

**LES FONDEMENTS**

**DE**

**LA RÉUSSITE**

DE

PETER F. GILLHAM

(1981)

## NOTE IMPORTANTE

Une des barrières les plus importantes à l'étude d'un nouveau sujet est sa nomenclature, c'est-à-dire l'ensemble des termes employés pour décrire les éléments dont il traite. Il faut que le sujet étudié possède des termes précis qui ont des significations exactes avant qu'on puisse le comprendre et le communiquer.

Si je vous décrivais les parties du corps au moyen d'expressions telles que "machin" ou "truc", nous nagerions tous dans la confusion (particulièrement ceux d'entre nous exerçant une profession médicale), car il est très important, dans un domaine quel qu'il soit, de nommer les choses avec précision.

Prenez le cas de l'étudiant qui aborde l'étude d'une matière quelconque et qui éprouve de sérieuses difficultés. Quelle en est la raison ? C'est parce qu'il a non seulement à apprendre beaucoup de principes nouveaux et de méthodes nouvelles, mais il se trouve aussi devant un langage entièrement inconnu. Et tant qu'il n'aura pas compris et pris conscience que "l'on doit savoir les paroles d'une chanson avant d'en chanter l'air", il n'ira pas loin dans un domaine quelconque d'étude ou d'application.

Je vais vous faire part d'une donnée importante : LA SEULE RAISON POUR LAQUELLE UNE PERSONNE ABANDONNE UNE ÉTUDE, SOMBRE DANS LA CONFUSION OU S'AVÈRE INCAPABLE D'APPRENDRE, VIENDE DE CE QU'ELLE A PASSÉ UN MOT QU'ELLE N'A PAS COMPRIS.

La confusion ou l'inaptitude à saisir ou à apprendre est la CONSÉQUENCE d'un mot dont on ne connaît pas la définition et qu'on n'a pas compris.

N'avez-vous jamais fait l'expérience d'arriver en bas d'une page et de vous rendre compte que vous ne saviez pas ce que vous veniez de lire ? Eh bien, plus haut dans cette page, vous avez quelque part passé un mot dont vous ne connaissiez pas la définition. En voici un exemple :

On découvrit qu'à la brune les enfants se calmaient alors qu'à d'autres moments, ils manifestaient davantage de vivacité. Comprenez-vous le phénomène ? Vous pensez ne pas comprendre l'idée dans son ensemble, alors qu'en fait l'incapacité de comprendre découle entièrement du mot que vous ne pouviez pas définir : à la brune, qui signifie dans ce sens : vers le soir. La chose la plus importante dans tout le sujet de l'étude est de ne pas dépasser un mot non défini.

Chaque matière que vous avez commencée à étudier et à laquelle vous avez renoncée, renfermait des mots dont vous ne connaissiez pas la définition.

Par conséquent, quand vous étudiez ce livre, assurez-vous surtout de ne jamais continuer à lire au-delà d'un mot que vous n'avez pas pleinement compris. Si le texte devient confus ou si vous ne parvenez pas à le saisir, c'est que vous venez de passer un mot que vous n'avez pas compris. N'allez pas plus loin, mais retournez en arrière avant l'endroit où vous avez commencé à éprouver des difficultés, trouvez le mot mal compris, et cherchez-en la définition.

**Dédié à L. Ron HUBBARD**

## TABLE DES MATIÈRES

NOTE IMPORTANTE .....	2
TABLE DES MATIÈRES .....	4
I. INTRODUCTION .....	5
II. LA SCIEN TOLOGIE .....	6
LA DIANÉTIQUE .....	6
III. CYCLES D'ACTION .....	7
IV. TRIANGLE D'ARC .....	18
EXERCICE SUR L'ARC .....	22
V. COMMUNICATION .....	23
EXEMPLES POUR L'UTILISATION DE LA COMMUNICATION .....	30
EXERCICE DE COMMUNICATION .....	31
VI. L'ÉCHELLE DES TONS ÉMOTIONNELS .....	32
EXERCICE AVEC L'ÉCHELLE DES TONS .....	36
VII. ÉCHELLE DE L'ÉMOTION ET DE L'AFFINITÉ .....	37
VIII. ÉCHELLE DE LA RÉALITÉ ET DE LA COMMUNICATION .....	38
IX. LES HUIT DYNAMIQUES .....	40
X. MENTAL ANALYTIQUE ET RÉACTIF .....	42
LE MENTAL RÉACTIF ET L'ÉCHELLE DES TONS .....	45
XI. LES TROIS UNIVERS .....	46
XII. SUCCÈS - BUTS - POSTULATS .....	49
EXERCICE SUR LES BUTS .....	53
XIII. PROBLÈMES .....	54
XIV. PROCESSING SCIENTOLOGIQUE .....	56
XV. ENTRAINEMENT .....	57
LE MENTAL ANALYTIQUE ET LES MAGASINS MNÉMONIQUES STANDARD .....	57
XVI. L'ARGENT ET LA SOLUTION À VOS PROBLÈMES D'ARGENT .....	62
CRÉDIT .....	67
EXERCICES SUR LES FINANCES .....	69
XVII. VOUS ET VOTRE AVENIR .....	72
GLOSSAIRE .....	73
PRÉSENTATION DE LIVRES .....	80
LES PROBLÈMES DU TRAVAIL .....	80
LA DIANÉTIQUE, LA SCIENCE MODERNE DE LA SANTÉ MENTALE .....	80
EFFICACITÉ .....	81
« DIS-MOI QUI TU ES » - Comment évaluer et choisir son entourage .....	81

## I. INTRODUCTION

Ce livre est le résultat de dix-huit années d'expérience, de recherches et de formation dans le domaine de l'amélioration personnelle. Les matériaux de ce livre sont simples. Ils trouvent leur application dans tous les aspects de la vie. Quand on les utilise, ils peuvent avoir des résultats considérables et parfois même spectaculaires. Ce sont des informations qui devraient nous être enseignées très tôt dans notre vie. Quiconque désire réussir devrait connaître et être capable d'appliquer ces principes. Ce livre est bien loin de contenir toutes les informations disponibles, mais il constitue un bon début.

Ces matériaux représentent une petite partie des données scientologiques. La connaissance et la sagesse que contient la Scientologie furent entièrement découvertes par L. Ron Hubbard. Le sujet de ce livre est l'application de cette connaissance pour réussir dans la vie.

Chaque fois que, dans ce livre, j'utilise la connaissance et la sagesse découverte par L. Ron Hubbard, je cite les principes de base tels qu'ils ont été découverts par L. Ron Hubbard et la référence, de sorte que chacun peut s'y référer. Après cela je donne mes propres idées sur ces principes de base et la façon dont ils peuvent être appliqués et utilisés pour réussir.

En tant qu'homme d'affaire, j'ai trouvé ces informations extrêmement utiles pour résoudre beaucoup de problèmes surgissant dans le monde des affaires.

La meilleure façon de profiter de ce livre est de l'avoir sous la main pour s'y référer facilement et de le consulter souvent. Trouvez une donnée qui est réelle pour vous et appliquez-la dans la vie jusqu'à ce que vous soyez expert. Trouvez alors une autre donnée qui est réelle, et appliquez-la. Continuez de la sorte et référez-vous souvent au livre. De cette façon vous obtiendrez des résultats rapides et durables.

Peter F. GILLHAM

## II. LA SCIENTOLOGIE

Le terme « Scientologie » vient du mot latin « *scio* » qui signifie « savoir » dans le sens le plus complet du terme et du mot grec « *logos* » qui signifie « étude ».

La Scientologie est une philosophie appliquée.

***« Une philosophie est quelque chose qui vous aide à aller au delà des récifs escarpés de la vie. Définition: l'aspiration vers plus de savoir. Le savoir au sujet des causes et des lois de toutes choses. Une philosophie appliquée est une philosophie qui a à faire avec le faire et l'action. Qui s'applique dans la vie – qui n'est pas seulement une théorie, mais dont la théorie peut être utilisée pour vous aider à avoir une vie meilleure. En Scientologie, il y a donc ainsi quelque chose à apprendre, à comprendre et à appliquer. »***

(HCOB<sup>1</sup> du 4 mars 1965, NIVEAU 0 – MATÉRIAUX, MATÉRIAUX SUR L'ÉTUDE POUR LE COURS HAS<sup>2</sup> – LECON 1, par L. Ron Hubbard)

La Scientologie peut modifier n'importe quelle situation, parce qu'elle possède la technologie permettant de le faire. Pour la première fois, une personne peut se changer elle-même, son environnement, ses amis et ses aptitudes. La technique de la Scientologie peut être aujourd'hui étudiée et appliquée avec grand profit.

Si vous n'aimez pas l'une de vos conditions de vie, la Scientologie est le moyen de l'améliorer.

## LA DIANÉTIQUE

« *dia* » signifie « à travers » et « *nous* » signifie « mental ». La Dianétique est la science humaine la plus avancée en ce qui concerne le mental. La Dianétique permet de rendre l'être humain heureux et en bonne forme. A partir de là, la Scientologie permet d'atteindre la liberté totale. La Dianétique est décrite dans le best-seller bien connu : *LA DIANÉTIQUE, la Science Moderne de la Santé Mentale*, par L. Ron Hubbard.

---

<sup>1</sup> Voir Glossaire à la fin du livre.

<sup>2</sup> Voir Glossaire à la fin du livre.

### III. CYCLES D'ACTION

**« L'idée la plus fondamentale en Scientologie s'appelle *CYCLE D'ACTION*. *CYCLE* = portion de temps avec un commencement et une fin = section du temps total, avec un commencement et une fin = dans le temps sans commencement ni fin, on peut disposer des périodes qui ont un commencement et une fin en relation avec une action donnée. *ACTION* = déplacement ou mouvement = un acte = considération selon laquelle un mouvement s'est produit. »**

(*Les Fondements de la Pensée*, Chapitre 2, par L. Ron Hubbard)

Avec le cycle d'action, nous avons une formule efficace applicable à la réussite. La connaissance et la compréhension du cycle d'action est extrêmement utile à tout individu qui, dans un quelconque domaine, désire réussir. Voyons un peu ce qu'est un cycle d'action, comment nous pouvons l'utiliser et l'appliquer dans la vie.

Cycle veut dire : période de temps ayant un début et une fin. Action veut dire : mouvement ou déplacement, faire quelque chose, fait d'agir, la chose effectuée, acte. Le cycle d'action serait donc tout mouvement ou déplacement qui a lieu au cours d'une période de temps. Remarquez que votre travail consiste en un certain nombre de cycles d'action qu'il faut effectuer. En d'autres mots, vous avez à effectuer des mouvements ou déplacements dans une certaine période de temps au cours de la journée. Votre réussite dépend en premier de décider des cycles d'actions à accomplir, puis de vous en acquitter jusqu'à leur pleine réalisation.

**« *LE CYCLE D'ACTION EST REDÉFINI COMME SUIT : COMMENCER, CONTINUER, TERMINER.* »**

(HCOB du 7 avril 1964, *TOUS NIVEAUX, Q et A*<sup>3</sup>, par L. Ron Hubbard)

Un cycle d'action c'est COMMENCER, CONTINUER ET TERMINER.

Les gens ont des difficultés à commencer, continuer et terminer des actions. Peu importe que ce soit une ménagère ou un homme d'affaire prospère. Cette personne réussira dans la vie dans la mesure où elle est capable de commencer, continuer et terminer des actions. Certaines personnes ont de grosses difficultés à commencer quelque chose. D'autres peuvent très bien commencer, mais ne parviennent pas à terminer. Un petit pourcentage de gens : 5 % environ, sont capables de commencer, continuer et terminer tout ce qu'ils envisagent de faire. Les difficultés des gens à faire des choses dans la vie, proviennent de leur difficulté à manier les différentes parties du cycle d'action.

Quand vous effectuez un cycle d'action dans l'univers physique, il se passe deux choses : avant l'action, il y a une pensée, ensuite, sa réalisation dans l'univers physique. Ceci est important. En effet, très souvent, les gens ne mettent aucune pensée dans ce qu'ils veulent faire ; par conséquent, ils pensent incorrectement. En d'autres termes il n'y a pas de décision prédéterminée à faire quelque chose, de ce fait, le cycle d'action ne se réalise jamais. Il doit toujours y avoir cette pensée prédéterminée avant de faire quoi que ce soit. Jetez un coup d'oeil sur les travaux que vous n'avez pas encore faits. Examinez chaque travail et vous découvrirez que, dans chaque cas, vous n'aviez pas pris la nette décision de le faire. Il n'y

---

<sup>3</sup> Voir Glossaire à la fin du livre.

avait pas eu une décision ou pensée prédéterminée ayant le travail achevé comme objet. Cette décision prédéterminée que l'on prend avant d'effectuer un cycle d'action est appelée un « postulat ». Un postulat est une décision ou pensée qui provoque une action dans l'univers physique. Voici les définitions scientologiques de « postulat » et « postuler ».

**« Postulat : conclusion, décision ou résolution prise par l'individu lui-même, par 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, décide d'après les problèmes ou observations du présent, ou met en place un plan d'avenir. »**

**Postuler : conclure, décider ou résoudre un problème, arrêter un mode d'action pour l'avenir, ou annuler un mode d'action passé. »**

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

Un postulat est une décision qui produit et détermine un résultat final. Ce postulat doit toujours être le résultat final que vous souhaitez atteindre. En d'autres mots, ce que vous postulez est ce à quoi aboutira l'action. On a appelé cela dans d'autres domaines, « pensée positive » ou « attitude mentale positive ». En Scientologie nous appelons cela un postulat et nous comprenons exactement comment cela fonctionne et pourquoi.

Si on postule la mise en route d'un cycle d'action sans postuler son achèvement, on ne fera que le commencer. Si on postule la continuation d'une action sans postuler son achèvement, on continuera cette action mais on ne le terminera jamais. Vérifiez cela par vous-même, trouvez des moments où vous avez pensé de cette manière, vous découvrirez que dans chaque cas le cycle d'action ne fut pas terminé. Vous êtes toujours dans la phase de continuation, ou bien vous l'avez commencé sans la continuer assez longtemps. Donc, il faut postuler l'achèvement du cycle d'action.

Il est très important de connaître un peu la manière de faire un postulat. Tous les postulats sont faits dans le temps présent, comme si vous aviez déjà achevé le cycle d'action. Il y a trois univers (voir chapitre sur les « trois univers ») : votre univers, l'univers physique et l'univers d'autrui. Il y a des relations précises entre chacun de ces univers. L'univers physique se dessine d'après votre univers et celui d'autrui. Vous faites un postulat dans votre univers. (Votre univers est aussi grand que vous le pensez et aussi grand que ce que vous considérez). Par lui-même l'univers physique ne fait rien du tout

Vous remarquerez que pendant la lecture de ce livre, l'univers physique n'aura pas bougé sauf si un postulat venant de vous ou de quelqu'un d'autre l'aura fait bouger.

En fait, on pourrait dire que les conditions présentes de l'univers physique sont le résultat des postulats présents et que les postulats présents vous donnent les conditions présentes. Regardez le monde qui vous environne, et vous verrez les conditions présentes. Afin de changer ces conditions, vous découvrirez qu'il vous faut faire le postulat qu'elles sont différentes.

Exemple : Mettez une plume sur la table. En application de cela, vous devriez avoir fait un postulat du genre : « La plume est sur la table ». Voilà le postulat présent il vous donne la condition présente : la plume est sur la table. Faites maintenant le postulat suivant : « La plume se trouve dix centimètres au-dessus de la table ». Prenez alors la plume, placez-la et maintenez-la dans cette position.



