

DITES-LE SANS DÉTOUR!

Un cours sur la dissémination de la Scientologie

par Peter F. GILLHAM

DITES-LE SANS DÉTOUR!

Un cours sur la dissémination de la Scientologie

par Peter F. GILLHAM

Member de Institute of Chartered
Accountants in Australia OTVII Class
VIII

L'édition originale a paru sous le titre :
TELL IT LIKE IT IS!

Copyright (c) 1972



L. Ron Hubbard

Fondateur de la Dianétique et de la Scientologie

Dédié à Peter, Terri et Janis Gillham

Bien que destinée au départ à la dissémination de la Scientologie, la matière de ce livre s'est révélée inestimable dans les domaines de la VENTE, de la FORMATION, des AFFAIRES et de l'ADMINISTRATION, où elle a été beaucoup utilisée.

SOMMAIRE

INTRODUCTION.....	9
DISSÉMINATION DE LA SCIENTOLOGIE	11
SUCCÈS - OBJECTIFS - POSTULATS	13
COMPRÉHENSION ET ARC (Affinité, Réalité et Communication).....	15
SOURCE DES DONNÉES	19
COURS DE COMMUNICATION ET COURS D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR.....	21
VOULOIR - NON VOULOIR ACCORD - DÉSACCORD	23
ATTEINDRE ET SE RETIRER	29
LA SOUFFRANCE ET LA BOUÉE DE SECOURS	31
L'ÉCHELLE D'AVOIR.....	33
LES FLUX	37
COGNITIONS	39
MANIEMENT DES PERSONNES SUPPRESSIVES (SP's)	41
L'ADMIRATION.....	43
LE SÉRIEUX.....	45
L'EXERCICE DE DISSÉMINATION.....	47
L'EXERCICE DE DISSÉMINATION.....	47
COACHING DE L'EXERCICE.....	48
APPLICATION DE L'EXERCICE DE DISSÉMINATION	51
QUESTIONS ET RÉPONSES DONNÉES AU COURS DE MES CONFÉRENCES SUR LA DISSÉMINATION.....	67
DÉMONSTRATION DE L'EXERCICE DE DISSÉMINATION	73
BUTS RATÉS - RANIMER CES BUTS	79
INFORMATION AU SUJET DES ACTIONS DU CHARGÉ DES INSCRIPTIONS.....	81
EXERCICE D'ENTRAÎNEMENT POUR L'ENTREVUE D'INSCRIPTION.....	83
L'ARGENT ET PROBLÈMES D'ARGENT.....	87
DONNER DES CONFÉRENCES	91
CLAIR.....	95
RELIGION.....	99
L'AVENIR DÉPEND DE VOUS !	101
GLOSSAIRE.....	103

Note Importante

En étudiant la Scientologie, soyez très très attentif à ne jamais continuer au-delà d'un mot que vous ne comprenez pas parfaitement.

La seule raison pour laquelle une personne abandonne une étude, sombre dans la confusion ou devient incapable d'apprendre, est qu'elle a été au-delà d'un mot ou d'une expression qu'elle n'avait pas compris.

Si les matériaux deviennent confus ou si vous semblez ne plus pouvoir les comprendre, c'est que vous venez juste de dépasser un mot que vous n'avez pas compris. N'allez pas plus loin, mais retournez **avant** l'endroit où vous avez commencé à avoir des difficultés, localisez le mot mal compris et trouvez-en la définition.

(Note : à la fin de cet ouvrage se trouve les définitions de nombreux mots et expressions que vous rencontrerez durant votre lecture.)

La Scientologie

Le terme "Scientologie" vient du mot latin : "Scio" qui signifie "savoir dans le sens le plus complet du mot", et du mot grec, "logos", qui signifie "étude".

La Scientologie est une *philosophie religieuse appliquée*.

"Une philosophie est quelque chose qui vous aide à surmonter les moments pénibles de la vie.

Philosophie : définition : la quête du savoir ; la connaissance des causes et des lois gouvernant toutes choses. Une philosophie appliquée est une philosophie qui s'intéresse au "faire" et à l'action ; non pas une simple théorie mais une philosophie qui s'applique à la vie, dont les théories peuvent être utilisées et vous aider à mieux vivre".

"Il y a quelque chose à apprendre, à savoir et à utiliser en Scientologie".

(HCOB 4 mars 1965 Matériaux d'étude pour le HAS Leçon 1,
publié par L. Ron HUBBARD)

La Scientologie, philosophie religieuse, doit être distinguée d'une pratique religieuse. La Scientologie ne s'immisce en aucune façon dans les croyances ou dans la foi religieuses de quiconque. Quelle que soit sa religion, une personne peut devenir scientologue. La Scientologie apportera à la personne une meilleure compréhension de sa propre religion. En Scientologie, on ne touche pas au royaume de la huitième Dynamique, de l'Être Suprême, de Dieu. La Scientologie n'évalue pas ce domaine pour quiconque, et le laisse entièrement libre

de choisir. En Scientologie nous trouvons des gens venant de toutes les confessions religieuses : chrétiens, musulmans, bouddhistes, juifs et bien d'autres.

La Scientologie peut changer n'importe quelle situation parce qu'elle possède la technologie permettant de changer les situations. C'est la première fois qu'une personne peut se changer elle-même, changer son environnement, ses amis et ses aptitudes. La technique magique de la Scientologie peut être aujourd'hui étudiée et appliquée positivement. Ses résultats sont brillants.

Si vous n'appréciez pas certaines de vos conditions de vie, la Scientologie est le moyen de les améliorer.

La Dianétique

"Dia" signifie "à travers" et "noos" signifie "mental" La Dianétique est la science humaine la plus avancée en ce qui concerne le mental. La Dianétique permet de devenir un être humain heureux et en bonne forme. A partir de là, la Scientologie est la route qui mène à la liberté totale. La Dianétique est décrite dans le best-seller bien connu : "DIANÉTIQUE, LA SCIENCE MODERNE DE LA SANTÉ MENTALE" par L. Ron Hubbard.

INTRODUCTION

Les matériaux de ce livre ont été utilisés avec grand succès pour la formation des "Field Staff Members"¹ à la dissémination efficace de la Scientologie et de la Dianétique.

Une connaissance pratique complète des données de ce livre vous permettra d'être totalement cause dans n'importe quelle situation de dissémination.

Une façon de maîtriser ces matériaux est de parcourir le livre jusqu'à ce que vous rencontriez une donnée qui est vraiment réelle pour vous. Mettez cette donnée en pratique jusqu'à ce que vous soyez capable de l'appliquer avec adresse. Reprenez le livre et trouvez une autre donnée qui est réelle pour vous et appliquez-la de la même manière. Continuez de cette façon et efforcez-vous d'augmenter votre adresse chaque fois que les matériaux sont utilisés.

Quand vous aurez fini le livre, vous découvrirez que vous pouvez même manier une personne qui, à cause d'erreurs antérieures de dissémination, était considérée comme irréparable. Quand cette personne commencera à véritablement s'intéresser à ce que vous disséminez, vous verrez alors que ces pages constituent une mine d'informations.

Donc... trouvez quelque chose qui est réel pour vous et commencez dès *maintenant* !

Peter F. GILLHAM

¹ Field Staff Member : Scientologue actif ne faisant pas partie d'une Organisation, mais travaillant à disséminer et appliquer la Scientologie autour de lui, "sur le terrain". (NdT)

DISSÉMINATION DE LA SCIENTOLOGIE

"Que quelqu'un d'autre le sache ou non, je sais que les êtres spirituels de cette planète sont à bout de course, et que seules la Dianétique et la Scientologie peuvent leur donner un espoir d'avenir".

(Extrait de l'Exécutive Directive 119 INT 27 août
"Mes objectifs personnels", par L. Ron Hubbard)

Ceci est un cours sur la façon de parler aux gens de la Scientologie. Il y a une donnée de base à retenir :

Il n'existe pas une personne pour laquelle il soit sans intérêt de connaître la Scientologie. Qu'elle fasse des scènes à son sujet, qu'elle s'en plaigne ou qu'elle la dénigre, peu importe. Il n'y a personne qui ne soit intéressé par la Scientologie ou qui ne finisse par s'y intéresser. La raison en est que la Scientologie renferme la technologie de l'art de vivre. C'est la seule discipline qui offre cela. Vous pouvez vraiment dire que l'humanité est dans un piège, et qu'elle ne s'en rend pas toujours compte. Si vous étiez dans un piège, vous seriez intéressé par le moyen d'en sortir, n'est-ce pas ? Il n'y a qu'un moyen de sortir du piège et c'est la technologie de Scientologie. Finalement tous ceux qui, sur cette planète, voudront sortir du piège, devront passer par la Scientologie. Les gens poursuivent l'idée fixe qu'il y a (qu'il doit y avoir) d'autres chemins pour en sortir et ils s'en vont à leur recherche. Mais, il n'y a pas d'autres chemins. Voilà quelque chose dont vous devez vous-même avoir une bonne réalité. Ces autres chemins ne sont que des impasses ; ce sont en eux-mêmes des pièges. Il y a des pièges à l'intérieur des pièges. C'est un piège plutôt compliqué que celui dans lequel se trouve l'homme, et pour en sortir il a besoin de tous les échelons que vous voyez sur le Tableau de Classification, de Gradation et des Caractéristiques de Conscience". Vous devez, pas à pas, grimper ce Tableau des Grades.

"Si l'homme était moins inconscient, si l'homme comprenait mieux son propre objectif, il ferait un meilleur effort pour survivre ; mais, perdu dans la confusion des idéologies qui ont pour but de ne rien faire pour lui, comment pourrait-il s'en sortir ? Sa chance c'est la Scientologie. Nous lui donnons cette chance, et si vous ne lui transmettez pas ce que vous savez, alors vous, vous-même, vous abandonnez cet homme, vous vous abandonnez vous-même et vous nous abandonnez nous. C'est la seule chance de cet homme, vous devez la lui donner ; si vous ne le faites pas il se tournera vers d'autres planètes, d'autres temps, d'autres lieux, mais il ne sera plus ici. La Scientologie n'est pas tant pour l'homme la première science de la compréhension que son dernier appel à la raison".

(Objectif - 1956 par L. Ron Hubbard)

La Scientologie n'est pas fondée sur des opinions. Elle se base sur l'observation de ce qui est. Les données et la technologie ont fait l'objet de recherches et d'expérimentation, et se sont avérées efficaces quand elles étaient correctement appliquées. La Scientologie ne dépend pas

pour son efficacité d'une croyance ou d'une foi. Elle marchera encore, même si elle n'est pas appliquée avec toute l'exactitude voulue.

La sagesse de la Scientologie est à votre disposition. Tous, vous devez profiter de l'occasion, apprenez à appliquer cette sagesse et à l'utiliser dans votre vie. Si vous faites cela, vous commencerez à être plus heureux, à estimer vous-même que vous vivez mieux, et à découvrir la complexité du piège. Peut-être même désirerez-vous en parler aux autres afin qu'eux aussi puissent en bénéficier. Si vous parlez de la Scientologie à quelqu'un, il est essentiel de le faire correctement afin qu'il se fasse une image exacte et non une idée incorrecte et déformée de ce que la Scientologie est véritablement. J'ai pu voir que toutes les critiques et attaques contre la Scientologie ou les scientologues disparaissent quand on présente la Scientologie correctement. Les informations contenues dans ce livre doivent vous aider à la présenter correctement.

La Scientologie est le chemin vers la liberté personnelle. Liberté personnelle ne veut pas dire que la personne peut faire tout ce qu'elle veut. Quand une personne s'améliore, elle ne fait seulement que ce qui fait le plus de bien au plus grand nombre de Dynamiques. Elle ne fera pas des choses qui nuiront ou perturberont les gens. Elle a un sens plus élevé de l'éthique qu'une personne moins libérée. Elle est plus elle-même. Elle n'est pas inhibée, écrasée ou sujette à des actes compulsifs. Elle ne ressent pas de tensions corporelles ni de somatiques, et est à même de penser et d'agir par elle-même. Voilà ce qu'est la liberté personnelle.

Ce que nous avons là, est un sujet dont il faut parler aux gens. La Scientologie est pour les gens capables. Si nous concentrons notre attention sur les incapables, nous ne réussissons pas. Ce que nous désirons ce sont des gens capables. Nous désirons des gens capables d'arriver chez nous et de devenir des auditeurs, des gens qui sont déjà capables par eux-mêmes. La Scientologie a commencé par être un domaine destiné aux gens capables, afin de les rendre plus capables. Plus tard nous pourrions aider ceux qui ne sont pas tout à fait aussi capables. Mais si nous ne nous occupons pas d'abord des personnes capables nous ne parviendrons jamais à manier quiconque. Vous voyez l'idée ? Nous devons nous occuper des personnes capables et nous devons donc concentrer nos efforts de dissémination sur les gens capables.

Qu'est-ce qu'une personne capable? Une personne capable est quelqu'un qui est suffisamment conscient et intelligent pour observer par lui-même et comprendre ce que vous lui dites à propos de la Scientologie et de lui-même. Si elle ne peut comprendre cela et si elle n'est pas prête à observer, alors elle n'est pas très capable.

Ne croyez pas que les gens capables sont ceux qui possèdent des diplômes universitaires. Ce n'est pas le cas. Un individu capable est celui qui est capable de regarder et de voir par lui-même. Il ne demande pas de "preuve". Il *sait*.

SUCCÈS - OBJECTIFS - POSTULATS

"Pour réussir, survivre et étendre son influence, un individu, une espèce, un organisme, une organisation doit avoir un **objectif fondamental** formulé."

(HCOPL 13 mars 1965 La Structure de l'Organisation. Qu'est-ce que les Statuts ?
Par L. Ron Hubbard)

La chose principale qui guide quelqu'un dans la vie c'est un objectif. Pour toute chose, le succès vient si on s'est fixé un objectif valable, si ensuite on a travaillé à sa réalisation et qu'on l'a réalisé, après cela on installe de nouveaux objectifs. Il est essentiel que tout scientologue prenne le temps de s'asseoir et de fixer ses objectifs. Voici la raison pour laquelle les gens se stoppent. Ils dramatisent les stops qu'ils ont rencontrés et ils ne parviennent plus à avancer. Ils ne savent pas ce qu'ils veulent faire. La pire difficulté pour une personne c'est de s'asseoir et de déterminer ce qu'elle veut faire et où elle va. Le fait qu'elle n'a pas d'objectif indique qu'elle a raté un objectif. Elle sera stoppée dans la vie.

"Tous les stops surviennent à cause de buts ratés".

(HCOPL 14 janvier 1969
OT Orgs par L. Ron Hubbard)

Quiconque est stoppé dans la vie et ne réussit pas, a un but raté.

Rien ne se passe dans cet univers à moins qu'un être vivant ne postule son existence, par conséquent, il est nécessaire de savoir ce qu'est un postulat.

"Postulat : conclusion, décision ou résolution faite par l'individu lui-même, de sa propre auto-détermination, d'après des données du passé, connues ou inconnues. Le postulat est toujours connu. Il est fait à partir de l'évaluation de données. Il résout un problème du passé, il décide sur les problèmes ou observations du présent, ou il met en place un plan d'avenir."

(Dictionnaire abrégé de Scientologie,
par L. Ron Hubbard)

Vous créez votre propre avenir ; si vous ne le créez pas, il ne se fera pas.

Vous remarquerez qu'un cycle d'action qui n'est pas encore achevé reste inachevé parce que vous n'avez pas postulé le résultat final. Si vous voulez saisir un stylo, vous devez avoir l'idée de l'avoir saisi. Cela c'est le résultat final. Vous pouvez alors le saisir. C'est pareil pour tout ce que vous faites, y compris disséminer la Scientologie et amener quelqu'un à la Scientologie. Vous devez postuler le résultat final correct, qui est : la personne sur un cours, obtenant le service, gravissant tous les niveaux de l'entraînement et de l'audition, devenant Clair et puis continuant jusqu'à OT VIII.

Voilà le *résultat final*.

Un postulat marche toujours. Vous postulez sans arrêt. Les événements surgissent exactement comme vous les postulez. Si vous errez en disant : "Je ne peux pas faire cela", vous ne serez pas capable de le faire. Si vous pensez : "Il n'y a pas d'argent, l'argent est rare", il n'y aura pas d'argent. Si vous pensez : "J'ai perdu mes clefs. Je ne sais pas où elles se trouvent", évidemment, vous ne saurez pas où elles se trouvent.

La plus grande barrière empêchant une personne de réussir est sa propre attitude. Changez l'attitude d'une personne et elle surmontera les problèmes les plus insurmontables. Pensez : "J'ai fait..." et voilà la chose à moitié faite. Pensez : "Je sais où sont mes clefs. J'ai mes clefs" et subitement vous les verrez apparaître.

Pour marcher, un postulat doit seulement être une pensée légère. Si vous y mettez de l'effort, vous obtenez immédiatement un contre-effort. Vous avez alors un problème.

Chaque fois que vous faites un postulat, ce doit être le résultat final désiré qui doit être postulé. Un postulat est fait dans le temps présent dans votre univers comme si la chose s'était déjà réalisée.

Tout ce que vous n'avez pas fait n'a pas été fait parce que vous n'avez pas postulé cela dans votre univers en tant que résultat final. Les postulats du genre : "Je vais faire..." "Un de ces jours je vais me mettre à..." ne sont pas des résultats finaux. La personne qui les fait n'arrive à rien.

Pour réussir dans la vie, vous devez installer des buts et des objectifs. Représentez-vous les résultats finaux que vous voulez atteindre, ensuite postulez ces résultats finaux comme s'ils étaient déjà réalisés présentement dans votre propre univers. Chaque jour vous devez prendre le temps de vous représenter les activités du lendemain et de les postuler. J'ai constaté que je ne réussis à faire cela qu'en tenant à jour un agenda pour mes activités de chaque jour. Je peux alors créer l'image de mon avenir tel que je le décide et je ne me laisse pas au hasard. Essayez cela vous-même. Rédigez une liste des travaux que vous avez à faire. Indiquez ceux qui sont importants. Décidez quand vous ferez chaque travail et pensez à chacun d'entre eux tel qu'il sera une fois achevé, du résultat final à atteindre. Faites cela chaque soir avant d'aller vous coucher, et chaque matin au réveil. Faites cela pendant une semaine et voyez si vous réussissez mieux.

COMPRÉHENSION ET ARC

(Affinité, Réalité et Communication)

"La compréhension se compose d'affinité, de réalité et de communication"

Axiome 21 - Axiomes et Logiques, par L. Ron Hubbard

Pour disséminer la Scientologie, il faut avant tout trouver quelqu'un à qui en parler. Parfois nous passons à côté des choses les plus fondamentalement simples. Vous pouvez prendre des cartes d'affaires et les passer à un certain nombre de gens. A partir de là vous aurez un choix de personnes avec qui travailler. Il y a beaucoup de façons de commencer, la seule chose à faire est de trouver quelqu'un à qui parler. Il est essentiel que, quoi que vous disiez à quelqu'un, vous le disiez d'une façon directe et franche. Vous devez être capable de confronter l'individu avec les TRs (Voir TR's dans le Glossaire) bien en place et sans avoir vous-même de confusion. Vous devez savoir ce que vous faites parce que vous êtes vous-même un exemple. Les gens vous regardent et disent : "Ah, vous êtes scientologue, hein ? Eh bien c'est moche. Manifestement ce n'est pas cela qu'il me faut". Ou bien ils vous regardent et disent : "Tiens, vous êtes scientologue ? Qu'est-ce que c'est ?" Il est nécessaire que vous ayez fait vous-même des gains par la Scientologie, que vous soyez présentable et que vous soyez en accord avec le genre de groupe dans lequel vous disséminez. Par exemple, l'autre soir quelqu'un me dit ; "Mon vieux, j'ai été à une surboum hippie la nuit dernière. Ca vaut vraiment la peine !" Je répondis : "J'aimerais y aller aussi". Et à cela il a dit : "Eh bien, Pete, il faut alors t'habiller un peu autrement que tu ne t'habilles d'habitude". "Ah, Et Comment ?" "Eh bien, tu connais ces fringues que j'ai achetées, jaune vif avec des rayures rouges et le pantalon pattes d'éléphant avec..." "Oh non, alors laisse tomber !" dis-je.

Communiquer signifie que vous amenez des gens à vous parler et que vous leur parlez. Ce n'est pas seulement un flux à sens unique (eux parlant sans que vous ne disiez rien, ou vous parlant sans qu'eux ne disent rien). La plus grosse erreur que vous puissiez faire dans une communication est de ne pas écouter ce que dit l'autre personne. Puisque vous n'écoutez pas, vous ne savez que lui dire. La première chose que vous ayez à faire est de trouver ce qui intéresse l'autre, ses désirs dans sa vie, ses buts, ses objectifs, ses confusions, ses problèmes et ses difficultés. Découvrez cela en assumant son point de vue. Ayez en tête quelques questions qui se rapportent à cela et posez-les. Faites-le parler de cela et amenez-le à la compréhension.

Cela fait, vous avez quelque chose avec lequel travailler. Cette formule de dissémination vous donne la manière exacte de présenter la chose : ce n'est qu'une question d'apprendre correctement à appliquer la formule. (Voir page 39, l'Exercice de Dissémination, par L. Ron Hubbard)

La première chose à faire est d'amener les autres à vous parler. Après qu'ils vous aient parlé un moment, ils s'intéresseront à ce que vous avez à dire.

De temps en temps je rencontre quelqu'un qui est difficile à manier. Je m'assieds, je lui parle, j'écoute son point de vue et je découvre tout ce qui se passe. Quand j'ai tout mis à jour, je vois qu'il est prêt à écouter ce que j'ai à dire. A ce stade, je l'oriente vers l'idée de continuer d'une

façon modérée. Ce peut être simplement : "Revenez me voir une prochaine fois". Ce peut être aussi discret que cela. Ce peut être : "Prenez un rendez-vous et revenez". Pourquoi fais-je cela? Parce qu'ainsi vous donnez à la personne le temps de changer ses considérations. En dissémination vous devez comprendre que vous devez donner à la personne le temps nécessaire pour changer ses considérations, parce que c'est la première fois qu'elle entre en contact avec la Scientologie.

Quand vous présentez la Scientologie à certains individus, ils accrochent immédiatement. Mais, chose étrange, d'autres ont besoin de s'y familiariser. Ils ont des bribes de données stables, des informations reçues de l'école, de la religion, de la psychologie ou d'autres études. Si vous écartez cela, ils sombrent dans la confusion car ce qui les guidait vraiment dans la vie leur est subitement enlevé, et ils sont mal à l'aise.

Une autre explication à ce phénomène est que, sur la ligne du temps il y a une quantité effarante de trahisons. Quand vous vous amenez en disant que le chemin pour en sortir est trouvé, les gens ne vous croient pas. Ils sont passés par un tas d'incidents antérieurs et similaires, un tas de trahisons, un tas d'aide trahie, un tas d'aide manquée. Quand vous disséminez et que vous parlez de Scientologie, vous devez contourner tout cela. Toute la question est de savoir comment contourner cela. La première chose à retenir est ceci : *vous ne leur dites rien sur la Scientologie*. N'est-ce pas curieux ?

Acceptez leurs hésitations et leurs retards de communication. Soyez prêts à ce que la personne accroche d'emblée, mais acceptez aussi qu'elle ne le fasse pas. Consentez à communiquer plusieurs fois avec les gens. Je sais que, pour moi, il a fallu six mois à une scientologue pour m'approcher suffisamment pour communiquer avec moi. Dès qu'elle le fit, qu'elle entra en communication avec moi et commença à me parler de Scientologie, j'accrochai directement.

La question est de trouver quelque chose qui soit réel pour la personne. La façon d'amener une personne à s'intéresser est décrite dans l'Exercice de Dissémination, nous y reviendrons. (Exercice de Dissémination page 38).

Il y a de nombreuses façons de disséminer la Scientologie. Vous pouvez dire par exemple : "La Scientologie vous aide à vous débarrasser de ce qui vous bloque dans la vie", ou bien : "La Scientologie vous apporte une meilleure compréhension de vous-même". Quand vous parlez à quelqu'un, vous pouvez trouver ses objectifs et utiliser cela comme moyen d'approche. Vous dites : "Bon, vous voudriez avoir plus de sécurité dans la vie ? Eh bien, il y a des chances que la Scientologie puisse vous aider en cela. Elle a aidé d'autres gens, peut-être pourra-t-elle vous aider vous aussi". Non seulement cela introduit un peu de mystère sur la chose, mais cela met la personne sur le bon "flux". (Voir "Flux" page 30).

Une chose sur laquelle je voudrais insister dès maintenant est que vous ne devez jamais afficher une attitude résolue, extrêmement sûre d'elle-même, disant : "La Scientologie va régler cela". Vous ne faites pas cela parce que c'est une déclaration qui submerge. Les gens ne sont pas habitués à cela. Ils ne s'imaginent pas que nous puissions être aussi compétents que nous le sommes, et que nous accomplissons vraiment ce que nous disons pouvoir accomplir. Ce que vous devez faire c'est mettre un peu d'espoir "Eh bien, peut-être qu'il y a quelque

chose à faire. Il y a des chances que la Scientologie puisse faire quelque chose pour vous". Ceci met la personne sur le "flux" correct : "vouloir". (Voir "Flux" page 30 et "Échelle d'Avoir" page 27).

Vous devez amenez la personne au niveau de "ruine", qui se trouve sur la partie négative de l'Echelle de Conscience. (Voir l'échelle p.47-48). L'objet de l'Exercice de Dissémination est de trouver la ruine de l'individu. Qu'est-ce qui est en train de le ruiner ? Peut-être lutte-t-il pour sa sécurité, mais n'y parvient-il pas. Peut-être ne peut-il communiquer avec les gens. Peut-être est-il bien au-dessus de "ruine" et se trouve-t-il à "objectifs" sur la partie positive le l'Echelle de Conscience. Vous découvrez ce que sont ses objectifs et vous dites ensuite : "Il y a des chances que la Scientologie puisse vous aider à accomplir cela". Si vous avez fait ce qu'il fallait, il s'intéressera directement et dira : "Et comment donc" ? Et vous n'avez qu'à continuer tout droit à partir de là.

