leute tun können, was ich kann. Dadurch breitet es sich aus, und ich halte es frisch für mich. Wenn ich das nicht tue, fahre ich mich fest. Es ist ganz interessant zu beobachten.

3. Es gibt auch noch etwas anderes dazu. Die Falle ist so kompliziert, daß keiner wirklich herauskommen wird, bis wir alle herauskommen. Das ganze Ding, die Falle selbst, ist auf den verschiedenen Flows. Tatsächlich sind wir gefangen im reaktiven Verstand und dem MEST-Universum. Weil das MEST-Universum auf umgekehrten Strömungen basiert (es ist auf einem 180°-Umkehr-Vektor-Mechanismus gebaut), wirst du sehen, daß du durch den Versuch, aus dem MEST-Universum hinauszukommen (was eine Menge Leute versuchen!), darin steckenbleibst. Der einzige Weg hinaus ist, mitten hineinzugehen. Wenn du drin bist und wirklich fähig, es zu handhaben, dann kannst du hinauskommen.

   Es ist wie Schmerz. Warst du einmal beim Zahnarzt? Du sagst: „Oh nein! Ich kann den Schmerz nicht ertragen!“ Wenn du zum Zahnarzt mit der Einstellung gehen würdest: „Ha! Diesen Schmerz werde ich wirklich genießen!“ Wenn du dort Platz nehmen würdest mit dem Standpunkt, ihn zu genießen, hättest du keinen Schmerz. Einfach durch Konfrontieren und die Bereitschaft, da zu sein, würde er verschwinden. Jeder, der Schmerzen hat, ist wirklich auf Nicht-Konfrontieren und versucht, ihn wegzustoßen. Jeder, der beim Zahnarzt Schwierigkeiten hat, ist nicht gewillt, Schmerz zu erfahren, und er schaltet sich wirklich ein und tut weh.

   Früher verwirrte mich das Laufen von Engrammen. Ich setzte mich hin und sagte: „Wow! Wie ist das eigentlich, in so ein Engram hineinzukommen und wirklich zu spüren, wie sich der Schmerz einschaltet?“ Ich spürte überhaupt nichts, weil ich so gewillt war, da zu sein und es zu tun.

4. Es gibt noch etwas dazu. Du solltest herausfinden, was jemand, der Clear ist und nicht weitermacht, als Ergebnis des Clear werdens wollte. Setzte das als sein Ziel hin, so daß er es erkennen kann, und bringe ihn auf den Weg, das zu handhabt. Jeder, der Clear erreicht hat und dem es im Leben wirklich gut geht – alles haut hin – wird neue Ziele aufstellen müssen, um die OT-Stufen zu erreichen, und dann darauf zusteuern. Sonst wird er weiterhin bleiben, wo er ist.

   Das ist „weg von der Straße“ und in einem großen Gewinn steckengeblieben. Viele, die Clear werden, haben wahrscheinlich noch keinen solch großen Gewinn gehabt. Es kann ein so großer Gewinn sein, daß derjenige sagt: „Nun, hier ist ein guter Rastplatz“ und da bleibt. Deine Aufgabe ist, ihn da loszueisen. Du machst das, wenn du seine Ziele wiederbelebst, und ihn neue Ziele aufstellen läßt.

4. Da ist noch etwas. Wenn sie nicht weitermachen, haben sie Mißverständnisse über Scientology; grundsätzliche Mißverständnisse. Die neueste Technologie auf dem Mini-Checkout-Kurs, dem Student-Hat-Kurs und Word Clearing würde das ausräumen. Die Clears sollten aufgefordert werden, diese Kurse anzufangen und sich diese Technologie zu holen. Ich habe die unglaublichsten

Veränderungen bei Leuten stattfinden sehen, die sich „so-là-là“ über Scientology fühlten. Auf dem Student-Hat-Kurs heitern sie sich plötzlich richtig auf. „Wow! Das ist ja ein Knüller!“

Ein Clear kann auf der ersten Dynamik gut überleben. Er kann in seinem eigenen Universum Mock-ups machen und postulieren. Er kann klar denken. Es ist ein erstrebenswerter Zustand. Wenn das nicht passiert, dann laß es berichtigen.