Vous remarquerez que vous faites le postulat dans le temps présent et dans votre univers (celui de la pensée) que la plume se trouve dix centimètres au-dessus de la table. C'est la phase d'achèvement du cycle d'action. Ensuite, vous agissez et vous effectuez le cycle d'action en commençant, continuant et terminant le placement de la plume dans cette position. Ceci s'applique à tous les cycles d'action. Les gens ont des difficultés parce qu'ils font des postulats du genre : « Je vais... » ou « Je le ferai quand j'en aurai l'occasion » ou « Je vais penser à le faire » ou « Dès que j'aurai un peu de temps devant moi, je... » ou « Je vais essayer de faire en sorte que... ». Aucune de ces déclarations d'intention n'est le résultat final et, par conséquent le postulat va flotter dans le temps et le cycle d'action ne sera jamais effectué.

Examinez chaque cycle d'action que vous n'avez pas encore achevé, et retrouvez le postulat que vous avez fait concernant chacun d'eux. Vous remarquerez que vous avez fait une déclaration semblable à celles ci-dessus et que vous n'avez pas postulé le résultat final.

Un postulat est une décision qui motive et détermine une action dans l'univers physique. Pour faire quoi que ce soit dans l'univers physique, vous devez d'abord le postuler dans votre propre univers. C'est-à-dire, postuler dans votre propre univers l'achèvement du cycle d'action.

Si quelqu'un a des difficultés avec le temps, c'est à cause de ses propres postulats. Vous avez déjà entendu des gens dire : « Je le ferai quand j'aurai le temps », ou « J'ai tellement à faire, je ne sais pas par quoi commencer » ou « Je n'ai pas de temps de faire cela ». *Vous n'aurez jamais le temps pour rien, à moins de créer le temps pour le faire !* Voilà l'idée du postulat. L'idée est de créer le temps dans votre propre univers d'abord, alors seulement ce temps apparaîtra dans l'univers physique.

Prenons un exemple pratique de l'application de ces données. Faites une liste de tous les cycles d'actions que vous n'avez pas encore achevés. Mettez-les dans un certain ordre. Vous verrez que le simple fait d'écrire la liste de travaux ou de cycles d'action à effectuer vous aide à clarifier et à mettre de l'ordre dans votre esprit (votre univers). Peut-être trouverez-vous certaines choses dans cette liste que vous ne devez pas faire maintenant, cependant votre attention est restée accrochée à elles. Vous aviez un cycle d'action en suspens par le seul fait d'avoir votre attention fixée sur lui. La seule chose que vous devez faire dans ce cas, c'est de terminer dans votre univers le cycle de cette pensée-là. Après avoir fait la liste de tout ce que vous avez à faire, parcourez-la et trouvez ce qui est le plus important. Désignez cela : « numéro 1 ». Trouvez ensuite la deuxième chose la plus importante et numérotez-la, etc. Cela vous donne un ordre d'importance pour chaque travail. Maintenant, allez jusqu'en bas de la liste et décidez que chaque travail est achevé. Après cela, commencez avec le premier travail et menez-le à bonne fin. Faites de même avec chacun des autres travaux, en suivant l'ordre d'importance, jusqu'à l'achèvement de l'ensemble. Il est bon de vous fixer une certaine durée et de décider que vous allez effectuer cela dans cette période de temps. Si vous ne vous fixez pas un temps déterminé, vous verrez que vous perdrez beaucoup de temps, et ferez d'autres choses qui ne sont pas nécessaires. Vous parcourrez la liste en disant : « Seigneur ! Tout cela ! Je n'y parviendrai jamais ! » Et c'est *exactement* ce qui se passe : vous n'y parvenez pas. Par contre, vous serez étonné de voir la quantité de choses que vous pouvez faire si vous postulez le résultat final.

Ce que vous faites, c'est créer votre journée. Vous créez votre propre futur. Si vous ne la créez pas, rien ne se passera. Vous devez créer la journée, la semaine, le mois, si vous ne le faites pas, vous serez sans arrêt en lutte contre le temps.

Si vous créez chaque journée, semaine et mois, vous découvrirez que vous trouvez des moments libres qui vont s'allonger progressivement. Pourquoi ? Parce que tout est planifié. Il est très bon de planifier le plus loin possible, dans vos propres limites. Si vous ne pouvez pas faire plus qu'un jour, eh bien, planifiez seulement un jour. Faites ce que vous parvenez à faire. En le faisant, votre aptitude s'accroîtra graduellement. Vous réussirez dans la mesure où vous *postulerez ce que vous planifiez*. Planifiez le résultat final correct, et postulez-le.

**« L'INTELLIGENCE ET LE JUGEMENT SE MESURENT À L'APTITUDE À ÉVALUER LES IMPORTANCES RELATIVES. »**

*(Axiomes et Logiques, Axiome 58, par L. Ron Hubbard)*

Les difficultés à manier les cycles d'action proviennent souvent du fait qu'on n'a pas déterminé l'importance relative de chaque action. Comme vous pouvez le voir, certains cycles sont bien plus importants que d'autres. Certains travaux doivent être faits immédiatement, d'autres peuvent attendre. Il n'est donc pas très intelligent de travailler à un cycle d'action qui peut attendre quelques jours, et de négliger celui qui est urgent. L'aptitude à déterminer les importances relatives indique le degré d'intelligence et de jugement.

Pour réussir, il faut acquérir intelligence et jugement. Ce principe de base vous dit comment cela peut s'acquérir. Examinez chaque cycle d'action en portant votre attention sur ce qui est plus important. Ceci est-il plus important que cela ?

**« Mettre en route, changer, arrêter : cela renferme également un cycle d'action. »**

*(Les Problèmes du Travail, par L. Ron Hubbard)*

Ce qui nous intéresse c'est l'application pratique de ces données. Jetons donc un autre coup d'oeil au cycle d'action. Le cycle d'action peut aussi s'exprimer par : METTRE EN ROUTE, CHANGER et ARRÊTER. Si vous considérez ceci attentivement, vous verrez la similitude avec : COMMENCER, CONTINUER et TERMINER. Exprimer le cycle d'action par : METTRE EN ROUTE, CHANGER ET ARRÊTER nous donne de nouvelles applications.

On commence à travailler le matin, on continue à travailler toute la journée (c'est le changement) et à 17 h on arrête et on commence le nouveau cycle d'action de quitter le bureau et de rentrer chez soi. Remarquez que toute action que vous effectuez dans la vie consiste à mettre en route, changer et arrêter. Il y a des cycles longs et des cycles courts. Il dépend uniquement de vous de déterminer où se trouvent respectivement le commencement et la fin de chaque cycle d'action.

Regardons un peu l'individu qui va travailler : il a des tas de tracas à son travail et ramène ces tracas chez lui le soir. Il s'en fait toute la nuit, se tourne et se retourne, et ne parvient pas à dormir. Il est accroché, dans un cycle d'action. Il a quitté son travail, mais n'a pas terminé ce cycle de travail. Il n'a pas arrêté ce cycle à ce moment-là. Vous remarquerez que chaque cycle d'action a deux phases : il y a l'action mentale et l'action physique. L'action mentale est le postulat de l'individu : il postule l'existence de l'action physique qu'il exécute ensuite. L'individu restera accroché mentalement sur un cycle d'action s'il a arrêté la phase physique du cycle en continuant à créer dans son propre univers la phase mentale de ce cycle.

Exemple : Quelqu'un souffre d'insomnie. Cet état est dû à un cycle d'action inachevé ou à une incapacité à terminer un cycle. J'ai un jour conseillé à quelqu'un qui souffrait d'insomnie d'aller se coucher, de terminer le cycle « être éveillé », et de commencer un

nouveau cycle « s'endormir ». Il fit cela et, pour la première fois depuis neuf ans, il passa une bonne nuit ! A ma connaissance, il n'a plus souffert d'insomnie depuis lors.

Exemple : Quelqu'un est en dispute avec quelqu'un d'autre, et reste bouleversé pendant plusieurs jours. Ceci est dû au non-achèvement du cycle « dispute », la dispute continue à être créée.

Exemple : Quelqu'un mène une vie de fou dans une grande ville. Il décide de changer sa vie et il déménage dans un autre endroit où il peut recommencer quelque chose à zéro. Peu de temps après, le voilà de nouveau agité et dans des situations difficiles. Que se passe-t-il ? Le premier cycle d'action continue, il n'a pas été terminé. Nous pourrions dire que les difficultés de cet homme proviennent du fait qu'il reste accroché au passé. Un cycle d'action ancien continue, cela le rend incapable de créer dans le présent et de créer son avenir ou de songer à lui.

L'homme reste accroché à de nombreux cycles d'action. Mais la Scientologie possède la technologie pour manier cela. Elle a des procédés<sup>4</sup> qui décrochent une personne de ces endroits où elle reste accrochée.

Une personne est capable de terminer le cycle du passé, de commencer une nouvelle vie et de créer un nouvel avenir pour elle-même sans être influencée par son passé. La personne apprend à être capable de se contrôler, à devenir capable de mettre en route, changer et arrêter les choses.

**« LE CYCLE D'ACTION EST UNE APPARENCE QUI S'ÉTABLIT COMME SUIT : CRÉER, puis SURVIVRE, puis DÉTRUIRE ; ou création, survie, destruction. D'abord il y a la création. Celle-ci est suivie de la survie, et la survie de la destruction. APPARENCE = ce qui semble être, s'oppose à ce qui EST vraiment.**

***Ce cycle n'est qu'une APPARENCE. C'est que nous voyons, en ce que nous apercevons, ce que nous croyons. Nous CONSIDÉRONS (pensons, croyons, supposons, postulons) que c'est ainsi et puis nous le voyons ainsi.***

***Un enfant naît, grandit, atteint l'âge adulte, vieillit, meurt. En Scientologie, on peut voir qu'aucune de ces étapes n'est nécessaire. On les considère comme telles et c'est ce qui fait qu'elles sont « vraies ». Un homme peut vieillir rapidement ou lentement. Il vieillit dans la mesure où ;1 croit qu'il vieillit. Parce que tout le monde EST D'ACCORD pour dire que les choses sont ainsi, c'est ainsi qu'elles se passent. Le cycle n'est pas VRAI. Il n'est qu'APPARENT. Il est APPARENT parce que nous croyons le voir. Il est APPARENT parce que nous SOMMES D'ACCORD pour déclarer qu'il doit être ainsi. »***

(Les Fondements de la Pensée, Chapitre 2 par L. Ron Hubbard)

Le cycle d'action apparent, tel qu'il est décrit par L. Ron Hubbard, nous dit comment la vie paraît se passer.

Exemple : Un homme trouve un travail et persiste pendant un temps, puis il bâcle le travail et est congédié. On met une affaire en route, l'affaire subsiste et puis est détruite. Nous voyons ce cycle d'action apparent tout autour de nous. Afin de comprendre exactement ce qui se passe, nous devrions examiner le véritable cycle d'action que voici :

---

<sup>4</sup> Voir Glossaire à la fin du livre.

« **VÉRITABLE** — *ce qui est vrai en fait = ce qui existe en dépit de toutes les apparences = ce qui sous-jacent à l'apparence d'être des choses = les choses telles qu'elles sont réellement.*

**LE CYCLE D'ACTION VÉRITABLE s'établit comme suit : CRÉER, créer-crée-crée, créer-contre créer, pas de création, rien.**

**CRÉER = faire, fabriquer, construire, postuler, amener à l'existence — CRÉER. Créer-crée-crée = créer à nouveau, continuellement, moment après moment — SURVIVRE.**

**Crée-contre créer = créer quelque chose contre une création = créer une chose et puis en créer une autre qui s'y oppose = DÉTRUIRE.**

**Pas de création = absence de toute création = aucune activité de création. »**

(*Les Fondements de la Pensée*, Chapitre 2 par L. Ron Hubbard)

De ce qui précède, vous verrez que la destruction, c'est-à-dire l'usage de « créer - contre-crée », aboutit toujours à des problèmes, des difficultés et du chaos. Pour réussir, une personne doit éviter cela ; par conséquent, le temps passé à comprendre ces principes de base est du temps bien employé.

Jetons un nouveau coup d'œil au cycle d'action. Comme nous avons dit, un cycle d'action c'est COMMENCER, CONTINUER ET TERMINER, ou bien METTRE EN ROUTE, CHANGER ET ARRÊTER. Mais on peut exprimer cela d'une autre façon : ce sera le cycle d'action véritable, et c'est : CRÉER - CRÉER - CRÉER et NON-CRÉATION (cesser de créer) ou bien, CRÉER, CRÉER, CRÉER, CRÉER et CRÉER - CONTRE-CRÉER. Cela exprime ce qui se passe véritablement. COMMENCER, CONTINUER et TERMINER, et METTRE EN ROUTE, CHANGER et ARRÊTER, sont des cycles d'action apparents. C'est-à-dire que cela exprime ce qui se passe en apparence.

Le cycle d'action véritable est : CRÉER, CRÉER-CRÉER - CRÉER (moment après moment) et NON-CRÉATION (cesser de créer). Ceci vous dit donc que pour mettre quelque chose en route, il vous faut créer cette chose. Il vous faut la créer d'abord en postulant son existence, et ensuite en la faisant.

Si vous voulez changer ou continuer quelque chose, il vous faut créer - créer - créer (moment après moment), et continuer à faire cela jusqu'à ce que le travail soit achevé. Pour achever ou arrêter, il est nécessaire de « non-crée », c'est-à-dire de cesser de créer l'activité. Un autre moyen d'arrêter quelque chose c'est de créer - contre-crée. C'est créer contre ce qu'on crée. C'est de la destruction.

Exemple : Arrêter une voiture en fonçant contre un mur de brique. L'usage de « créer - contre-crée » provoquera confusion, bouleversement, problèmes, difficultés, chaos, ruine. L'usage de « non-crée » créera ordre, harmonie, unité, aptitude à contrôler des situations qui auparavant ne pouvaient être tolérées, car la création ne se continue plus.

Exemple : Quelqu'un a un emploi qu'il aime. Tant qu'il le crée, il continuera à avoir cet emploi et à l'aimer. S'il cesse de créer l'emploi, c'est de la non-crée et il s'apercevra bientôt qu'il n'a plus d'emploi.

Exemple : Un homme d'affaire met en route une affaire. Il crée l'affaire et ensuite continue à la créer, moment après moment, jour après jour, mois après mois. C'est une affaire

très prospère. Finalement, après des mois de travail, il atteint son but originel. A ce moment, ne s'apercevant pas qu'il a atteint son but originel et ne terminant pas le cycle là-dessus, il commence à avoir des problèmes et des difficultés dans son affaire. Il est en train maintenant de détruire son affaire en créant - contre-crétant. En d'autres mots, il est en train de créera rencontre de la création de son affaire. Il ne paie pas à temps ses créanciers et a ainsi des problèmes pour garder son crédit. Ceci est une création qui va à rencontre de la création de son affaire. De plus, il crée des situations de conflit avec ses employés. Il discute et se plaint. Il est coléreux et de mauvaise humeur. Rien ne le satisfait. Il ne fait confiance à personne, ne donne pas de responsabilité aux gens qui travaillent pour lui et les laisse gâcher leurs besognes. Il invalide<sup>5</sup> continuellement, c'est-à-dire qu'il diminue ceux qui l'entourent. Toutes ces actions sont des créations qui vont a rencontre de l'affaire et aboutiront finalement a la destruction de l'affaire.

**« Le cycle d'action contient une APPARENCE DE SURVIE, mais ce n'est en fait qu'une création continue. Le cycle d'action APPARENT contient la DESTRUCTION, mais le cycle d'action VÉRITABLE nous dit ce qu'est la destruction. La DESTRUCTION, c'est l'une des DEUX activités. La DESTRUCTION (en termes d'action), c'est la création de quelque chose qui s'oppose à la création de quelque chose d'autre.**

**Les FAITS nous montrent qu'une chose comme la destruction n'existe pas. C'est seulement une création qui s'exerce contre une autre. Il y a aussi un autre « type de destruction », et c'est PLUS DE CRÉATION DU TOUT. »**

(Les Fondements de la Pensée, Chapitre 2 par L. Ron Hubbard)

Dans la vie on emploie le cycle d'action... sciemment, ou sans le savoir. On crée des situations et des conditions, désirées ou non. Connaissant le cycle d'action véritable, on peut continuer à créer les situations et les conditions désirables, et cesser de créer les situations et conditions indésirables. Créer - contre-crée aboutit à de la destruction, car c'est la création de quelque chose contre ou pardessus quelque chose d'autre. Les exemples suivants aideront à mieux comprendre cela.