Si le type a un problème, vous dites : "Vous avez là un problème" ? "Oui, bien sûr, j'ai un problème". Alors vous dites : "Cela vous affecte fortement, n'est-ce pas ?" "Oui, cela m'affecte" répond-il. "Bien, est-ce que cela s'améliore ?" "Oh non !" "O.K." dites-vous, "Alors, si ça ne s'améliore pas, cela va empirer. Si vous ne faites rien pour cela, cela va empirer. Vous avez besoin de changer ça". A ce moment il dira probablement : "Oui, mais que puis je faire pour cela ?" Alors vous lui dites : "Eh bien, vous devriez exiger que quelque chose soit fait à ce sujet". "D'accord" dit-il, mais de qui dois-je exiger cela ? "Très bien", répondez-vous, "Il y a des chances qu'on puisse faire quelque chose, une mince chance. Il y a un endroit où d'autres personnes ont été aidées. Peut-être peuvent-ils faire quelque chose pour vous".

Voilà, qu'avez-vous fait ? Vous l'avez simplement remonté sur l'Echelle de Conscience, et vous utilisez en fait les lois fondamentales de l'univers. Vous ne lui avez rien dit sur la Scientologie, mais vous lui avez donné un petit espoir.

Si vous arrivez en disant : "On peut faire quelque chose pour manier votre problème. Cela peut être manié. La Scientologie maniera tout cela et résoudra cela pour vous", le gars ne vous croira pas parce que c'est trop haut sur l'Echelle de Conscience. Vous êtes déjà très haut sur la partie positive de cette échelle. La majorité des gens sont dans la partie négative, vous devez donc les prendre sur cette partie négative et leur dire simplement : "Eh bien, si vous faites suffisamment d'efforts si vous êtes prêt à travailler, il y a peut-être une petite chance qu'on puisse faire quelque chose pour vous". N'allez jamais dire : "Ces gens résoudront cela pour vous", à ce moment le gars s'amènerait pour avoir de l'audition et deviendrait un problème pour nous parce qu'il s'attendrait à ce que nous fassions tout à sa place. Ils doivent le faire eux-mêmes, et c'est particulièrement vrai avec la Scientologie. Ce n'est pas quelque chose qu'on offre simplement aux gens. Ils doivent eux-mêmes venir le chercher.

"Vous savez tellement de choses nouvelles, étonnantes et étranges que vous oubliez que Bill, Joe et Mary n'ont jamais entendu parler de rien de tout cela. Les vies antérieures ne les intéressent pas. Cela ne les intéresse pas de savoir ce qui les pousse à faire des choses bizarres et étranges. Ils ont vaguement entendu parler de quelques principes de psychologie. Ils ne savent pas qu'il a été répondu à toutes ces questions dans :

"DIANÉTIQUE - LA SCIENCE MODERNE DE LA SANTÉ MENTALE". Quand les gens vous posent des questions à propos de la Dianétique et de la Scientologie, si stupides ou obscures soient-elles, la meilleure réponse est celle que j'ai donnée anciennement, et vous direz : "lisez : "DIANÉTIQUE - LA SCIENCE MODERNE DE LA SANTÉ MENTALE", cela répondra aux questions que vous vous posez".

(HCOB 28 avril 1960

"Les Livres sont de la Dissémination" par L. Ron HUBBARD)

Comme Ron le dit, faites leur lire : "DIANÉTIQUE, LA SCIENCE MODERNE DE LA SANTÉ MENTALE". Ce livre répondra à toutes leurs questions. Il fera aussi d'eux des scientologues stables. Tout individu qui a lu "La Dianétique" et compris que le mental réactif est la ruine fondamentale de l'humanité restera Scientologue bien plus probablement que celui qui ne l'a pas lu et ignore tout de l'existence du mental réactif et de son fonctionnement. Ce livre lui rendra aussi l'audition très réelle et il deviendra d'emblée Scientologue : quelqu'un de plus qui sait.

S'il vous pose des questions et que vous y répondez, il ne saisira jamais vraiment.

Ne prenez pas l'habitude de donner aux gens un tas d'informations. Ne leur offrez pas de données. Si une personne vous demande ; "Qu'est-ce que la Scientologie", répondez ; "La Scientologie est quelque chose qui vous aide à vous débarrasser de vos blocages". Voilà tout. Ne dites rien de plus. Si le gars revient et vous dit : "Dites donc, je voudrais bien vous parler de tout cela", trouvez sa ruine et faites lui lire : "La Dianétique".

L'erreur est d'en dire trop. Vous êtes plein d'enthousiasme, vous en avez retiré tellement de gains que vous essayez de convaincre cette personne. Vous commencez à lui servir des données et des informations et sans que vous vous en rendiez compte, ce que vous lui dites lui passe par-dessus la tête. Vous avez été trop vite. Et de plus vous l'avez mis sur le mauvais "flux". (Voir "Flux" page 30).

SOURCE DES DONNÉES

"Je voudrais faire un pari avec vous. Je pense que vous perdez beaucoup de temps à répondre à des questions auxquelles il est répondu dans des livres. Je pense que vous vous enruez à force de parler à vos amis, à d'autres gens, à des groupes, et à leur expliquer longuement des choses qui sont déjà expliquées dans des livres. Je pense que votre temps est dévoré par des tentatives d'approche à travers les barrières naturelles de la conversation."

(HCOB 28 avril 1960

Les Livres sont de la Dissémination par L. Ron Hubbard)

Renvoyez la personne à des livres. Faites lui lire : "La DIANÉTIQUE, LA SCIENCE MODERNE DE LA SANTÉ MENTALE" en premier lieu.

Ce qui arrive aussi quand vous parlez trop, c'est que la personne prend les données et les utilise. Puis elle en demande davantage ; vous lui en donnez et elle les utilise. Elle s'exclame : "Diable! C'est pas mal. Donnez m'en donc encore", mais elle ne fait jamais rien par elle-même. Elle ne s'engage pas, ne va pas aux conférences, n'achète jamais un livre, elle se contente de vous interroger. Vous lui avez rendu un mauvais service, car vous lui avez donné des informations de seconde main. Une chose sur laquelle nous insistons en Scientologie, c'est de renvoyer les gens à la source. De cette façon, les gens participent, confrontent le sujet et grimpent au niveau "Apporte son aide à" de l'Échelle d'Avoir (Voir l'Echelle d'Avoir page 30). Nous disons : "Lisez les livres de L. Ron Hubbard le fondateur de la Dianétique et de la Scientologie. Écoutez les bandes enregistrées de L. Ron Hubbard. Lisez les Bulletins de L. Ron Hubbard".

Pourquoi ? Eh bien, vous vous imaginez l'altération de l'information si Ron enseignait une personne, puis cette personne une autre personne, et cette autre encore une autre, et ainsi de suite. Au bout de vingt ans nous aboutirions à une espèce de Scientologie qui ne ressemblerait plus du tout à l'originale et qui serait de plus inefficace. Pour prévenir cela, nous disons! "Lisez les livres originaux, lisez les Bulletins originaux."

Les gens sont à des niveaux de conscience différents. Vous devez les attraper au niveau où ils sont, quel qu'il soit, et les faire grimper à partir de là. La meilleure chose qui puisse leur donner une réalité c'est un livre ou une conférence. Un livre est mieux parce qu'il est là, en face d'eux. Assurez-vous seulement qu'ils comprennent les données sur les mots mal compris. Soyez sûr qu'ils cherchent dans un bon dictionnaire tous les mots qu'ils ne comprennent pas complètement. (Voir "Note Importante" page 6).

S'ils peuvent lire le livre, ils comprendront la conférence. Personne ne s'est jamais engagé dans la Scientologie sans avoir fait une cognition (Voir Cognition dans le Glossaire) sur le sujet. C'est pourquoi il est bon qu'ils lisent un livre, ainsi ils pourront faire cette cognition. Personne n'a le désir d'avancer, de faire un cours, à moins qu'il n'ait le désir de s'améliorer. Les seules personnes que nous amenons à la Scientologie sont celles qui veulent s'améliorer. Celles qui ont un désir de progrès. Elles ressentent le besoin de changer. Nous ne pouvons rien faire pour ces gens qui n'ont pas ce besoin de changer, ce désir d'amélioration, ou qui sont tout à fait

satisfaits de leur condition présente. Nous devons simplement les laisser jusqu'à ce que les choses aillent si mal qu'ils finissent par venir à nous avec un dernier espoir. Ce dernier espoir, c'est la Scientologie.

Quand vous parlez aux gens, ne leur servez pas des données. Dites : "Voyez, vous avez un problème. Si vous ne le réglez pas, il va empirer. Vous êtes effet de ce problème. Il y a des chances qu'il y ait quelque chose à faire. Lisez : "La DIANÉTIQUE, LA SCIENCE MODERNE DE LA SANTÉ MENTALE". "Qu'est-ce que c'est que ça ?" demande-t-il? Vous répondez : "Lisez ce livre ; il vous fera mieux comprendre que je ne pourrais le faire". "Oui, mais qu'est-ce que c'est la Scientologie ?" Vous répondez : "Eh bien, cela traite de la façon de surmonter ce qui vous bloque dans la vie. Avez-vous des blocages ?" "Oh oui, j'ai quelques blocages". "Bien, lisez ce livre et ensuite allez écouter une conférence".

"Si vous ne poussez pas à fond "la DIANÉTIQUE-LA SCIENCE MODERNE DE LA SANTÉ MENTALE" et si vous n'insistez pas pour que toute personne nouvellement intéressée le lise comme quelque chose de neuf, d'étonnant et d'étrange dans notre monde, alors vos efforts de dissémination seront en grande partie perdus.

Chose curieuse, ce livre, aujourd'hui, se vend mieux partout dans le monde que le best-seller moyen de l'année. Là où on l'a poussé, la Scientologie prospère. Là où on ne l'a pas poussé, la Scientologie est poussive".

(HCOB 23 avril 1960

Les Livres sont de la dissémination par L. Ron Hubbard)

Saisissez-vous l'idée ? Vous renvoyez à la source. Ne leur offrez pas de données. Si vous leur offrez des données, ils restent dehors. Faites-les lire le livre "La DIANÉTIQUE, LA SCIENCE MODERNE DE LA SANTÉ MENTALE", amenez-les à faire un cours et à se faire auditer.

COURS DE COMMUNICATION ET COURS D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

Il existe une manière précise de manier les gens. La donnée de base est que tout le monde a besoin de la Scientologie. Tout ce qu'ils font c'est s'accrocher à diverses confusions à propos d'aide et de trahisons, et dramatiser cela. Quand vous discutez avec eux, vous vous heurtez directement à cela ; donc la deuxième règle est : ne discutez pas. Soyez franc et direct, et, s'il le faut, attaquez. (Voir Le Maniement des Personnes Suppressives, SP's page 33)

Je ne puis assez insister sur la valeur du Cours de Communication (Exercices d'Entraînement TRs de 0 à 4) et le Cours d'Enseignement Supérieur (Exercices d'Entraînement TRs de 5 à 9) en particulier les TRs 8 et 9, qui exercent l'intention. Dans le TR 7 l'étudiant apprend à placer une pensée à l'autre extrémité d'une ligne de communication. C'est ce que vous faites avec l'intention. C'est en fait, créer, là où se trouve l'autre personne, l'idée de ce que vous allez lui communiquer, et ensuite la lui communiquer. En même temps vous restez direct et concis, tous les autres TR's bien en place. Je vous suggère d'appliquer cela quand vous disséminez.

"De dures expériences nous ont appris qu'il ne faut **jamaïs** laisser quelqu'un dans le public **décider** ou **choisir**.

A la lumière de nos expériences, j'ai finalement découvert qu'une donnée nous était restée cachée dans nos organisations, et spécifiquement pour le maniement du public. Je l'ai finalement mise à jours et la voici :

Pour qu'il décide, quelqu'un doit comprendre."

(HCOPL 16 avril AD 15 - 3ème émission
Manier l'individu venant du public, par L. Ron Hubbard)

Ne donnez pas le choix à la personne. Dites-lui quel livre elle doit lire, un à la fois. Dites-lui quel cours elle doit suivre.

De véritables tests nous ont montré que la méthode la plus efficace pour amener une nouvelle personne est d'exercer le 8C (Voir Glossaire) sur elle. Dites-lui de venir, et ensuite *amenez-la* à l'endroit voulu. La plupart des gens ont peur d'aller à un endroit inconnu ; aussi, amenez-la, présentez-la et montrez-lui les lieux.

VOULOIR - NON VOULOIR ACCORD - DÉSACCORD

"L'accord est un inflow, le désaccord est un outflow.

"Vouloir est un inflow. Ne pas vouloir est un outflow."

(Conférence du Doctorat de Philadelphie # 26, par L. Ron Hubbard)

Si vous voulez obtenir l'accord de quelqu'un, la seule chose que vous ayez à faire est de manifester du désaccord. Si vous voulez quelque chose, cette chose va s'échapper. Si vous ne la voulez pas, c'est alors que vous allez vous retrouver avec cette chose sur les bras ! Dans cet univers, vous obtenez toujours le contraire de ce à quoi vous vous attendez. Pourquoi ? Parce que cet univers est construit sur un vecteur à deux directions opposées à 180°. Cela signifie que la direction du flux de retour est opposée à votre mouvement initial. Exercez une poussée sur un mur ; le mur vous renvoie la poussée dans la direction opposée. Tirez quelque chose, cette chose tirera dans la direction opposée.

Nombreux sommes-nous à être surpris par cela, et à rester bloqués dans ces flux opposés parce que nous ne les comprenons pas. C'est un simple petit truc et vous pourrez l'observer tout autour de vous. Vous devez réellement connaître ce mécanisme pour manier les gens, les enfants, les animaux, l'univers physique, votre corps, tout ce que vous voulez. Vous échouerez si vous ne comprenez pas les flux opposés et les considérations créées par ces flux.

Avez-vous déjà essayé de garder quelqu'un dans une chambre? Il cherchait à sortir, n'est-ce pas ? Vous essayez de mettre quelqu'un à la porte, et il veut rester.

Voici un bel exemple qu'on m'a raconté l'autre jour. Johnny, 4 ans, s'installe sous l'aquarium et décide de rester là toute la nuit. Entre-temps la baby-sitter lui dit d'aller au lit. Il ne veut pas bouger. La baby-sitter se fait plus insistante pour mettre Johnny au lit. Maman rentre à la maison au moment où la bagarre bat son plein. En deux minutes, sans histoire, elle obtient que Johnny quitte sa place sous l'aquarium et monte au lit, et cela de son plein gré. Qu'a-t-elle fait ? Elle a inversé le flux. Elle lui a dit qu'il pouvait parfaitement rester là toute la nuit et que ce serait une bonne idée, s'il restait là toute la nuit, de prendre ses couvertures et son oreiller pour être confortablement installé. La réponse immédiate de Johnny fut : "Je veux aller au lit". Résultat : une baby-sitter ahurie et Johnny dans son lit.

Inversez le flux. Soyez d'accord et dites que c'est une bonne idée, à ce moment la personne sera en désaccord.

En Grande-Bretagne, au Pays de Galles, je donnais une conférence. A la fin de la conférence, un homme dans l'assistance ne voulait plus s'en aller. Il avait eu tellement de plaisir qu'il voulait rester là où il était et personne ne parvenait à le persuader de s'en retourner chez lui. Je maniai cela très rapidement en lui disant que je pensais que c'était une idée magnifique et qu'il devait très certainement rester toute la nuit. Presqu'instantanément il prit le contre-pied, se leva et s'en alla.

Ne ressentez pas que vous avez échoué parce qu'un ami proche ou un parent ne vient pas à la Scientologie. Il suffit de mettre votre attention sur quelqu'un d'autre et de "Ne pas vouloir". Dès que vous vous adressez à quelqu'un avec "Ne pas vouloir", il réagit immédiatement par "vouloir". Avez-vous déjà remarqué cela ? Vous pourriez même tomber d'accord en disant : "D'accord, la Scientologie ce n'est pas pour toi. Je te conseillerais de ne plus t'occuper de cela". Il ne sera pas d'accord avec vous et voudra venir. Il ne vous exprimera peut-être pas cela immédiatement, mais le sentiment sera là. Soudain vous le verrez s'intéresser. Pourquoi ? Pourquoi cela fonctionne-t-il comme cela ?

Vouloir – Ne pas vouloir

Vous



Vouloir

Inflow – Outflow

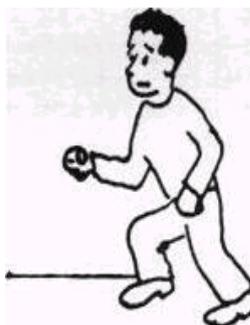
L'Autre Personne



(Ne pas vouloir)

Figure 1

Vous



Ne pas vouloir

L'autre Personne



(Vouloir)

Figure 2

Vouloir est un "inflow". Quand vous voulez quelqu'un ou quelque chose, vous créez un "inflow" de cette personne ou chose vers vous. Ne pas vouloir est un "outflow". Quand vous ne voulez pas quelqu'un ou quelque chose, vous créez un "outflow" de vous vers cette personne.

Vous remarquez que Vouloir est un "inflow" et Ne pas vouloir est un "outflow". Regardez la figure 1. Vous voyez que l'autre personne a un "outflow" vers vous, ce qui crée chez elle un Ne pas vouloir, vis-à-vis de vous : elle voudra donc s'en aller. Dans la figure 2, vous verrez que l'autre personne reçoit un "inflow" qui crée chez elle un Vouloir vis-à-vis de vous : elle vient donc à vous.

La considération de Vouloir ou Ne pas vouloir crée le sens du flux, vers l'intérieur ou vers l'extérieur, et le flux vers l'intérieur ou vers l'extérieur créera la considération de Vouloir ou de Ne pas vouloir. Voilà la raison pour laquelle vous avez perdu votre petit ami ou votre petite amie ; vous le (ou la) vouliez *compulsivement*, ce qui le (ou la) mettait dans un Ne pas vouloir vis-à-vis de vous. Voilà aussi la raison pour laquelle la personne que vous détestez s'accroche à vous ; compulsivement vous ne la voulez pas, et elle, à ce moment, vous veut.

Voilà pourquoi cet ami, ce mari, cette femme, ce fils, ou cette fille ne va pas venir à la Scientologie. Vous voulez tellement qu'ils y viennent que vous les mettez sur un Ne pas vouloir. (Rappelez-vous que cet univers est truqué, et que vous devez connaître les principes fondamentaux sur lesquels fonctionne l'univers MEST.) (Voir les Conférences du Doctorat de Philadelphie # 25 et 26, par L. Ron Hubbard)

Je faisais une tournée de conférences au Pays de Galles et nous distribuions des prospectus. Je tendis un papier à quelqu'un qui passait et il me dit : "Je ne veux pas cela !" Je lui répondis, très poliment et avec intention : "Bien, je le reprends. La Scientologie n'est pas pour vous". Il s'éloigna de quelques pas puis s'arrêta. Ensuite il revint et dit : "Que voulez vous dire, ce n'est pas pour vous ?" Je répondis : "Simplement ce que je dis ! La Scientologie n'est pas pour vous." Il répliqua : "Mais qui êtes-vous donc pour me dire cela ? Donnez-moi un de ces papiers !" "Non" dis-je. Alors il s'échauffa. "Je veux un de ces papiers !" il attrapa la pile et s'en alla avec à peu près deux cents prospectus. Alors je le laissai faire. Au lieu d'un, il en avait finalement deux cents !

C'est un phénomène très intéressant. Si vous dites à quelqu'un qu'il ne peut pas avoir quelque chose, il réagit immédiatement : "Pourquoi ne puis-je pas avoir cela ? Comment osez-vous dire cela de moi !"

Je fis une expérience très intéressante. Un couple vint me voir : le mari était très intéressé par la Scientologie, mais pas la femme. Les deux se présentèrent et le mari se plaignit : "Oh, Elsie ne veut pas s'intéresser à la Scientologie. Je suis venu en Angleterre pour faire mes études et je vois maintenant qu'elle ne veut pas collaborer, m'accompagner et s'intéresser à la Scientologie". Et Elsie déclara : "Il me rend presque folle avec cette Scientologie. Je ne suis pas venue ici pour cela. Il n'a qu'à l'étudier". Je dis alors : "O.K., O.K. D'accord ! Ca va, c'est bon. Maintenant Elsie, je vais vous dire ce qu'on va faire. Êtes-vous d'accord qu'Albert étudie la Scientologie s'il garde ses livres bien loin de vous, s'il les garde hors de votre vue ? Êtes-vous d'accord s'il ne discute jamais de Scientologie avec vous et s'il garde ses discussions hors de la maison ?" "Eh bien, d'accord !" répondit-elle. Je lui dis : "Bon. Maintenant, Elsie, vous n'allez pas lire un seul livre sur la Scientologie. Vous n'allez pas discuter de Scientologie. Vous devez éviter les contacts avec les scientologues. Vous vous occupez de votre travail et vous en profitez, O.K. ?" "Oui, d'accord !" fit-elle.

Eh bien, le croiriez-vous, le lendemain elle téléphonait et voulait être auditée !

Si vous avez des ennuis avec quelqu'un et qu'il se met à critiquer la Scientologie, contentez-vous de dire : "D'accord, ne t'occupe plus de cela, ne lis plus rien là-dessus, ne t'intéresse plus à cela et ne va même pas écouter de conférence !" Dites cela avec intention, avec bon ARC et beaucoup d'affinité. Mettez-vous en désaccord.

Vous le mettez sur "Ne pas vouloir". Tout ce qu'il vous raconte vient tout droit de son bank réactif et vous voilà en train de discuter avec un bank réactif. Il vous dit : "Je ne veux pas de la Scientologie. Je ne veux rien avoir à faire avec cela". Alors vous dites : "D'accord, ce n'est pas pour vous. N'y venez pas !" Vous l'amenez à faire exactement ce qu'il dit, et ce faisant, vous enlevez l'automatisme, vous faites sauter le circuit et le voilà soudain voulant s'intéresser.

Au fil du temps, j'ai vu des gens extrêmement critiques qui sont aujourd'hui parmi les plus fervents scientologues. Ils attaquaient la Scientologie et ne voulaient pas en entendre parler. Pourtant, aujourd'hui ils sont scientologues et certains sont même très actifs. Ce ne sont pas des cas uniques. Cela arrive très souvent.

Comment expliquer cela ? Parce que la personne est simplement réactive ! Il faut retenir une chose : faire faire à la personne ce qu'elle est en train de faire. Faites-lui exactement faire ce qu'elle est en train de faire, et brisez ainsi le circuit. Si elle veut rester en dehors de la Scientologie, dites-lui de rester en dehors ! Soyez en désaccord vous aussi. Vous verrez qu'elle voudra se mettre d'accord avec vous.

N'oubliez pas que, en dissémination, nous ne nous attendons pas à 100 % de résultats. Il y a des gens à qui nous disons de rester en dehors de la Scientologie, il y en a d'autres dont nous pouvons trouver la ruine et la leur indiquer. Il y en a d'autres auxquels vous faites une simple remarque comme : "J'ai été à une conférence fantastique hier soir ! Vous devriez aller l'écouter ! C'était extraordinaire !" Il répond : "De quoi s'agissait-il ?" Vous lui dites : "Allez donc l'écouter". Il dit alors : "Qu'est-ce qu'il a dit ?" Vous répondez : "Eh bien, un tas de choses à propos de la vie et de la façon de réussir, et puis d'autres choses encore". Vous voyez ? Ne lui offrez pas de données. S'il demande encore : "Oui, mais qu'est-ce qu'il a dit ?" Vous dites : "Allez écouter la conférence". Vous saisissez ? Vous pourriez dire aussi : "Jeudi prochain dans la soirée, allons dîner ensemble, nous irons à la conférence après". Tout ce que vous avez à faire, c'est de motiver le type pour l'entraîner à faire le premier pas.

Quand les gens achètent quelque chose, ils n'achètent que quelque chose qui leur profite. Retenez cela. Une personne n'achète que quelque chose qui lui profite. Qu'est-ce qu'un profit ? C'est quelque chose qui procurera un bénéfice à cette personne, qui va aider cette personne. Pourquoi avez-vous acheté ce costume que vous portez ? Pourquoi avez-vous acheté cette chemise ? Et cette paire de souliers ? Vous avez acheté cela parce que cela allait vous profiter. D'accord ? Voilà pourquoi vous avez acheté cela. C'est un bénéfice. Pourquoi avez-vous acheté cette voiture ? Eh bien, vous avez acheté cette voiture parce que vous y trouvez un profit. Vous ne l'avez pas achetée à cause des caractéristiques du moteur, à moins que vous vous intéressiez aux moteurs et que vous y connaissiez quelque chose. Quand vous voulez acheter une voiture, le vendeur ne vous décrit pas comment on l'a fabriquée ni la technique de pressage de la carrosserie, ni comment est fabriqué le moteur, n'est-ce pas ? Cela ne vous

intéresse pas. Vous voulez simplement savoir : "Quel profit vais-je en avoir ?" C'est la même chose avec la Scientologie. La personne est essentiellement intéressée par : "Quel profit vais-je en tirer ?" Vous lui dites : "Cela va vous aider à manier vos problèmes. Allez les voir. Cela pourrait vous aider à surmonter cette difficulté".

Notez cela : "Cela pourrait" et non "Cela va". "Peut-être la Scientologie pourra-t-elle faire quelque chose pour vous." Seulement un peu d'espoir. "Peut-être y a-t-il une petite chance". Pourquoi ? Parce que si vous arrivez en disant : "Cela va arranger ces maux d'estomac. Cela va vous supprimer vos migraines". Il sait parfaitement qu'il est impossible de faire quelque chose pour cela : et il les a toujours, il a regardé partout, il a vu quantité de médecins, il a été ici et là et nulle part on n'a pu faire quelque chose pour ses migraines. Alors si vous arrivez en disant : "Cela va..." il pense que vous exagérez ; vous vous êtes placé à un niveau trop élevé. Non, glissez plutôt un discret : "Regardez, il y a des chances qu'on puisse faire quelque chose. Une toute petite chance. On a pu en aider d'autres. Peut-être pour vous aussi y a-t-il quelque chose à faire". N'insistez pas trop. Ne parlez pas trop. Faites une remarque et puis allez-vous-en.

ATTEINDRE ET SE RETIRER

"L'action d'un point de dimension est d'atteindre et de se retirer."