RELIGION

Scientology ist eine angewandte religiöse Philosophie.

„Eine Philosophie ist etwas, was dir über die rauhen Stellen im Leben hinweghilft.

Philosophie:

Definition – Das Streben nach Wissen. Das Wissen über die Ursachen und Gesetze aller Dinge. Eine angewandte Philosophie hat mit Tun und Handlung zu tun, die sich auf das Leben beziehen, nicht nur eine Theorie, sondern eine, bei der die Theorie dazu verwendet werden kann, im Leben besser voranzukommen.“ „Es gibt in Scientology etwas zu lernen, zu wissen und anzuwenden.“

(HCO Bulletin 4. März 1965
„Material – Studiermaterial für HAS, Lektion 1“
herausgegeben von L. Ron Hubbard)

Die Anwendbarkeit von Scientology hängt nicht von Glauben oder Vertrauen ab. Scientology gründet sich auf zu beobachtende Wahrheit, und jeder, der in Scientology hineinkommt, kann diese Wahrheit selbst sehen. Scientology ist einfach und freimütig. Sie ist nicht kompliziert. Je näher du der Grundwahrheit kommst, umso einfacher wird die Sache. Beim Disseminieren von Leuten und bei Vorträgen lege ich Wert darauf, ihnen zu sagen, sie sollen an Scientology nicht glauben oder darauf vertrauen, sondern sie selbst auszuprobieren, um zu sehen, ob sie funktioniert.

Scientology ist eine angewandte religiöse Philosophie, was bedeutet, daß sie Informationen und Weisheit enthält, die im Leben anzuwenden sind, so daß ein Individuum nach seiner eigenen Ansicht besser leben kann. Scientology ist keine religiöse Praktik. Eine religiöse Praktik unterscheidet sich sehr von einer religiösen Philosophie. Eine religiöse Praktik ist die Ausübung religiösen Glaubens und Vertrauens. Religiöse Praktiken sind folgende: Römisch-katholische Kirche, Anglikanische Kirche, Methodistenkirche, Baptistenkirche, Presbyterianer, alle christlichen Kirchen, Buddhismus, die Moslem-Religion, der jüdische Glaube, usw.

Eine religiöse Philosophie enthält Weisheit und eine Erklärung der Ursachen von Dingen, und das ist Scientology. Scientology mischt sich nicht in den religiösen Glauben oder die Überzeugungen einer Person ein, egal welcher Art. Scientology bewertet auf dem Gebiet der Religion nicht für ein Individuum. Sie überläßt dies völlig seiner eigenen Wahl. Ein Individuum kann sowohl Scientologe sein, als auch seiner eigenen Religion angehören. Als Ergebnis des Studiums von Scientology kann ein Individuum seine eigene Religion weit besser verstehen.

Ein Studium von Scientology ergibt eine geistige Aufklärung des Individuums, und es beginnt, seine wahren Fähigkeiten zu erkennen, wie es auch die Wahrheit, den Ursprung des Lebens und seine eigene Beziehung zum Universum versteht. Die Verfahren von Scientology (Auditing) steigern dieses geistige Bewußtsein beträchtlich.

DIE ZUKUNFT HÄNGT VON DIR AB!

Jeder trainierte Scientologe kann in der Gesellschaft Erfolge erzielen. Höherer Intelligenzquotient, Wissen über das Leben, offene Haltung – damit ist es für ihn oder sie leicht, eine gesellschaftliche oder berufliche Stellung zu verbessern, bessere Bezahlung zu bekommen und größeren persönlichen Einfluß auszuüben. Wir wissen, daß wir das können, wir haben es so oft getan, also laßt uns diese Fähigkeit verbessern.

Auditiert an Wochenenden, bildet ein Ko-Auditing-Team an einigen Abenden der Woche zu Hause, aber werdet aktiv, und laßt die Welt eure Anwesenheit spüren.

Man braucht volles Training dafür. Es wurde allein mit den Büchern gemacht, aber nicht immer gut. Es braucht hartes Akademie-Training, um ein Scientologe zu werden, also fangt nicht halb ausgerüstet an.

Und glaube nicht mehr, du müßtest dich entschuldigen, weil du kein „Ganztags--Auditor“ bist. Wir sind die Auditoren der Welt, nicht für eine Handvoll Kranke.