Exemple : On est en discussion avec un ami. Pour qu'il y ait discussion, les deux protagonistes doivent la créer. Si l'un cesse de créer la discussion, (non-crétation) celle-ci va s'arrêter. Si elle continue, la discussion peut devenir une bagarre, ce qui est du créer- contre-crée supplémentaire. En effet, pour qu'il y ait au départ une discussion, il faut qu'on soit déjà en train de créer- contre-crée : on crée une conversation avec un ami, cet ami crée - contre-crée à rencontre de cette création de conversation, puis on contre-crée à son tour, et ainsi naît la discussion. Pour que la discussion cesse, il suffit qu'un des protagonistes ait une attitude de non-crétation vis-à-vis de la discussion.

Exemple : Toute directive ou tout ordre négatif est du créer - contre-crée. C'est la création de quelque chose contre quelque chose d'autre, et le résultat en sera la confusion et des bouleversements. Dites a vos enfants de ne pas toucher la nourriture, et les voilà immédiatement en train de la toucher. Votre fils aîné est continuellement rossé, et vous lui dites : « Ne te bat donc pas ! », mais il continue à se battre. Vous accusez votre mari de vous tromper même si ce n'est pas le cas, et en fin de compte c'est ce qu'il fera. Ce que vous faites dans chacun de ces cas, c'est placer l'idée là, et puis placer sur elle un contre- postulat. Ce sont

---

<sup>5</sup> Voir Glossaire à la fin du livre.

toutes les remarques négatives du genre : « Ne fais pas... ». Maintenant, comme autre exemple, je vais vous donner un ordre et je vous demande d'observer ce qui se passe. Voici l'ordre : « Ne pensez pas à un chat ». O.K. ? Qu'est-ce qui s'est passé ? Vous avez immédiatement pensé à un chat. Retenez que tout ce sur quoi vous mettez votre attention, vous le créez. Tout ce sur quoi vous attirez l'attention d'autrui, vous le créez. Si juste après vous contre-créez, l'attention d'autrui restera fixée là-dessus, car créer - contre-créez produit une persistance.

Exemple : Il y a de l'agitation parmi vos employés. La façon de manier la situation n'est pas de leur dire de cesser d'être agités, ni de les invectiver parce qu'ils sont agités, ni de les invalider<sup>6</sup> ou d'évaluer<sup>7</sup> leur conduite, mais simplement de poser une question comme celles-ci : « Qu'est-ce qui se passe ? » ou « De quoi s'agit-il ? » ou « Qu'est-ce qui vous est arrivé ? » et ensuite d'écouter ce qu'ils disent.

N'invalidez et n'évaluez pas leurs réponses. Vous devez les accepter sans rien y ajouter. Ensuite, mettez votre attention sur l'avenir, sur ce que vous allez faire, sur ce que la firme va faire, et installez de nouveaux objectifs. C'est le moment de reconnaître ce qui est important. Le passé n'est pas important. Les perturbations du passé ne sont pas importantes. L'important c'est : « Qu'allons-nous faire maintenant et dans l'avenir ? » ; vous créez-créez-créez vos activités futures en vue d'atteindre des objectifs et des buts, et vous cessez de créer les confusions et les perturbations passées (non-créez). Cela implique aussi que vous n'en parliez pas, que vous n'y fassiez aucune allusion, et que vous n'en discutiez pas non plus.

Exemple : Pour réussir une personne doit d'abord se fixer un but valable, et se mettre alors à créer-créez-créez, moment après moment, jusqu'à ce que celui-ci soit atteint. Puis quand le but est atteint, il reconnaît que celui-ci est atteint et il termine ce cycle en cessant de le créer (non création). Il devrait alors noter ce qu'il a fait pour atteindre le but, examiner les conditions actuelles qu'il a créées et se fixer de nouveaux buts. Répéter ensuite le cycle. Si le cycle n'est pas effectué en fonction d'un but à atteindre, on ne reconnaît pas le fait qu'on l'a atteint, il en résultera immédiatement de la création, de la contre-créez, donc des problèmes et des difficultés. Beaucoup de gens échouent à cause de ce phénomène. Pour réussir, vous devez planifier et postuler les cycles d'action importants que vous devez exécuter chaque jour et chaque semaine, vous devez planifier et créer dans votre propre univers l'image du résultat final de chaque cycle d'action que vous entreprenez.

Exemple : Johnny est insupportable. Des invités de marque viennent dîner et Johnny circule en se moquant de ce qu'il y a à manger. Papa s'énerve et crée une situation difficile en punissant Johnny (du créer- contre-créez vis-à-vis de la conduite de Johnny). Cela fait persister la difficulté. Pour manier la situation, il aurait été préférable que papa cesse de créer la méconduite de son fils (non- créez), qu'il mette fin à ce cycle et qu'il crée une nouvelle situation en disant par exemple : « Dis donc, Johnny si tu montrais ton nouveau jouet à nos amis ? » Johnny est sûrement très fier de son nouveau jouet il sera ravi de le montrer. Ceci crée un nouveau cycle d'action : Johnny va immédiatement chercher son nouveau jouet le montrer fièrement.

---

<sup>6</sup> Voir Glossaire à la fin du livre.

<sup>7</sup> Voir Glossaire à la fin du livre.

Exemple : Maman demande à son petit garçon de nettoyer la cuisine. A peine a-t-il commencé qu'elle se met à le critiquer et à lui dire comment il devrait faire. Cela c'est créer contre la création de son fils (nettoyer la cuisine), et cela aboutira à de la confusion. Retenez cela : si vous donnez à quelqu'un un travail à exécuter, restez à l'écart et laissez-le faire. S'il n'a pas appris à faire ce travail, vous feriez mieux de le lui apprendre avant de le lui confier.

Ce qui suit sont des exemples d'erreurs faites par des professeurs, des patrons, des parents et beaucoup d'autres personnes qui exercent un poste de commande et de responsabilité.

Exemple : Dix hommes travaillent dans une fabrique. L'un d'eux gâche vraiment le travail, produit des choses défectueuses etc. Les neuf autres font un excellent travail. Un responsable, apprenant que des éléments de production sont défectueux, appelle tous les hommes dans son bureau et les chapitre tous les dix à la fois. Il ajoute même que si la qualité de la production ne s'améliore pas, ils seront tous mis à la porte. Manier un groupe de cette façon est incorrect. Seul l'individu qui faisait des erreurs aurait dû être isolé et manié. Il a besoin d'être ré-entraîné. Autrement, vous créez contre la création de quelque chose d'autre, et vous verrez les autres hommes commencer à se désintéresser de la qualité et ne plus rien produire. Ils penseront : « Malgré tout ce que je fais, il me critique ».

Exemple : Les membres du personnel d'une firme importante se chamaillent sans arrêt, se disputent et refusent de s'entraider. Les cadres sont préoccupés par la situation, mais ils contre-crésent en donnant par exemple l'ordre : « Tous les employés doivent s'entendre. Il ne doit pas y avoir de querelle ». Voilà du « créer - contre-crée » : création contre la création des querelles. Il serait préférable de manier la situation en cessant de créer les querelles (non-crée) et de créer un nouveau cycle de coopération entre les employés, en leur donnant l'exemple et en communiquant. Une manière de faire serait de demander à chaque employé quelle difficulté ou problème il a dans son travail et de manier ensuite la difficulté ou le problème de manière que la personne n'ait plus à souffrir de cette situation.

Exemple : Une institutrice a de la peine à contrôler sa classe. Le désordre ne provient pas de l'ensemble de la classe, mais d'un seul enfant. Au lieu de manier ce seul enfant, elle met toute la classe en retenue à cause du désordre qu'ils ont causé. Voilà un exemple de « créer - contre-crée ».

Retenez ceci : dans n'importe quel groupe, ce n'est jamais tout le groupe qui est la cause des ennuis, mais un ou deux individus seulement. Vous devez détecter qui sont ces individus, et les manier eux seuls. Vous maniez la situation au cours d'une entrevue confidentielle avec ces gens qui créent les ennuis. Retenez que si vous favorisez les gens qui créent des ennuis, vous aurez davantage d'ennuis. Tout ce que vous récompensez, vous le créez. En validant les accidents de voiture, et en attirant l'attention des gens là-dessus, nous continuons à avoir toujours davantage d'accidents de voiture. En validant des ennuis, nous obtenons davantage d'ennuis. Vous pouvez valider la chose et attirer l'attention des gens dessus, en en parlant, en faisant remarquer combien c'est triste, en disant qu'il faudrait que cela cesse. Donc, ce qu'il faut faire au contraire, c'est valider les gens pour ce qu'ils font de bien, alors vous verrez arriver davantage de bonnes choses. Validez les gens qui travaillent pour vous pour tout ce qu'ils font de bien, ainsi vous créerez davantage de bonne activité.

Exemple : Madame est très énervée parce que Monsieur rentre tard du bureau et que son dîner attend sur la table depuis plusieurs heures. Quand enfin il arrive à la maison, elle le

reçoit avec des critiques et des sermons. Cela se présente en de maintes occasions et la situation ne se résout pas. Son mari continue à rentrer tard ; en fait, il semble même rentrer de plus en plus tard, et occasionnellement avec un verre dans le nez. Voilà du « créer - contre-créeer »... la femme contre-créeant contre la création « rentrer tard à la maison » de son mari. Cela ne résout pas la situation mais la fait persister. Il se peut qu'un jour le mari termine tôt sa journée, regarde sa montre et décide de rentrer chez lui. Il est une demi-heure en avance, et voilà sa femme qui lui reproche d'être en avance, ou lui lançant un « Eh bien, pour une fois que tu es à temps ! » La fois suivante, ayant terminé tôt, le mari regardera sa montre, pensera à ce qui s'est passé la fois précédente et décidera de prendre quelques verres avant de rentrer. Et il arrivera à la maison tard, et sans doute ivre.

Exemple : Une employée travaillant à la machine comptable est désignée pour trier les problèmes de comptabilité et les vérifier. Cela ne fait pas partie de son travail et interfère avec son poste normal à la comptabilité. Un chef avisé se rendrait compte de cela, trouverait quelqu'un d'autre pour s'occuper des problèmes de comptabilité et laisserait l'employée à sa comptabilité courante, qui en fait était la première source de problèmes : si elle avait été à jour dans son travail, il y aurait eu moins de problèmes de comptabilité.

Ces principes trouvent leur application dans tous les aspects de la vie. Regardez ce qui vous entoure, votre travail, votre affaire, vos associés et vos amis, et trouvez le moyen de les appliquer. Essayez d'utiliser le cycle d'action

CRÉER, CRÉER - CRÉER-CRÉER et NON-CRÉATION au lieu de CRÉER, CRÉER-CRÉER-CRÉER et CRÉER - CONTRE- CRÉER.

Afin de vous aider à appliquer les principes ci-dessus des cycles d'action dans la vie, voici quelques exercices simples pour vous entraîner :

1.
  - a) Choisissez une besogne que vous souhaitez effectuer : un cycle d'action ;
  - b) Décidez le résultat final que vous souhaitez atteindre ;
  - c) Mettez en route ce cycle d'action ;
  - d) Continuez-le ;
  - e) Achevez-le jusqu'au résultat final visé.
2.
  - a) Faites une liste de tous vos cycles d'action inachevés. Inscrivez-les sur une feuille de papier. Postulez l'achèvement de la liste. Ensuite achevez-la ;
  - b) Parcourez la liste et numérotez chaque cycle d'action par ordre d'importance ;
  - c) Décidez le résultat final de chaque cycle d'action et postulez l'achèvement dans l'ordre indiqué ;
  - d) Mettez en route le cycle d'action numéro 1, le plus important, continuez-le et achevez-le jusqu'au résultat final que vous avez décidé ;
  - e) Faites de même avec chaque cycle d'action jusqu'à ce que la liste soit épuisée.
3.
  - a) Couchez sur papier la liste des cycles d'action que vous souhaitez achever la semaine prochaine. Achevez la liste ;



b) Relisez la liste, assurez-vous de l'ordre d'importance et numérotez la liste selon cet ordre ;

c) Planifiez votre semaine agenda en main et indiquez pour chaque jour les cycles d'action particuliers à achever ce jour-la ;

d) Maintenant parcourez le plan complet et postulez que vous avez achevé tous les cycles d'action.

Imaginez dans votre propre univers le résultat final que vous souhaitez atteindre. Mettez par écrit des exemples de confusions, événements et autres perturbations survenus quand vous avez véritablement manié des cycles d'action avec des gens (vous aviez employé le cycle d'action CRÉER, CRÉER-CRÉER- CRÉER et CRÉER-CONTRE-CRÉER). Voyez si vous pouvez reconnaître les créations et les contre-crétions.

e) Revoyez la situation et voyez comment vous auriez pu manier cela en utilisant le cycle d'action CRÉER, CRÉER-CRÉER-CRÉER et NON-CRÉATION.

Ceci met fin à l'essentiel des données sur les cycles d'action. Maintenant repassez ce chapitre et découvrez tous les mots mal compris. Relisez alors le chapitre, portez votre attention sur les moyens d'appliquer ces données et ensuite appliquez-les. Faites les exercices ci-dessus. Trouvez d'autres moyens d'appliquer ces données.

#### IV. TRIANGLE D'ARC

(Compréhension des relations humaines)

**« La compréhension se compose d'affinité, de réalité et de communication. »**

(*Axiomes et Logiques*, Axiome 21, par L. Ron Hubbard)

Affinité, Réalité et Communication représentent les régies fondamentales sous-jacentes aux relations humaines qui indiquent comment s'entendre avec les gens.

Il existe ce qu'on appelle le Triangle d'ARC. Comprendre le Triangle d'ARC est très important dans la vie, à la fois pour vivre et réussir. Connaissant cela on est capable de s'entendre avec autrui. Sans cela on risque de ne pas comprendre les autres gens.

« A » est l'abréviation de « Affinité », « R » de « Réalité » et « C » de « Communication ».

On peut définir Affinité comme étant le degré de sympathie qu'une personne a pour une autre. C'est le degré de sympathie ou d'affection, ou l'absence de cela. C'est aussi défini comme étant la distance qu'on peut tolérer entre soi-même et une autre personne. Vous êtes-vous déjà trouvé en train de parler avec quelqu'un qui s'approchait trop de vous ? Peut-être dans d'autres circonstances, parliez-vous avec quelqu'un et la distance entre vous était trop grande. Vous vous approchiez de votre interlocuteur et lui reculait. Cela signifie : affinité de votre part et manque d'affinité de la part de l'autre personne. L'affinité est aussi le consentement à partager votre espace avec quelqu'un d'autre et à accepter cet autre dans votre espace. Remarquez que quand vous avez réellement de la sympathie pour quelqu'un, vous aimez l'avoir près de vous et dans votre entourage. Quand vous n'avez pas de sympathie pour quelqu'un, vous ne pouvez le supporter et vous ne désirez pas qu'il soit dans votre espace. L'affinité est une échelle d'attitudes et d'émotions. La première fois que vous rencontrez quelqu'un, vous êtes à un certain niveau d'affinité avec lui, et ce niveau monte ou descend au cours de la communication. L'Echelle des Tons émotionnels, décrite au prochain chapitre, est une échelle d'affinité.