(Scientology 0-8, Facteur 6,
par L. Ron Hubbard)

Vous devez connaître le principe d'atteindre et de se retirer, et apprendre à l'appliquer. La vie est un jeu et il consiste à atteindre et à se retirer, atteindre et se retirer. Voilà une chose à retenir pour votre vie amoureuse. Une idylle c'est essentiellement atteindre et se retirer. Ce n'est pas atteindre, atteindre, atteindre, parce qu'alors vous faites que l'autre se retire. Avez-vous déjà remarqué que vous reculez si quelqu'un vous approche de trop ? S'il recule, alors vous pouvez vous approcher de lui. C'est un mécanisme intéressant.

Faites la même chose en disséminant la Scientologie. Faites une remarque, puis retirez-vous. Faites une remarque qui suscite quelque intérêt, par exemple : "Eh bien, il y a une petite chance qu'il y ait quelque chose à faire à cela. Et maintenant, dites-moi, que pensez-vous qu'on puisse faire ici pour ce travail particulier ?" Vous changez de sujet et vous vous retirez. Laissez-le chercher à atteindre. Le mystère est une chose qui intéresse le thétan. Avez-vous jamais remarqué que lorsque vous dites : "Vous savez, il faut que vous deveniez scientologue. Cela vous fera ceci. Cela vous fera cela", le type s'écarte : vous cherchez trop à atteindre. Donc, approchez-vous puis retirez-vous.

Vous rencontrerez ce mécanisme dans la vie. Si vous voulez vraiment que la vie soit un jeu, atteignez et retirez-vous. C'est un point très important à retenir. Submerger consiste à trop chercher à atteindre (pas de jeu). Il n'y a pas de jeu non plus quand on se retire de trop.

LA SOUFFRANCE ET LA BOUÉE DE SECOURS

Vous devez savoir qu'il y a des gens qui ne sont pas prêts pour la Scientologie. Ils doivent souffrir encore un peu plus. A leur avis, ils n'ont pas encore assez souffert. Laissez-les faire, permettez-leur vraiment de faire ce qu'ils veulent. Ils peuvent changer, s'ils le veulent. Nous avons là une raison fréquente d'absence de gains : ces préclairs ne sont pas prêts. Je manie ces gens en prenant le temps de m'asseoir avec eux pour leur parler, de sorte que lorsque qu'une personne demande de l'audition, je sais qu'elle est prête pour cela. Je leur dis : "Bon, regardez bien, voulez-vous vraiment que cela soit manié ? Réfléchissez. Ne dites pas simplement "Oui". Considérez la chose. Voulez-vous vraiment faire quelque chose pour vous ? Voulez-vous vraiment changer vos conditions de vie ? Si votre réponse est "Oui", alors vous pouvez faire quelque chose pour cela. Vous pouvez vous aider. Ce n'est pas nous qui ferons le travail. Nous ne pouvons que vous guider". S'il persiste et dit : "Je veux y aller", alors vous avez là quelqu'un avec qui vous pouvez travailler.

Beaucoup de gens ne réalisent pas combien ils sont en mauvais état. Simplement il n'est pas réel pour eux que l'humanité touche le fond du tonneau ou se trouve à bout de course. Ils sont tellement loin qu'ils ne savent pas qu'ils ne savent pas.

Certains doivent attendre qu'il leur arrive quelque catastrophe pour se mettre à la recherche d'un moyen d'en sortir, et alors en plein désespoir, ils se cramponnent à la Scientologie comme des naufragés à une bouée. A leur grande surprise, ils s'aperçoivent que cela marche. Ils ont souvent essayé plusieurs disciplines sans résultat. Ils vous diront très probablement : "Pourquoi ne m'avez-vous pas parlé de la Scientologie plus tôt?" Évidemment vous avez essayé de leur en parler depuis déjà un an, mais ils ne vous écoutaient pas ou ne vous entendaient même pas. Ce que je veux vous faire comprendre, c'est que vous devez parler aux gens faciles, à ceux qui vous écouteront. Laissez les autres. Tôt ou tard, ils y viendront eux aussi. Parmi les barrières qu'ils doivent franchir, il y a la stupidité, le refus d'observer ou d'apprendre, et une attitude "Je sais déjà tout là-dessus".

L'ÉCHELLE D'AVOIR

- "Crée
- Responsable de (accepte de contrôler)
- Apporte son aide à (contribue)
- Confronte
- A (possède)
- Gaspille
- Substitue
- Gaspille le substitut
- A eu
- Doit être confronté
- Doit recevoir de l'aide
- Est créé"

(Scientologie 0-8 par L. Ron Hubbard)

L'échelle d'Avoir nous apprend un tas de choses sur les gens. Repérez le niveau de quelqu'un sur cette échelle et vous comprendrez la raison de ses échecs dans la vie, pourquoi il n'a jamais d'argent, pourquoi il ne peut pas prendre soin des biens d'une autre personne, pourquoi il gaspille les biens. Remarquez les flux aux différents niveaux de l'échelle.

Une personne à "Apporte son aide à" émet un flux sortant - outflow. Elle est capable de donner sans souci de retour. En conséquence, elle peut avoir des rentrées d'argent, elle peut garder des biens et en prendre soin. Elle peut accepter de l'aide, en profiter, et consentira à répondre à cette aide.

A "Doit recevoir de l'aide", la personne essaie d'attirer des flux vers elle et ne consent pas à émettre des flux. Elle exige continuellement, et quand quelque chose va de travers, "c'est votre faute..." Elle ne sera jamais capable d'avoir des rentrées d'argent ni de garder de l'argent! Elle ne possèdera jamais rien tant qu'elle est à "Doit recevoir de l'aide". Vous voyez sur l'échelle qu'elle est en dessous de "Gaspille". Cette personne gaspillera aussi la Scientologie ; vous devez donc avoir une réalité sur ce phénomène.

Une personne doit dépasser la barrière de l'argent. Avez-vous déjà entendu : "Pourquoi n'est-ce pas gratuit ?" ou "Ca coûte vraiment cher. Pourquoi n'en font-ils pas cadeau ?" Je vais vous dire quelque chose. Quand vous faites un cadeau à quelqu'un, qu'en fait-il ? Il le gaspille. Une chose qui n'est pas payée n'a pas de valeur à ses yeux. Si quelqu'un reçoit de l'argent de quelqu'un d'autre et achète quelque chose avec cet argent, cette chose sera gaspillée aussi. Pourquoi ? Parce qu'il n'a pas la notion des valeurs. C'est un trait particulier du Thétan ; un Thétan a une compétence infinie. Vous et cet autre type en face de vous, vous avez une compétence infinie. Il n'y a rien que vous ne puissiez faire. Quand vous dites à cet autre type : "Mon pauvre malheureux. Vous ne pouvez pas créer. Laissez-moi payer pour vous. Je vous donne cela pour rien", vous le précipitez directement à l'extrémité inférieure de l'échelle

d'Avoir, à "Est créé". Juste au-dessus il y a "Doit recevoir de l'aide". Cela signifie que vous devez lui donner de l'aide. C'est l'attitude des gens vis-à-vis de l'État Providence. Ils ne font rien par eux-mêmes. Ces gens mettront des années et des années avant de venir à la Scientologie. Ils doivent parcourir les degrés "gaspille le substitut, substitue, gaspille, a (possède), confronte, apporte son aide à, responsable de, crée". Vous devez amener le gars à "apporte son aide à" et alors il y arrivera.

Voici une bonne raison pour ne pas donner la Scientologie pour rien. Cet univers fonctionne selon un flux à deux sens. Vous recevez seulement en proportion de ce que vous sortez hors de vous et envoyez loin de vous. Si une séance d'audition ne marche pas, la première chose que je regarde est : qui paie la séance ?

Avez-vous jamais prêté un livre ? L'avez-vous jamais revu ? Ne prêtez pas vos livres. Ceux qui n'ont pas payé le livre, ne lui accorderont pas de valeur. S'ils veulent apprendre quelque chose, vous leur proposez un livre et vous le leur vendez. Pourquoi ? Parce que c'est le meilleur service que vous puissiez leur rendre. S'ils achètent un livre avec leur argent, alors ils le liront. Si vous le leur donnez, ils vont le laisser traîner, sans le lire et sans lui accorder une valeur.

Retenez ceci : le gars là-bas qui est complètement stupide et énervé a des problèmes en abondance. En vérité il a une compétence fantastique. Il a une compétence infinie. Il n'y a rien qu'il ne puisse faire. Sous des apparences trompeuses, il y a de l'habileté comme vous n'en avez jamais vu. Il est très, très futé. Comme vous n'êtes pas assez malin pour voir cela, vous pensez : "Bon, la meilleure chose que je puisse faire pour ce type est de lui procurer de l'audition gratuite". Si vous faites cela vous allez le mettre en difficulté. S'il veut aller quelque part, où que ce soit, il faut qu'il fasse lui-même le parcours. Vous devez faire vous-même votre parcours. Je dois faire moi-même mon parcours. Chacun d'entre nous a les mêmes potentialités. Ne diminuez pas l'autre être en disant : "Vous êtes incapable de créer" ; il a la même compétence que vous.

Je rencontrai il y a quelques mois une femme qui avait un problème financier inextricable. Les créanciers étaient à sa porte, son compte en banque était vide, ses biens propres étaient hypothéqués, sa santé était chancelante et aucune perspective en vue. Le premier réflexe était d'intervenir et d'arranger la situation immédiate. Même avec les connaissances que j'avais, je dus réprimer mon désir de manier les choses à sa place. Je lui posai diverses questions destinées à lui faire prendre conscience de ce qu'elle était en train de faire, et à l'amener à manier son problème. Je lui dis : "Dans quelle condition êtes-vous ?" Elle repéra la condition et s'en émut. Peu après, elle fit une terrible cognition. Elle s'en alla et mania tous ses créanciers. La dernière fois que je la vis, il y a quelques semaines, elle avait de l'argent en banque, toutes ses créances étaient à jour, et elle avait trouvé le moyen de manier l'ensemble de la situation. De plus, elle avait eu une promotion et une augmentation. Si je lui avais prêté de l'argent, elle n'aurait jamais pu faire cela. Voilà un autre point à retenir. Ne prêtez de l'argent à personne, cela signifie pour eux : "Vous ne pouvez pas créer".

Dites leur d'aller travailler et de le gagner. Quand ils l'auront gagné, ils vont vraiment être quelque part et auront rompu leur barrière sur l'argent. Si vous prêtez de l'argent à quelqu'un et si, avec cela, il fait les niveaux jusqu'à l'état de Clair, il n'a, après cela, pas plus d'aptitude à manier son problème sur l'argent qu'auparavant. En fait, comme il doit maintenant tout rembourser, c'est pire pour lui. Il n'a pas plus d'aptitude à le gagner parce qu'il n'a jamais brisé cette barrière. Tout ce qu'il y a là, c'est une barrière à briser. Quand vous avez brisé cette barrière, vous trouvez de l'autre côté tout l'argent que vous voulez. (Mon livre sur ce sujet sera bientôt publié).

Si vous avez des ennuis avec l'argent, mon conseil sera : allez le gagner. Si vous n'avez pas de travail, trouvez-en un. Les gens ont l'idée, a priori, qu'ils doivent gagner 200 dollars, 400 dollars ou 1.000 dollars par semaine, sinon ils préfèrent ne pas travailler. Cet univers ne fonctionne pas de cette manière. Il fonctionne selon une progression : gagner une unité, puis deux, trois, quatre etc. Cela progresse, statistique par statistique sur une échelle graduée. Vous devez vous-même avoir une statistique avec laquelle commencer. De là, vous monterez à l'étape suivante, et puis la suivante. Voilà comment fonctionne cet univers, selon une progression, degré par degré.

LES FLUX

"Celui qui veut émettre un outflow doit recevoir un inflow. Celui qui veut recevoir un inflow doit émettre un outflow"

(Dianétique 55, par L. Ron Hubbard)

Une autre chose que vous devez savoir concerne les flux. Vous savez qu'il y a un outflow et qu'il y a un inflow. Afin de recevoir un inflow, vous devez émettre un outflow. Vous devez amorcer l'inflow. Si vous ne l'amorcez pas en émettant un outflow, vous ne recevrez pas d'inflow. Vous recevrez en proportion de ce que vous émettez. Si les outflows sont bloqués, vous n'aurez pas beaucoup d'inflow. Si vous travaillez trop longtemps dans une direction (outflow ou inflow), elle finira par s'inverser.

En fait l'argent est une énergie. La communication est une énergie. Vous découvrirez que votre état financier est directement proportionnel à votre outflow de communications. Si vous ne communiquez pas, vous n'aurez pas un grand inflow d'argent.

"C'est la grandeur, non la qualité, de la liste des adresses d'une org, et la quantité de publipostage et de lettres qui lui est envoyée qui détermine le revenu global de l'org".

(HCOPL 30 juillet 1968 Donnée majeure à propos du revenu global,
par L. Ron Hubbard)

C'est la quantité d'outflow qui détermine l'inflow. Ce n'est pas la qualité. Ceci s'applique à la dissémination. Parlez à beaucoup de gens. Ne vous accrochez pas à une personne. Ne travaillez pas sur la base que les gens sont rares. Il y a des centaines, des milliers, des millions de gens, et tous ont besoin de Scientologie.

Après avoir fait circuler la communication, l'action suivante c'est d'accélérer le flux. En d'autres mots, manier promptement les communications reçues. Répondez aux lettres, donnez des réponses et des instructions précises. Accélérez vos actions.

"La prospérité d'une affaire est directement proportionnelle à la vitesse de circulation de ses particules (dépêches, câbles, marchandises, messagers, étudiants, clients, agents, etc.)"

(Exécutive directive 805 INT 11 janvier 1968
Rapidité de service, par L. Ron Hubbard)

Ceci s'applique aussi à l'individu. Si vous rentrez chez vous et que vous ne communiquez avec personne, bientôt plus personne ne communiquera avec vous. Vous avez de l'inflow dans la mesure où vous émettez de l'outflow.

L'inflow ne vient pas nécessairement de la zone à laquelle vous avez envoyé une communication ; le seul fait d'émettre des communications accroît votre approche et votre espace. Il en résultera que les gens commenceront à émettre vers vous. Une agence de

publicité très prospère avait des panneaux d'affichages partout dans la ville. Ils avaient l'habitude de sortir avec leurs clients et de leur dire : "Voici votre panneau d'affichage" et de leur montrer le panneau à des kilomètres et des kilomètres de distance. Puis ils en montraient un autre en disant : "Voici votre panneau d'affichage", puis encore un autre, et ainsi de suite. Que faisaient-ils ? Ils plaçaient les points de vue de leurs clients à l'extérieur et leur faisaient ainsi créer l'espace. Qu'est-ce que cela provoqua ? Davantage de clients pour l'annonceur parce qu'ils avaient vu les panneaux d'affichage.

Vous pouvez faire cela en tant que Thétan ; imprégnez la zone entière. C'est ce que je fais quand je projette de faire une conférence. J'imprègne tout l'espace et je dis ; "Très bien, maintenant tous les gens qui veulent des informations seront ici pour entendre la conférence". Je crée l'image mentale des gens dans la salle de conférence. Cela leur laisse la liberté de choisir s'ils veulent venir ou non, mais je leur ai au moins envoyé un message. Si vous ne faites pas cela, vous verrez que vous aurez peu de monde. Si vous faites cela, vous serez surpris du nombre de gens qu'il y aura.

Si vous avez des difficultés à avoir de l'argent ou des choses, (Voir "Avoir" dans le Glossaire) faites-vous auditer là-dessus. Débarrassez-vous de toute la charge que vous avez là-dessus, parce que vous ne pouvez avoir dans l'univers physique que les choses dont vous pouvez créer l'image dans votre propre univers. Si vous ne pouvez vous les représenter conceptuellement et en créer l'image mentale dans votre propre univers, alors vous ne les aurez pas dans l'univers physique. L'autre chose est : il ne se passe rien dans l'univers physique à moins qu'un être vivant ne l'y fasse.

COGNITIONS

"Cognition : une nouvelle compréhension de la vie. Il s'ensuit pour l'individu un degré plus élevé de conscience et, en conséquence, une plus grande capacité à réussir dans la vie".

(Dictionnaire abrégé de Scientologie
par L. Ron Hubbard)

Les gens viennent à la Scientologie quand ils ont fait une cognition, et pas avant. Regardez un peu en arrière et vous verrez que vous n'êtes venu à la Scientologie qu'après avoir fait une cognition sur quelque chose. Vous avez lu quelque chose, vous avez entendu une conférence et vous avez dit : "Ah ça alors ! Il y a quelque chose là-dedans !" A partir de ce moment vous vous êtes intéressé et avez fait le pas suivant. Vous devez amener les gens à faire une cognition. Cela, c'est le tournant. C'est ce qui vous entraîne à lire encore plus, à avoir une autre cognition, puis à en avoir une suffisamment importante pour que personne ne puisse plus vous détourner de la Scientologie. Vous verrez que si une personne a tendance à s'en détourner, c'est parce qu'elle n'est pas assez stable, qu'elle n'a pas réellement compris la chose. Elle n'a pas fait de cognition sur ce qu'est la Scientologie.

La meilleure façon de leur faire faire une cognition est de les mettre en contact avec la source. Lire un livre. Assister à une conférence. Faire un cours.

MANIEMENT DES PERSONNES SUPPRESSIVES (SP's)

Personne Suppressive : quelqu'un qui essaye activement de détruire la Scientologie ou un Scientologue qui essaye de nuire à la Scientologie ou à un Scientologue par des Actes Néfastes.

(Dictionnaire Abrégé de Scientologie
par L. Ron Hubbard)

J'étais dans une région où la Scientologie était attaquée et il y avait un grand nombre de gens qui étaient contre la Scientologie. Au cours d'une conférence faite à un groupe de scientologues, je leur dis : "Si quelqu'un ose dire un mot contre la Scientologie, foncez et attaquez". Pourquoi attaquer ? Parce que vous ne gagnez jamais du terrain et vous n'êtes jamais gagnant en vous défendant. Cette règle s'applique aussi aux discussions, aux procès ou à la guerre. Vous perdez toujours du terrain en vous défendant. Si quelqu'un dit quelque chose contre la Scientologie, foncez et attaquez en disant : "Que savez-vous sur la Scientologie ? Où avez-vous appris cela ? Avez-vous lu des livres ? Oh, vous avez seulement appris cela de quelqu'un d'autre ? Et qu'en savait-il lui ?" Vous saisissez l'idée ? Vous êtes indigné par tout cela. Vous ne vous défendez pas en disant : "Eh bien, en Scientologie, nous, euh..., nous aidons les gens..." Vous foncez et maniez la chose d'une quelconque façon en attaquant, non en vous défendant. Dans une mauvaise situation, vous pouvez même aller jusqu'à dire à la personne qu'il vaudrait beaucoup mieux ne pas s'intéresser du tout à la Scientologie, et installer ainsi un flux complètement opposé en disant par exemple : "Bon. Ne lisez rien sur ce sujet. N'en parlez à personne. Restez à l'écart de la Scientologie et n'allez pas écouter de conférences". Dès que vous faites cela, vous mettez immédiatement la personne en face de ce qu'elle est en train de faire, et cela la jette automatiquement du côté opposé, du côté où elle veut s'intéresser. Elle ne vous le dira pas immédiatement, mais elle voudra vraiment se renseigner. Elle pensera : "Qu'est-ce qu'il lui prend de vouloir ainsi me tenir à l'écart ? Quel droit a-t-il de me dire de m'en tenir éloigné ?"

Qu'est-ce qui se passe ? La donnée stable est que l'individu veut la Scientologie, mais le bank réactif se tient entre la Scientologie et lui. Ce que vous maniez en fait, c'est le bank réactif. Le bank réactif a un tas de fausses données et de fausses idées. Il les présente au gars, et celui-ci pense que tout cela vient de lui-même. Un individu est fondamentalement bon et, en tant qu'être spirituel, il lutte vraiment pour sortir du borbier. Il ne vous le dira pas ainsi, mais sous des apparences trompeuses il cherche à en sortir. C'est un but que nous poursuivons tous. Chacun d'entre nous a comme objectif de sortir du borbier, et la Scientologie est le moyen de le faire. Il n'y a pas d'individu au monde qui ne soit à la recherche de la Scientologie, parce que c'est le seul moyen d'en sortir. Très souvent, les gens sont perturbés quand je leur dis cela, de sorte que je ne veux pas que vous acceptiez cela sans réfléchir. Je veux que vous trouviez cela par vous-même. Est-ce le seul moyen d'en sortir ? Vous découvrirez cela uniquement en examinant la Scientologie par vous-même. J'y suis allé et je suis pleinement satisfait. C'est le seul moyen. Il n'y a aucune autre discipline qui soit, même de loin, consciente de l'existence du mental réactif chez un individu, qui ait une technologie et des techniques pour le manier. Votre donnée stable est que chacun de ces individus, là-bas, à l'extérieur, est à la recherche de

ce moyen. Savez-vous qu'il y a des gens qui font le tour du monde, en cherchant et fouillant ? Ils essaient de trouver quelque chose, ils creusent les religions et font toutes sortes d'études : métaphysique, spiritualisme, astrologie, ils approfondissent toutes sortes de disciplines dans l'espoir de trouver ce qu'ils peuvent trouver dans la Scientologie. Ceci n'est bien sûr pas la façon de la leur présenter. Vous devez la leur présenter comme quelque chose qui peut les aider à manier ce qui ruine leur vie, à réaliser un objectif qu'ils ont dans la vie, qui peut les aider d'une façon ou d'une autre. Vous devez les amener à faire une cognition.

Avec une personne antagoniste ou en colère, la façon de maniement n'est pas compliquée. C'est une approche très simple. Vous la confrontez et vous écoutez ce qu'elle a à dire. Vous accusez réception et vous lui en demandez plus, comme par exemple : "Avez-vous encore autre chose à dire là-dessus ?" Vous verrez que si vous n'évaluez ni n'invalides, elle va finalement tomber à court d'arguments. A ce moment, vous mettez un point final en disant : "O.K.". Vous n'avez pas à continuer plus loin la conversation.

Si un étudiant ou un préclair critique la Scientologie, dites-lui d'aller s'expliquer pour que ce soit réglé. Nous sommes simplement trop désireux de nous écarter de notre route pour aider quiconque est en difficulté. Toute critique contre la Scientologie, toute attaque ou critique contre quelqu'un d'autre, tout cela provient du mental réactif. Tout cela n'est pas du tout analytique. Si quelqu'un est analytique et a un sujet de plainte, il vient s'expliquer : "Regardez, voilà ce qui s'est passé. Pouvez-vous faire quelque chose pour cela ?" Et le différend est réglé. Mais se mettre à l'écart et en parler à quelqu'un d'autre, cela n'arrange rien. Dites à la personne d'aller voir le Chargé des Inscriptions et de régler l'affaire.

Retenez aussi que si quelqu'un vous attaque, ou attaque la Scientologie, il y a un malentendu. Cherchez le malentendu, mettez-le en évidence, éclairez-le et la chose ne se représentera plus. Ou bien, demandez : "Qu'est-ce que vous avez étudié précédemment ?" "Quel malentendu avez-vous sur ce sujet ?" Le mot mal compris est la base de toutes les attaques. Tout ce que vous devez faire c'est de trouver le mot mal compris et de le clarifier, l'attaque cessera.

"Un mot mal compris engendre des idées étranges".

(LES MOTS MAL COMPRIS. LES BARRIÈRES À L'ÉTUDE, par L. Ron Hubbard)

Parfois les gens ont des idées bizarres sur ce qu'est la Scientologie. Si jamais cela vous arrive quand vous parlez à quelqu'un, retenez qu'il y a là-dedans un mot incompris. Trouvez-le et définissez-le correctement. Ce peut même être le mot "Scientologie" ou des sujets antérieurs de nature similaire que la personne a étudié. (La source des matériaux de ce chapitre est l'ensemble des HCOPL et des Bulletins du HCO sur La Détection et le Maniement des SP et des PTS. OEC Volume 1 par L. Ron Hubbard)

L'ADMIRATION

"... et l'admiration est si puissante que seule son absence permet la persistance".

(Scientologie 0-8, extrait du Facteur 14,
par L. Ron Hubbard)

Admiration : nom 1. Un sentiment d'émerveillement, plaisir et approbation. 2. Le fait de considérer avec un plaisir intense (quelque chose de raffiné ou beau). (Traduit de The World Book Dictionary)

Si vous vous trouvez un jour coincé dans une situation bloquée, bouchée, essayez de l'admirer. Peut-être trouverez-vous difficile au début de faire cela, mais c'est bien pourquoi la situation est bloquée et persistante : vous n'avez pas été capable de l'admirer. Admirez la personne qui vous déplaît ou que vous détestez. Votre vie changera.

Essayez cela dans la vie. Vous trouverez aussi beaucoup d'applications de cela en disséminant la Scientologie. Commencez à admirer les gens et les choses qui vous entourent ; votre vie changera.

Exercice pour démontrer l'efficacité de la donnée ci-dessus :

Etape 1 : Trouvez une autre personne avec qui travailler.

Etape 2 : Asseyez-vous. Chacun de vous envoie à l'autre un flux d'admiration. Ne parlez pas. Continuez cela jusqu'à ce que vous remarquiez un changement d'attitude et que vous vous sentiez bien tous les deux.

Etape 3 : Chacun de vous envoie un flux de haine (d'antagonisme, d'hostilité ou de colère) sur l'autre. Continuez cela jusqu'à ce que vous deveniez conscient des barrières mentales entre vous.

Etape 4 : Un de vous continue à envoyer un flux de haine (d'antagonisme, d'hostilité ou de colère) sur l'autre, pendant que celui-ci envoie de l'admiration. Faites-le jusqu'à ce que vous remarquiez que les barrières créées blowent.

LE SÉRIEUX

"Le sérieux est de la solidité."

(Conférence du Doctorat de Philadelphie # 25,
par L. Ron Hubbard)

En disséminant la Scientologie, gardez le cœur léger et soyez sans souci. Ne devenez pas sérieux. Quand vous devenez sérieux, vous attirez de la masse et vous êtes restimulé. Dans la vie aussi, vous vous porterez mieux si vous avez le cœur léger.

Cet univers devient vraiment solide quand vous êtes sérieux. C'est alors que vous vous y embourbez. Le sérieux ralentit votre flux de particules parce que tout devient lourd autour de vous.

"Plus vous prenez le jeu au sérieux, moins vous avez de chances de gagner".