Wir sind keine Ärzte. Wir sind die Friedensstifter der Welt. Wenn wir eine Firma gewinnen lassen, gewinnt die ganze Welt; wenn wir eine Gemeinde gewinnen lassen, gewinnen wir alle.

Ein Ganztags-Scientologe verbessert das Leben – wo er auch ist. Und das ist für jeden genug positive Aktivität.

Was erwarten wir von dir? Der allerbeste Scientologe zu werden, auf die Komm-Linien der Welt zu gehen und einen großen Gewinn zu bringen, wo er zählt.

Schnapp’ dir auf irgendeine Weise die Schlüsselpersonen, die Vorsitzende des Frauenvereins, den Personalleiter einer Firma, den Leiter eines guten Orchesters, die Chefsekretärin, den Berater einer Gewerkschaft – irgendeine Schlüsselstellung. Lebe recht gut davon, fahre ein schönes Auto, aber tue deine Arbeit, handhabe und verbessere die Leute, die du triffst, und bring eine bessere Welt zustande.

Und laß den „Armesünderblick“, weil du „nicht den ganzen Tag auditierst“. Niemand erwartet das von dir.

„Wir werden Zentren in Gang halten, um deinen Anforderungen genüge zu leisten – manche von uns – wir werden Munition und Bücher liefern. Und die Übrigen sollten besser jede vorhandene Aktivität auf einer hohen Erfolgsstufe erobern und auf den Komm-Linien der Welt unseren Einfluß spürbar machen. Scientology ist das einzige Spiel auf der Welt, in dem jeder gewinnt. Also helfen wir der Welt, zu gewinnen."

(Aus dem Artikel
„Was wir von einem Scientologen erwarten“
von L. Ron Hubbard)

Es ist jedem von uns überlassen, unser Bewußtsein und unsere Fähigkeit zu erweitern, anderen ein Beispiel zu geben, was wirklich mit unserer Technik erreicht werden kann, sich schulen zu lassen, wirklich schulen, so daß wir die Antworten wirklich wissen, und das Wissen anwenden können, das jetzt verfügbar ist. Verschwenden wir es nicht!

In den vergangenen neunzehn Jahren (seit 1953) habe ich mein Scientology-Training und die Daten verwendet, um Geschäftsleute zu schulen. Die von mir erzielten Ergebnisse waren überraschend für sie, aber von mir erwartet. Auch du kannst einen großen Einfluß auf deine augenblickliche Umwelt haben, aber du brauchst die Daten und das Training.

ABSCHLUSS

L. Ron Hubbard hat eine Aussage über Perfektion aufgestellt, welche mir, seitdem ich sie erstmalig las, über die Jahre auf bemerkenswerte Art und Weise geholfen hat. Ihre Bedeutung und Anwendung ist mir bis heute erhalten geblieben. Vielleicht wird es dir helfen. Ich kann mich nicht mehr an die exakten Wörter erinnern, aber ich werde die Bedeutung wie folgt duplizieren:

Warte nicht, bis du etwas perfekt tun kannst. Tue es jetzt, welche Fähigkeit du auch immer hast. Während du etwas tust wirst du, Gradient für Gradient, in Richtung Perfektion voranschreiten. Wenn du mit dem Tun wartest bis du perfekt bist, wirst du überhaupt nichts tun.

Menschen hängen kontinuierlich herum und warten, weil sie etwas perfekt tun möchten, wenn sie es tun. Um Himmels Willen! Wie wirst du irgendwas perfekt tun können, wenn du nicht startest es zu tun? Du legst mit der Fähigkeit los, die du gerade hast. Wenn du dann voranschreitest wirst du besser und besser werden.

Sorge dich nicht wegen Disseminierungsfehlern, die du in der Vergangenheit gemacht hast. Lerne die Informationen aus diesem Buch und wende sie bestmöglich an, egal welche Fähigkeiten du jetzt hast. Während du sie anwendest, wirst du besser und besser werden. Schlage laufend in diesem Buch nach und wende das Material an. Deine Fähigkeit zu Disseminieren wird stetig steigen.

ARC,

Peter F. Gillham