Exemple : Vous rencontrez quelqu'un pour la première fois et vous éprouvez immédiatement de l'antipathie pour lui. Après être entré en communication avec lui, et avoir fait réellement connaissance avec lui, vous vous apercevez que vous avez bien davantage de sympathie pour lui. En fait, votre antipathie initiale lors de la première rencontre n'avait aucun fondement.

Réalité est le degré d'accord auquel sont arrivés deux individus ou plus. Quelque chose est réel parce que nous sommes d'accord pour que ce le soit. Si vous pouvez être d'accord avec quelqu'un à propos de quelque chose, vous pouvez dire qu'il y a réalité entre vous. Cela ne signifie pas nécessairement que l'accord ou la réalité soit vrai.

Exemple : Deux individus sont en conversation et s'accordent à dire que la terre est plane. C'est réel pour eux. La vérité est que la terre est ronde et la majorité des gens s'accordent à dire que la terre est ronde. Ces deux-la seraient hors de la réalité vis-à-vis de la majorité des gens.

Exemple : Un certain nombre de gens s'accordent à dire que la façon d'éduquer les enfants est de les punir. Cela est réel pour ces gens, bien que ce soit très éloigné de la vérité. Si vous parliez à une personne qui aurait cette réalité, vous constateriez qu'elle a toutes sortes de justifications pour prouver son point de vue et garder sa réalité. Elle serait très perturbée si vous bousculiez sa réalité et essayiez d'obtenir son accord sur d'autres réalités, telles que : la punition cause de la douleur, la douleur est suppressive<sup>8</sup> pour une personne et la rend stupide et sans intelligence. (Les gens s'accrochent à diverses réalités — accords qui ne sont pas nécessairement vrais. Ces réalités peuvent être changées au moyen de la communication).

Exemple : La majorité des gens s'accordent à dire que la terre est solide et seraient très perturbés et bouleversés si on leur disait qu'en fait la terre est creuse avec de grandes ouvertures aux pôles. Pourtant, il existe de- fortes présomptions qu'il en soit bien ainsi.

La communication est l'échange de pensées, paroles et idées entre deux individus ou plus. Sans communication, rien ne se passe. Avec de la communication, vous pouvez tomber d'accord avec d'autres sur certaines idées. Donc, la communication suscite la réalité entre les gens.

Affinité, réalité et communication vont ensemble. Les trois sont tellement liés que chaque fois que vous entrez en communication avec quelqu'un, vous serez toujours à un certain niveau d'ARC avec lui. Ce niveau d'ARC peut soit monter soit descendre, selon la façon dont vous maniez la communication.

Il y a toujours un degré d'affinité, un degré de communication et un degré de réalité. Si l'un augmente, ils augmentent tous. Si l'un diminue, ils diminuent tous. Ils réagissent tous ensemble et l'ensemble des trois égale compréhension (ARC = compréhension). Les trois sont si bien liés qu'ils peuvent être représentés comme un triangle équilatéral. Si un des points du triangle manque, vous n'avez pas de triangle. C'est la même chose avec l'ARC : si l'un des trois manque, vous n'avez pas d'ARC. Ils bougent tous ensemble, vous pouvez expérimenter cela dans la conversation que vous avez avec quelqu'un.

Exemple : Vous rencontrez quelqu'un pour la première fois, mais vous n'éprouvez pas une sympathie particulière pour lui. Vous entrez en communication avec lui et vous commencez alors à éprouver pour lui de plus en plus de sympathie. Parler avec lui vous intéresse vraiment. Le niveau d'ARC monte grâce à la communication. L'affinité s'accroît (vous avez plus de sympathie pour cette personne). La réalité s'accroît (vous êtes d'accord sur de plus en plus de choses). La communication s'améliore (vous trouvez qu'il est plus facile de communiquer avec cette personne). Donc, il y a entre vous un plus grand degré d'ARC.

Exemple : Vous êtes très ami avec quelqu'un et vous le connaissez depuis bien longtemps. Un désaccord surgit, la réalité se réduit et vous trouvez qu'il devient de plus en plus difficile de communiquer. Vous constaterez que vous n'éprouvez plus autant de sympathie pour cette personne et vous sentirez que vous ne souhaitez plus tant l'avoir dans votre environnement. Ceci est donc une diminution d'affinité, réalité et communication.

La vie fournit de nombreux exemples de cela. Voyez si vous pouvez en dénicher quelques uns.

---

<sup>8</sup> Voir Glossaire à la fin du livre.

Si vous ne comprenez pas quelqu'un, vous n'êtes pas en ARC avec lui. Vous devriez communiquer davantage avec lui. Vous devriez arriver à davantage d'accord avec lui (réalité), vous devriez avoir plus de sympathie pour lui et consentir davantage à ce qu'il soit dans votre espace (affinité). Le résultat de cet ARC accru sera que vous constaterez que vous comprenez mieux cette personne. Les incompréhensions proviennent d'une diminution d'affinité, réalité et communication entre les gens.

Exemple : Vous avez souvent entendu dire : « Les femmes ! On ne peut jamais les comprendre ! » Celui qui fait une remarque de ce genre n'est pas en ARC avec les femmes. C'est-à-dire qu'il n'est pas en affinité, réalité et communication avec les femmes. S'il l'était, il les comprendrait.

Les mêmes principes s'appliquent aux objets, tels que machines, outils, appareils, maisons, voitures, etc. Si vous ne comprenez aucun de ces objets, c'est parce que vous n'êtes pas en ARC avec eux. Vous commencez à comprendre un objet dans la mesure où vous entrez en communication avec lui, que vous l'aimez (c'est-à-dire que vous avez de l'affinité pour lui) et que vous avez quelque accord avec lui (c.à-d. réalité).

Exemple : Si vous avez des ennuis avec votre voiture, alors mettez-vous en ARC avec elle. Regardez-la. Palpez-la. Lavez-la. Faites-la briller. Nettoyez l'intérieur. Vous serez surpris comme la voiture roulera mieux après cela.

Ces mêmes principes s'appliquent à tout autre domaine de la vie, par exemple les affaires. Ayez l'idée de réellement aimer votre travail. Allez au bureau, regardez-le. Faites-vous l'idée des diverses distances qu'il y a entre vous et les objets dans votre bureau. Changez votre attitude et ayez réellement de la sympathie pour vos collègues, vos clients. Faites cela et votre attitude changera. Votre avenir sera plus lumineux et plus heureux.

La première chose à faire quand vous rencontrez quelqu'un est de consentir à ce qu'il soit dans votre espace et près de vous. Vous avez alors quelque affinité pour lui. Ensuite vous communiquez et vous arriverez à divers accords. Cela crée une réalité. Nous avons donc affinité, communication et réalité. (Remarquez que nous avons un cycle d'action).

De ces trois points, la communication est le plus important. Au moyen de la communication nous pouvons maîtriser une situation et susciter un accroissement d'affinité et de réalité. La communication est le moyen de susciter cela. On peut améliorer la communication avec quelqu'un en ayant une plus grande affinité pour lui et en terminant tout cycle d'antipathie. Si vous avez des difficultés à communiquer avec quelqu'un, essayez vraiment de vous mettre en affinité avec lui. On fait cela en changeant son attitude afin d'éprouver une réelle sympathie pour la personne. Un niveau plus élevé d'affinité est l'admiration, et l'admiration est si puissante que seule son absence permet la persistance d'une condition indésirable. L'admiration est un niveau d'ARC extrêmement élevé.

***« Le point le plus apprécié est 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)

Exemple : Si vous avez réellement des ennuis avec quelqu'un, essayez de l'admirer. Dans la mesure où vous y parvenez, vous vous apercevrez avec surprise que la totalité des difficultés existantes changeront subitement, que l'autre personne changera aussi et que vous changerez très certainement.

Exemple : Essayez d'admirer les gens partout où vous allez. Vous expérimenterez peut-être un changement radical d'attitude. L'admiration est simple et ne requiert aucun effort. Si vous usez d'effort ou de force, arrêtez cela (non- création) et montrez simplement de l'admiration.

Exemple : Vous avez des grosses difficultés avec votre belle-mère, il y a très peu d'affinité, un tas de désaccords et la communication est très difficile. Toute la situation peut changer si vous admirez réellement votre belle-mère, continuez à communiquer avec elle et arrivez à une réalité, à des accords.

Beaucoup de difficultés et de problèmes surgissant parmi les gens sont dus à une attention fixée sur les désaccords. Pour changer la situation, on doit fixer son attention sur les accords. Sur quoi pouvez-vous être d'accord avec cette personne ? Ensuite affermissez les accords. Il est même possible d'être d'accord sur le fait qu'on est en désaccord, et cela peut résoudre la situation.

Exemple : On reçoit un contrat légal à lire, on le lit et la première chose qui apparaît est un certain nombre de termes avec lesquels on ne peut pas être d'accord. Vous rejetez le contrat et dites : « Je ne suis pas d'accord avec les termes de ce contrat. Je ne le signerai pas ». Cette situation se résout si vous continuez la lecture du contrat et relevez les termes sur lesquels vous pouvez être d'accord, et si, revenant en arrière, vous discutez ces termes où il y avait désaccord. Vous constaterez qu'en fait il y a très peu de désaccords et qu'on peut régler ces désaccords en communiquant davantage.

Puisque affinité, réalité et communication égalent compréhension, il est nécessaire, pour comprendre quelque chose, d'être en affinité, réalité et communication avec cette chose.

Exemple : Si vous avez des difficultés à comprendre ce livre, parcourez-le jusqu'à ce que vous rencontriez quelque chose sur laquelle vous pouvez être d'accord. Retournez alors au début et relisez-le jusqu'à ce que vous trouviez autre chose sur laquelle vous pouvez être d'accord, retournez encore au début et parcourez le livre jusqu'à ce que vous arriviez à autre chose encore sur laquelle vous pouvez être d'accord. Faites cela jusqu'à ce que vous ayez un certain nombre de points d'accord, et vous vous apercevrez alors que vous avez aussi de l'affinité pour le sujet, que vous êtes en communication avec lui, que vous avez un haut degré d'ARC avec lui et que vous le comprenez mieux.

**« La compréhension est le solvant universel. Elle nettoie toute chose. »**

(Extrait de *Gradients et Compréhension*, Magazine *The Auditor* N 24, par L. Ron Hubbard)

La compréhension naît au moyen de la communication. La communication est un sujet extrêmement important. Il est tellement important qu'on pourrait dire que l'existence de problèmes est fonction du manque de communication. La communication résout tous les problèmes et difficultés. Si vous avez un problème avec une personne, la cause en est une communication incomplète avec elle. Ce qu'il faut faire, ce n'est pas rompre la communication avec elle, mais communiquer davantage et sans arrêt jusqu'à ce que la situation se résolve.

La communication avec une autre personne établit l'affinité, la réalité et la communication, ce qui équivaut à la compréhension. Toute incompréhension provient d'une

rupture d'affinité, de réalité ou de communication. C'est ce qu'on appelle une Rupture d'ARC<sup>9</sup>.

Exemple : Mari et femme se disputent. Le mari jette les bras au ciel de désespoir et dit : « Les femmes ! Je ne puis les comprendre ! » Comme ARC égale compréhension, la situation se résoudra en continuant à communiquer, en fixant son attention sur les accords plutôt que sur les désaccords et en les validant, et en ayant réellement de la sympathie pour l'autre.

Exemple : Deux individus sont associés dans une affaire. Chacun a son mot à dire dans l'affaire. Ils ont un différend sur un point d'organisation de l'affaire. C'est une Rupture d'ARC. C'est-à-dire, une rupture en affinité, réalité et communication, et cela aboutira à une incompréhension. À moins que l'incompréhension se résolve, elle aboutira finalement à la dissolution de l'association.

Ces données trouveront de nombreuses applications dans la vie. Peut-être vous en êtes-vous déjà servi sans le savoir. Essayez donc maintenant de les utiliser en connaissance de cause I

### EXERCICE SUR L'ARC

1. Trouvez quelqu'un avec qui vous n'avez pas communiqué depuis quelque temps. Téléphonnez-lui ou écrivez- lui. Ayez l'idée d'avoir réellement de la sympathie pour lui (affinité), fixez votre attention sur les accords (réalité) et voyez ce que devient votre compréhension.
2. Trouvez quelqu'un avec qui vous vous êtes disputé. Ayez vraiment de la sympathie pour lui. (Si c'est un peu dur, faites cela le mieux que vous pouvez). Communiquez avec lui, saisissez sa réalité et acceptez ce qu'il dit sans invalidation ni évaluation. Observez ce qui se passe. S'il vous donne tort d'une quelconque façon, ignorez simplement. Retenez que c'est un exercice-test. Vous aurez votre mot à dire après la conclusion de l'exercice.
3. Rencontrez quelqu'un d'inconnu (un étranger) et observez le Triangle d'ARC en action.
4. Imaginez par vous-même quelques exercices qui démontrent l'application de : « Affinité, Réalité et Communication égalent Compréhension ».
5. Relisez ce chapitre et refaites les exercices, avec des gens différents.

---

<sup>9</sup> Voir Glossaire à la fin du livre.

## V. COMMUNICATION

*« La communication est le solvant universel. Elle dissout toute chose. »*

*(Les Fondements de la Pensée, Chapitre 5, par L. Ron Hubbard)*

La communication est très importante pour n'importe qui dans n'importe quel domaine ou activité. Elle est tellement importante que votre véritable vitalité dépend de votre aptitude à communiquer. Si vos revenus sont insuffisants, cela indique que vous ne communiquez pas aussi efficacement que vous le pourriez. Vos revenus sont directement proportionnels à votre aptitude à communiquer.

Que se passerait-il si, rentrant à la maison ce soir, vous décidiez : « Demain je ne communiquerai avec personne ». Le lendemain matin, en vous levant, vous ne diriez « Hello » ou « Bonjour » à personne. Vous ignoreriez vos amis, votre patron et ne communiqueriez avec personne. Que se passerait-il, pensez-vous ? En très peu de temps plus personne ne vous parlerait. Vous perdriez votre emploi, votre femme ou votre mari, tous vos amis. Ceci c'est l'idée poussée à l'extrême, mais je crois que vous avez saisi. En réduisant la communication à rien, nous constatons que nous perdons tout ce que nous avons. Que se passerait-il si nous augmentions notre aptitude à communiquer ? Nous constaterions que nous nous entendons mieux avec notre femme ou notre mari, nos amis et notre patron. L'emploi que nous occupons dépend de notre aptitude à communiquer ; nous devons être en communication avec cette zone d'action afin de la conserver. Si la théorie est exacte, une meilleure aptitude à communiquer devrait nous procurer un meilleur travail. C'est exactement ce qui arrive. Pour améliorer son affaire, un homme d'affaire doit seulement mieux communiquer.

Si vous améliorez votre aptitude à communiquer, vous verrez que les choses autour de vous s'améliorent. Vos conditions d'existence s'améliorent. J'entends par là la situation au foyer, au travail, et la façon dont vous vous entendez avec les gens. Ce sont vos conditions d'existence. Vous conservez ces conditions au moyen de la communication. Si vous améliorez cette aptitude, vous les changerez et les améliorerez.

Si votre aptitude à communiquer se détériore, ces conditions vont véritablement se détériorer. Vous pouvez donc voir la grande influence de ceci sur vos activités. Vos revenus dépendent de votre aptitude à communiquer. Améliorez cette aptitude et vos revenus augmenteront.