(Conférence du Doctorat de Philadelphie # 25,
par L. Ron Hubbard)

L'EXERCICE DE DISSÉMINATION

Voyons maintenant l'Exercice de Dissémination tel qu'il est décrit par Ron. J'expliquerai ensuite avec quelques détails comment l'appliquer. Si vous apprenez à faire cet exercice correctement et si vous appliquez toutes les données de ce livre, il n'y a pas une situation que vous ne pourrez manier, soit en dissémination, soit dans la vie. Vous pouvez vous attendre à des résultats.

Maintenant, jetons un coup d'œil à l'Exercice de Dissémination.

HUBBARD COMMUNICATIONS OFFICE
Saint Hill Manor, East Grinstead, Sussex
LETTRE DE RÈGLEMENT DU HCO DU 23 OCTOBRE 1965

REPUBLIÉE LE 20 FÉVRIER 1979

Repolycopier
Membres du personnel à l'extérieur
Diplômés de Saint Hill
Étudiants de Saint Hill

L'EXERCICE DE DISSÉMINATION

L'Exercice de Dissémination comprend quatre étapes précises, que vous devez suivre lorsque vous disséminez à quelqu'un. Il n'existe pas de formule consacrée ni de phrase toute faite à dire à la personne.

Il y a quatre étapes à suivre avec l'individu. Les voici exposées dans l'ordre :

1. Prenez contact avec l'individu : c'est tout simple. Cela veut simplement dire : prendre personnellement contact avec quelqu'un, que ce soit vous ou lui qui fassiez le premier pas.
2. Maniez : si la personne est très ouverte à la Scientologie, si elle veut savoir, vous pouvez sauter cette étape, car il n'y a rien à manier. Manier veut dire manier toute attaque, tout antagonisme, toute provocation ou hostilité que l'individu peut exprimer envers vous et/ou la Scientologie. Définition de manier : contrôler, diriger. Manier implique l'utilisation d'une compétence acquise, en vue d'arriver à des fins immédiates. Une fois que l'individu a été manié, vous :
3. Secourez : définition de secourir : "sauver de la ruine". Avant de pouvoir sauver quelqu'un de la ruine, vous devez découvrir quelle est sa ruine personnelle. La question est la suivante : qu'est-ce qui le ruine ? Qu'est-ce qui lui gâche sa vie ? Cela doit être une condition réelle, considérée par l'individu comme non désirée, ou une condition qui puisse devenir réelle pour lui.

4. Faites comprendre : une fois que la personne est consciente de sa ruine, vous lui faites comprendre que la Scientologie peut manier la condition trouvée lors de l'étape 3, en déclarant simplement que la Scientologie peut le faire, ou en utilisant des données pour lui montrer comment elle le peut. C'est à ce moment précis qu'il faut tendre à la personne une fiche de sélection, ou votre carte de visite, et la diriger vers le service qui sera le plus approprié pour manier ce qui doit l'être.

Voici les étapes de l'exercice de dissémination. Elles ont été conçues de façon telle qu'il est nécessaire de les comprendre. Et la meilleure façon de les comprendre, c'est de faire cet exercice avec un coach.

COACHING DE L'EXERCICE

Position : le coach et l'étudiant peuvent être assis l'un en face de l'autre à une distance confortable, ou bien se déplacer.

But : rendre un scientologue capable de disséminer la Scientologie aux individus de façon efficace. Le rendre capable de contacter, de manier, de secourir un autre être et de l'amener à comprendre. Préparer un scientologue à ne pas rester bouche bée lorsqu'il est attaqué ou mis en doute par un autre.

Dialogue : il n'y a pas de phrase toute faite. Le coach joue le rôle d'un non-scientologue et affiche une certaine attitude envers la Scientologie, lorsque l'étudiant l'aborde. L'étudiant doit alors manier, secourir le coach et l'amener à comprendre. Lorsque, le coach ayant adopté une certaine attitude, l'étudiant peut aisément effectuer ces étapes, le coach change d'attitude, etc. Et l'exercice se poursuit jusqu'à ce que l'étudiant soit sûr de pouvoir suivre ces étapes avec n'importe quel type de personne, avec confiance et décontraction. L'exercice se fait de la façon suivante :

- Le coach dit : "commence".

L'étudiant doit :

- (1) entrer en contact avec le coach, soit en allant vers lui, soit en le laissant venir, suivant la situation imaginée.
- (2) L'étudiant manie toute invalidation se rapportant à lui-même et/ou à la Scientologie, tout défi, toute attaque ou hostilité exprimée par le coach.
- (3) L'étudiant secourt le coach. Lors de cette étape, l'étudiant doit localiser la ruine (problème ou difficulté que le coach a dans la vie), démontrer que c'est une ruine, et faire en sorte que la personne s'en aperçoive.

Lorsque l'étape 3 a été faite :

- (4) vous lui faites comprendre que la Scientologie peut faire quelque chose à ce propos.

Exemple : le coach a admis qu'il avait un problème avec les femmes. L'étudiant écoute simplement la personne qui parle de son problème et déclare : "Eh bien ! C'est le genre de choses que la Scientologie manie. Il y a l'audition, etc." Lorsque le coach indique qu'il vient de comprendre qu'il avait vraiment un problème, et que quelque chose pourrait être fait à ce sujet, l'étudiant lui tend une fiche de sélection ou une carte de visite et l'envoie prendre le service qui sera le plus efficace pour remédier à sa condition.

Le coach doit le recalcr pour tout Retard de Communication, toute nervosité, tout rire ou toute non-confrontation. De même, le coach recalcr l'étudiant, si celui-ci a échoué dans les étapes (1) contacter, (2) manier, (3) secourir et (4) amener à comprendre.

Caractéristique de l'entraînement : veillez à ce que l'étudiant ait des gains. Pour cela, le coach adopte diverses attitudes selon une échelle progressive, et en garde une, jusqu'à ce que l'étudiant puisse la manier aisément. Au fur et à mesure des progrès de l'étudiant, le coach peut adopter une attitude plus difficile.

Assurez-vous bien que l'étudiant atteigne le but de cet exercice.

Vous pouvez préparer et utiliser une liste de choses à manier et une liste de ruines à découvrir.

Ne vous spécialisez ni dans les attitudes antagonistes, ni dans un vif intérêt pour connaître la Scientologie. Utilisez ces deux attitudes et d'autres. Vous les rencontrerez toutes.

L. RON HUBBARD

APPLICATION DE L'EXERCICE DE DISSÉMINATION

Contacter

La première chose à faire est de contacter l'individu. Cela est important car vous ne pouvez manier qu'une personne à la fois. Cela veut dire : prendre contact avec quelqu'un, ce qui implique l'amener à vous parler. Vous entrez en communication avec lui, et, en lui posant des questions, vous l'amenez à parler.

S'il ne consent pas à vous parler, alors cela veut dire que vous n'avez pas fait le contact. Si vous lui posez quelques questions à propos de lui-même, d'une façon détachée, vous pouvez surmonter cette difficulté et monter son intérêt jusqu'à un point où il consent à vous parler. Le sujet qui intéresse en général le plus quelqu'un, c'est lui-même. Faites-le parler de lui-même. "Depuis combien de temps vivez-vous dans cette ville ?" "Aimez-vous être ici ?" "Qu'est-ce qui vous a décidé à venir ici ?" "Quel genre de travail faites-vous ?" "Qu'est-ce qui vous intéresserait dans ce genre de travail ?"

Soyez détendu et à l'aise là-dessus. Intéressez-vous à lui. Ne soyez pas trop sérieux. Écoutez réellement ses réponses. Bientôt le flux changera de sens et il vous demandera : "Que faites-vous ?" Alors vous pouvez présenter la Scientologie et commencer la deuxième étape : manier.

Manier

La deuxième chose à faire c'est manier. Vous ne devez manier que si la personne est antagoniste ou mal à l'aise envers la Scientologie ou vous-même. Peut-être n'en a-t-elle jamais entendu parler. Dans ce cas vous n'avez rien à manier. Vous dites : "Je suis scientologue", ou bien : "J'étudie la Scientologie". Il dit : "Qu'est-ce que c'est ?" O.K., vous n'avez donc rien à manier, vous pouvez passer à l'étape 3 et trouver sa ruine.

Manier quelqu'un peut très bien se limiter à éclaircir quelques malentendus. Cela peut consister à dire uniquement ; "Vous avez un terrible malentendu sur le sujet de la Scientologie". Confrontez la personne et attendez quelques instants. Vous pouvez aussi répéter la remarque. J'ai trouvé que ce moyen était très efficace pour faire découvrir par la personne qu'elle n'y connaît rien. L'essentiel est de manier ce qu'il y a à manier, ni plus ni moins.

Manier peut aussi consister à dire à l'individu de rester en dehors de la Scientologie, et de le mettre ainsi sur un flux opposé. Le maniement peut durer cinq minutes, ou plusieurs semaines, si vous vous trouvez devant un tas d'antagonismes et de bouleversements, mais maniez jusqu'au bout avant de passer à l'étape suivante "Sauver". Quel que soit le temps nécessaire vous faites ce qui est nécessaire pour arriver au résultat.

Ne défendez pas la Scientologie. N'essayez pas de le convaincre sur des données de Scientologie : ne lui donnez pas de données. Il se peut qu'il attaque sur la base d'un article écrit sur la Scientologie dans un journal ou une revue. Trouvez la source de l'information et maniez cette attaque avant d'aller plus loin. Vous faites cela en disant : "Bon, qui vous a dit

cela ? Où avez-vous entendu cela ?" Il dira peut-être : "Oh, j'ai lu cela dans un article de "Life". Vous pouvez dire à cela : "Que disait cet article ?" Vous mettez en évidence la chose précise qui a été dite, et vous l'éclaircissez. Vous pouvez dire : "Bon, est-ce que vous croyez tout ce que vous lisez dans les journaux ?" Ici vous restez ferme, vous maniez et vous ne reculez pas. Si vous maniez la personne correctement, vous verrez soudain qu'elle change de camp et commence à s'intéresser fort à la Scientologie.

Attaquez, ne vous défendez pas. Demandez : "Qu'en savez-vous ?" "Avez-vous étudié le sujet ?" "Avez-vous lu des livres sur le sujet ?" "Avez-vous suivi un cours ?" "Ah, vous n'avez pas étudié ni suivi un cours. Vous acceptez seulement les idées d'un autre là-dessus, alors que cet autre n'a lui non plus rien lu ni étudié ?" "Basez-vous en général vos opinions sur des informations de seconde main ?" "Êtes-vous d'accord que quelqu'un ne connaît pas grand-chose à un sujet à moins qu'il n'étudie lui-même le sujet ? S'il accepte les idées d'un autre, il finira sans doute avec un tas de malentendus sur le sujet. D'accord ?"

En général une personne qui attaque, qui est antagoniste ou hostile, parlera en termes de généralités (déclarations ou idées vagues ou imprécises). "Tout le monde dit que la Scientologie est..." ou "On dit que vous autres..." Vous maniez cela en réduisant toutes ces déclarations générales à des choses précises. Demandez : "Qui est-ce, tout le monde ?" Il dit : "Mes collègues". Vous demandez alors : "Quel collègue ? Trouvez la chose précise. Demandez alors : "Qu'est-ce qu'il en connaît ? Y est-il allé ? A-t-il étudié le sujet à partir des matériaux originaux ? A-t-il lu des livres de L. Ron Hubbard ? Où en est-il dans la connaissance du sujet ? Ah, il a seulement assisté à une conférence, n'est-ce pas ?"

Vous saisissez ? J'ai une fois dit à quelqu'un qui avait attaqué la Scientologie et que j'avais manié comme ci-dessus : "Je pense que vous feriez mieux de rester en dehors de la Scientologie. Je doute que vous soyez assez intelligent pour comprendre, de toute façon". Vous voyez, vous ne devez pas mener n'importe qui à la Scientologie. Ce n'est que pour les gens capables qui sont suffisamment lucides pour voir ce qu'on leur offre. C'est un privilège de pouvoir étudier la sagesse de la Scientologie. Ce n'est que pour ceux qui peuvent voir par eux-mêmes et qui peuvent comprendre. S'ils ne peuvent comprendre dès à présent, ils devraient au moins accepter de regarder et d'apprendre.

Quelqu'un m'a même dit un jour : "Ah, la Scientologie... c'est là qu'ils font toutes ces orgies sexuelles, n'est-ce-pas ?" Et je lui ai dit : "Orgies sexuelles !" (d'un air étonné. Gardez toujours votre sens de l'humour ; ne prenez pas les choses au sérieux, mais ayez l'air sérieux). "Je suis scientologue depuis dix-huit ans et personne ne m'y a jamais invité. Ils me cachent sûrement quelque chose". Demandez-lui alors, sérieusement : "Comment pourrais-je en savoir plus long là-dessus ?" Évidemment, à ce moment il va reculer, sachant que ses informations ne sont pas vraies. De toute façon vous ne devez jamais défendre la Scientologie. C'est la vérité, et la vérité est une si bonne défense qu'elle résistera à toute attaque basée sur le mensonge.

Votre besogne est de faire en sorte que la personne débrouille ses propres fausses considérations, idées ou décisions à propos du sujet. Adoptez une attitude de professionnel

vis-à-vis du sujet. Ne discutez pas. Soyez efficace. Ne vous défendez pas, ne défendez pas la Scientologie. Posez des questions au lieu d'expliquer des choses.

En posant une question à quelqu'un vous le faites participer et contribuer. Il va commencer à se rendre compte par lui-même combien ses idées sur le sujet étaient fausses. Il se débarrasse aussi de ses propres considérations, idées, décisions, opinions et postulats à propos du sujet. Il peut maintenant regarder et comprendre. Autrement il continuera à évaluer ce que vous dites au travers de tous ses préjugés et il ne changera pas d'attitude. Donc posez des questions. C'est très efficace.

Il y a des données très précieuses sur le maniement des gens dans le "Livre des Remèdes au Cas" de L. Ron Hubbard, remèdes "H", "I" et "J". Je citerai "I" et "J" d'abord car "H" entre en jeu après que vous ayez fait "I" et "J".

Remède "I"

S'applique à : n'importe qui.

Ce qu'on remarque : est amer vis-à-vis de la Scientologie, discute beaucoup.

Ce qui est établi : pas d'expérience de la Scientologie.

Que faire : évitez de discuter de Scientologie, ne discutez que d'autres sujets semblables à la Scientologie que la personne n'a pas compris, jusqu'à ce qu'elle se sente mieux là-dessus. (Cela ne se fait pas en audition). Trouvez ensuite quel but a été contrecarré par des sujets antérieurs et similaires relativement auxquels la personne est le plus aigre, indiquez qu'il y avait là une charge manquée et procédez comme dans le remède "h".

Remède "J"

S'applique à : n'importe qui.

Ce qu'on remarque : vous critique en tant que scientologue.

Ce qui est établi : pas d'expérience de la Scientologie.

Que faire : ayez une discussion avec la personne sur les difficultés qu'elle a eues à aider les gens. (Maniez cela comme des cycles de communication inachevés que cette personne a). Veillez à accuser réception à tout acte nuisible ou de contre-survie dévoilé, mais ne cherchez pas ce qui n'est pas déclaré spontanément. Procédez ensuite comme dans le remède "h".

Remède "H"

S'applique à : n'importe qui.

Ce qu'on remarque : refuse d'être audité.

Ce qui est établi : n'a jamais été audité.

Que faire : *découvrez quel but cette personne a eu qui a été contrecarré. Indiquez à la personne qu'il y avait là une charge manquée. Trouvez dans l'entourage de la personne, qui n'a pas accusé réception, et repérez les cycles de communications délivrés incomplètement à cette personne. Trouvez d'autres gens qui ne lui ont pas accusé réception. Repérez ces cycles etc. Maniez ensuite comme un cas habituel, mais n'utilisez que des procédés légers, itsa* sur les solutions à des problèmes, procédé de localisation et ensuite procédé d'avoir".*

(Livre des Remèdes au Cas,
par L. Ron Hubbard)

* ITSA : Mot forgé à partir de "It is a" (c'est un..) qui identifie positivement une chose ; il se rapporte spécialement à tout ce que le préclair dit à l'auditeur quand il dit avec certitude : "c'est... it is a..." (Dictionnaire abrégé de Scientologie).

Sauver

Voyons maintenant l'étape suivante : sauver. Sauver c'est sauver de la ruine. A l'étape 2, vous maniez la personne jusqu'au point où elle désire savoir exactement ce qu'est la Scientologie. Auparavant elle en avait une idée confuse, elle avait des malentendus là-dessus, elle avait écouté ce que d'autres gens lui en avaient dit, elle avait lu ce que les journaux en disaient et maintenant, vous l'avez simplement maniée jusqu'au point où elle sait qu'elle en avait une idée fausse. Finalement elle vous dira : "Qu'est-ce que la Scientologie ?"

A ce stade vous risquez de faire une grosse erreur : de commencer à essayer d'expliquer la Scientologie. Toute explication que vous donnez est un effort pour faire comprendre. Vous dites : "La Scientologie c'est..." Vous voici à l'endroit où vous pouvez vous enfoncer en voulant trop expliquer. Répondez à sa question en cherchant quelle est la ruine de sa vie. Il dit : "Eh bien, qu'est-ce que la Scientologie ?" Vous pouvez dire : "Eh bien, prenons un exemple pratique et vivant. Quelles difficultés (vous pouvez utiliser le mot "problèmes") avez-vous dans la vie ?" *Vous lui expliquez la Scientologie en vous rapportant à ce qui ruine sa vie.*

Une fois trouvée, sa ruine sera très réelle pour lui. Quand il l'aura trouvée il saura bien sûr que cela ruine sa vie. La ruine doit être réelle pour lui, et il doit voir que cela ruine sa vie. En l'expliquant de cette façon : "La Scientologie manie ce genre de choses", la Scientologie sera quelque chose de réel pour lui parce qu'il peut la rapporter à lui-même. Quand une personne vous demande d'expliquer la Scientologie, trouvez sa ruine et expliquez-la lui en vous rapportant à sa ruine.

Vous verrez que la ruine de l'individu est quelque problème ou difficulté qui lui cause des ennuis dans la vie. Vous repérez cela et vous le lui indiquez. Cela prendra véritablement un sens pour lui. Son visage s'éclairera. Il reconnaîtra le fait. Vous aurez véritablement trouvé quelque chose qui lui est très personnel. Si vous repérez un problème et que l'individu est haut

sur l'Echelle de Conscience, tout ce que vous avez à dire est : "O.K., il y a une chance que la Scientologie puisse faire quelque chose pour cela. Voici, prenez cette carte, allez à l'Organisation pour écouter cette conférence".

Donnez-lui alors un rendez-vous et emmenez-le là-bas.

Les gens ont diverses difficultés et contrariétés dans la vie. L'une d'elle expliquera les autres. Celle-là, c'est sa ruine. Je manieras la situation à peu près comme ceci :

Non-Scientologue : Qu'est-ce que la Scientologie ?

Scientologue : Eh bien, prenons un exemple : Quelles difficultés avez-vous dans la vie ? (ou) Quels problèmes avez-vous ?" (Je lui fais chercher cela.)

Non-Scientologue : Oui, mais qu'est-ce que la Scientologie ?

Scientologue : J'y arrive. Quelles difficultés avez-vous dans la vie ?

Non-Scientologue : Bon, tout le monde a des difficultés.

Scientologue : O.K. Quelles difficultés avez-vous ?

Non-Scientologue : J'ai peur de parler aux gens.

Scientologue : Je voudrais vous indiquer quelque chose. Dites-moi si c'est faux. D'accord ?

Non-Scientologue : D'accord.

Scientologue : Cette peur de parler aux gens est en fait en train de ruiner votre vie. Seriez-vous d'accord avec cela ?

Non-Scientologue : Oui, vous avez raison.

Scientologue : Bon, La Scientologie manie ce genre de choses.

Non-Scientologue : C'est vrai ?

Scientologue : Oui, il y a toutes les possibilités qu'on puisse faire quelque chose pour vous aider. Je vous proposerais de lire le livre de L. Ron Hubbard "LA DIANÉTIQUE, LA SCIENCE MODERNE DE LA SANTÉ MENTALE".

Assistez à quelques conférences, cela vous fera mieux comprendre la Scientologie. Quand vous aurez lu le livre, nous pouvons nous rencontrer et en discuter. Ce livre contient les bases de la Scientologie et répondra à vos questions. Il vous expliquera pourquoi vous avez tant d'ennuis dans la vie.

Vous devez localiser la ruine, l'indiquer à l'individu et lui faire admettre que c'est bien ainsi que la chose se présente. Ne dépassez pas cette étape avant que vous n'ayez son accord là-dessus. S'il vous donne un "peut-être", il ne fera pas de cognition et vous n'aurez pas fini le travail. En dissémination standard, on fait tout ce qui est nécessaire pour lui faire admettre que ce que vous lui avez indiqué est en train de ruiner sa vie. Seulement alors il fera une cognition. La plus grande erreur que vous puissiez faire est d'abandonner cette étape avant qu'il ne voie que cela ruine sa vie. Cela représentera une étape sautée et il restera bloqué

exactement là. Pour corriger cette erreur il suffit de faire marche arrière, manier cela, repérer la ruine et lui faire admettre que cela la mine en effet.

Vous lui expliquez la Scientologie en vous rapportant à ses difficultés. Voilà ce que signifie "trouver la ruine". Si vous trouvez cette ruine, il va faire une cognition et alors vous mettez la Scientologie en relation avec cela. "La Scientologie manie ce genre de choses". Maintenant il sait en quoi consiste la Scientologie. Il peut comprendre.

Comment trouver la ruine ? Vous trouvez la ruine en posant une question. Vous ne la trouvez pas en disant : "Avez-vous des ennuis avec les enfants ? Ah non ? Tiens, c'est amusant, la plupart des gens en ont. Avez-vous des ennuis avec ... ?" Oubliez cela ! Cela c'est *votre* évaluation. Ce *n'est pas* de la dissémination standard. Ce que vous dites, c'est : "Quelles difficultés avez-vous dans la vie ? Quels problèmes avez-vous ?" Alors il vous dit : "J'ai de la peine à parler aux gens".

Soyez très tolérant et maintenez une bonne Communication Réciproque. Je vais vous dire autre chose à faire, c'est d'avoir une terrible quantité d'affinité. Comment faire cela ? Vous vous appropriez l'espace de la pièce, vous le regardez, vous en êtes conscient, vous créez cet espace. Consentez vraiment à ce que cet individu soit dans votre espace, que lui consente à ce que vous soyez dans le sien, et puis vous lui envoyez tout simplement un flux d'affinité. Aimez-le vraiment. Faites cela et vous verrez que son attitude changera peut-être, en tout cas la vôtre changera. Vous le rejoindrez plus facilement, votre voix s'adoucira. C'est une expérience très intéressante.

En fait beaucoup de choses dépendent de votre attitude. Pour réussir vraiment, vous devez absolument laisser la personne être comme elle est. Accordez-lui l'être, c'est-à-dire, le droit d'être comme elle est. Mettez cela en pratique. Cela peut changer toute votre vie.

La ruine est localisée sur l'Echelle des Caractéristiques Inférieures de Conscience (qui est décrite en détail dans la Charte de Classification, Gradation et Conscience). Prenons un exemple et montrons comment utiliser les Caractéristiques Inférieures de Conscience. "J'ai peur de rencontrer des gens". Ce peut être la ruine de base. Si vous la lui indiquez et dites : "Eh bien, cette peur de rencontrer des gens affecte votre vie." Il dira : "Oui, sans doute". Ou bien il dira : "Je ne pense pas". De toute façon, vous pouvez dire ; "Si vous n'aviez pas cette peur, que feriez-vous ? Réussiriez-vous mieux ? Feriez-vous plus d'affaires ?" Attirez son attention là-dessus. Si c'est sa ruine, il la reconnaîtra, car ce que vous faites, c'est le situer exactement à "ruine" sur l'Echelle des Caractéristiques Inférieures de Conscience. Voici cette Echelle :

7. Ruine
6. Effet
5. Peur d'empirer
4. Besoin de changement
3. Exigence d'amélioration
2. Espoir
1. Aide

(Scientologie 0-8
Extrait des caractéristiques de conscience,
par L. Ron Hubbard)

Certaines personnes sont au-dessous de "ruine". Il y a plus de vingt-sept conditions au-dessous de "ruine". Il y aura des gens que vous n'atteindrez pas, mais ne vous en faites pas parce qu'à ce stade nous ne visons pas cent pour cent de résultats. Les gens qui viennent à la Scientologie sont plus conscients que ceux qui n'y sont pas encore. Beaucoup d'entre vous êtes venus à la Scientologie parce que vous cherchiez quelque chose. Vous aviez la décision bien nette de trouver cette chose. Je sais que j'y suis venu de cette façon, parce que je cherchais, et quand je la rencontrai, bang ! Je compris, et c'était dans le sac ! Hors de la Scientologie il y a des gens qui cherchent ; et d'autres qui ne sont pas encore arrivés là. Leur niveau de conscience est bien au-dessous de cela. Ils doivent encore subir et éprouver davantage. Quand vous prenez dans le public les gens conscients et que vous en faites des scientologues, toute la zone les entourant a l'occasion de progresser. Je ne sais pas si vous avez remarqué cela, mais quand vous devenez plus conscient, vous parvenez à mieux manier les gens à l'extérieur. Cela crée autour de vous un environnement plus conscient et plus haut de ton. Avez-vous remarqué cela ? Ensuite vous amenez d'autres gens qui font la même chose, et ainsi graduellement toute la société progresse. Ce que nous faisons en Scientologie c'est d'y amener les êtres les plus conscients de la région. Quand ils entrent, ils pavent le chemin afin que d'autres deviennent plus conscients et entrent à leur tour.

Ce que nous faisons à cette étape "sauver", c'est trouver la ruine de la personne. Il y a quelque chose qui ruine la vie de chaque personne. La seule chose, c'est que certaines personnes sont tombées plus bas que le niveau de ruine. Tout le monde ne réalise pas où se trouve sa ruine, mais le plus grand nombre sera capable d'identifier ce qu'est la ruine.

Se débarrasser de leur ruine est une chose qui les intéressera. Vous pouvez dire : "Regardez, je connais quelque chose qui pourra peut-être manier cela. Je n'en suis pas sûr, mais c'est possible". Le facteur espoir est seulement un léger contact : juste une simple possibilité.