Depuis quelques années, je donne un cours d'Efficiences Personnelles<sup>10</sup> et un Cours de Communication. Les étudiants de ces cours rapportèrent les succès les plus étonnants. Un employé sans perspective d'avenir obtint une soudaine promotion immédiatement après le Cours de Communication. Un brillant homme d'affaire signala une grande amélioration dans son affaire, principalement due à son aptitude à la contrôler en communiquant mieux. Il avait aussi surmonté quelques sérieuses discussions avec sa femme et sa famille. Plusieurs commerçants signalèrent une augmentation de leurs ventes. Il y avait d'autres succès trop nombreux pour être mentionnés. Des gens de toute catégorie sociale avaient rencontré des

---

<sup>10</sup> Voir Glossaire à la fin du livre.

succès, depuis l'ouvrier jusqu'au dirigeant. Dans chaque cas, tout ce qu'on avait fait avait été d'améliorer la connaissance et la compréhension de la vie chez l'individu et d'augmenter son aptitude à communiquer. Il était dès lors capable de changer son environnement et ses conditions d'existence comme il ne l'avait jamais cru possible auparavant.

Si vous avez un problème, c'est parce que vous n'avez pas suffisamment communiqué à son sujet ou que vous n'en avez pas parlé à quelqu'un. La plupart des problèmes naissent à cause d'une communication non délivrée. Vous êtes-vous déjà trouvé dans la situation d'avoir parlé avec quelqu'un et d'avoir retenu (gardé pour vous) quelque chose que vous auriez dû communiquer ? C'est ici même que se situe le commencement de votre problème et il continue à vous tracasser par la suite parce que vous ne l'avez pas manié. Quand vous accumulez ces communications non délivrées dans votre travail, dans votre vie sociale ou familiale, vous vous trouvez devant un tas de problèmes que vous pensez normal d'avoir. «C'est la vie ! » dites-vous. Ce que je vous dis est que la vie peut être autre ! Vous ne devez pas forcément avoir ces problèmes et difficultés. Consentez davantage à confronter. Communiquez et continuez à communiquer jusqu'à ce que la situation se résolve.

Je faisais une conférence à ce sujet il y a quelques années et une jeune fille vint me dire : « J'ai un problème avec mon père. Il m'attend à la maison pour 11 h 30. Quand je ne rentre qu'à minuit et demie, il y a une scène épouvantable qui dure jusqu'à 2 ou 3 heures du matin. Maintenant d'après ce que vous avez dit, j'ai ce problème parce que je n'ai pas communiqué suffisamment ». « Oui, dis-je, c'est exact. Dites moi exactement ce qui se passe avant de quitter la maison et quand vous y retournez ». « Eh bien, chaque fois que je quitte la maison, mon père me dit : « Donc, tu rentreras pour 11 h 30 ? » et je réponds : « Oui » pour ne pas avoir d'histoires. Quand je ne suis pas rentrée pour minuit et demie, il m'attend et me dit dès que je passe la porte : « Tu es en retard ! » et je dis « Non » et alors commence la bagarre ». Je lui dis : « O.K. Essayez de manier cela comme ceci : quand il vous dit sur le pas de la porte : « Tu es en retard », dites-lui : « Oui, tu as raison ».

Cette nuit-là elle rentra à l'heure habituelle et son père lui dit dès qu'elle ouvrit la porte : « Tu es en retard ! » Elle le regarda droit dans les yeux et dit : « Oui, tu as raison ». Ce fut le silence pendant deux minutes. Il ne dit pas un mot. Enfin il dit : « Hum, veux-tu une tasse de thé ? » (La plupart des Australiens boivent du thé). Elle dit : « Oui, j'aimerais en avoir une ». Alors il sortit et fit du thé. Elle déclara qu'il n'avait jamais fait cela auparavant. Ce qui s'était passé était qu'elle avait achevé le Cycle de Communication, rien de plus. Cette situation aurait pu être maniée d'une autre façon : au moment où le père lui demandait d'être rentrée pour 11 h 30, elle aurait pu lui dire que c'était impossible et qu'elle ne pourrait rentrer qu'à minuit et demie.

Vous constaterez que chaque fois que vous avez un problème, vous avez une communication inachevée. Chaque fois que vous avez une communication inachevée, vous vous trouverez probablement avec un problème sur les bras. Tout ce que vous avez à faire est de manier la situation en achevant le Cycle de Communication. Voilà pourquoi la communication est le solvant universel. Elle maniera tout problème. Je ne veux pas que vous acceptiez cette affirmation. Je veux que vous la vérifiiez par vous-même. Voyez si cela marche pour vous.

Faisons un pas de plus dans la communication. C'est un sujet très important. Une entreprise fonctionne bien s'il y a communication venant de la direction vers tous les niveaux du personnel, et si la communication revient depuis l'ensemble du personnel jusqu'à la



direction. Elle fonctionnera mal si la communication est coupée ou inexistante. Ce qui se passe habituellement est qu'il y a très peu de communication venant de la direction et pratiquement pas de communication venant du personnel. Il se crée des problèmes à cause de cycles de communication inachevés, et ils pourraient être réglés par une meilleure communication. Les dirigeants pourraient régler beaucoup de problèmes en se mettant en communication avec les personnes impliquées. Si vous voulez régler un problème de production, allez parler aux gens qui travaillent à la production. Continuez à communiquer jusqu'à ce que la difficulté disparaisse. Vous pouvez régler les problèmes de tout un département en demandant à chaque membre de ce département quelles difficultés il rencontre dans son travail. Laissez parler chacun d'entre eux et accusez leur réception. Ne les mettez pas dans leur tort, n'accusez pas, ne critiquez pas. Ces choses sont des actes destructifs (créer - contre-créer) et abaisseraient le niveau d'ARC.

Il y a plusieurs années, je travaillai pour une grande société qui avait trois mois de retard dans ses comptes. Le comptable avait fait des heures supplémentaires tous les soirs pour essayer de se tenir à jour.

La firme avait fait appel à une grande firme comptable pour manier le problème. Ils travaillaient depuis neuf mois et avaient toujours trois mois de retard. Quand les comptes étaient envoyés, toutes les deux minutes le téléphone sonnait et quelqu'un se plaignait de son compte. Je n'exagère pas. Les crédits n'étaient pas indiqués, les frais étaient incorrects, les prix étaient incorrects, les taxes étaient incorrectes et il y avait toutes sortes d'erreurs. Les membres du personnel étaient en pleine confusion. Ils se disputaient entre eux et ils étaient toujours sous tension. Ils se querellaient et se chamaillaient. Vous pouvez imaginer la scène.

Durant notre première semaine de travail, je ne fis rien sauf circuler et parler au personnel. Je voulais savoir quels difficultés ou problèmes ils avaient. Je voulais écouter. Quand je dis « écouter », je veux dire « écouter » ! Une part de l'aptitude à communiquer efficacement est l'aptitude à écouter. C'est un des outils les plus efficaces que chacun peut avoir. Un autre outil des plus puissants est l'aptitude à poser une question et obtenir une réponse. C'est ce que je fis. Je circulai et posai des questions et écoutai. Je recueillis toutes leurs plaintes, tous leurs problèmes. Je fis cela pendant une semaine et puis notai différentes choses pour savoir exactement ce que je devais faire pour régler le problème. En circulant, en communiquant avec chaque membre du personnel et en écoutant, rien de plus, j'arrêtai leurs disputes.

Aucun ordre ne fut donné tel que : « Le personnel doit arrêter de se disputer et de se chamailler ». Si le principe selon lequel tout problème est dû à un Cycle de Communication inachevé est correct, nous devons trouver que, rien qu'en communiquant, nous pourrions manier toutes les difficultés. Ce fut le cas. Bien sûr, si le problème ne se résout pas, c'est qu'il s'agit d'un faux problème. Trouvez le problème exact et maniez-le.

Le résultat de ma communication avec les membres du personnel fut que je découvris qu'il fallait faire attention à deux choses importantes. Ces deux choses s'avérèrent dans la suite être les causes du problème de cette société : les trois mois de retard dans les comptes. Ces deux choses furent isolées et maniées au moyen de la communication. Les résultats furent quasi instantanés. Trois jours après, les membres du personnel disaient : « Il y a une différence. Cela va mieux. Nous remontons la pente ! » Et cela, trois jours seulement après que j'aie pris ces mesures !

La première chose que je fis fut de relâcher la tension à laquelle était soumise l'employée à la machine comptable. Je demandai aux autres membres du personnel de ne pas venir lui poser des questions, mais d'inscrire ces questions dans un dossier, de les laisser là et de ne plus harceler personne à leurs propos.

Il y avait des choses bien plus importantes à faire et ces questions seraient maniées plus tard.

La deuxième chose que je fis fut d'aller trouver les responsables de vente par téléphone. C'étaient les gens qui recevaient les commandes téléphoniques. J'avais constaté que ces commandes étaient transcrites incorrectement et traversaient toutes le système de transmission en causant des erreurs.

Un système comptable est en fait un vaste système de communication. Tout ce qu'il y a à faire est de faire circuler l'information correcte à travers les différents terminaux<sup>11</sup> et de là faire parvenir correctement à l'employé de la machine comptable pour qu'elle soit correctement mise en fiche. Si des erreurs surgissent, la façon la plus rapide de les manier est d'aller au point d'origine et de s'assurer que l'information a été correctement émise. C'est exactement ce que j'avais fait.

Trois jours après, il y avait une différence. Ceci vous donne une idée de la puissance de la communication. Les experts s'étaient concentrés sur le travail de comptabilité et sur le système de transmission. Vous n'avez pas besoin de vous occuper du système de transmission, si vous faites travailler correctement les gens. C'est ici qu'intervient la communication. Avec la communication vous avez affaire avec des gens vivants. Faites leur faire les choses correctes dans la bonne direction et vous verrez tout le problème se régler de lui-même.

Il est intéressant de remarquer qu'en corrigeant des erreurs de ce genre vous ne portez aucune attention aux erreurs passées. Vous portez votre attention sur ce qui se passe maintenant et vous le rectifiez. Faites en sorte que les gens qui travaillent dans votre entreprise coordonnent leurs activités et travaillent ensemble vers un même but. Ceci ne peut se faire qu'au moyen d'une bonne communication. Une grosse erreur que vous pourriez faire est de porter votre attention sur ce qui a eu lieu dans le passé. Cela ne conduit qu'à davantage de confusion et de chaos. L'erreur fondamentale faite par les experts dans ce cas était d'essayer de corriger des enregistrements passés au lieu de veiller à ce que le personnel soit correctement coordonné pour que les enregistrements actuels soient bien tenus. Ceci vous donne donc une piste pour manier les problèmes. Portez votre attention sur les gens. Faites les travailler ensemble et coordonner leurs activités en vue d'un but commun. Les gens sont l'âme de votre entreprise. Sans eux vous n'avez rien.

C'est la même chose pour la vente. Faites en sorte que les vendeurs vendent correctement et vos ventes s'amélioreront. Faites en sorte qu'un vendeur vende correctement et ses ventes s'accroîtront. Améliorez simplement un petit peu sa communication et ses ventes s'amélioreront un petit peu. Les ventes augmenteront en proportion de l'aptitude du vendeur à communiquer. Voilà l'importance de la communication.

Réduisez la communication dans une entreprise, dans votre famille, au travail, n'importe où, et vous constaterez que les conditions se détériorent. Améliorez votre

---

<sup>11</sup> Voir Glossaire à la fin du livre.

communication et vous constaterez que les conditions s'améliorent. Il y a différents aspects de la communication que vous avez besoin de connaître. Certaines de ces données se trouvent dans ce livre. Les autres se trouvent dans les ouvrages recommandés à la fin de ce livre.

Exemple : Les dirigeants principaux d'une grande entreprise cessent de communiquer avec les chefs de services et les ouvriers. Ils restent dans leurs bureaux respectifs et essaient de résoudre les problèmes en consultant les rapports (qui sont probablement faux, de toutes façons). Au lieu de cela, ils devraient aller voir ce qui se passe et communiquer avec les hommes à leur travail. Souvent, les ouvriers ont déjà la solution du problème. Le problème peut même être la personne qui écrit les rapports, ou le surveillant, ou le contremaître. Cette situation se résoudra en communiquant davantage, non en communiquant moins.

Exemple : Une grande usine a des difficultés d'outillage et de fabrication, qui lui coûtent très cher. Réunissez tous les ouvriers, contremaîtres, chefs de services, directeurs et secrétaires et expliquez-leur la situation. Présentez tous les directeurs, les chefs de services, etc. et accordez une pause-café. Demandez l'aide de tous. Répétez cette opération aussi souvent que possible. La communication qui en résulte ouvrira toutes sortes de possibilités.

***« Une conversation est le processus qui consiste à faire alterner communications émettrices et réceptrices, et ici même existe cette bizarrerie qui crée l'aberration et prend les gens au piège. Voici la règle de base : celui qui émet un Flux<sup>12</sup> doit accepter d'en recevoir un. Quand cette règle est déséquilibrée dans l'une ou l'autre direction, les difficultés surgissent. La personne qui se contente d'émettre une communication ne communique en fait pas du tout au sens plein du terme, car afin de communiquer tout à fait elle devrait recevoir tout autant qu'émettre. La personne qui ne fait que recevoir une communication est également hors du coup, car si elle reçoit, elle doit ensuite émettre. »***

*(Une Nouvelle Optique sur la Vie, par L. Ron Hubbard)*

Il y a deux Flux : un Inflow<sup>13</sup> et un Outflow<sup>14</sup>. Qu'est-ce qu'un Flux ? C'est le mouvement de particules ou d'objets à travers l'espace. C'est le Flux de quelque chose. Je pourrais vous jeter une balle ; vous pourriez dire que la balle a « Flué » à travers l'espace. Je vous parle ; c'est un Flux de vibration qui circule jusqu'à vous. Quand vous répondez, le Flux fait le chemin inverse et représente pour vous un Outflow. Donc, nous avons deux Flux : un Inflow et un Outflow. Afin de communiquer efficacement, une personne doit être capable de contrôler les deux Flux. Elle doit être capable de contrôler l'Outflow et l'Inflow. Avez-vous déjà rencontré quelqu'un qui parlait tellement que vous ne pouviez pas placer un mot ? C'est de votre part un manque de contrôle de l'Inflow. Vous êtes-vous déjà surpris à parler de trop ? C'est une inaptitude à contrôler l'Outflow.

***« La communication est la considération et l'action qui consistent à émettre une impulsion ou une particule depuis un point-source, à travers une certaine distance,***

---

<sup>12</sup> Voir Glossaire à la fin du livre.

<sup>13</sup> Voir Glossaire à la fin du livre.

<sup>14</sup> Voir Glossaire à la fin du livre.

***jusqu'à un point-réception, avec l'intention de réaliser au point-réception une duplication<sup>15</sup> de ce qui a émané du point-source. »***

(Extrait de *La Création des Aptitudes Humaines*, par L. Ron Hubbard)

Jetons maintenant un coup d'oeil aux divers éléments de la communication. La communication consiste en une considération. Vous devez considérer ce que vous allez dire avant de le dire. C'est ici qu'échouent un tas de gens. Ils ne considèrent pas ce qu'ils vont dire, et de ce fait ils disent un tas de choses compliquées. Il leur faut cinq minutes pour dire ce qui devrait prendre dix secondes. Si vous allez parler à quelqu'un, vous voulez aboutir à un certain résultat. Vous devez avoir ce résultat à l'esprit et ce que vous allez dire se basera réellement là-dessus.

Après avoir considéré ce que vous allez dire, la chose à faire ensuite est d'avoir l'intention que la personne saisisse et reçoive le message. C'est l'intention. Que veux-je dire par intention ? Eh bien, l'intention est une attitude mentale positive.

Vous avez l'intention de dire quelque chose. Vous vous faites véritablement l'idée de ce que vous allez transmettre et vous placez cette idée là où la personne se trouve. Vous maintenez cette pensée-là et vous constaterez que la communication passera effectivement. Si vous ne faites pas cela, vous constaterez que vous avez une mauvaise communication et que les gens ne vous écoutent pas. Quoi que vous disiez, il est nécessaire de le dire avec intention. L'intention, c'est de faire passer où la personne se trouve la pensée de ce que vous allez lui transmettre. C'est une opération très simple. Vous mettez simplement votre attention là, de l'autre côté, vous vous faites l'idée de ce que vous allez dire et puis vous le dites. Quand vous faites cela, vous constaterez que la personne commence à deviner ce que vous voulez dire avant même que vous l'ayez dit. Le manque d'intention causera beaucoup de difficultés en communication.

L'élément suivant de la communication est l'attention. Si vous allez communiquer avec quelqu'un, il est essentiel que vous portiez votre attention sur lui et que vous attiriez son attention sur vous. Voilà quelque chose que vous avez à contrôler. Ce n'est pas quelque chose que vous laissez simplement au hasard. Vous devez être cause et porter votre attention sur la personne à qui vous souhaitez communiquer. Elle, à son tour, portera son attention sur vous. C'est une règle : l'attention de la personne suivra votre attention. L'attention suit l'attention. Si vous parlez à quelqu'un et que votre attention s'échappe de la pièce, vous remarquerez qu'il va regarder autour de lui et suivra votre attention. Ceci est très important pour un homme d'affaire ou un vendeur qui peut vraiment perdre un précieux contrat parce que son attention était ailleurs que sur l'affaire en cours.

Exemple : Un homme d'affaire pensant au profit qu'il fera grâce à un contrat, peut le perdre. Il doit avoir son attention sur le fait de rendre un service.

Exemple : Un vendeur pensant à la commission qu'il fera grâce à une vente, ratera la vente. Il doit avoir l'attention sur le fait de rendre service à son client.

Retenez cela : l'attention suit l'attention. Gardez votre attention sur les autres et ils garderont leur attention sur vous. Essayez.

---

<sup>15</sup> Voir Glossaire à la fin du livre.

L'élément important suivant dans la communication est : cause, distance, effet. Cause est le point d'origine ou la source ; ce qui est à l'origine de quelque chose. Si vous émettez (originez) une communication, alors vous êtes cause. Vous dites tout ce que vous avez à dire. Votre communication traverse une certaine distance et est reçue par l'autre personne qui est effet. Elle est effet de votre communication, elle est le point réception.

Pour communiquer efficacement, une personne doit être capable d'être à la fois cause et effet. Elle doit consentir à émettre (« originer ») une communication et recevoir une communication. Une personne qui est compulsivement cause ne sera pas capable de communiquer efficacement. De même, une personne qui est compulsivement effet ne sera pas capable de communiquer efficacement. Si on veut réellement communiquer, on doit consentir à faire alterner cause et effet.

Distance est la distance à travers laquelle voyage la communication afin d'atteindre l'autre personne. La distance a un effet sur la communication. Si la distance devient trop grande, la communication sera inhibée et son efficacité réduite. Inversement, la distance peut être trop courte. Il est plutôt difficile de communiquer avec quelqu'un qui insiste continuellement pour être à quinze centimètres de vous. Une personne doit être consciente du facteur distance et veiller à ce que celle-ci ne soit ni trop grande ni trop courte.

Après cause, distance et effet, nous avons duplication. On peut comprendre une communication dans la mesure où on est capable de la dupliquer (faire une copie exacte). On ne comprendra pas la communication dans la mesure où on ne duplique pas ce qui est dit. Il n'y aura pas de duplication dans la mesure où la communication comporte des mots mal compris. Les mots parlés sont des symboles qui veulent dire certaines choses. Quand on communique, il est essentiel que ce qu'on veut dire soit dupliqué par l'autre personne. Quand je dis « chaise », vous pensez à une chaise, n'est-ce pas ? Il est essentiel que vous dupliquiez ce que je dis ; du moins le mieux possible. Sinon, vous ne comprendrez simplement pas où je veux en venir. Dans une communication à quelqu'un vous n'obtiendrez jamais une duplication parfaite à cause de la différence de passé et d'expérience qu'ont vécu les gens. Les gens associeront toujours ce que vous dites à leur expérience propre, et dupliqueront en fonction de cela. Avez-vous déjà parlé à quelqu'un et obtenu une réponse sans aucun rapport avec ce que vous disiez ? Vous êtes- vous déjà demandé ce qui s'était passé ?

Ce que vous avez dit a enclenché dans le passé de cette personne quelque chose qu'elle a associé à ce que vous disiez, bien que ceci n'ait rien à voir avec cela. L'expérience peut être poussée jusqu'à ce point : vous pourriez dire : « Vous devriez monter la chaudière à 340 ». Votre interlocuteur vous répond : « La pompe ne marchait pas la dernière fois que j'ai essayé ». Vous n'avez pas une duplication parfaite. Retenez toujours cela. Le mystère est parfois complet pour un dirigeant qui donne un ordre et constate que quelque chose de totalement différent a été exécuté. Il est toujours bon de vérifier la duplication en demandant à la personne : « Qu'est-ce que je veux que vous fassiez ? » Faites-le lui expliquer. De cette façon, vous verrez rapidement si elle a dupliqué vos directives.

Le manque de duplication peut causer des ennuis sans fin entre les gens. Cela cause des ennuis parce que ce que dit l'un n'est pas exactement dupliqué par l'autre. L'autre a saisi quelque chose de totalement différent. Vous devez être conscient de cela.

En mettant votre attention sur les éléments importants de la communication, et en les mettant en place dans vos propres communications, vous constaterez une grande différence dans votre aptitude à vous tirer d'affaire et à manier vos problèmes.

En Scientologie nous avons un cours de communication qui, en prenant chaque élément séparément et en le perfectionnant, améliore vraiment l'aptitude de quelqu'un à communiquer. Les gains et les améliorations obtenues sur ce cours doivent être expérimentés pour être appréciés. Comme résultats d'un cours de communication, j'ai vu des hommes d'affaires prospères améliorer leur affaire, des vendeurs augmenter leurs ventes, des épouses améliorer leurs relations avec leurs maris, des parents manier mieux leurs enfants et résoudre un très vieux problème de contrôle. J'ai vu des artistes de talent percer subitement, des chanteurs soudain capables de communiquer et d'atteindre leur public comme jamais auparavant, et bien d'autres résultats trop nombreux pour être cités.

Il y a sur la communication bien plus de choses que je n'ai exposées ici. En conclusion laissez-moi exposer quelques lois qui sont d'un grand intérêt. Afin de faire entrer (Inflow) vous devez faire sortir (Outflow). Cela signifie que, pour que des communications vous reviennent, vous devez envoyer des communications vers les autres. Votre prospérité dépend de votre aptitude à communiquer. C'est tellement vrai qu'il y a à ce sujet une loi intéressante ; je cite L. Ron Hubbard :

**« La prospérité d'une affaire est directement proportionnelle à la vitesse de circulation de ses particules (dépêches, télégrammes, marchandises, messagers, étudiants, clients, agents, etc.). Pour prospérer, le service doit être aussi instantané que possible. »**

(Executive Directive<sup>16</sup> 805 INT<sup>17</sup>, du 11 janvier 1968, RAPIDITÉ DU SERVICE, par L. Ron Hubbard)

Vous déterminez votre prospérité dans la mesure où vous répondez rapidement à un coup de téléphone, ou vous maniez la correspondance et toutes vos communications efficacement et promptement. La prospérité de votre affaire dépend aussi de l'efficacité et de la vitesse de vos communications. Pour augmenter l'aptitude d'une organisation, augmenter simplement l'aptitude du personnel à communiquer. Pour augmenter les ventes d'une affaire, vous n'avez qu'à augmenter l'aptitude à communiquer du personnel de vente. Il est essentiel que vous connaissiez ces lois et que vous les appliquiez.

## EXEMPLES POUR L'UTILISATION DE LA COMMUNICATION

1. Augmentez les ventes en mettant l'individu en communication avec le produit. Donnez le produit au client, faites-le lui regarder, sentir, manipuler.
2. Si vous avez un personnel de vente, vous pouvez augmenter les ventes en mettant tous les vendeurs en meilleure communication avec les produits : faites leur regarder, sentir et manipuler les produits.

---

<sup>16</sup> Voir Glossaire à la fin du livre.

<sup>17</sup> Voir Glossaire à la fin du livre.

3. Un automobiliste a des ennuis dans la conduite de sa voiture. Faisons-lui prendre place dans la voiture, toucher les différents éléments de la voiture et ensuite les lâcher. Nous pouvons aussi lui faire observer les diverses distances qu'il y a entre lui et les divers éléments de la voiture, y compris les extrémités extérieures de la voiture. L'automobiliste sera en bien meilleure communication avec sa voiture et il n'aura bientôt plus les ennuis qu'il avait
4. Les ventes sont basses dans un département Allez dans ce département et observez ce qui s'y passe. Corrigez les irrégularités.

Exemples d'irrégularités :

- A Le chef du département est une Personne Suppressive<sup>18</sup>. Elle invalide les gens et leur donne tort Elle est incapable d'accepter une communication. Écartez-la et voyez ce qui se passe.
- B. Un client attend qu'on lui prête attention. Accélérez le service. Activez votre personnel !

Essayez et voyez si cela vous réussit.

### EXERCICE DE COMMUNICATION

1. Si vous avez quelque difficulté en famille, au travail ou dans la vie sociale, asseyez-vous et décidez quel est le résultat final que vous voulez atteindre. Entrez alors en communication avec les gens ou la personne en question. Entrez en communication et discutez la situation. Présentez votre idée comme une solution possible et obtenez un accord complet ou partiel.  
Continuez à discuter jusqu'à ce que la situation soit résolue.
2. Augmentez les ventes en parlant activement avec davantage de gens ; suivez la Formule de Communication. Fixez votre attention sur les accords (réalité) et ayez réellement de la sympathie pour les gens (affinité). Le dénominateur commun de toute réussite dans la vente ce sont les buts. Sondez le but de la personne, alignez votre produit sur celui-ci et guettez l'augmentation de vos ventes.
3. Discutez de vos problèmes avec quelqu'un auquel vous pouvez faire confiance, qui ne vous invalidera pas et n'évaluera pas pour vous. Observez ce qui se passe pour vos problèmes.

Retournez en arrière et relisez ce chapitre, et trouvez des moyens pour appliquer ces informations.

---

<sup>18</sup> Voir Glossaire à la fin du livre.

## VI. L'ÉCHELLE DES TONS ÉMOTIONNELS

Voici une échelle appelée « Echelle des Tons émotionnels », c'est un moyen de mesurer l'aptitude d'un individu et sa survie. A partir de cette échelle on peut prédire le comportement de l'homme et acquérir une compréhension des gens. Il est extrêmement utile pour tout homme d'affaire de connaître cette échelle. Celui qui la connaît est avantagé par rapport à celui qui n'en connaît pas l'existence, parce que grâce à elle il est capable de prédire les actes d'un autre. Il est aussi capable de faire quelque chose pour lui-même et plus capable de manier les situations de la vie.

**Voici une partie de cette Echelle des Tons émotionnels :**

- 4.0 Enthousiasme**
- 3.3 Intérêt**
- 3.0 Conservatisme**
- 2.5 Ennui**
- 2.0 Antagonisme**
- 1.5 Colère**
- 1.1 Hostilité couverte 1.0 Peur**
- 0.5 Chagrin**
- 0.05 Apathie**

(Extrait du *Bulletin du HCO du 25 septembre 1971 – ÉCHELLE DES TONS COMPLÈTE*, par L. Ron Hubbard)

Tout individu se trouve quelque part sur l'échelle et traverse ces émotions précises exactement dans le même ordre qu'exposé ci-dessus, montant ou descendant l'échelle. (Note : les chiffres correspondant aux tons peuvent différer légèrement sur les diverses échelles, à cause des moments différents auxquels ces échelles furent rédigées. Ceci ne doit pas mettre le lecteur dans la confusion).

Ce qui suit provient du « *Tableau Hubbard pour l'Évaluation Humaine et le processing<sup>19</sup> dianétique* » qui est contenu dans le livre « *Science de la Survie* » de L. Ron Hubbard.

**APATHIE (0.05) :** est un état d'absence de sensation. En apathie chronique, un individu ne se souciera plus de rien. C'est un état d'émotion très réduite ou pratiquement absente. Un individu en apathie a à peine le contrôle fonctionnel de lui-même. Il est un risque pour la société et néglige complètement les autres.

**CHAGRIN (0.5) :** est un état de profonde tristesse ou de détresse. Un individu a chagrin pleurera ou aura les yeux humides. Il peut avoir la sensation de devoir pleurer mais de ne pas en être capable. Un individu chroniquement a chagrin pleurera une bonne partie du



temps. Chagrin est souvent suscité par une perte véritable, un risque de perte ou une perte apparente.

PEUR (1.0) : c'est être effrayé. Chaque fois qu'un individu est effrayé par quelque chose, il est a peur. Un individu peut être continuellement ou chroniquement a peur et ne pas savoir ce dont il a peur ; il a peur de tout, simplement. Il peut avoir peur de rencontrer des gens, d'être dans une foule, d'être à l'extérieur, peur de l'obscurité ou peur de faire des gaffes. Un individu chroniquement a peur à simplement peur.

HOSTILITÉ COUVERTE (1.1) : est de l'hostilité cachée. Un individu est hostile et le cache. Un individu a hostilité couverte fera sur vous des remarques sournoises, hypocrites. L'individu semble être amical, mais par-derrrière est très dissimulé et hostile. A hostilité couverte, un individu n'a pas le contrôle de sa raison et de ses émotions. Il utilisera des moyens contournés pour contrôler les autres.

COLERE (1.5) : est la rage incontrôlée. Un individu à colère frappe et détruit les autres ou son environnement. S'il n'y réussit pas, il essayera peut-être de diverses façons de se détruire lui-même.

ANTAGONISME (2.0) : est de l'hostilité, haine ou antipathie, mais qui est plus sous contrôle que colère. Un individu a antagonisme lutte violemment contre quelqu'un ou quelque chose. Il est en opposition, il s'oppose. Il est destructif pour lui-même et son entourage. Il désire commander afin de blesser.

ENNUI (2.5) : est un état de lassitude, d'envie de faire autre chose que ce qu'on fait, d'envie d'être ailleurs que la ou on est. A ennui, un individu a le pouvoir de raisonner quelque peu, mais il ne désire pas grand-chose. Il est capable d'actions constructives, mais rarement en grand nombre. Il est trop négligent et peu digne de confiance. Il est de mauvaise foi et peu soucieux des faits. Il n'est ni spécialement honnête ni malhonnête.

CONSERVATISME (3.0) : est un état dans lequel un individu ne désire pas que les choses changent. Il veut que les choses restent ce qu'elles sont. Il est très conservateur. Il raisonne bien, accorde des droits aux autres et est démocratique. Il obéit aussi honnêtement que possible à la morale à laquelle il a été formé. Il est prudent quand il avance des vérités. Il assume la responsabilité d'une façon plutôt négligente.

INTÉRÊT (3.3) : c'est être intéressé par les autres. L'individu s'intéresse à ce qui l'entoure. Il s'intéresse aux choses qui l'entourent et à son travail. Son attitude c'est l'intérêt. Il raisonne bien, exerce un bon contrôle et accepte de posséder. Il adaptera l'environnement à son bénéfice et à celui d'autrui. Il est digne de confiance et capable d'assumer des responsabilités avec persévérance.

ENTHOUSIASME (4.0) : c'est un être enthousiaste. Un tel individu a une grande valeur, est créateur et constructif. Il a une conception élevée de la vérité, il est très courageux et a un sens inné de la responsabilité. Il aime rencontrer des gens et communique bien. Il est capable de contrôler les autres et de tirer le meilleur d'eux-mêmes.