Vous pouvez dire : "Cette inaptitude à communiquer avec les gens est en train de ruiner votre vie". Il dit : "Je ne vois pas". Vous reprenez : "Eh bien, si vous pouviez mieux communiquer avec les gens, vous réussiriez mieux, n'est-ce pas ?" "Je crois que oui". "O.K." dites-vous, "Donc, n'étant pas capable de communiquer efficacement vous ne vivez pas aussi bien que vous le pourriez. C'est juste ?" "Oui !" "Bon", poursuivez-vous, "cela ruine votre vie, n'est-ce pas ?" "Oui, c'est vrai". Alors vous dites : "Bon, vous êtes décidément l'effet de cela, n'est-ce

pas ?" Vous l'avez situé très exactement à "ruine", et vous passez maintenant au degré suivant qui est "effet".

Vous lui dites : "Regardez, vous êtes l'effet de cette incapacité à communiquer, n'est-ce pas ?" Et il vous dira, "Oh, mon Dieu ! Vous avez raison ! Je le suis". Alors vous lui dites : "Cela va empirer. Cela ne va pas s'améliorer. Cela va empirer". Il répondra peut-être : "Eh bien, c'est en tout cas ce qui s'est passé ces dernières années". Ou bien : "Mon Dieu, vous avez raison, ça a empiré !" Vous reprenez : "O.K. Vous avez besoin de changer cela". "Oui ! Vous avez raison, je devrais changer".

Il passera d'un niveau au suivant très aisément parce que ce niveau est là (sur l'échelle) et vous n'avez qu'à l'y placer.

Vous dites : "O.K.". Vous devriez exiger que quelque chose soit fait pour cela". Certains m'ont répondu à cela : "Oui, mais, de qui vais-je exiger cela ?" Ils passaient directement au niveau "exigence d'amélioration". A ce stade vous pouvez dire : "Bon, en premier lieu, c'est de vous que vous devez exiger une amélioration. Vous devez faire le premier pas : exiger de vous-même que vous fassiez quelque chose pour vous. Autrement, cela ne se fera pas, n'est-ce pas ?"

Ensuite vous allez à "espoir" et "aide". "Il y a une chance que, peut-être, la Scientologie puisse vous aider pour cela. Elle en a aidé d'autres. Peut-être pourra-t-elle faire quelque chose pour vous." J'ai découvert que les gens sont choqués quand vous leur dites avec pleine conviction : "Cela peut être manié". Vous avez l'air si certain, que l'autre est sûr que vous lui préparez une déception. Donc mettez seulement le facteur "espoir". Vous saisissez ?

Mais, ne vous avancez pas, ne donnez pas aux gens un tas d'informations. Ne leur donnez pas d'informations. Vous leur donnez quelque profit, et si alors ils n'approchent pas, vous vous retirez. Il m'est arrivé de parler à quelqu'un et de m'arrêter au milieu d'une phrase : "Oh, bon, cela ne vous intéresserait pas de toute façon", ou bien : "Je voulais vous dire quelque chose, mais sans doute cela ne vous intéresserait pas". Voilà la bonne façon de les faire approcher. C'est le mécanisme atteindre-se retirer. Je dirais que l'erreur majeure que font les scientologues, c'est de sur-atteindre (atteindre exagérément). Ils parlent aux gens, leur donnent trop de données et ils sur-atteignent, ce qui fait reculer l'autre personne. Donc, ne soyez pas trop sérieux. Prenez la chose légèrement. Approchez et retirez-vous.

Après avoir localisé avec précision la ruine, et avoir amené la personne à espérer, vous pouvez dire alors : "Regardez, il y a une chance qu'il y ait quelque chose à faire pour cela. Les gens donnent des conférences sur la communication. Ce sont des spécialistes dans ce domaine. Allez donc les voir". Que faites-vous ? Vous amenez la personne à la compréhension, ce qui est l'étape suivante.

Fondamentalement, tout ce qui intéresse la personne c'est ce qui va l'aider, ce dont elle pourra faire un profit. Si elle a éprouvé dans le passé un tas d'aides manquées, vous avez du pain sur la planche. La durée qui s'écoule entre le moment où on entend pour la première fois parler de Scientologie et le moment où on y vient, est variable selon les personnes. En d'autres mots, il

y a là ce qu'on appelle un "retard", un retard de dissémination. Certaines personnes à qui vous parlez de Scientologie arriveront d'emblée et diront : "Où est donc cet endroit ? Amenez-moi vite là-bas ce soir". Et d'autres, six ans après : "Eh bien, il faudrait que j'aille à cette conférence dont vous m'avez parlé, si seulement j'avais un peu de temps !" Eh bien, voilà son "retard" ! C'est le temps qu'il lui faut pour y arriver. A un moment donné, il viendra. Tout ce que vous avez à faire c'est atteindre et se retirer, et lui donner quelque profit ; cependant vous pouvez raccourcir ce retard au moyen d'un bon 8-C (Voir "8C" dans le Glossaire), et en employant les données de ce livre avec adresse (8-C = contrôle positif sans réserve.) Pour plus d'informations, voyez dans le Glossaire à "Cours de Communication".

Savez-vous que certaines gens ont besoin d'affirmations répétées ; tout ce que vous avez à dire est : "Eh bien, la Scientologie peut manier cela. Allez donc les voir". Le lendemain il se plaint de ses migraines, et vous lui dites : "Bon. Allez donc écouter cette conférence. Peut-être y a-t-il moyen de faire quelque chose pour cela". Trois mois plus tard, il se plaint toujours, et vous dites : "Eh bien, allez donc les voir pour cela". Soudain, il vous étonne avec un : "Vous savez, je crois que je vais y aller". Voilà le temps nécessaire. Vous ne maniez jamais selon un schéma-type. Vous ne maniez que ce qui doit être manié, avec affinité, réalité et communication. Vous accordez l'être à la personne, c'est-à-dire le droit d'être comme elle est. Cela implique que vous soyez mentalement libre : être totalement prêt à accepter qu'elle fasse ce qu'elle veut. En même temps, vous avez postulé le résultat final correct pour cette personne, c'est-à-dire : être en Scientologie sur la voie de Clair et OT.

En faisant monter une personne sur l'échelle des caractéristiques inférieures de conscience, à partir de "ruine", il est essentiel que vous soyez sûr que la personne est réellement sur le degré avant de passer au suivant, Si vous ne prêtez pas attention à cela, un degré sera sauté et la personne restera bloquée sur le degré au-dessous de ce degré sauté. Par exemple, vous avez trouvé la "ruine" de la personne et elle n'admet pas que ce qui a été trouvé est en train de ruiner sa vie. Ne continuez pas. *VOUS DEVEZ LUI FAIRE ADMETTRE QUE CELA RUINE SA VIE.* Alors seulement vous pourrez introduire le degré "effet".

Exemple : l'individu est à "peur d'empirer" et vous lui dites : "Vous avez besoin de changer cela, n'est-ce pas ?" Il dit : "Comment faire ?" En fait il n'est pas encore arrivé à "besoin de changement". "Besoin de changement" c'est : "Oui, j'ai besoin de changer cela". Ce n'est pas : "Comment faire ?"

Vous devez écouter ce qu'il dit et vous assurer que cela correspond au niveau et non à quelque chose d'autre. Examinez un instant la différence de signification entre "J'ai besoin de changer cela" et "Comment faire ?" Dans cette dernière expression il n'y a pas de décision de changer, l'individu esquive là question qui est : "Vous avez besoin de changer cela".

Je manieras cela en disant à la personne : "A cette étape ne vous inquiétez pas pour savoir comment vous pouvez le changer. La première chose à faire c'est de reconnaître que vous avez besoin de le changer". N'oubliez pas que ce sont les caractéristiques de conscience et lorsque quelqu'un est à "besoin de changement" il faut qu'il ait conscience qu'il a besoin de changer.

N'offrez pas de données. Donnez-leur le bénéfice de faire manier leur ruine. C'est par cela qu'ils sont intéressés. Par exemple, quand quelqu'un vous envoie chez le docteur, il ne vous

fait pas une description complète de la façon dont se passe l'opération, n'est-ce pas ? C'est la même chose avec la Scientologie.

Une autre façon de réaliser cette étape c'est de la faire sur les objectifs. Découvrez l'objectif de la personne et alignez alors la Scientologie sur cet objectif. Vous dites : "Que voulez-vous faire dans la vie ?" Regardez-le droit dans les yeux et dites : "Vous pouvez faire cela. Il vous est possible de faire cela. Vous avez seulement sans doute besoin d'un peu d'aide". Faites-lui comprendre comment la Scientologie peut aider et quels bénéfices elle procure, en disant par exemple : "Oh, ils enseignent cela. A vrai dire, j'ai assisté à des conférences là-dessus". Vous pouvez dire aussi : "Avez-vous l'impression que vous vous en sortiriez mieux dans la vie si vous n'aviez pas ces maux de tête ?" C'est sa ruine. Et vous dites alors simplement : "Eh bien, allez donc les voir. Ils ont aidé d'autres personnes. Il est possible qu'ils puissent faire de même pour vous.

Occasionnellement, vous rencontrerez quelqu'un qui est au-dessus de "ruine". La chose à manier avec lui ce sont les objectifs. "Objectif" est beaucoup plus haut que "ruine" sur l'échelle, mais c'est le même principe. Trouvez l'objectif de la personne et dites : "O.K. Comment vous approchez-vous de cet objectif ? Peut-être y a-t-il quelque chose qui puisse vous y aider. Essayez donc. Allez les voir", et ensuite, reculez. Cela prendra longtemps avec certains. Cela prendra le temps qu'il faut. N'ayez jamais l'impression d'avoir raté si quelqu'un ne vient pas. Faites de cela un jeu, ne prenez pas cela au sérieux.

Amener à la compréhension

L'action suivante est d'amener à la compréhension. Vous remarquerez combien les étapes 3 et 4 se succèdent harmonieusement. Si elle est faite correctement, l'étape 3 (sauver) vous conduit directement à l'étape 4 (amener à la compréhension). Il est intéressant de noter ici que la même chose se produit avec l'étape 1 (contacter) qui vous mène tout droit à l'étape 2 (manier) qui elle-même vous mène à l'étape 3 (Sauver).

Donc, vous venez de terminer l'étape 3 (Sauver) et vous avez trouvé la ruine de la personne. Vous dites : "La Scientologie manie ce genre de choses. D'autres personnes ayant des difficultés similaires aux vôtres ont aussi été aidées. Il y a toutes les chances que quelque chose puisse être fait pour vous." Et à ce stade-là, j'ai découvert qu'il est préférable de se taire et attendre la réponse de la personne. Le silence est un outil très puissant. Laissez l'autre personne parler la première. Elle devra dire quelque chose comme : "Eh bien, qu'est-ce que je peux faire maintenant ?" Elle vous le dira pour autant que vous ayez fait complètement les étapes précédentes et que vous ayez atteint le résultat final de chacune de ces étapes.

Vous pouvez alors dire quelque chose comme : "Eh bien, ce que je vous suggère de faire est d'apprendre quelque chose sur ce sujet. Vous devriez lire un livre et vous devriez aller au centre local de Scientologie où ils donnent des conférences d'introduction." Donnez-lui le temps, le lieu de la prochaine conférence et répondez à toutes ses questions. Vous pouvez aussi lui dire de lire le livre LA DIANÉTIQUE: LA SCIENCE MODERNE DE LA SANTÉ MENTALE

PAR L. RON HUBBARD. Dites : "Cela vous expliquera les fondements de beaucoup de difficultés que vous rencontrez. C'est la meilleure chose que vous pouvez faire et ainsi vous comprendrez mieux ce dont il s'agit et ce qui peut être fait."

Si vous avez la ruine de la personne et aussi toutes les autres étapes faites entièrement, il va alors acheter le livre. Et vous le lui faites acheter. Vous ne prêtez pas le vôtre. Pourquoi ? Parce qu'il en retirera plus s'il a dû contribuer pour cela en le payant. Si vous lui le prêtez, neuf fois sur dix, il ne sera pas lu et vos chances de le récupérer sont faibles. Toutefois, si les circonstances sont telles que vous décidez de lui prêter le livre, je vous suggère de donner une limite de temps. Disons trois jours, et que vous désirez absolument l'avoir en retour dans ce délai. Ensuite, assurez-vous que vous le récupérez. À ce stade, donnez à la personne votre carte de visite ou remplissez une fiche de sélection en lui donnant le nom de la personne à contacter au Centre de Scientologie. Je dirais même d'effectuer, vous, immédiatement un appel téléphonique où vous introduisez directement la personne à qui de droit. Restez en contact avec ces personnes que vous contactez. Demandez-lui son adresse et numéro de téléphone, mais n'utilisez pas ces mots car ce sont des "boutons." Vous dites quelque chose comme ceci : "J'aimerais rester en contact avec vous et savoir comment cela ira par la suite, où puis-je vous contacter ?"

Une des grandes difficultés que les nouvelles personnes ont, c'est d'arriver, c'est donc une bonne idée, si vous en avez le temps, de prendre des dispositions pour les rencontrer et de les amener jusqu'au Centre de Scientologie, de les présenter aux gens dans l'org, de leur montrer les locaux et de faire que cet endroit soit un environnement sûr pour eux. Gardez-les au contact de la Scientologie jusqu'à ce qu'ils soient suffisamment informés pour décider si, oui ou non, ils en veulent. J'ai constaté qu'il était très avantageux de faire lire par un nouvel arrivant ces trois livres dans l'ordre suivant :

- DIANÉTIQUE, LA SCIENCE MODERNE DE LA SANTÉ MENTALE ;
- DIANÉTIQUE, ÉVOLUTION D'UNE SCIENCE ;
- DIANÉTIQUE, LA THÈSE ORIGINELLE.

Après avoir lu ces livres, ils commencent à comprendre ce qui a été découvert sur les gens et comment cela a été découvert. Et cela les mets directement en contact avec Ron en tant que source de ces matériaux.

- DIANÉTIQUE, ÉVOLUTION D'UNE SCIENCE est un excellent récit pas-à-pas, de la manière dont Ron a découvert la ruine fondamentale de l'homme.

Il y a de nombreuses choses que vous pouvez faire pour manier le problème de la personne qui n'arrive pas. Par exemple vous pouvez utiliser les Flux Inverses, et créer un problème à ce sujet pour lui, comme "Eh bien, je comprends que tu aies ce problème et il me semble que tu ne vas pas pouvoir venir à cette conférence. Tu es terriblement occupé et il y a toujours ce facteur temps. Tu vois, tu n'as tout simplement pas le temps pour ces choses supplémentaires, et puis, de tout façon, ta femme va te demander de faire quelques trucs en plus, et puis il y a aussi ton programme télé préféré. Et puis, si tu avais fait ce genre de truc à la voiture, elle aurait rendu l'âme." En d'autres termes, donnez-lui quelques problèmes, et vous serez surpris de voir qu'il les solutionne. Combien m'ont dit, après que j'ai fait cela et qu'ils m'avaient dit

qu'ils avaient toutes ces choses à gérer : "Oh, je peux régler ça : je vais venir. J'y serai." Et ils changent d'avis.

Ces étapes requièrent de la persistance et vous devez contacter la personne jusqu'à ce qu'elle lise le livre et se rende réellement au Centre et se mette sur un cours. C'est une erreur de donner beaucoup de données. Laissez cela au personnel du Centre.

Dianétique, La Science Moderne De La Santé Mentale

par L. Ron Hubbard.

La Dianétique est la plus avancée des écoles sur le mental dont l'Homme dispose. Dans La Dianétique, la cause cachée de toutes les aberrations humaines a été mise à jour, et les outils ont été développés pour invariablement la résoudre. Ce livre, dès sa publication, s'est hissé en haut de la liste des "best-sellers" et est resté depuis lors un best-seller international.

La DIANÉTIQUE est un ouvrage qui contient les outils nécessaires pour à la fois gérer les relations interpersonnelles et comprendre le mental. Les outils donnés dans cet ouvrage vont produire une *Libération* Dianétique ; une personne qui a été libérée de ses anxiétés majeures et qui a un nouveau et plus haut niveau de conscience et d'aptitude.

1. La DIANÉTIQUE va aider le lecteur à éliminer les expériences douloureuses et les émotions douloureuses accumulées dans la vie, et va l'aider à éliminer d'autres conditions indésirables dans sa vie.
2. La DIANÉTIQUE va aider le lecteur à atteindre rapidement une meilleure efficacité que ses capacités actuelles, améliorant des facteurs comme son temps de réaction et sa capacité d'apprentissage.
3. La DIANÉTIQUE accroît les perceptions, et la vitesse et exactitude du jugement.
4. La DIANÉTIQUE aide le lecteur à trouver ce qui lui est arrivé dans le passé, qui a placé des difficultés déconcertantes sur sa route, et amoindrit sa réussite.
5. La DIANÉTIQUE est un sujet passionnant et stimulant, exprimée clairement et facile à apprendre et à appliquer ; étant toujours l'étude la plus approfondie dans son domaine que l'homme ai jamais eue.
6. La DIANÉTIQUE est utilisée à un niveau professionnel partout dans le monde. Par de nombreux médecins, d'éminents juristes, des grandes entreprises, des artistes - tout comme elle est, plus généralement, utilisée par le grand public, indépendamment de son niveau d'éducation.
7. La DIANÉTIQUE aide les relations familiales et maritales.

Trouvée, mise au point, développée et organisée par L. Ron Hubbard, La DIANÉTIQUE est le résultat d'un quart de siècle d'étude, et onze années de mise en forme avant la

publication du livre. Testée sous tous ses aspects, applicable uniformément, et rigoureusement validée.

Le registre de ceux qui ont bénéficié de la Dianétique compte des centaines de milliers de cas. Le nombre des personnes aidées directement ou indirectement par la Dianétique est estimé en millions.

Etudier et s'entraîner en Dianétique prépare une personne à atteindre des états d'existence supérieurs en Scientologie. La Scientologie est une Philosophie Appliquée, l'étude de la connaissance dans son concept le plus large. La Dianétique est la route vers *un être humain capable*. La Scientologie est la route d'un être humain capable, à travers des étapes précises et atteignables, vers la *Liberté Totale*. La Dianétique est le commencement et la Dianétique commence avec le livre : DIANÉTIQUE, LA SCIENCE MODERNE DE LA SANTÉ MENTALE.

ENTRAÎNEMENT DE L'EXERCICE DE DISSÉMINATION

En entraînant l'exercice de dissémination, avancez sur les étapes 1 à 4 par gradients.

Faites-les les uns après les autres plusieurs fois de suite jusqu'à ce que chaque étape puisse être faite sans effort. A ce moment-là, vous pouvez commencer à être un peu plus sévère.

J'ai eu une fois affaire à un entraîneur qui était si sévère que l'étudiant était resté croché à l'étape 2 (le maniement) et n'a pas pu passer plus loin, ce qui lui a donné une perte importante dès le début déjà. Il est plus important d'obtenir que chaque étape soit en place en les refaisant encore et encore ; et une fois que cela va bien, on passe alors à des situations plus difficiles.

Et une personne qui peut exécuter les étapes 1-4 correctement, peut aussi bientôt apprendre grâce à son expérience et aller à l'extérieur et commencer à mettre en pratique.

Dernier conseil : quand vous disséminez la Scientologie, cherchez les plus simples. Par les plus simples, j'entends les gens qui sont ouverts aux choses nouvelles et qui recherchent des changements. Il en existe des milliers là dehors et ils apprécient vraiment quand vous les introduisez correctement en Scientologie.

Il est bien clair que quelques-uns d'entre vous ont fait des erreurs en disséminant la Scientologie. Mais toutes ces erreurs peuvent être corrigées et tout cela est développé dans le contenu de ce livre

QUESTIONS ET RÉPONSES DONNÉES AU COURS DE MES CONFÉRENCES SUR LA DISSÉMINATION

Question : Je parlais de la Scientologie à quelqu'un et il disait que c'était du lavage de cerveau et qu'il ne viendrait pas à la Scientologie et ne lirait aucun livre, parce que cela pourrait lui "laver le cerveau". Comment aurais-je dû manier cela ?

Réponse : Vous auriez dû le regarder droit dans les yeux et lui dire : "J'aimerais vous indiquer que *vous avez déjà* le cerveau lavé".

Question : J'avais prêté un livre à une personne. Elle lut le livre, me le rendit et s'en alla. Avant que je ne puisse lui demander si elle l'avait aimé, elle était dehors. Qu'est-ce que j'ai fait d'incorrect ?

Réponse : Quel était votre postulat premier concernant cette personne ?

Réponse : Je postulais qu'elle devait lire le livre.

Réponse : O.K. Elle a lu le livre. C'est exactement ce que vous avez postulé, donc félicitez-vous. Mais ce n'est évidemment pas le résultat final correct. Vous auriez dû postuler qu'elle lirait le livre, suivrait un cours et deviendrait Clair et OT.

Question : Oui, deux questions. La première : vous avez une personne avec un problème de temps. Je veux parler du gars qui court sans arrêt chez le docteur pour recevoir des ordonnances.

Réponse : Bien. O.K. Indiquez sa ruine. Dites : "Eh bien ceci est en train de ruiner votre vie".

Question : C'est ce que j'ai fait. Il en était très conscient. C'était une personne avec qui je travaillais. Que faire après cela ?

Réponse : O.K. Ne lui donnez aucune donnée, ne faites pas de cure miracle. Gardez cela pour vous. J'ai un jour réalisé une cure miracle, on m'a pris pour un sorcier qui utilisait la magie noire. Pourquoi ? Eh bien, c'était réel pour moi et cela faisait partie de ma vie quotidienne ; en fait j'avais atteint un stade où, si cela ne marchait pas comme cela, je commençais à me demander ce que j'avais fait de travers. Mais la réalité des autres gens est tout autre : ils n'ont jamais vu cela auparavant et cela les dépasse de très haut. Ce qui se passe c'est que les gens n'y croient simplement pas. Ils se justifient à leurs propres yeux en disant : "Bon, cela ne s'est jamais vu auparavant ; cette chose est simplement impossible. Je n'étais sans doute pas si mal que je le croyais". Donc, gardez-vous des cures miracles, mettez seulement en place espoir et aide. Par exemple : "Il y a peut-être une chance qu'on puisse faire quelque chose pour cela". Vous pourriez aussi demander : "Qu'avez-vous fait jusqu'à présent ? Qui avez-vous consulté ?" et

vous pourriez commencer à enlever la charge concernant d'anciennes pratiques. Dites alors : "Allez donc voir ces gens. Peut-être peuvent-ils faire quelque chose pour vous". Ensuite reculez. Plus tard vous aurez une autre occasion d'y revenir. Restez à son niveau de réalité et ayez sur lui un bon 8-C (intention positive sans réserve).

Question : L'autre question : j'ai amené des gens ici et l'un d'eux a fait le Cours de Communication. Après ils vinrent me dire qu'il n'y avait rien pour eux là-dedans. Comment agir à partir de cela ?

Réponse : Oui, cela arrive. Dites-leur très poliment : "O.K. D'accord. Il y a beaucoup de choses que vous ne comprenez pas". Continuez à leur parler pour déterminer où sont les incompris, et éclairez-les. Vous trouverez peut-être que cette personne a une incompréhension sur des sujets antérieurs.

Question : Je connais des gens qui vivent très bien et ne semblent pas avoir de problèmes. Comment trouveriez-vous leur ruine ?

Réponse : Vous pourriez leur parler en termes d'objectifs. Les objectifs qu'ils veulent accomplir. N'oubliez pas que certaines gens qui ont toutes les "solutions" s'en vont résoudre les problèmes d'autrui. Comme ils sont du côté de la solution, ils ne s'intéressent pas à une organisation qui offre des solutions. Ne vous en faites pas. Allez parler à quelqu'un d'autre.

Question : Comment faire avec le type migraineux à qui vous dites : "Il y a une chance que, si vous allez écouter une conférence, vous entendrez quelque chose qui vous intéresse". Puis vous reculez en disant : "Très bien. Vous avez peut-être raison. Peut-être n'est-ce pas la chose qui vous convient". Et à cela il répond : "Oui, probablement que ce n'est pas pour moi", et il s'en va. Évidemment je veux l'approcher à nouveau et le ramener.

Réponse : Bon. Juste un petit détail ici. Ne dites pas : "Ce n'est probablement pas la chose qui vous convient". Dites : "Ce n'est pas pour vous". Dites cela avec suffisamment d'intention, soyez cause. Ne vous attendez pas à ce qu'il revienne et inverse le flux d'emblée. Certains le feront, mais pour d'autres cela prendra plus de temps.

Je veux que chacun de vous réussisse en cela, car je sais ce que vous ressentez. Vous avez rencontré quelque chose qui est réellement bon et vous voudriez que d'autres gens en profitent. C'est cela que je sentais moi-même. Quand je

commençai, je fis toutes les gaffes du livre et d'autres encore qui ne sont pas dans le livre. J'avais l'habitude d'aller parler aux gens d'esprits, de thétans, d'images mentales, etc., y compris toutes sortes d'expériences tirées de la version non-agrégée de "UNE HISTOIRE DE L'HOMME". Mon oncle me disait que j'étais complètement timbré. Mais cela c'étaient mes premières expériences. Vous n'avez pas besoin de faire toutes ces gaffes parce que je les ai faites. Je vous explique comment les contourner. Vous ne devez donner aucune information.

Question : Comment pourriez-vous corriger une erreur de ce genre ? Vous avez approché quelqu'un et vous vous êtes montré trop enthousiaste. Comment corriger cela ?

Réponse : Bon. D'abord ne continuez pas à faire la même erreur que vous avez faites. Reculez. Ne dites plus rien. Allez même jusqu'à ne plus faire aucune allusion à ce sujet. Ici, de nouveau, c'est une question de flair et cela dépend de la situation. Sentez ce que vous devez faire, développez ce sens spécial. Développez votre sensibilité vis-à-vis de l'autre personne. Est-elle intéressée par ce que j'ai à dire ou est-elle en train de reculer ? Si elle recule, coupez simplement au milieu de la phrase. Vous voyez ? Vous pouvez dire : "Oh, cela ne vous intéresserait pas. Passons". N'insistez pas. Une chose qui m'est apparue très utile, c'est de poser des questions. Placez la personne sur le flux inverse. Vous dites : "Eh bien, comment manieriez-vous la situation ? Que feriez-vous ? Vous avez un problème ici. Qu'est-ce qui peut le résoudre ? Que pouvez-vous faire pour cela ? Y a-t-il quelque chose à faire ?"