Tout individu se trouve quelque part sur cette Echelle des Tons émotionnels. En fait, chaque individu occupe deux positions sur l'échelle. L'une est une position chronique, l'autre est une position sociale. La position chronique est une position fixe semi-permanente qui (sans la Scientologie) descend progressivement l'échelle au cours de la vie de l'individu. La position sociale est une position temporaire dans laquelle l'individu oscille au cours de ses

activités quotidiennes. Elle peut être au-dessus ou au-dessous du niveau chronique. Si l'individu reçoit de bonnes nouvelles, sa position sociale va s'élever au-dessus de sa position chronique. S'il reçoit de mauvaises nouvelles ou si quelque chose le perturbe, sa position sociale va se détériorer et descendre au-dessous de son niveau chronique. Plus l'individu est haut sur l'Echelle des Tons, plus il est susceptible de fluctuation sur cette échelle. Plus il est bas sur l'Echelle des Tons, plus il se fige et moins il devient capable de fluctuer sur la gamme de cette échelle.

Il y a à 2.0 un point charnière sur l'Echelle des Tons. Au-dessus de ce point, l'individu est créateur et au-dessous de ce point, il est destructeur. Nous constatons que de l'Enthousiasme à l'Ennui l'aptitude à créer décroît. A Enthousiasme, l'individu est capable de créer, de communiquer et de susciter l'enthousiasme d'autres personnes pour aider, pour progresser et pour faire toute action nécessaire. En descendant vers Ennui, l'individu désire être quelque part ailleurs, mais n'est cependant pas destructeur. A Antagonisme, nous voyons l'individu donner des coups aux autres de manière destructive, et cette destruction augmente quand on descend à Colère, Hostilité Couverte, Peur, Chagrin et Apathie. A Apathie la destruction n'est pas très apparente ; cependant un individu à apathie peut être très destructeur du fait de la somme d'attention qu'il exige des autres.

Nous pouvons appliquer à l'Echelle des Tons les connaissances acquises dans les chapitres précédents concernant les cycles d'action, l'ARC et la communication. Nous constatons qu'à Enthousiasme, un individu manierait bien les cycles d'actions. Il serait enthousiaste. Nous verrions l'aptitude à manier les cycles d'action diminuer progressivement jusqu'à Ennui. A Ennui, l'individu ne manierait pas très bien les cycles d'action. A Antagonisme nous trouvons une approche antagoniste des cycles d'action, une tentative de blâmer autrui et de frapper. Nous verrions apparaître des cycles d'action inachevés. En descendant les niveaux de ton jusqu'à Apathie, l'individu arriverait au point d'avoir de la peine à mettre en route un cycle d'action et ne ferait rien pour l'achever.

En ce qui concerne l'ARC, un individu à Enthousiasme aurait pour les autres une très grande affinité, réalité et communication. Il serait en bon ARC avec les autres, aptitude qui se détériorerait progressivement jusqu'à Ennui ou l'individu a peu d'ARC mais n'est cependant pas encore destructeur. A Antagonisme nous voyons l'ARC se transformer en haine et antipathie, non dissimulées et communiquées aux intéressés. Après Colère, à Hostilité Couverte cela devient caché. L'individu paraît être très amical et en bon ARC, mais en réalité, il dissimule ses véritables sentiments. Continuant à descendre jusqu'à Apathie, nous trouvons l'individu inhibé, refoulant sa haine.

Une spirale descendante similaire se retrouve pour la compréhension. Haute de ton, à Enthousiasme, un individu est réellement capable de comprendre les autres et en est très désireux. Plus bas sur l'échelle, à Antagonisme et Colère, l'incompréhension apparaît, sans tentative pour comprendre les autres. Plus bas encore sur l'échelle, une inversion se produit : « Personne ne me comprend ! »

Un individu est de moins en moins conscient au fur et à mesure qu'il descend de ton. A Enthousiasme, il sera très conscient de son environnement, de ce qui s'y passe et des autres gens. Son attention sera plus portée sur les autres que sur lui-même. Quand il descend de ton, il devient moins conscient de son environnement et des autres, et son espace se réduit de plus en plus. Finalement, à Apathie, son espace est pratiquement nul, et il n'a pratiquement aucune conscience de son environnement et des gens.

L'individu à Enthousiasme manie très bien la communication. Il est en bonne communication avec ceux qui l'entourent. Il est capable de leur parler. Il est capable d'écouter les autres et de leur accuser réception de ce qu'ils ont à dire. Il n'a pas de compulsion à parler ou à écouter, mais peut faire les deux. Il s'entendra bien avec les autres et les encouragera à faire mieux. L'aptitude à manier la communication décroît progressivement jusqu'à Ennui : à ce point la communication n'intéresse pas beaucoup l'individu bien qu'il puisse communiquer à un certain degré, sans détruire.

Quand il descend à Antagonisme, nous voyons apparaître la communication destructive. A Antagonisme, il essaie de détruire la personne à laquelle il parle. A Colère la tentative de détruire est encore plus forte. Descendant à Hostilité Couverte, l'individu paraît très bien au premier abord, mais sous la surface il est très, très destructeur. Descendant à Peur, Chagrin et Apathie, la communication n'est plus qu'une dramatisation du niveau de ton.

Au moyen de l'audition<sup>20</sup> (voir chapitre sur le Processing Scientologique) il est possible d'inverser la spirale descendante d'un individu qui se dirige vers le bas de l'Echelle des Tons. L'audition aidera la personne à remonter d'un ton plus bas vers un ton plus haut et de parvenir aux aptitudes du niveau plus haut.

Une des données vitales à connaître sur l'Echelle des Tons est que, afin de communiquer à un quelconque niveau de l'Echelle des Tons, il est nécessaire de rencontrer l'autre personne à son niveau de ton ou d'être un demi-ton ou un cran plus haut que son niveau. En d'autres mots, l'individu à Enthousiasme ne serait pas capable de parler vraiment à une personne à Peur. La raison en est qu'il est bien trop au-dessus de ce niveau de ton. La personne à Peur ne pourra tolérer une communication qu'à un niveau ne dépassant pas Antagonisme.

L'Echelle des Tons vous apprend des tas de choses sur un individu. Elle vous dit son aptitude à manier les cycles d'action, son aptitude à communiquer, son degré de responsabilité, son degré de certitude. Elle vous dit son aptitude à manier la vérité et si vous pouvez, ou non, croire ce qu'il dit. A chacun de ces niveaux de ton vous pouvez véritablement esquisser un type de caractère et, par là, vous pouvez repérer la personnalité d'un individu. Quand un individu est jeune, il est relativement haut sur l'Echelle des Tons. En traversant la vie, il la descend progressivement, par palier, jusqu'à 0.0 (mort), auquel moment il meurt. La mort se trouve au-dessous de l'Apathie.

Nous pouvons dire en fait que cette Echelle des Tons est une échelle de survie. Avant l'arrivée de la Scientologie et de sa technologie, il n'était pas possible pour un individu de monter l'échelle d'une façon stable. Aujourd'hui des milliers de scientologues en font quotidiennement l'expérience.

L'Echelle des Tons émotionnels a de nombreuses applications dans la vie. Avec elle vous pouvez prédire ce que les gens feront. Par exemple, quand vous êtes en face d'un homme en colère, vous réaliserez, connaissant l'Echelle des Tons, que cet homme n'a pas le contrôle de lui-même et que tout ce qu'il dit n'est pas vrai. Vous maniez l'antagonisme en vous montrant vous-même ennuyé. Autrement dit, vous vous mettez au ton qui se trouve au-dessus du ton de la personne que vous êtes en train de manier.

---

<sup>20</sup> Voir Glossaire à la fin du livre.

Exemple : Vous êtes un homme d'affaire, propriétaire d'une affaire. Un de vos principaux directeurs qui occupe dans l'organisation une position importante, s'avère être chroniquement à Colère. Vous le renvoyez de son poste et mettez à sa place un homme qui est à Enthousiasme, et soudain l'affaire se met à bien marcher. Un individu à Colère frappe et détruit les autres qui l'entourent.

Exemple : Vous avez de soudaines explosions de colère. En étudiant l'Echelle des Tons émotionnels, vous réalisez qu'à ces moments vous n'êtes pas capable de prendre des décisions saines. Vous décidez donc de prendre le contrôle de vous-même et de faire cesser ces accès de colère. En connaissant simplement l'Echelle des Tons émotionnels, vous constaterez que vous êtes à même de maintenir un niveau de ton bien plus haut et d'être, en conséquence, capable de prendre des décisions correctes.

En connaissant l'Echelle des Tons et les caractéristiques d'un individu à chaque niveau, vous réussissez à mieux juger les gens avec qui vous vous associez.

Exemple : Un homme d'affaire sera très prudent quand il fera une affaire avec quelqu'un qui est à Hostilité Couverte chronique ou plus bas et il confirmera tout par écrit.

Exemple : Vous pouvez évaluer votre propre niveau de ton et faire ensuite quelque chose pour vous faire remonter l'Echelle des Tons.

### **EXERCICE AVEC L'ÉCHELLE DES TONS**

Allez observer les gens et trouvez leur position sur l'Echelle des Tons (référez-vous aux tableaux à la fin de ce chapitre) et évaluez leurs personnalités.

## VII. ÉCHELLE DE L'ÉMOTION ET DE L'AFFINITÉ

L'échelle émotionnelle se réfère aux sentiments subjectifs de l'individu ; l'échelle de l'affinité se réfère à ses relations avec les autres gens. L'échelle de l'affinité peut se référer, à un moment particulier, à ses relations avec seulement une ou un petit nombre de personnes. Mais au fur et à mesure que l'affinité est refoulée, l'individu commence à prendre un niveau de ton habituel sur l'échelle de l'affinité, et à avoir une réaction habituelle envers presque tout le monde.

	<b>Emotion</b>	<b>Affinité</b>
Ton 4.0	Ardeur - Joie	Amour - fort, expansif
3.5	Vif intérêt Léger intérêt	Amitié Avances sous forme de tentatives
Ton 3.0	Contentement	Tolérance sans entreprendre beaucoup d'actions - acceptation des avances proposées
2.5	Indifférence - Ennui	Négligence envers une personne ou les gens N'aime pas, cherche à s'écarter des autres
Ton 2.0	Ressentiment exprimé	Antagonisme
1.5	Colère Ressentiment inexprimé	Haine, violente et exprimée Hostilité couverte
Ton 1.0	Peur	Timidité aiguë, propitiation, se retirer des gens
0.5	Chagrin  Apathie	Supplication, demander pitié, tentatives désespérées pour obtenir le soutien Retrait total vis-à-vis d'une personne ou des gens - aucune tentative de contact

*Notes on the Lectures*  
1950

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

## VIII. ÉCHELLE DE LA RÉALITÉ ET DE LA COMMUNICATION

L'échelle de la réalité se rapporte au sens de la réalité de l'individu et à son accord avec les autres sur ce qu'est la réalité. Les ruptures de réalité sont en fait des désaccords sur la réalité, résultant d'habitude seulement d'un point de vue différent et non pas de différences véritables dans la réalité elle-même. L'échelle de la communication se rapporte à l'aptitude de l'individu à communiquer avec d'autres personnes.

	<b>Réalité</b>	<b>Communication</b>
Ton 4.0	<b>Cherche différents points de vue</b> et nouveautés dans la réalité afin d'élargir sa propre réalité - flexibilité complète dans la compréhension, reliant et évaluant les différentes réalités.	<b>Aptitude à communiquer complètement</b> , sans rien retenir ; aptitude à créer et à construire par la communication.
3.5	<b>Aptitude à comprendre, à relier et à évaluer la réalité</b> , indépendamment des modifications ou des changements du point de vue, flexibilité modérée vis-à-vis des réalités qui se présentent sans ardeur à en rechercher de nouvelles. <b>Tentatives de réconcilier sa propre réalité</b> avec la réalité opposée - flexibilité limitée.	<b>Prompt à échanger</b> des croyances et des idées bien établies et largement ressenties.  <b>Expression, de manière tentative</b> , d'un nombre limité de croyances et d'idées personnelles.
Ton 3.0	<b>Conscience de la validité possible</b> d'une réalité différente (point de vue) sans la relier à sa propre réalité.	<b>Échange occasionnel</b> de bavardage superficiel.
2.5	<b>Indifférence à la réalité opposée</b> - attitude : « Peut-être - peu importe ».  <b>Refuse de concilier deux réalités</b> , rejet de la réalité opposée, attitude : « Et alors ? »	<b>Indifférence aux communications</b> des autres - attitude : « N'en parlons plus » - repousse la communication - si c'est vis-à-vis de l'environnement, n'essaye pas d'avoir des perceptions claires.  <b>Refuse d'accepter la communication</b> d'une autre personne (ou de l'environnement) - se tourne vers d'autres sources de communication.
Ton 2.0	<b>Doute des mots</b> - défense de sa propre réalité, tente de saper celle des autres.  <b>Destruction de la réalité adverse</b> , en la démolissant ou en la changeant,	<b>Attaque indirecte et au hasard</b> , critique, ragots médisants, invalide l'autre ou la situation.  <b>Coupe la communication de l'autre</b> personne, la détruit - « La ferme ! »

anéantissant les certitudes de la réalité de l'autre personne - attitude : « Vous avez tort ! » Si la réalité fait partie de l'environnement, la destruction ne s'effectue que par le changement.

**Doute de la réalité adverse**, incrédule non verbale, refuse d'accepter l'incrédulité, refuse d'accepter la réalité opposée sans essayer d'y résister.

Ton 1.0 **Doute de sa propre réalité** - insécurité ; tente de retrouver de l'assurance ; si la réalité fait partie de l'environnement - apaisement des dieux et des éléments.

0.5 **Honte**, anxiété, doute fortement de sa propre réalité, avec pour conséquence l'inaptitude à agir dans sa réalité, on doit dire à la personne ce qu'elle doit faire pour qu'elle agisse un tant soi peu, a peur d'agir d'elle-même, car elle n'a pas de moyens de prévoir les conséquences.

**Se retire complètement** de la réalité opposée ; refuse de comparer sa propre réalité avec la réalité opposée ; enfermé dans sa propre réalité rigide - psychotique.

« Laisse tomber ! »

**Silence obstiné**, boude, refuse de communiquer davantage, rejette les tentatives de communiquer de la part des autres.

**Mensonge** pour éviter la communication véritable ; peut prendre la forme d'accord prétendu, de la flatterie ou de l'apaisement verbal ; ou simplement d'une fausse image des sentiments et des idées de la personne ; apparence fausse, personnalité artificielle.

**Faux-fuyant** pour éviter la communication ; dissimule ses pensées et ses sentiments personnels ; communication superficielle construite autour de sujets communs sans relation aux sentiments véritables de la personne ; ou mystère de la schizophrénie.

**Inaptitude à communiquer**, complètement insensible.

*Notes on the Lectures*  
1950

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

## IX. LES HUIT DYNAMIQUES

Il y a huit principales subdivisions dans la pulsion à survivre. En Scientologie nous les appelons les « Dynamiques ». Connaître ces huit Dynamiques aide à comprendre la vie et à prendre des décisions correctes.