Vous pouvez entrer dans un café ou un restaurant et parler à quelqu'un : "Belle journée, n'est-ce pas ? Vous attendez depuis longtemps ?" Ou bien : "Hello, mon nom est" Posez-lui des questions sur ce qu'il fait. "Oh, mais c'est intéressant. Comment faites-vous cela ? Où avez-vous appris cela ? A quel collègue avez-vous été ? Tiens, qu'est-ce qui vous a poussé à vous intéresser à cela ?" Finalement, il inversera le flux. C'est une loi naturelle de l'univers. Le flux changera de sens. Il finira par dire : "Bon. Que faites-vous ?" Alors vous dites : "Je suis étudiant au cours de Dianétique Standard". Vous dites cela en toute confiance, comme si vous disiez "Espèce d'idiot, vous ne savez pas ce que c'est ?" Il dit : "Dianétique ? Qu'est-ce que c'est Dianétique ?" Dites alors : "Quoi ! Vous voulez dire que vous n'en avez jamais entendu parler ? Mais d'où venez-vous ?" Vous voyez l'idée ? Il commence alors à se demander ce qu'il a loupé.

Vous pouvez jouer toutes sortes de jeux. "Vraiment, vous n'en avez jamais entendu parler ?" Cela est très efficace. "Non, je n'en ai jamais entendu parler". "D'où venez-vous donc ? Où donc avez-vous vécu ces vingt dernières années ? On en a parlé dans tous les journaux. Dites, vous feriez mieux de vous informer là-dessus. Vous n'êtes pas à la page". Peut-être ne viendra-t-il pas d'emblée, mais il est en train de s'intéresser. Il s'en ira en disant : "Dianétique ? Dianétique ? Comment cela se fait-il que je n'en aie jamais entendu parler ? Je me demande ce

que c'est". La prochaine fois qu'il en entendra parler, il dira : "Ah, c'était ça !" Trois mois plus tard il sera à une conférence.

Vous créez un intérêt au moyen du flux inverse. Vous faites : "Mais, d'où diable venez-vous ? Vous ne connaissez pas cela ?" Et naturellement, il se dira : "D'où est-ce que je viens ? Comment cela se fait-il que tout le monde connaisse cela et moi pas ? Je devrais me renseigner. Où puis-je me renseigner ?" Il pourra toujours chercher dans les pages jaunes ou roses de l'annuaire téléphonique.

Vous pouvez dire : "Si j'avais une carte, je pourrais vous en donner une, mais je suis à court... Ah, en voici une !" Vous saisissez ?

Question : Vous avez soulevé la question : que faire si vous vous êtes montré trop insistant ? C'est une de mes très mauvaises habitudes : trop insister. Pouvez-vous remettre le sujet sur le tapis et dire : "Bon. Qu'avez-vous pensé de la Scientologie ? Le faire parler du sujet et lui dire alors qu'il ne peut pas l'avoir ?

Réponse : Certainement. Vous saurez toujours si vous avez fait ce qu'il fallait, la personne s'amènera. En fait, même si vous insistez trop et que vous en dites trop, vous submergez les gens, mais cela n'a pas tellement d'importance. Le gars a tout enregistré dans sa mémoire, et un jour il fera soudain une cognition et dira : "Seigneur ! Ces gens avaient raison ! Les images mentales, ça existe !" Ce peut ne pas être dans cette vie-ci, mais vous l'avez au moins placé là et ça se trouve sur sa Piste du Temps. Il y a moyen de faire mieux, sans submerger, et de les amener plus vite, mais ne vous en faites pas. Ce que je vous donne ici, c'est une idée générale sur les divers moyens que vous pouvez utiliser.

Retenez que je vous ai donné une esquisse de la façon de manier une situation. Si ce que vous faites et dites est efficace et que le type s'amène, très bien. Vous avez fait ce qu'il fallait. Même si le gars ne vient pas, si vous êtes resté simple par rapport à son degré de compréhension, même s'il vous faut lui dire de rester à l'écart, vous faites encore du bon travail.

Quand vous êtes coach pour cet exercice, je ne veux pas que vous créiez des tas de bouleversements. Restez facile avec celui qui dissémine. Il est plus important de faire comprendre les flux et la suite que de lui donner des situations difficiles à manier. Pour commencer il faut que cela soit facile, concentrez votre attention pour que, tous deux, vous fassiez l'exercice un certain nombre de fois. La pire chose que vous puissiez faire, c'est de ne rien dire ou de ne rien faire.

L'important, c'est l'échelle graduée. Vous commencez à un degré bas, à un degré que peut manier l'étudiant. Puis, progressivement, vous êtes de plus en plus dur ; mais vous le laissez réussir l'exercice.

Une erreur que vous pourriez faire est de laisser l'étudiant sauter "manier" ; il sautera complètement cette étape. La personne est antagoniste vis-à-vis de la Scientologie et l'étudiant se met d'emblée à expliquer la Scientologie. Il doit faire marche arrière et "manier". Une autre erreur est de sauter "ruine" : l'étudiant commence à "amener à la compréhension" avant d'indiquer la ruine. Ne foncez pas et ne commencez pas par expliquer ce qu'est la Scientologie. Indiquez-lui sa ruine, utilisez ensuite sa ruine et mettez-la en relation avec la Scientologie. Dites : "Eh bien, la Scientologie manie ce genre de choses. Peut-être pourra-t-elle faire quelque chose pour vous. Allez les voir pour cela". Vous saisissez ? Cela dépend du genre de problème : "Assistez à une conférence. Lisez un livre. Le livre qu'il vous faut, c'est : "Les Problèmes du Travail". Vous orientez avec 8-C (contrôle positif sans réserve) la personne vers le service.

Question : Eh bien, il me semble que "manier" devrait se trouver après "ruine" ?

Réponse : Je vais vous dire pourquoi "manier" vient d'abord. Si vous rencontrez quelqu'un d'hostile pour la Scientologie et que vous ne le maniez pas, comment donc allez-vous trouver sa ruine ? Maniez d'abord l'attaque, et parfois n'allez même pas plus loin s'il y a trop à manier là. Ne vous en faites pas. Il y a des tas de gens à qui parler.

DÉMONSTRATION DE L'EXERCICE DE DISSÉMINATION

Je crois qu'à ce point de l'exposé, il serait bon de vous donner quelques démonstrations.

Exemple 1

Un étudiant s'approche, et lui et l'auteur s'installent comme s'ils étaient l'un à côté de l'autre dans un avion allant de Los Angeles à New-York.

- | | | |
|---|----|---|
| Auteur : Bonjour ! Belle journée, n'est-ce pas ? | A. | N'avez-vous jamais entendu parler de cela ? |
| Étudiant : Oui. | E. | Oh oui, j'ai lu un article de revue ou quelque chose comme ça. |
| A. Où allez-vous ? | A. | Ah oui. Nous avons un tas d'articles de revue là-dessus, et des articles de journaux aussi. Énormément. |
| E. A New-York (la même direction que l'avion !) | E. | Oui, je crois que j'en ai entendu parler. |
| A. Ah, vous habitez là ? | A. | Oui, c'est un sujet intéressant. |
| E. Non, j'habite à Los Angeles, à Manhattan Beach. | E. | Humm. Pourquoi alliez-vous en Angleterre ? |
| A. Ah, très bien. Et que faites-vous ? | A. | Pour une formation supplémentaire en Scientologie. |
| E. Je suis ingénieur. | E. | Je vois. |
| A. Une espèce d'ingénieur-expert qui voyage ? | A. | Dites-moi, quelles difficultés avez-vous dans la vie ? |
| E. Non. La firme pour laquelle je travaille me renvoie là pour affaire. | E. | Oh, je ne sais pas. Je m'en sors pas mal. |
| A. Ah, très bien. Combien de temps resterez-vous à New-York ? | A. | Ah oui ! |
| E. Ça dépend. Sans doute un jour. | E. | Oui. |
| A. Humm. J'étais à New-York il y a trois ans. C'est une grande ville. | A. | Très bien. Vous venez à bout de tout ? |
| E. Que faisiez-vous là ? | E. | De tout ce que je décide de manier. |
| A. J'étais en route pour l'Angleterre. Je suis scientologue et j'allais là-bas pour ma formation. | A. | Qu'est-ce que vous n'avez pas décidé de manier ? |
| E. Vous êtes quoi ? | E. | Intéressant cette question. Un de mes problèmes de base est de |
| A. Scientologue. | | |
| E. Ah ! | | |

- décider ce que je veux réellement faire.
- A. O.K. Je vais vous dire quelque chose. Je vais vous indiquer quelque chose et vous me direz si c'est faux.
- E. O.K.
- A. Cette incapacité à prendre des décisions est en train de ruiner votre vie. Êtes-vous d'accord avec cela ?
- E. Je ne dirais pas que ça ruine ma vie. Cela m'empêche certainement de faire les choses que je n'ai pas décidées de faire. Vous savez, c'est un peu comme si je me trouvais en train de penser : "Qu'est-ce que je veux faire aujourd'hui ?" Vous voyez ? J'ai de la peine à me décider.
- A. Humm. Dites-moi, comment cela irait-il si tout cela était éclairci, si vous saviez exactement ce que vous désirez faire et si vous le faisiez ? Cela irait-il mieux pour vous ?
- E. Oui.
- A. Bon. Donc, en d'autres mots, ce fait est en train de ruiner votre vie.
- E. Je pense que "ruine" est un terme peut-être un peu fort. C'est, euh... ce serait certainement très bien de dire "O.K. Aujourd'hui, je vais faire ceci" et puis de le faire. En fait je suis plutôt en train d'attendre que quelqu'un fasse une suggestion pour suivre alors son avis.
- A. Bon. Si tout cela était éclairci, vous sauriez exactement ce que vous devriez faire, pas vrai ?
- E. Oui.
- A. Vous auriez tout l'argent que vous désireriez. Vous auriez l'emploi que vous désirez. Vous feriez tout ce que vous désirez faire.
- E. C'est vrai.
- A. Oui, c'est vrai. Donc en fait, cette incapacité à prendre des décisions est en train de ruiner votre vie, parce que votre vie actuelle n'est pas comme je viens de dire, n'est-ce pas ?
- E. Ah ! Ce mot "ruine" me gêne un peu. C'est un peu fort parce que si je décide vraiment de faire cette besogne et si je m'y mets vraiment, je peux le faire.
- A. Donc, c'est vraiment cette incapacité qui ruine votre vie.
- E. La seule chose c'est que j'ai de la peine à décider de mes objectifs. Si je peux décider de faire une besogne, je peux la faire, Cependant, si je sentais que cela causait ma ruine, je pourrais faire quelque chose pour cela. Si je décidais de le faire, je pourrais le faire, voyez-vous, mais je m'embrouille.
- A. Bon. Dites-moi, que veut dire le mot "ruine" ?
- E. Détruire, abattre, quelque chose que vous ne pouvez pas surmonter.
- A. Est-ce que cette incapacité ne vous diminue pas ?
- E. Oui, je crois que vous pouvez dire cela. En quelque sorte, cela m'empêche d'aller de l'avant.
- A. O.K. Eh bien, est-ce que cela n'est pas une ruine ?

- E. Je crois que vous pouvez appeler cela comme cela.
- A. Eh bien, pourriez-vous la considérer comme telle ?
- E. Oui.
- A. O.K. Êtes-vous d'accord, que cela ruine votre vie ?
- E. Oui.
- A. Très bien. Maintenant, dites-moi, vous êtes vraiment l'effet de cela, n'est-ce pas ?
- E. Oui, c'est vrai.
- A. O.K. Est-ce que la situation pourrait devenir pire qu'elle n'est maintenant ?
- E. Elle est en train de se détériorer. Je deviens de plus en plus suiveur. Je décide de moins en moins par moi-même. Cela empire.
- A. Bon. Vous avez besoin de changer cela, n'est-ce pas ?
- E. J'aimerais changer, oui. J'aimerais trouver un moyen de le faire.
- A. Je vais vous le dire : vous devriez exiger qu'on fasse quelque chose pour cela.
- E. De qui donc ?
- A. Eh bien, en premier lieu, vous devez exiger cela de vous-même. Vous devez exiger que vous fassiez quelque chose pour vous.
- E. Ah, je vois ce que vous voulez dire. Tout doit partir de moi.
- A. C'est exact. Dès maintenant, exigez de vous améliorer.
- E. O.K. C'est déjà fait.
- A. Il est possible que la Scientologie puisse vous aider à cela. Elle a aidé d'autres gens, peut-être pourra-t-elle vous aider aussi.
- E. Où dois-je aller ?
- A. Où serez-vous ?
- E. Je serai de nouveau à Los Angeles.
- A. Bon. Alors vous pouvez aller au centre de Los Angeles. Voici l'adresse, mais je vous suggère de lire le livre de L. Ron Hubbard, LA DIANÉTIQUE, LA SCIENCE MODERNE DE LA SANTÉ MENTALE. Ce livre vous surprendra sans doute car vous y trouverez des découvertes nouvelles et étonnantes. Il vous fera comprendre ce qui est cause de vos difficultés.
- E. Où puis-je me le procurer ?
- A. Au centre de Los Angeles. Voici, je vais vous l'écrire sur la carte.
- E. Merci beaucoup. Vous m'avez beaucoup aidé. Ca y est.

C'EST TOUT.

Un point important en dissémination est d'être capable de trouver rapidement la ruine. Cela signifie que vous devez être cause et vous devez prendre l'initiative de la conversation. Vous n'y parviendrez jamais si vous craignez de poser des questions directives. Vous devez aussi accélérer votre rythme. Vous devez apprendre à changer de sujet. Vous devez apprendre à introduire la Scientologie dans la conversation. Ça peut être comme ceci :

"Tiens, j'y pense tout à coup ! Avez-vous jamais entendu parler de la Scientologie ?"
ou

"Tiens, je voudrais vous demander quelque chose..."

Question : "Que faites-vous si vous devez poser des questions personnelles et que vous avez un bouton sur le fait d'interroger"?

Réponse : Il faut se débarrasser du bouton.

Exemple 2

Deux étudiants font la démonstration d'une conversation entre deux passagers d'un avion allant de Los Angeles à San Francisco.

Étudiant : Hello !

Coach : Hello !

E. Où allez-vous ?

M. A San Francisco.

E. Ah ! J'habite là.

M. Oui ? J'y vais justement. J'ai toujours désiré voir cette ville.

E. C'est un bel endroit.

M. J'ai appris qu'il y avait des endroits un peu fous là-bas.

E. Où habitez-vous ?

M. Je viens de Los Angeles.

E. Ah, vous êtes étudiant ?

M. Je l'ai été. J'ai été en quelque sorte balancé. Je ne connaissais pas grand chose. Je ne pouvais pas m'intéresser à l'école.

E. Quel était le problème ?

M. Je ne sais pas. J'ai fait un peu d'Économie, puis un peu de Science politique. Mais ça ne m'intéressait pas. Je ne pouvais trouver quoi que

ce soit qui m'intéresse assez pour persévérer.

E. Tiens ? Avez-vous jamais entendu parler de Scientologie ?

M. Oui. Vous êtes scientologue ?

E. Oui, je suis scientologue.

M. Qu'est-ce que la Scientologie exactement ?

E. Rendons cela un peu plus réel pour vous. Quel est votre plus grand problème dans la vie ?

M. Je ne peux me décider sur ce que je vais faire, ou que je désire faire. Je ne parviens pas à m'accrocher à quelque chose qui m'intéresse.

E. Indécision ?

M. Oui, je crois que vous pouvez appeler cela comme ça.

E. Diriez-vous que cela est en train de ruiner votre vie ?

M. En quelque sorte. Il me semble que je ne peux rien faire.

E. Oui. Vous devriez exiger qu'on fasse quelque chose pour cela, et que cela soit corrigé.

M. Oui.

E. Cela peut être corrigé.

M. Cela peut être corrigé ?

E. Il est possible que la Scientologie puisse vous aider pour cela.

M. Humm !

E. A San Francisco, il y a un centre de Scientologie. Prenez cette carte et allez voir là s'ils peuvent vous aider.

M. O.K.

B. Voici.

M. Ca y est.

C'EST TOUT.

Vous noterez que ce dernier exemple n'est pas tout à fait correct, mais cela marche cependant. Ne vous tracassez pas si vous faites une erreur. Vous pouvez en faire beaucoup : maniez-les simplement. Faites marche arrière et corrigez tout ce qui vous empêche de mettre la personne sur la bonne voie. La plupart des erreurs ne vous gêneront simplement pas.

Ce qui bloque une dissémination efficace, c'est votre propre attitude, le fait de ne pas postuler le résultat final correct et de ne pas le garder bien en face de vous.

BUTS RATÉS - RANIMER CES BUTS

"Tous les stops surviennent à cause de buts ratés. Derrière chaque stop il y a un but raté.

Il y a une loi à ce sujet : la seule chose à faire pour réveiller la vie et l'action est de ranimer le but raté, les stops s'évanouiront à l'instant même.

Cette loi (qui vient des matériaux d'OT VIII) est tellement puissante, qu'elle peut pratiquement ressusciter un mort".

(HCOPL 14 janvier 1969
Orgs OT par L. Ron Hubbard).

Ranimer les buts ratés est une technologie très puissante.

Si vous regardez toute critique, tout antagonisme, tout échec en Scientologie, ou toute autre complication : excuses, hostilités, etc., comme un stop à cause d'un but raté vous comprendrez tout de suite l'usage des buts ratés pour disséminer la Scientologie. Demandez à la personne : "Quel objectif aviez-vous, que vous n'avez pas réalisé ?" ou bien posez une question sur le schéma de Être-Faire-Avoir : "Qu'avez-vous désiré faire, que vous n'avez pas fait ?" "Qu'avez-vous désiré avoir que vous n'avez pas obtenu ?" ou quelque chose de ce genre. Faites revivre la personne en lui faisant regarder son objectif et ainsi en le ranimant. C'est très simple : ce n'est qu'une question d'avoir un peu de pratique. Vous trouverez parfois qu'il y a plusieurs buts ratés ; ranimez-les chacun jusqu'à ce que vous ayez de très bons indicateurs. Utilisez alors l'étape 4 (amener à la compréhension) de l'Exercice de Dissémination, et dites à la personne que la Scientologie peut l'aider à accomplir ses objectifs.

Cette technologie sur la réanimation des buts ratés a quelques applications extrêmement utiles. En 1969, je fis des recherches sur les procédés de vente, afin de mettre en évidence le dénominateur commun des succès de vente. Au début de ma carrière dans les affaires, je me demandais toujours pourquoi certains vendeurs pouvaient vendre et d'autres non. Je recherchai des récits de succès dans la vente, car je voulais trouver quelque chose de commun entre eux. J'avais lu les découvertes techniques de L. Ron Hubbard à propos des objectifs et buts ratés, et je soupçonnais déjà ce que j'allais trouver. Certainement, chaque vente réussie contiendrait ce quelque chose. Le dénominateur commun des ventes réussies s'avéra être l'établissement des objectifs de l'acheteur (ou la réanimation de ses buts ratés).

Tout récit de succès que j'examinai contenait cet élément : objectifs. Cependant le vendeur ne savait pas exactement ce qu'il faisait. Ayant établi et confirmé l'application de cette donnée à la vente, je développai un cours de vente en me basant là-dessus. La plus grande difficulté que je rencontrai en enseignant fut d'enseigner simplement combien simple et puissante est cette technologie. Vous n'avez pas besoin de solutions extraordinaires comme on en trouve dans la plupart des cours de vente. Apprenez et appliquez cette donnée sur l'établissement de la réanimation des buts ratés, et vous vous apercevrez que vos clients se mettront à acheter, sans que vous deviez vendre...

INFORMATION AU SUJET DES ACTIONS DU CHARGÉ DES INSCRIPTIONS

J'ai retravaillé le procédé de vente pour l'appliquer aux entrevues d'inscription, et j'ai mis au point un exercice d'entraînement pour enseigner à une personne à les faire. Chacun peut apprendre à bien vendre.

A la page suivante se trouve l'exercice d'entraînement pour l'entrevue d'inscription. Pour devenir expert en cela, vous devez appliquer toutes les données de ce livre, telles que flux, flux opposés, atteindre-se retirer, poser des questions, etc. Un dernier point : cela est très simple, faites simplement ce qui est dit.

Ranimer un but raté est simple. Vous le faites simplement regarder par la personne, elle commencera immédiatement à se ranimer. Faites-lui continuer à regarder jusqu'à ce qu'elle ait de très bons indicateurs. Réalisez aussi que quiconque autour de vous qui est stoppé à un but raté.

Les scientologues qui n'avancent pas, sont stoppés. Ils ont des buts ratés. Ranimez ces buts ratés et devenez tous Clair et OT.

EXERCICE D'ENTRAÎNEMENT POUR L'ENTREVUE D'INSCRIPTION

Cet exercice d'entraînement comporte quatorze étapes qui doivent être parcourues comme indiqué ci-dessous. Il n'y a pas de dialogue fixe ni de paroles type à utiliser de façon stéréotypée.

Position : Étudiant et coach sont assis face à face à une distance confortable (environ un mètre).

Objectif : Entraîner un étudiant Chargé des Inscriptions sur les bases de l'entrevue d'inscription, et enseigner que ces bases sont très simples et très puissantes. Entraîner un étudiant à être capable de le faire.

Sur quoi mettre l'accent : L'étudiant et le coach doivent s'asseoir face à face. L'étudiant joue le rôle de Chargé des Inscriptions, le coach celui de préclair ou du grand public. Le coach entraîne l'étudiant sur la procédure d'inscription, commençant d'abord par une situation très simple, puis progressivement la rendant de plus en plus difficile jusqu'à ce que l'étudiant puisse procéder d'une manière directe et sans détour, et conclure (terminer le cycle) quelle que soit l'opposition créée par le coach. Toute l'idée est de donner à l'étudiant une réalité complète sur la simplicité et la puissance des étapes de base, de sorte qu'il comprenne ces bases et puisse les appliquer.

Étapes de Base

1. Buts et objectifs
2. Prospectez
3. Planifiez
4. Postulez le résultat final correct
5. Contactez
6. Présentez-vous
7. Établissez les points d'accord
8. Objectifs de prospects (Prospect : Client ou candidat potentiel)
9. Faites découvrir.
10. Concluez
11. Documentation
12. Obtenez le paiement
13. Prospectez
14. Remerciez la personne et dites-lui que vous resterez en contact avec elle.

Explication des étapes de base

1. *Buts et objectifs* : Installez vos buts et objectifs en tant que Chargé des Inscriptions.

2. *Prospectez* : Une façon simple de prospecter est de demander à chaque personne que vous rencontrez : "Qui connaissez-vous qui serait intéressé par (cours) ?" La personne peut présenter un retard de communication, mais vous accusez simplement réception de chaque réponse qu'elle donne et vous demandez : "Qui connaissez-vous qui serait intéressé par (cours) ?" Vous posez la question de telle façon qu'elle semble posée pour la première fois.

Si vous n'accusez pas réception efficacement, la question va se charger à chaque répétition et la personne interrogée peut s'énerver ou se mettre en colère. Cela indique que vos accusés de réception ne terminent pas le cycle et que vous devez apprendre à mieux communiquer. Faites les TRs de 0 à 4.

Si vous venez de vendre à un prospect, vous pouvez lui poser la question : "Qui connaissez-vous qui serait intéressé par (cours de Scientologie) ?" Posez la question jusqu'à ce que vous ayez aplani le retard de communication.

Cette méthode de prospection est très simple et très efficace et doit être pratiquée jusqu'à ce qu'elle puisse être appliquée aisément et efficacement sans causer d'énervement.

3. *Planifiez* : Formulez le plan complet de ce que vous allez faire. Vous ne serez pas capable de vendre à plein rendement sans un plan efficace et pratique. Le plan inclura la fixation des rendez-vous pour la semaine suivante au moment qui convient au Chargé des Inscriptions comme au prospect. Il inclura le temps de prospection et le temps d'entrevue. Une matinée par semaine au moins restera libre pour planifier le travail de la semaine suivante. Un peu de temps chaque jour pour établir le plan du lendemain restera libre aussi. Le plan inclura aussi les objectifs de production du Chargé des Inscriptions lui-même et de tout responsable sous ses ordres.
4. *Postulez* : Le postulat est une décision faite avec pleine confiance qu'un certain événement ou action va survenir.

Le Chargé des Inscriptions doit avoir l'idée, ou en faire l'image mentale, que le prospect prend réellement le service offert. Il doit postuler le résultat final correct.
5. *Contactez* : Ceci consiste à saluer le prospect et à commencer l'entrevue.
6. *Présentez-vous* : Ceci consiste à se présenter de façon aisée et détendue pour que le prospect sache que vous avez plaisir à le rencontrer. Serrez-lui toujours la main. C'est une communication solide qui vous aide à mettre correctement en route les entrevues. Assurez-vous que votre poignée de main est ferme et ne ressemble pas au contact avec un poisson mort (froid et sans vie). Entraînez-vous pour cela.
7. *Établissez les points d'accord* : Cette étape consiste à entrer en communication avec le prospect et à trouver certains points sur lesquels vous pouvez être d'accord.
8. *Objectifs des prospects* : Un prospect n'achètera que des profits, et ses profits c'est quelque chose qui l'aidera à accomplir ses objectifs dans la vie. Si vous savez ce que

sont ces objectifs, vous l'amenez plus facilement à la compréhension, de sorte qu'il achètera.

Vous pouvez découvrir l'objectif d'une personne en lui demandant ce que sont ses objectifs dans la vie, ce qu'il désire faire, ce qu'il veut réaliser, ce qu'il désire avoir.

Parfois la personne a un grand nombre d'objectifs non atteints. C'est ce qu'on appelle des "buts ratés". Pendant qu'il essayait d'accomplir ces objectifs, il a été stoppé et maintenant son attention est fixée sur les stops. Quand vous essayez de lui vendre quelque chose, il va véritablement dramatiser le stop. Toute opposition est un stop.

La façon de manier cela c'est de ranimer l'objectif en demandant : "Qu'est-ce que vous avez voulu faire dans votre vie et que vous n'avez pas fait ?" et faites-le parler de cela. Son visage s'illuminera, il va sourire et montrer de très bons indicateurs au moment où l'objectif se ranime.

Après avoir fait cela, vous pouvez lui dire qu'il est capable de le faire. Beaucoup de Scientologues auront raté leur objectif d'être Clair et OT Dites : "Vous voulez être Clair n'est-ce pas ?"

9. *Amenez à une reconnaissance* : L'action suivante c'est de relier les profits du service aux objectifs de la personne, et de lui montrer comment ce service pourra l'aider à accomplir ses objectifs. Quand cette étape est faite avec efficacité, le prospect sera alors préparé et il sera pressé d'acheter. Si vous avez encore de l'opposition (des raisons négatives, des reculs), retournez à l'étape (8) (objectifs des prospects). Il y a des buts ratés à ranimer. Il est encore en train de dramatiser des stops.
10. *Concluez* : Au travers du processus de vente, considérez comme établi que le prospect va acheter ; la conclusion est simplement une action qui confirme la chose.

La conclusion est très importante, et à moins d'être bien apprise, elle peut être la cause de beaucoup d'échecs. Souvent, le prospect attend que le Chargé des Inscriptions conclue la vente. Le temps passé à apprendre comment conclure avec habileté est du temps bien employé.

La conclusion peut se limiter à dire : "Je vous amène en bas pour le cours". Ou : "Régions maintenant quelques détails là-dessus" ou : "Asseyez-vous ici et voyez un peu comment vous pouvez faire cela" ou "Mettons cela en route pour que vous puissiez en profiter pleinement dès maintenant".

Si vous ne parvenez pas à conclure, retournez au point 8 et repassez les étapes 8, 9 et 10.

On peut conclure à n'importe quel moment de l'entrevue. C'est ce qu'on appelle une conclusion "Test" et on l'utilise pour voir si le prospect est prêt à signer.

11. *Documentation* : Ceci consiste à remplir tous les documents et à faire en sorte que le prospect signe le document. C'est une étape très importante, et vous devez utiliser des mots non restimulant pour le prospect.

Par exemple : *ne* demandez *pas* son nom et adresse, et ne lui demandez pas de signer le document. Dites-lui ; "Comment s'épelle votre nom ?" "Quelles sont les initiales de

vosre prénom ?" "Quelle rue ?" "Maintenant lisez ceci attentivement et soyez certain de comprendre. Demandez-moi si vous ne comprenez pas quelque chose, et ensuite "je vous ferai mettre votre nom ici", (indiquez où il doit signer). Quand il a lu le document, tendez-lui une plume et dites : "Ici," en indiquant la place où il doit signer. *Demander* à une personne de signer est très restimulant.

12. *Obtenir le paiement* : cette étape est très simple et consiste à demander le paiement. Ceci doit être fait sans brusquerie et sans hésitation. Vous n'aurez des ennuis ici que si vous avez vous-même un "bouton" là-dessus. Vous pouvez dire simplement "Cela coûtera (coût du service)".
13. *Prospecter* : L'action suivante est de demander à la personne que vous venez de voir : "Qui connaissez-vous qui serait intéressé par (service) ?" Répétez la question jusqu'à ce que vous ayez aplani le Retard de Communication. Chaque question devrait être posée dans une nouvelle unité de temps, avec les TRs 0 à 4 bien en place.
14. *Remerciez la personne et dites-lui que vous garderez le contact avec elle.*

C'est toujours bien de garder le contact avec des prospects. Ils vous mèneront à de nouveaux prospects. Soyez efficace, aidez et donnez le service. C'est votre objectif essentiel. **Donnez le service** avant tout.

Historique : Cet exercice d'entraînement a été développé par Peter Gillham en juillet 1969 et amendé en mars 1972, au moyen de l'application de la science et de la connaissance de la Scientologie. Cette science et cette connaissance ont été entièrement développées par L. Ron Hubbard.

L'ARGENT ET PROBLÈMES D'ARGENT

"Gagnez le plus d'argent que vous pouvez. Dépensez-en moins que ça. Voilà l'a.b.c. très simple du contrôle financier".

(HCOPL 28 janvier 1965
Finance, par L. Ron Hubbard)

Avant de terminer ce livre, il est peut-être indiqué de dire quelque chose à propos de l'argent. Beaucoup de gens ont des problèmes avec l'argent parce qu'ils ne comprennent pas ce que c'est. L'argent est un flux d'énergie. Ce n'est pas un résultat final. C'est le moyen de parvenir à une fin. Il aide à atteindre le résultat final. Je peux toujours reconnaître celui qui aura un problème d'argent. C'est celui qui se fixe l'objectif d'"avoir beaucoup d'argent". Quiconque a un tel objectif se cassera toujours la figure. Pourquoi ? Parce que l'argent est le moyen de parvenir à une fin. Ce n'est pas le résultat final. L'objectif doit être de rendre un service et, comme résultat de ce service et de cette attention à donner et maintenir une haute qualité de service, l'argent affluera et vous aidera à maintenir ce service. Ceci vous montre donc qu'il faut concentrer son attention sur le service à rendre, non sur l'argent. Mettez votre attention sur le fait de gagner de l'argent (donner le service) non pas sur le fait de le dépenser. Vous le dépenserez dans la mesure où vous aurez mis votre attention sur le fait de le dépenser. Vous donnerez le service et gagnerez de l'argent dans la mesure où vous aurez mis votre attention sur le fait de donner le service.

Contrôler l'argent consiste à contrôler les flux d'argent, car l'argent est un flux. Ce n'est pas quelque chose à avoir, c'est quelque chose à faire circuler. Un bon moyen de contrôler ces flux, que j'ai trouvé efficace, est de mettre de côté 10 % de ce que vous gagnez chaque semaine sur un compte d'épargne. En d'autres mots, vous vous payez vous-même le premier, 10 % de vos revenus. Ensuite, avec les 90 % restant, vous payez vos dépenses courantes. Vos dettes sont aussi remboursées avec ces 90 %. Vous devez faire le budget de vos dépenses et vous en tenir alors à ce budget. Pendant une semaine, faites le compte de chaque franc que vous dépensez. Vous serez surpris de voir où s'en va votre argent. Sachant où votre argent s'en va, vous êtes maintenant en mesure de manier cela et de stopper le gaspillage.

N'achetez rien à crédit. Payez comptant. Si vous n'avez pas de quoi payer comptant, n'achetez pas. Utiliser le crédit est une violation des lois fondamentales de cet univers. Selon le cycle de production de cet univers, vous fournissez d'abord l'énergie, et ensuite vous commencez l'activité qui produira le résultat final. Quand vous achetez à crédit, vous faites cela à l'envers ; c'est une violation du cycle de production et cela aboutira à un problème pour vous.

Acheter à crédit vous laisse aussi dans un cycle d'action inachevé, vous laisse suspendu dans le temps avec une bonne partie de votre attention fixée sur le cycle inachevé. Quand vous payez quelque chose au comptant, le cycle est achevé au moment même. Il ne se poursuit pas dans l'avenir. De plus, lorsque vous payez comptant, vous découvrirez que vous maniez mieux votre argent parce que vous savez exactement où vous en êtes. Quand vous êtes à court d'argent, allez en gagner un peu plus et n'hypothéquez pas l'avenir.

Manier l'argent consiste à le faire entrer et le faire sortir. Vous devez contrôler à la fois les entrées (inflows) et les sorties (outflows). Si vous faites entrer de l'argent et n'en faites pas sortir, vous verrez que vous bloquez le flux d'entrée et que ce dernier va se tarir.

Un bon moyen de contrôler l'argent est d'ouvrir un compte courant et un compte d'épargne. Vos revenus d'une semaine (disons 200 \$) sont encaissés à votre compte courant. Vous en retirez immédiatement 10 % que vous versez sur votre compte d'épargne. Vous vous payez vous-même, en premier. Les 180 dollars restant servent ensuite à payer les dépenses courantes et les dettes. Ce qui vous laissera avec un compte à zéro, (il est cependant bon de laisser quelques dollars sur le compte afin de le laisser ouvert). Faire circuler l'argent de cette façon vous aide à postuler les entrées suivantes parce que vous postulez à la fois les entrées (inflows) et les sorties (outflows). Après avoir réduit à rien votre compte en banque, vous postulez alors les entrées d'argent pour la semaine suivante. Faites alors exactement la même chose. Payez-vous un minimum de 10 % et servez-vous des 90 % restants pour payer de nouveau les dépenses courantes et les dettes.

Si vous utilisez cette méthode de contrôle des flux, vous découvrirez que vous pourrez bientôt mettre plus de 10 % de côté pour votre épargne. En d'autres mots, vous vous paierez plus que les 10 % originaux. Vous verrez aussi que vous serez attentif à épargner, à payer vos frais et vos dettes et n'aurez pas l'attention fixée sur le fait de dépenser votre argent. Vous créez ce sur quoi vous portez votre attention : portez donc votre attention sur le fait de gagner de l'argent, d'épargner et de payer vos frais et vos dettes.

Faites cela sérieusement, astreignez-vous à faire cela chaque semaine et vous verrez qu'en très peu de temps vous serez à jour. Ne vous engagez pas dans de nouvelles opérations financières de crédit, ou n'achetez pas à paiement différé.

N'achetez pas une voiture à crédit. Achetez une voiture d'occasion et payez-la comptant. Il existe des voitures d'occasion en excellent état. Écrivez en détail les particularités exactes que vous désirez. Mettez-les dans votre univers. Et puis sortez et communiquez là-dessus, vous verrez que ce sera ce genre de voiture que vous obtiendrez. N'acceptez rien de moins. Trouvez quelqu'un qui s'y connaît en mécanique et en voitures, faites-lui examiner et vérifier si elle est en bon état mécanique. Payez-la comptant.

Si vous empruntez, n'empruntez que ce dont vous avez besoin et remboursez-le vite !

Parfois quelqu'un se retrouve dans une condition d'urgence et doit emprunter pour ne pas se retrouver dans une condition plus basse. Ces situations sont détaillées dans la page suivante :

1. Lorsque quelqu'un est dans une condition personnelle d'Urgence et que cela lui a fait chuter ses revenus au point que, pour s'en sortir, il a un besoin rapide d'argent. Il emprunte alors et, lorsque qu'il arrive en Affluence, il rembourse tout.
2. Lorsque quelqu'un est en mauvais état mental et/ou physique et nécessite des soins urgents. C'est une Urgence. Il emprunte pour avoir ces soins puis travaille, gagne cet argent et rembourse tout.

3. Lorsque vos avoirs sont bloqués et que vous avez besoin de liquidités. Empruntez et remboursez.

Si vous êtes en Affluence (un bon flux d'argent rentre), vous n'empruntez pas. Vous économisez et payez toutes vos factures et dettes. Vous ne contractez aucune autre dette et ne vous engagez dans aucune dette future. Si vous empruntez lorsque vous êtes en Affluence, la situation va changer et le flux d'argent va cesser. Vous vous retrouverez incapable de rembourser les nouvelles dettes encourues.

Exemple : À l'instant où une personne en Affluence songe à acheter une nouvelle voiture à crédit, il va soudain constater un changement. Il ne se sentira pas si bien que ça. Son flux d'argent va mystérieusement se tarir. Il a violé la formule de la condition d'Affluence et est tombé en Urgence - là où vous empruntez de l'argent. (C'est ainsi. C'est pour ça qu'il se retrouve là.) Pour s'en sortir, il va devoir appliquer la formule d'Urgence et produire – travailler - le faire vraiment. Cela va lui demander un effort, mais s'il ne le fait pas il ne va pas sortir d'Urgence.

Certaines personnes sont constamment dans un état d'Urgence. Elles empruntent tout le temps, accumulent les dettes, au moyen de cartes de crédit ou ne remboursent jamais. C'est le meilleur moyen de rester dans les dettes. Si vous empruntez, assurez-vous d'être dans la bonne condition pour cela. Remboursez vos dettes et commencez à aller de l'avant.

Fondamentalement, la raison pour laquelle une personne a un problème avec l'argent est qu'elle a un problème dans son propre univers. Elle est incapable de faire l'image mentale (de créer) un échange de service qui se produit dans les faits. Elle est incapable de le mettre là dans son propre univers. Pour avoir du succès au sujet d'avoir et de gérer de l'argent, tout ce qui est nécessaire est de clairement le voir dans son propre univers, et d'avoir l'air de "s'attendre à ce que cela arrive".

Exercice

Prenez de la pâte à modeler et faites vos "lignes de flux d'argent" en pâte :

1. Telles qu'elles sont maintenant.
2. La façon dont elles devraient être (la scène idéale)

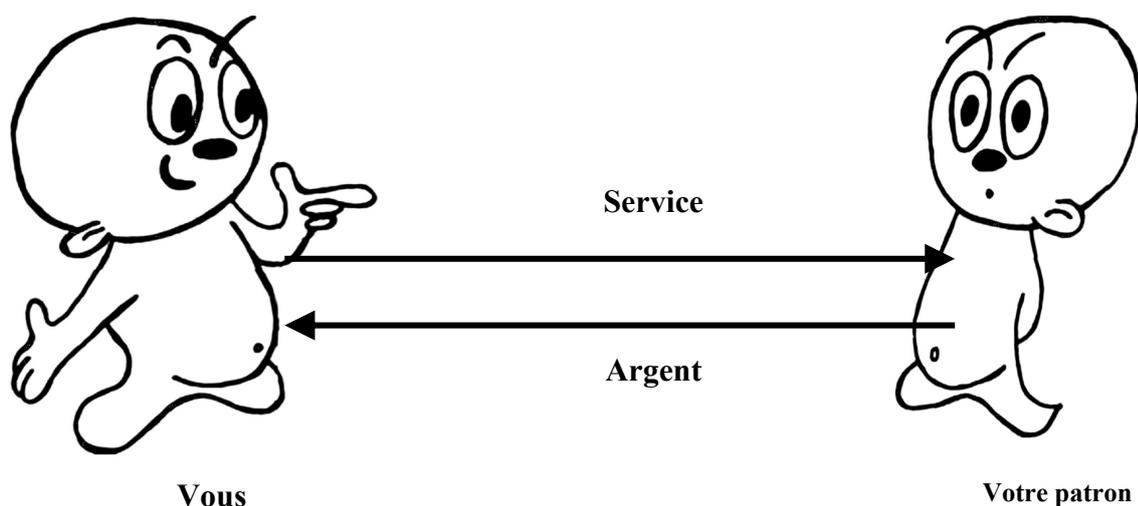
Faites en pâte à modeler toutes les parties de votre situation avec l'argent, telles que :

- Vous
- Vos pensées à propos de l'argent
- Vos amis
- Votre patron
- Vos clients
- Votre banquier
- Votre épouse/mari
- Vos débiteurs
- Vos créanciers
- Votre passif (dettes, engagements...)

- Vos actifs (biens et avoirs bloqués ou non, ...)
- Les lignes de communication de chaque personne (Inflow et Outflow, les deux)

Faites chaque pièce en pâte à modeler avec une étiquette (un morceau de papier) à chacune.

Faites cela et vous commencerez à réaliser pourquoi vous n'avez pas assez d'argent.



Note : Les communications verbales ne sont pas montrées dans cet exemple, mais représentez-les dans votre démonstration à la pâte à modeler.

Si vous souhaitez augmenter vos revenus et vos flux d'argent, alors augmentez vos communications. Vos flux d'argent suivent vos lignes de communication. Si vos revenus hebdomadaires ne sont pas suffisants, cela veut dire que vous n'envoyez pas assez de communications. Vos revenus sont directement proportionnels à vos communications émises.

Une autre chose à retenir est qu'il faut chercher le conseil financier de gens compétents de par leurs propres expériences.

Mettez tout cela en pratique et vous réussirez financièrement. (OEC Vol. 3, par L. Ron Hubbard)

DONNER DES CONFÉRENCES

"Toute information a de la valeur dans la mesure où vous pouvez l'utiliser".

(Les Fondements de la Pensée
par L. Ron Hubbard)

Une part essentielle de la dissémination est l'aptitude à donner des conférences. Tout le monde est capable de faire une conférence. Si vous êtes capable de parler à un individu, vous êtes capable de faire une conférence. Pour devenir capable de faire une conférence, il faut savoir quelques principes de base qui sont déjà développés en Scientologie.

Tout d'abord, l'individu doit avoir le désir de donner des conférences. Il doit avoir un objectif. Moi-même, il y a plus de trente ans, j'ai installé comme objectif de devenir un jour un des meilleurs conférenciers du monde. Remarquez que cet objectif autorise les autres à être eux aussi de bons conférenciers. Celui qui se fixerait comme objectif d'être le meilleur conférencier du monde irait au-devant de difficultés. Après s'être fixé un objectif, vous devez ensuite apprendre les techniques pour donner une conférence, et enfin mettre en pratique et acquérir de l'expérience.

Une des premières embûches que rencontre celui qui essaie de faire des conférences est la peur de parler à un groupe de gens. Cette peur peut être maniée en s'habituant à confronter des groupes aussi souvent que possible, et dans diverses circonstances. Faites cela selon une progression graduée. Premièrement être présenté au groupe. Deuxièmement, être présenté au groupe et dire : "Hello !" Troisièmement, être présenté au groupe, s'avancer au devant du groupe, dire : "Hello !" et dire quelques mots.

Si la peur est trop grande, il est bien sûr possible de manier la mésémotion au cours d'une séance Dianétique et de l'effacer totalement sur les trois flux. J'ai découvert quant à moi que ma peur et mon appréhension de parler en face d'un groupe diminuait progressivement avec les années de pratique. Il fut un temps où j'avais des appréhensions une semaine avant la conférence. Quand la conférence était commencée, cela disparaissait immédiatement. Ensuite, cela se réduisit à une heure avant la conférence. Puis ce fut une demi-heure, quinze minutes, cinq minutes, une minute. Finalement un jour, je me trouvai en face d'un groupe et regardant le groupe, sans appréhension ni peur, je commençai par penser : "Il n'y a vraiment personne ici auquel je ne puisse parler individuellement. Pourquoi donc avoir de la peur et de l'appréhension ?" Je découvris par la suite la réponse dans les données sur les Ruptures d'ARC.

"Une Rupture d'ARC survient à cause d'une généralité ou d'un pas là".

(HCOB 29 mars 1965 Ruptures d'ARC,
par L. Ron Hubbard).

L'erreur de base que commet un conférencier est de se tenir en face d'un groupe de gens et de les considérer comme une masse, un groupe indifférencié ou une généralité. S'il fait cela, il créera pour lui-même une Rupture d'ARC et restimulera son mental réactif.

La meilleure chose à faire quand vous vous trouvez devant un groupe est de considérer ce groupe comme des individus, de situer chaque individu et de confronter chaque individu jusqu'à ce que vous vous sentiez à l'aise en face de ce groupe.

L'autre erreur que fait un conférencier est de regarder ou de confronter le mur du fond sans attention pour le groupe. En d'autres mots, il ne situe pas le groupe là où il est : le groupe n'est "pas là". Cela crée aussi une Rupture d'ARC qui restimule son mental réactif. Naturellement, toutes sortes de mésémotions surviennent, dont il ignore tout à fait l'origine. La chose à faire est de confronter les individus formant le groupe et, quand vous parlez au groupe, de parler aux individus comme si vous leur parliez individuellement. Si vous pouvez regarder des individus, un par un, non pas papillonner à travers tout l'auditoire, mais parler à chaque personne, vous deviendrez si expert à ce jeu que chaque personne sentira que vous lui parlez vraiment personnellement, ce que vous êtes véritablement en train de faire.

Vous devez aussi vous conformer aux données sur la communication Vous êtes source. Vous mettez, votre attention sur les individus de ce groupe, vous avez l'intention de leur transmettre certaines informations et vous mettez cette intention là où ils sont. Ensuite, vous confirmez cela en transmettant verbalement ces informations à travers une certaine distance et elles arrivent là où se trouve votre intention. Vous portez votre attention sur les individus du groupe. Et eux, à leur tour, porteront leur attention sur vous.

Une autre erreur que fait un conférencier (ou tout exécutant dans cette matière) est d'omettre de créer l'espace de la salle et de placer les individus dans cet espace. Si vous ne créez pas l'espace, il ne sera pas là pour vous.

"L'espace est donc créé, car la définition de l'espace est : point de vue de dimension..."

(Scientologie 0-8, Facteur 5,
par L. Ron Hubbard)

Ceci veut dire que vous créez l'espace en regardant, en mettant l'espace là et en le visualisant. Vous placez alors les individus dans cet espace, et vous consentez à ce qu'ils soient là. Ceci crée Affinité, Réalité et Communication (ARC) et ARC égale compréhension. C'est dans la mesure de votre ARC que l'auditoire comprendra ce que vous lui communiquez. C'est dans la mesure où vous consentez à ce qu'ils soient là dans votre espace qu'ils se sentiront à l'aise. C'est dans la mesure où vous leur portez attention qu'ils vous porteront attention.

Je ne permets jamais à aucun membre de l'auditoire de lire ou de consulter un livre pendant que je fais une conférence. De plus, quand je donne une conférence, je n'utilise jamais de notes parce que j'ai réalisé que dans la mesure où je lis, je mets mon attention sur les notes et non sur l'auditoire. Si vous voulez donner une bonne conférence, vous devez posséder les données, confronter l'auditoire, vous assurer de ce qui est nécessaire et demandé, lui transmettre cela et l'amener à la compréhension. Vous pouvez trouver dans l'auditoire exactement ce que l'auditoire a besoin de savoir. Si vous lisez un livre ou une Lettre de

Règlement, soyez toujours attentif à l'auditoire. Continuez à créer l'espace et à placer l'auditoire dans cet espace. Ne concentrez pas toute votre attention sur ce que vous lisez.

Ce que vous devez savoir ensuite, c'est le plan de la conférence. Toute conférence comporte fondamentalement une introduction, l'explication et la conclusion.

1. *Introduction* : Ceci consiste simplement à dire à l'auditoire ce dont vous allez parler, à lui présenter la chose pour qu'il ait une réalité sur ce que vous allez dire.
2. *Explication* : Ceci consiste à développer cette idée, l'expliquer, donner des exemples vivants, expliquer encore et donner de nouveaux exemples vivants.
3. *Conclusion* : Ici vous résumez les points les plus importants de la conférence, vous donnez un condensé final de la donnée principale avec un exemple d'application, vous les invitez à l'appliquer eux-mêmes dans la vie et vous leur montrez comment ils peuvent faire. Vous terminerez en signalant qu'il y aura une autre conférence la semaine suivante à tel moment sur tel sujet, de sorte qu'une conférence introduise déjà la suivante. N'achevez jamais le cycle d'action avec votre auditoire. Si vous le faites, c'est ce qui arrivera : ils ne reviendront plus.

Une bonne façon d'apprendre à faire une conférence est de prendre un livre ou un bulletin de Ron Hubbard, de l'étudier vous-même, en extraire des observations essentielles, expliquer la signification des mots, expliquer ce qu'il a dit, expliquer comment appliquer les données dans la vie, donner de nouveaux exemples de ces données, et encore de nouveaux exemples. De cette façon, une donnée peut être développée en une conférence de quarante-cinq minutes. Avant la conférence vous devez être bien préparé. Vous devez avoir étudié la donnée et l'avoir examinée sous un angle pratique : comment pouvez-vous l'appliquer dans la vie, et comment est-elle appliquée dans la vie ? Vous devez trouver des applications pour cette donnée, l'avoir vous-même appliquée et avoir noté les résultats. Vous avez alors un tas d'exemples et de la matière pour votre conférence.

Voilà donc l'essence des conférences dans toute sa simplicité. Si vous faites cela vous découvrirez que c'est très intéressant et que cela donne des résultats.

Une dernière chose qui vous aidera considérablement : ayez vraiment de la sympathie pour votre auditoire. Ayez beaucoup d'affinité pour lui. Consentez vraiment à ce qu'il soit là, et vous constaterez un grand changement dans votre attitude.

Maintenant, tout ce qu'il vous faut c'est de la pratique.

CLAIR

"Clair: (nom) un thétan qui peut être cause en toute conscience et à volonté sur la matière, l'énergie, l'espace et le temps mentaux, en ce qui concerne la Première Dynamique (survie pour soi-même)..."

(Dictionnaire abrégé de Scientologie,
par L. Ron Hubbard)

Vous avez besoin de certaines informations concernant la façon de faire progresser un scientologue une fois qu'il a fait ses premiers pas en Scientologie. Ce qui l'intéresse le plus c'est l'état de Clair. J'ai trouvé très efficace le fait de dire à quelqu'un complètement enlisé et bloqué en Scientologie : "Vous voulez être Clair, n'est-ce pas ?" En général il dira : "Oui !" Vous ranimez l'objectif d'être Clair, ce que vous faites simplement en le lui faisant regarder. Les stops s'évanouiront et il se remettra à progresser. L'action suivante est de vous assurer quel est le pas suivant et de l'amener à faire ce pas. Ceci est simple et sans complication. Il s'agit tout simplement de remettre en place et de ranimer l'objectif d'être Clair. Vous verrez qu'après cela la personne progressera. Avant de faire quoi que ce soit d'autre avec n'importe qui, je trouve qu'il est nécessaire de le faire parler de ses problèmes : quels sont-ils et qu'est-ce qui le tracasse à leur propos. Nettoyez cela avant de parler de l'objectif d'être Clair. Ceci revient en somme à l'intéresser à sa propre destinée.

Un Clair est en fait Clair sur la Première Dynamique. Il a finalement atteint le point où il peut penser dans son propre univers. Il peut manier ses propres matière, énergie, espace et temps mentaux, et cesser d'en être le jouet. Il peut contrôler cela pour la première fois, mais il a d'autres choses à manier sur les Deuxième et Troisième Dynamiques. La Deuxième Dynamique est en quelque sorte une petite Troisième Dynamique. Il a sur la Troisième Dynamique d'autres choses à manier, d'autres forces qui viennent à sa rencontre, et il faut qu'il fasse les Niveaux d'OT. Voici quelques raisons pour lesquelles un Clair reste bloqué et ne fait pas le pas suivant :

1. Il n'a pas accompli ce que, d'après lui, il devait accomplir. Il n'a pas acquis les aptitudes qu'il pense qu'il aurait dû acquérir en étant Clair. Ses Grades Inférieurs, Réparation de Vie ou Dianétique (il a encore des malaises et des douleurs, des somatiques, des sensations désagréables) sont peut-être incomplets. Il n'est pas en communication, ce qui indique que son Grade 0 (libéré sur la communication) n'est pas en place. Il a des problèmes, ce qui indique que son Grade 1 n'est pas en place. Il se met lui-même dans des situations Acte Néfaste-Motivateur, souffre dans la vie, ce qui indique que le Grade 2 (Acte Néfastes et Retenues) n'est pas en place. Il a de la peine à changer, ce qui indique un Grade 3 (Ruptures d'ARC) non en place. Il accuse les autres et essaie d'avoir raison, ce qui indique qu'il a encore des Facsimilés de Service en place, qui auraient dû avoir été maniés au Grade 4. Comme il n'a pas tout nettoyé sur un Grade, et a encore des ennuis avec ce Grade, il doit faire marche arrière et faire les Grades Amplifiés.

2. S'il a fait ses Grades correctement, il peut atteindre le point de Clair, et être réellement gagnant dans la vie.

"Il n'y a pas de petits arrêts sur la route de la vérité. C'est la seule piste que vous devez parcourir en entier. Une fois que vous avez mis le pied sur cette route, vous devez marcher jusqu'au bout. Autrement, toutes sortes de difficultés et de troubles vont vous assaillir".

(6211 CO1 SH Spec. 207

Conférence : La route vers la vérité, par L. Ron Hubbard)

Le moyen de sortir de ces difficultés est de se remettre en route et de faire le voyage jusqu'au bout.

Avant la Scientologie toutes les disciplines aboutissaient à un piège. Elles ne traitaient que d'un aspect de la connaissance totale de la vie. La Scientologie aurait pu finir comme cela, mais Ron a réalisé qu'il fallait faire tout le chemin. Comme vous savez, nous sommes dans un piège à l'intérieur d'un piège, à l'intérieur d'un piège.... L'étape graduée de la route et sur chacun de ces pièges, est le niveau juste au-dessus de celui où vous êtes. Vos Grades et vos Niveaux d'OT vous font progresser et sortir du piège. Vous devez faire tout le voyage ; sinon, vous allez vous embourber et vous recommencerez à avoir des ennuis dans la vie. Vous savez que la vérité se trouve là.

3. Une autre chose qui arrive est que le type qui en a bénéficié lui-même doit maintenant mettre ces bénéfiques sur un deuxième et troisième flux. Vous devez les mettre sur un deuxième et troisième flux : Vous ne devez pas seulement faire ces bénéfiques pour vous-même, mais vous devez faire bénéficier quelqu'un d'autre et vous devez ensuite former les gens pour qu'ils puissent donner ces bénéfiques aux autres. Si ces flux ne sont pas en place, vous ne ferez pas autant de gains. C'est dans la mesure où vous mettez ces flux en place que vous progresserez et continuerez à progresser. Voilà une des raisons pour laquelle je passe tant de temps à faire des conférences et à voyager dans d'autres régions pour m'assurer que d'autres gens puissent faire ce que je fais. En faisant cela, j'essaime et je reste moi-même dans le mouvement. Si je ne fais pas cela, je m'embourbe. C'est une chose très intéressante à considérer.

Il y a autre chose aussi ici. Le piège est si complexe qu'en fait personne ne peut en sortir si nous n'en sortons pas tous. La totalité du piège est construit selon les divers flux. En fait, nous sommes enlisés dans le mental réactif et l'univers MEST. Comme l'univers MEST est fondé sur des flux opposés (selon un mécanisme de vecteurs opposés à 180°), vous verrez qu'en essayant de sortir de l'univers MEST (ce qu'essayent de faire tout un tas de gens) vous vous y collez, au contraire. La seule façon d'en sortir c'est d'entrer dedans. Une fois dedans et vraiment capable de le manier, vous pouvez en sortir.

C'est comme la douleur. Avez-vous jamais été chez le dentiste ? Vous dites : "Oh non ! Je ne peux supporter la douleur !" Si vous allez chez le dentiste en disant : "Hé,

je vais réellement jouir de cette douleur", si vous vous installez avec ce point de vue d'y prendre plaisir, vous n'aurez pas mal. Confrontez-la tout simplement et consentez à être là, elle disparaîtra. Celui qui ressent de la douleur est dans une non-confrontation et cherche à chasser la douleur. Celui qui a des ennuis chez le dentiste est quelqu'un qui ne consent pas à supporter la douleur : à ce moment elle apparaît et le fait souffrir.

Autrefois j'étais préoccupé en parcourant des engrammes. Je pris l'habitude de penser : "Ah ! Quelle expérience unique ce peut être d'entrer dans un de ces engrammes et de sentir vraiment la douleur apparaître !" Je ne ressentais absolument rien, du fait que j'étais si pleinement consentant à être là et à expérimenter.

4. Il y a encore une chose. Si quelqu'un est Clair et ne progresse plus, vous devez découvrir ce qu'il attendait comme résultat de son Clearing. Établissez cela comme son objectif pour qu'il puisse l'atteindre, et mettez-le sur la route pour que cela soit manié. Quiconque a atteint l'état de Clair et se porte bien dans la vie et marche vraiment bien, doit installer de nouveaux objectifs pour atteindre les Niveaux d'OT, et progresser dans cette direction. Sinon, il restera là, hors de la route, fixé sur un grand gain. Beaucoup de Clairs n'avaient probablement jamais expérimenté un tel gain. C'est peut-être, pour le gars un tel gain qu'il se dit : "Eh bien, voilà un point confortable pour s'y reposer !" et il n'en bouge plus. Votre travail c'est de le décoller de là. Vous faites cela en ranimant ses objectifs et en lui faisant installer de nouveaux objectifs.

Voilà encore un autre point. S'il ne progresse pas, c'est qu'il a des malentendus sur la Scientologie : les malentendus essentiels. La technologie la plus récente du Cours Mini-Checkout, du Cours du Chapeau de l'Étudiant et de la Clarification de Mots nettoierait cela. Les Clairs doivent être stimulés à faire ces cours et apprendre cette technologie. J'ai vu chez des types qui étaient peu enthousiastes pour la Scientologie, survenir des changements les plus extraordinaires. Tout d'un coup sur le Cours du Chapeau de l'Étudiant leur visage s'illumine : "Ah ! Bon, ça alors !"

Un Clair peut bien survivre sur la Première Dynamique. Il peut créer des images dans son propre univers et postuler. Il peut penser clairement. C'est un état qui en vaut la peine. Si cela ne se produit pas, alors faites corriger cela.

RELIGION

La Scientologie est une *philosophie religieuse appliquée*.

"Une philosophie est quelque chose qui vous aide à traverser les moments pénibles de la vie.

Philosophie - définition : la poursuite de la connaissance ; la connaissance des causes et des lois de toute chose. Une philosophie appliquée est une philosophie qui s'intéresse au "faire" et à l'action, qui s'applique à la vie qui n'est pas simplement une théorie, mais dont la théorie peut être utilisée pour vous aider à mieux vivre".

"Il y a quelque chose à apprendre, à connaître et à utiliser en Scientologie."

(HCOB 4 mars 1965 Matériaux. Matériaux d'étude pour HAS, Leçon 1, par L. Ron Hubbard)

L'efficacité de la Scientologie ne dépend pas d'une foi ou d'une croyance. La Scientologie se base sur des vérités observables, et quiconque vient à la Scientologie peut observer ces vérités par lui-même. La Scientologie est simple et directe. Elle n'est pas compliquée. Plus vous approchez de la vérité fondamentale, plus simple sera le sujet. En disséminant autour de moi et par des conférences, je ne manque jamais de dire aux gens de ne pas croire ni d'avoir la foi en la Scientologie, mais plutôt de la mettre à l'épreuve sur eux-mêmes et de voir si elle marche.

La Scientologie est une philosophie religieuse appliquée, ce qui signifie qu'elle contient des informations et une science qui peuvent être appliquées dans la vie, ce qui fait que l'individu estime vivre mieux. La Scientologie n'est pas une pratique religieuse. Une pratique religieuse est très différente d'une philosophie religieuse. Une pratique religieuse est la pratique de la foi et des croyances. Sont des pratiques religieuses : l'Église catholique romaine, l'Église anglicane, l'Église méthodiste, l'Église Baptiste, l'Église presbytérienne, toutes les Églises chrétiennes, le Bouddhisme, la religion musulmane, la foi juive, etc.

Une philosophie religieuse contient la science et une explication des causes des choses ; la Scientologie en est une. La Scientologie n'interfère pas avec la foi et les croyances d'une personne, quelles qu'elles soient. Dans le domaine de la religion, la Scientologie n'évalue pas pour l'individu. Elle lui laisse son entière liberté de choix dans ce domaine. Quelqu'un peut être scientologue tout en pratiquant sa propre religion. Par l'étude de la Scientologie l'individu peut beaucoup mieux comprendre sa pratique religieuse personnelle.

Une étude de la Scientologie aboutit à l'éclaircissement spirituel de l'individu : il commence à prendre conscience de ses vraies potentialités à comprendre la vérité, la source de la vie et ses propres relations avec l'univers. Les procédés de Scientologie (audition) augmentent beaucoup cette conscience spirituelle.

L'AVENIR DÉPEND DE VOUS !

"Tout scientologue entraîné peut réussir dans la société. Un Q.I. qui a augmenté, une connaissance de la vie, une attitude déterminée : avec ces choses il lui est facile d'améliorer sa position sociale ou ses affaires, d'être mieux payé, d'exercer une influence plus étendue. Ceci, nous savons que nous pouvons le faire, nous l'avons fait si souvent, alors perfectionnons maintenant les aptitudes.

Auditez les gens durant les week-ends, organisez un co-audit chez vous quelques soirées par semaine, avancez sur les lignes actives du monde et faites sentir votre présence.

Pour faire cela vous avez besoin d'une formation complète ; certains ont pu faire cela avec une formation livresque seulement, mais pas toujours bien. Il faut une dure formation d'académie pour faire un scientologue, ne partez donc pas à demi armé.

Et cessez de vous excuser parce que vous n'êtes pas un "auditeur à plein temps". Nous sommes les auditeurs du monde, non pas d'une poignée de malades.

Nous ne sommes pas des médecins. Nous faisons la chasse aux difficultés du monde ; quand nous faisons gagner une société, le monde entier y gagne ; quand nous faisons gagner les gens autour de nous, nous y gagnons tous.

Un scientologue à plein temps rend la vie plus facile autour de lui. Et c'est assez d'activité pour quiconque.

Qu'attendons-nous de vous ? Devenir le meilleur scientologue possible, vous placer sur les lignes de communication du monde et amener un grand gain là où c'est important.

Visez les points clefs par tous les moyens ; la responsable du club féminin, le directeur du personnel d'une société, le chef d'un bon orchestre, la secrétaire du président, le conseiller d'un syndicat ouvrier, tous les points-clefs. Faites-leur bonne impression, ayez une bonne voiture, mais faites votre travail, maniez et améliorez les gens que vous rencontrez et suscitez un monde meilleur.

Et cessez de vous croire minable parce que "vous n'auditez pas plein temps". Personne ne vous le demande.

Nous veillerons à ce que des centres fonctionnent pour vous donner les services dont vous avez besoin, certains d'entre nous fourniront des munitions et des livres, et le reste d'entre nous ferait mieux de pénétrer tous les domaines d'activité, d'y réussir et de faire sentir leur influence sur les lignes de communication du monde.

La Scientologie est le seul jeu au monde où tout le monde gagne. Aidez donc le monde à gagner."

(Extrait de l'article "Ce que nous attendons d'un scientologue"
par L. Ron Hubbard)

C'est le devoir de chacun de nous d'accroître notre conscience et notre aptitude, d'offrir aux autres l'exemple de ce qui peut être réalisé avec notre technique, de nous former toujours plus, de nous former jusqu'à connaître réellement les réponses et à pouvoir appliquer à la vie la connaissance actuellement disponible. Ne la gaspillons pas !

Au cours des dix-neuf dernières années (depuis 1953) j'ai utilisé mes données et ma formation de Scientologie pour aider les hommes d'affaires. Les résultats obtenus les émerveillaient, mais n'étaient pas inattendus pour moi.

Vous aussi, vous pouvez exercer une grande influence sur votre environnement, mais vous avez besoin des données et vous avez besoin de la formation.

CONCLUSION

L. Ron Hubbard a dit quelque chose sur la perfection qui m'a beaucoup aidé au cours des années depuis que je lus cela pour la première fois. Le sens et l'application de cela me sont restés jusqu'à ce jour. Peut-être cela vous aidera-t-il. Je ne me rappelle pas les mots exacts, mais en voici le sens général :

N'attendez pas de pouvoir faire quelque chose à la perfection, agissez maintenant quelles que soient vos capacités. En faisant la chose, vous arriverez progressivement à la perfection. Si vous attendez d'être parfait avant de faire quelque chose, vous ne ferez rien.

Les gens hésitent continuellement et attendent, parce qu'ils veulent être capables de faire quelque chose parfaitement avant d'agir. Comment diable arriverez-vous jamais à la perfection si vous ne commencez pas à agir. Vous commencez avec les capacités, quelles qu'elles soient, que vous avez maintenant. Quand vous avancerez, vous deviendrez de plus en plus expert.

Ne vous tracassez pas à cause d'anciennes erreurs de dissémination. Apprenez les informations de ce livre et appliquez-les le mieux que vous pouvez avec vos capacités d'aujourd'hui. En les appliquant vous deviendrez de plus en plus compétent. Référez-vous à ce livre, conformez-vous aux données et appliquez-les, et accroissez graduellement votre aptitude à disséminer.

ARC,

Peter F. Gillham

GLOSSAIRE

NOTE : Les définitions ci-dessous sont tirées du Dictionnaire Abrégé de Scientologie écrit par L. Ron Hubbard. (Sauf indication d'une source différente). Vous pourrez trouver plus de détails dans le DICTIONNAIRE TECHNIQUE DE DIANÉTIQUE ET DE SCIENTOLOGIE.

AFFINITÉ : Degré d'amour ou d'affection, ou absence de cela. (Ceci est souvent exprimé en tant qu'émotion : l'enthousiasme vis-à-vis d'une personne révèle plus l'affinité que l'apathie).

ARC Mot formé à partir des initiales de Affinité, Réalité et Communication, qui ensemble équivalent à compréhension. (Voici les trois choses nécessaires à la compréhension d'une chose : vous devez avoir une certaine affinité pour elle, elle doit avoir un certain degré de réalité pour vous et vous devez communiquer avec elle dans une certaine mesure avant de pouvoir la comprendre.

AUDITION : Application des procédés et méthodes de Scientologie à quelqu'un par un auditeur entraîné. La définition exacte de l'audition est : l'action de poser à un préclair une question (qu'il peut comprendre et à laquelle il peut répondre), d'obtenir de lui une réponse à cette question et de lui en accuser réception.

AUDITEUR : Personne qui écoute attentivement ce que d'autres ont à dire. L'auditeur est une personne entraînée et qualifiée pour l'application des procédés de Scientologie aux autres en vue de leur amélioration.

AVOIR (ETAT D') : *Havingness*. L'idée de pouvoir atteindre, d'avoir, au sens où l'on a l'aptitude de percevoir et de faire l'expérience de choses sans obligatoirement les posséder.

BANK : Nom familier pour désigner le mental réactif. (C'est ce que les procédés de Scientologie ont pour but d'éliminer car ce n'est qu'un fardeau pour l'individu, et il se porte beaucoup mieux sans lui).

CIRCUIT : Partie du bank de l'individu qui se comporte comme si c'était quelqu'un ou

quelque chose de séparé de lui, et qui, soit lui parle, soit entre en action de son propre chef et peut même dans un cas sérieux prendre le contrôle de l'individu, quand elle est en action. (Une rengaine qui tourne sans arrêt dans la tête de quelqu'un est un exemple de circuit).

CLAIR : Thétan qui peut être cause sciemment et à volonté sur la matière, l'énergie et les temps mentaux en ce qui concerne la Première Dynamique (survie pour soi).

COGNITION : Nouvelle compréhension de la vie. Il s'ensuit pour l'individu un degré plus élevé de conscience et, par conséquent, une plus grande capacité à réussir dans la vie.

COMMUNICATION : Échange d'idées ou d'objets entre deux personnes ou deux terminaux. Plus précisément la définition de la communication est : Cause - Distance - Effet avec Intention et Attention et duplication au point Effet de ce qui émane du point Cause. (L'aptitude à communiquer est la clé du succès dans la vie. Par conséquent, cette définition doit être parfaitement étudiée et comprise. Lire à ce sujet DIANÉTIQUE 55! Qui est le traité complet et pratique de la communication).

COMMUNICATION RÉCIPROQUE : Une communication entre deux personnes dans laquelle, chacun à son tour, pendant que l'autre écoute attentivement, exprime complètement son idée sur un sujet. C'est donc une communication dans les deux directions. (La Communication Réciproque est la base de toute relation personnelle réussie et agréable.)

COURS DE COMMUNICATION : Un cours sur la communication basé sur la technologie de Scientologie, consistant en cinq exercices : TR 0 à TR 4, et donné dans

toutes les organisations. (Voir plus loin la définition de TR.)

DONNÉE : (*datum*) : un fait précis ou un élément de connaissance.

DIANÉTIQUE : l'école humaine la plus avancée dans l'étude du mental. Du grec "*Dia*", à travers et "*Noos*", mental. Donc "à travers le mental" ou "à travers la pensée".

DISSÉMINATION : disperser, éparpiller, comme la semence que l'on sème.

DYNAMIQUE : l'impulsion d'un individu, d'une espèce ou d'une unité matérielle ou énergétique à **survivre** dans le temps et dans l'espace. (LA THÈSE ORIGINELLE)

ENGRAMME : Image mentale d'une expérience contenant de la douleur physique, de l'inconscience, et une menace réelle ou imaginaire pour la survie. C'est un enregistrement dans le mental réactif de quelque chose qui est véritablement arrivé dans le passé et qui contenait de la douleur physique et de l'inconscience, les deux étant enregistrés dans l'image mentale nommée engramme.

G.P.M. : (Goals Problem Mass = Masse du Problème des Buts.) Un G.P.M. se compose de masses mentales et de significations qui ont un schéma déterminé et invariable d'une personne à l'autre. Leurs significations dictent un certain type de comportement, et leurs masses, quand elles s'imposent à l'individu, provoquent des effets psychosomatiques tels que maladies, douleurs ou sensation de lourdeur et de fatigue.

GÉNÉRALITÉ : Affirmation générale ou imprécise qui s'applique à tout et à tous. En Scientologie : déclaration faite dans le but de dissimuler une cause, ou de submerger quelqu'un à l'aide d'une constatation globale telle que ; "Tout le monde pense que"

GRADIENT : Approche graduée d'une chose, faite pas à pas, niveau par niveau. Chaque pas ou niveau est lui-même

facilement surmontable, si bien qu'on peut finalement mener à bien des activités très complexes et difficiles ou atteindre des états d'être élevés. Ce principe s'applique à la fois à l'audition et à l'entraînement de Scientologie.

HCOB : (*Hubbard Communication Office Bulletin*) Bulletin Technique. Pour toutes les questions techniques en Scientologie, imprimé en rouge sur papier blanc, signé par L. Ron Hubbard.

HCOPL : (*Hubbard Communication Office Policy Letter*) Lettre de Règlement. Pour tout règlement de Scientologie, imprimé en vert sur papier blanc, signé par L. Ron Hubbard.

8C - HUIT C : Terme d'argot qui signifie ; contrôle correct et efficace d'un individu ou d'un groupe. 8C = contrôle : commencer-changer-arrêter.

LOCK : Image mentale d'une expérience non douloureuse, mais fortement perturbante vécue par la personne, et dont la force dépend d'un engramme ou d'un secondaire antérieur que l'expérience a restimulé.

MENTAL RÉACTIF : (Reactive Mind) : Portion du mental d'une personne qui fonctionne selon un mode réflexe (stimulus réponse : à un certain stimulus correspond une certaine réponse), qui n'est pas sous le contrôle de sa volonté et qui exerce de la force et un pouvoir de commandement sur sa conscience, ses objectifs, ses pensées, son corps et ses actes. Il consiste en GPM's, engrammes, secondaires et locks.

MÉSÉMOTION : Émotion irrationnelle et inappropriée à la situation présente. C'est aussi toute émotion désagréable, telle que l'antagonisme, la colère, la peur, le chagrin, l'apathie ou l'impression de mourir.

ACTE NÉFASTE : (Acte Néfaste) Acte nuisible ou contre la survie. Plus précisément, c'est un acte ou une omission qui endommage le plus grand nombre de

Dynamiques. Donc ce serait un Acte Néfaste que de ne pas éliminer une chose ou arrêter une personne généralement destructive. Ce serait également un Acte Néfaste que d'assister une chose portant atteinte au plus grand nombre de Dynamiques.

OT : (abréviation de *Operating Thetan* - Thétan Opérant). Un Clair qui a été familiarisé avec son environnement au point d'être cause totale sur la matière, l'énergie, l'espace, le temps, la vie et la pensée, et qui ne se trouve pas dans un corps.

PISTE DU TEMPS : (*Piste du Temps*) Les enregistrements consécutifs des images mentales ou des facsimilés des moments consécutifs de "maintenant" qu'a vécus l'individu.

POSTULAT : (Nom) conclusion, décision ou résolution faite par l'individu lui-même de sa propre auto-détermination, d'après des données du passé, connues ou inconnues. Le postulat est toujours connu. Il est fait à partir d'évaluation des données par l'individu ou par impulsion, sans aucune donnée. Le postulat résout un problème du passé, décide à partir de problèmes ou observations dans le présent, ou met en place un plan pour le futur.

POSTULER : (Verbe) Conclure, décider ou résoudre un problème ou mettre en place un plan pour le futur ou annuler un plan du passé.

PRÉCLAIR : Terme qui désigne toute personne qui n'est pas claire. Toutefois, c'est essentiellement employé pour décrire celui qui, par l'audition de Scientologie découvre certaines choses le concernant lui-même et sa vie.

PROCÉDÉ : Série de questions posées par un auditeur pour aider une personne à découvrir des choses sur elle-même ou sur la vie. Plus précisément, un procédé est une action type effectué par l'auditeur et le préclair, sous la conduite de l'auditeur : cette action est invariable et immuable, elle se compose d'étapes ou d'actions calculées

pour dégager ou libérer un thétan. Il y a de nombreux procédés, et ceux-ci correspondent aux différents niveaux enseignés aux étudiants et aux Grades appliqués aux préclairs, qui tous mènent progressivement l'étudiant ou le préclair vers de plus hauts niveaux de compréhension et de conscience. Leur but est d'amener graduellement les uns et les autres à de plus hauts niveaux de compréhension et de conscience. On audite chaque procédé tant qu'il produit un changement, mais pas au delà.

PROSPECT : Mot anglais signifiant client potentiel ou candidat potentiel. (*American Heritage Dictionary*)

PTS : (*Potential Trouble Source*) Source Potentielle d'Ennuis. Tout individu qui joue un rôle actif en Scientologie ou qui est préclair tout en restant lié à une Personne Suppressive ou à un groupe suppressif. Ce n'est que lorsqu'un individu est en contact avec une Personne Suppressive ou avec un groupe suppressif qu'il fait des « montagnes russes », c'est-à-dire qu'il va mieux, puis empire, etc. Cet individu, pour cesser de faire des « montagnes russes » doit recevoir des auditions destinées à manier cette condition.

RETARD DE COMMUNICATION : (*Communication lag*), le temps qu'il faut à un préclair pour répondre à la question posée par l'auditeur, que cet intervalle soit silencieux ou empli de paroles. S'applique aussi au temps qui s'écoule entre le moment où l'auditeur pose le commandement d'audition et celui où le préclair l'exécute.

SCIENTOLOGUE : Celui qui sait avoir trouvé la voie d'une meilleure vie par la Scientologie et qui, par les livres, bandes magnétiques et par l'entraînement de Scientologie et l'audition y parvient activement.

SCIENTOLOGIE : Philosophie religieuse appliquée qui traite de l'étude de la connaissance et qui peut, par l'application de sa technologie, apporter des changements désirables dans les conditions

de vie. (Emprunté au latin pour le mot "*Scio*" = savoir dans le sens le plus profond du mot, et au grec pour le mot "*logos*" = étudier)

SECONDAIRE : Image mentale contenant de la mésémotion (des blocages, du chagrin, de la colère, de l'apathie, etc..) et une perte réelle ou imaginaire. Elle ne contient aucune douleur. Ce sont des moments de choc et de tension dont l'intensité dépend d'engrammes antérieurs restimulés par les conditions dans lesquelles a eu lieu le secondaire.

SOMATIQUE : Douleur physique ou inconfort de toute nature. Particulièrement douleur ou perceptions physiques inconfortables qui proviennent du mental réactif.

SOURCE : Un point d'origine. Quelqu'un qui est à l'origine d'une information, qui en est la cause, qui la fournit, qui orée quelque chose.

SUPPRESSIF - PERSONNE OU GROUPE : (*SP = Suppressive Person*). Une personne qui cherche activement à opprimer ou à porter atteinte à la Scientologie ou à un Scientologue par des actes suppressif.

THÉTAN : La personne elle-même, non son corps ni son nom ni l'univers physique, ni le mental, ni autre chose. Ce qui est conscient d'être conscient. C'est l'identité qui EST

l'individu lui-même. (Ce mot a été formé à partir du symbole grec Thêta (θ) signifiant pensée ou peut-être esprit).

TR'S : (Trainings Routine) des exercices d'entraînement faits dans les cours de Scientologie, qui exercent les étudiants à communiquer et à auditer.

TR. 0 : Exercice qui entraîne les étudiants à confronter un préclair ou d'autres terminaux.

TR. 1 : Exercice qui entraîne les étudiants à atteindre un préclair ou d'autres terminaux au moyen de leur communication.

TR. 2 : Exercice qui entraîne les étudiants à écouter un préclair ou d'autres terminaux et à accuser réception de leur communication.

TR. 3 : Exercice qui entraîne les étudiants à obtenir une réponse à une question et qui développe aussi la capacité à terminer des cycles de communication et à persister jusqu'à ce que le cycle soit terminé.

TR. 4 : Exercice qui entraîne les étudiants à confronter, comprendre et manier avec souplesse les communications d'un préclair ou d'autres terminaux.

TRÈS BONS INDICATEURS : (*Very Good Indicators = VGIs*) Ton émotionnel élevé chez une personne, suite à un acte, une pensée, ou une cognition.