**« DYNAMIQUE : impulsion, poussée et but de la vie — SURVIVRE ! — dans ses huit manifestations :**

**LA PREMIÈRE DYNAMIQUE est l'impulsion à survivre soi-même.**

**LA SECONDE DYNAMIQUE est l'impulsion à survivre par le sexe ou les enfants. Cette Dynamique comporte en fait deux parties : a) l'acte sexuel lui-même, b) l'unité familiale, y compris le fait d'élever les enfants.**

**LA TROISIÈME DYNAMIQUE est l'impulsion à survivre par un groupe d'individus ou en tant que groupe. Tout groupe ou partie d'une classe entière peut être considéré comme faisant partie de la Troisième Dynamique. L'école, le club, l'équipe, la ville ou la nation sont des exemples de groupes.**

**La QUATRIÈME DYNAMIQUE est l'impulsion à survivre par l'humanité tout entière et en tant que telle.**

**LA CINQUIÈME DYNAMIQUE est l'impulsion à survivre par des formes de vie telles que les animaux, les oiseaux, les insectes, les poissons et les végétaux, et c'est l'impulsion à survivre en tant que ceux-ci.**

**LA SIXIÈME DYNAMIQUE est l'impulsion à survivre par l'univers physique. Ses composantes sont : la Matière, l'Énergie, l'Espace et le Temps, dont les initiales en anglais donnent le mot MEST.**

**LA SEPTIÈME DYNAMIQUE est l'impulsion à survivre par les esprits ou en tant qu'esprit. Tout ce qui relève de l'esprit, avec ou sans identité, vient se ranger sous la Septième Dynamique. Dans une subdivision de cette Dynamique se trouvent les idées et des concepts tels que la beauté, ainsi que le désir de survivre par ceux-ci.**

**LA HUITIÈME DYNAMIQUE est l'impulsion à survivre par un Être Suprême, ou plus exactement, par l'infini. On l'appelle la Huitième Dynamique parce que le symbole de l'infini forme, à la verticale, le chiffre 8. »**

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

La Scientologie n'interfère pas le domaine de la Huitième Dynamique, Dieu ou l'Être Suprême. La Scientologie ne juge pas pour vous dans ce domaine, vous avez l'entière liberté de choix. La Scientologie n'interfère en aucune manière aux croyances religieuses ou à la foi d'une personne. Quelle que soit sa foi religieuse, toute personne peut devenir scientologue. Nous trouvons en Scientologie des gens de toutes croyances, de toutes fois religieuses : chrétienne, bouddhiste, musulmane, juive et bien d'autres, qui sont des pratiques religieuses.

La Scientologie est une philosophie religieuse appliquée ce qui est nettement différent d'une pratique religieuse. La Scientologie donnera à une personne une meilleure compréhension de sa propre pratique religieuse.



Les huit Dynamiques couvrent les subdivisions de la vie. Connaître les huit Dynamiques est utile pour décider si des actions sont correctes. L'action correcte et idéale, serait l'action qui prête assistance à la survie du plus grand nombre de Dynamiques.

L'action qui entrave la survie du plus grand nombre de Dynamiques peut être considéré comme incorrecte ou mauvaise. Si on évalue ses actes de cette façon, on possède des lors un moyen d'en mesurer la valeur : sont-ils bons ou mauvais, corrects ou incorrects ?

La prochaine fois que vous avez à prendre une décision difficile, évaluez la situation selon les huit Dynamiques, et assurez-vous que l'action est faite, ou non, pour le plus grand bien du plus grand nombre de Dynamiques. Sur cette base, prenez votre décision.

Cette décision sera-t-elle une aide pour vous (Première Dynamique) ? Ou pour votre femme, votre famille, vos enfants (Deuxième Dynamique) ? Ou bien aidera-t-elle la survie et l'existence de votre groupe, de votre groupement professionnel, de votre club ? Et ainsi de suite avec chaque Dynamique.

## X. MENTAL ANALYTIQUE ET RÉACTIF

**« Votre potentiel est, à la base, bien meilleur qu'on vous l'a jamais permis de croire. »**

[*Auto-Analyse*, par L. Ron Hubbard)

Tout individu est plus capable qu'il ne paraît être. Il a un pouvoir latent (dormant) extraordinaire. Ce pouvoir est refoulé. Il est là, mais l'individu, dans son état actuel, est incapable de l'utiliser. Une personne est en fait un être spirituel (appelé en Scientologie un « Thétan<sup>21</sup> ») possédant un pouvoir potentiel extraordinaire. Dans l'état actuel de la personne, ce pouvoir est refoulé par des barrières mentales. L'existence et la localisation de ces barrières mentales sont inconnues de l'individu. C'est pourquoi elles sont là. Faites connaître ces barrières à la personne, localisez-en le moment, l'endroit, la forme et les circonstances, et ces barrières disparaîtront, alors la personne prendra conscience de ses pleines possibilités. La Scientologie possède une technologie de grande précision (appelée processing<sup>22</sup>) qui aide l'individu à localiser ses propres barrières mentales. Ces barrières ne peuvent exister que si l'individu ne les connaît pas. C'est pourquoi elles sont là. Il a oublié qu'il les a créées et placées là. En faisant localiser ces barrières par l'individu et en les lui faisant se rappeler, il lui est possible de les écarter et donc de retrouver ses pouvoirs perdus.

**« L'homme se compose de trois parties.**

**La première en est l'esprit, qu'on appelle en Scientologie le Thétan.**

**La deuxième en est le mental.**

**La troisième en est le corps. »**

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

L'homme est un esprit. L'homme n'est pas un mental ou un corps. L'esprit a un mental, habite et contrôle un corps.

Il y a un mental analytique et un mental réactif.

**« MENTAL ANALYTIQUE : Ce mental se compose d'images visuelles du passé ou de l'univers physique, contrôlées et régies par le savoir du thétan. La note dominante du mental analytique est la conscience : on sait ce que l'on est en train de conclure et de faire. Il combine les perceptions de l'environnement immédiat, celles du passé (par les images) et les estimations de l'avenir pour en tirer des conclusions fondées sur la réalité des situations. »**

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

Le mental analytique est le mental qui se compose d'images mentales des expériences passées, de courants de pensée et de conclusions, que l'individu utilise pour analyser, poser et résoudre les problèmes dans le temps présent et créer pour l'avenir. Il comprend le pouvoir de postuler et de percevoir, qui est un pouvoir naturel de l'individu en tant que thétan. Le mental analytique est incapable d'erreur s'il n'est pas inhibé de quelque façon par le mental réactif.

---

<sup>21</sup> Voir Glossaire à la fin du livre.

<sup>22</sup> Voir Glossaire à la fin du livre.

Vous avez probablement entendu parler, ou vu, des individus qui peuvent faire des calculs extraordinairement complexes en un temps très court et avec une exactitude extraordinaire. C'est la fonction du mental analytique. Tout individu a ces mêmes possibilités, cependant dans sa condition actuelle il est plus ou moins inhibé par l'action de son mental réactif. Le mental réactif court-circuite le mental analytique, en y introduisant des données incorrectes et des conclusions fausses ; il est donc cause d'erreur et réduit le potentiel de succès d'une personne.

**« MENTAL RÉACTIF : Portion du mental de quelqu'un qui fonctionne d'après le principe d'excitation-réflexe (pour un stimulus donné il donne une réponse toujours identique) et qui n'est pas sous le contrôle de sa volonté ; le mental réactif fait pression et dirige son niveau de conscience, ses buts, ses pensées, son corps et ses actions. »**

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

Le mental réactif est ce mental qui réagit aux stimuli du milieu en supprimant ou occluant les aptitudes analytiques. En même temps, le mental réactif introduit dans le mental analytique des données incorrectes qui font faire des erreurs à l'individu et le font aboutir à des conclusions et solutions erronées dans les circonstances de la vie. Tout individu a un mental réactif, mais il serait beaucoup mieux s'il n'en avait pas. Le mental réactif est constitué de toutes les expériences dans lesquelles l'individu a été impliqué et qui contiennent douleur et inconscience, perte et mésémotion<sup>23</sup>. Les barrières mentales dont nous avons parlé au début de ce chapitre se trouvent dans le mental réactif.

Le mental réactif fait en sorte que l'individu soit irrationnel et incapable de penser clairement. Il peut interrompre l'aptitude et la puissance analytique de l'individu au point que ce dernier ne peut plus rationnellement analyser, poser ou résoudre ses problèmes de vie. Il fournit à l'individu des buts et objectifs faux et des postulats antisurvie. Le mental réactif contient des dichotomies (mots ou idées opposés), qui font que l'individu se retrouve avec exactement cette chose qu'il ne désire pas. Par exemple, essayant de gagner, il perd ; essayant de réussir, il échoue.

**« ABERRATION : Comportement ou pensée irrationnels ou dérégés à propos d'un ou de plusieurs sujets spécifiques, qui provient de l'influence qu'exerce le Mental Réactif sur l'individu dans sa relation avec ce ou ces sujets. »**

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

Le mental réactif est la cause de toutes les aberrations.

Très souvent un individu aura des difficultés à se rendre compte s'il est analytique ou réactif dans une situation donnée. Voici une liste d'indices d'aberrations qui montrent que l'individu est réactif dans un domaine ou une situation concernant tel sujet et est, par conséquent, dirigé et dominé par son mental réactif :

Mauvaise mémoire

Aboutit à des réponses fausses

A des problèmes

---

<sup>23</sup> Voir Glossaire à la fin du livre.

S'énervé  
Émotif  
Ne peut pas confronter<sup>24</sup>  
Malade physiquement  
Manque d'attention  
Fait des erreurs de perception  
Déteste, ignore ou ne peut avoir des objets  
Agit irrationnellement  
Est considéré comme un sujet bizarre  
Amer et critique vis-à-vis de lui-même  
Ridiculise  
Ne peut pas comprendre  
Commet des « Actes Néfastes »<sup>25</sup> Se justifie  
A des pensées critiques  
Rumine continuellement quelque chose  
Ne veut pas discuter de la chose  
Altère les données concernant le sujet en discussion  
Dis des mensonges concernant le sujet  
Ne peut comprendre le sujet  
Essaie d'arrêter les choses dans ce domaine.

S'il n'était pas possible de faire quelque chose au sujet du mental réactif, il serait de peu d'intérêt d'indiquer son existence. Mais aujourd'hui le problème du mental réactif a effectivement été résolu.

Les problèmes du mental humain ont été résolus. Cela a été réalisé après environ quarante ans de recherche et d'application intensives par L. Ron Hubbard. La résolution des problèmes du mental et l'effacement final du mental réactif sont effectués au moyen du processing scientologique. (Voir chapitre « Processing scientologiques »). L'effacement consiste à effacer douleurs, inconsciences, pertes et mésémotions (par exemple ; colère, chagrin, peur, apathie) contenues dans le mental réactif, et à reclasser ainsi ces souvenirs comme des souvenirs analytiques.

Un individu qui s'efforce de réussir peut être inhibé par son mental réactif. Ce mental peut projeter des contre-postulats à rencontre des postulats de l'individu lui-même. Le mental réactif inhibe l'aptitude de l'individu à manier les cycles d'action : l'individu se retrouve avec de nombreux cycles d'action inachevés et beaucoup d'autres même pas commencés. Le mental

---

<sup>24</sup> Voir Glossaire à la fin du livre.

<sup>25</sup> Voir Glossaire à la fin du livre.

réactif inhibe aussi son aptitude à communiquer efficacement. En fait toute difficulté à communiquer est causée par l'existence du mental réactif. Le mental réactif contient des barrières mentales qui inhibent l'individu, provoquant des difficultés de communication telles que le bégaiement, les bredouillements, la peur de communiquer dans certaines circonstances avec certaines personnes (spécialement avec des supérieurs et des gens occupant des postes élevés). Le mental réactif peut aussi provoquer une difficulté à s'exprimer et à faire passer une communication à quelqu'un d'autre. Il est la source de toutes nervosité, inhibitions, manque d'assurance et inaptitude à communiquer. Il peut faire en sorte que l'individu ait des trous de mémoire au cours d'une communication et ne sache plus que dire. Il fait en sorte que l'individu oublie et est la source de toutes les inaptitudes.

### **LE MENTAL RÉACTIF ET L'ÉCHELLE DES TONS**

La position d'une personne sur l'Echelle des Tons dépend de la quantité de mental réactif l'influençant à un moment donné, et de quelle portion du mental réactif il s'agit. La position chronique sur l'Echelle des Tons est régie par la quantité de mental réactif influençant l'individu durant une longue période. La position aiguë temporaire sur l'Echelle des Tons est déterminée par la portion du mental réactif influençant l'individu à chaque moment.

Par exemple : un individu peut être en chagrin parce qu'un incident de chagrin contenu dans le mental réactif l'influence. Quand cette influence s'éloigne, l'individu retournera à son niveau de ton chronique. Les diverses émotions de l'Echelle des Tons sont contenues dans le mental réactif et l'individu monte et descend l'échelle selon qu'il est influencé ou non par ce mental réactif.

Par exemple : Une personne enthousiaste est dans un état relatif de non influence de son mental réactif.

Une personne en colère est fortement influencée par son mental réactif.

Une personne en apathie est très fortement influencée par son mental réactif.

Afin de réussir dans la vie et de continuer à réussir, il est essentiel pour un individu qu'il soit à enthousiasme ou au-dessus. (L'Echelle des Tons continue au-dessus d'enthousiasme). Au-dessous de ce ton, il est soumis à l'influence de son mental réactif et ses succès apparents peuvent à tout moment être détruits par une influence soudaine de ce mental réactif, lui faisant prendre de mauvaises décisions, créant par conséquent problèmes, énervements et confusion.

Le mental réactif peut être totalement effacé au moyen du processing scientologique. (Voir chapitre « Processing scientologique »). Son effacement augmente la puissance analytique, les aptitudes et augmente grandement les chances de réussite.

## XI. LES TROIS UNIVERS

*« 22. Et ainsi sont créés les univers.*

*23. Les univers sont alors au nombre de trois : l'univers créé par un point de vue, l'univers créé par chaque autre point de vue et l'univers créé par l'action mutuelle des points de vue, et qu'ils conviennent de maintenir — c'est l'univers physique. »*

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

Il y a trois univers : votre univers, l'univers d'autrui et l'univers physique. Il y a une relation bien déterminée entre ces trois univers. Par exemple, l'univers physique se modèle sur votre univers. Si vous ne mettez rien dans votre univers, rien ne se passera dans l'univers physique. Si vous voulez mettre quelque chose dans l'univers de quelqu'un d'autre, vous devez l'y mettre au moyen de l'intention. Si vous n'y pensez pas ou n'avez pas d'intention, cette chose n'arrivera pas et l'autre personne ne la saisira pas.

Il y a interaction continue d'action, de pensée, d'intention et de postulat, entre votre propre univers, l'univers des autres et ce qui se produit dans l'univers physique. Un être vivant a des intentions et postule. Votre univers est l'univers où vous pensez. Il ne se trouve pas à l'intérieur de votre tête, il coexiste avec l'univers physique et les univers de chaque autre personne. Votre univers est infini et vous êtes capable d'y placer tout ce que vous désirez. L'univers physique est modelé par les pensées, intentions et postulats contenus dans votre univers et celui d'autrui. Prenez un objet quelconque se trouvant dans la pièce où vous êtes maintenant : remarquez qu'il n'a pas bougé depuis qu'il a été placé dans sa position actuelle. La seule façon de le faire bouger est de le placer dans votre univers dans une autre position, avoir l'intention qu'il soit là et ensuite le saisir et le mettre dans cette autre position.

Qu'est-ce que cela vous apprend ? Cela vous apprend qu'à moins de penser, postuler et créer un mock-up (voir définition ci-dessous) dans votre propre univers, rien ne se passera dans l'univers physique. Si vous occupez un poste où vous avez la responsabilité d'autres personnes, ces dernières ne saisiront pas, ne dupliqueront<sup>26</sup> pas dans leur univers et seront incapables d'exécuter vos intentions à moins que vous ne les ayez placées d'abord dans votre univers. Si vous êtes embrouillé dans votre univers, il est probable que d'autres autour de vous s'embrouilleront aussi.

*« MOCK-UP : Modèle, construction, image mentale créée par le thétan, se distingue d'un souvenir car il est créé volontairement, et ne copie pas nécessairement quelque expérience déjà vécue ; il est sous le contrôle du thétan. »*

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

Votre aptitude à manier votre propre univers est inhibée par votre mental réactif. Si un individu a une quelconque difficulté à faire un mock-up et à le maintenir immobile, alors il doit avoir du processing scientologique.

Quand un individu fait un postulat dans son propre univers, ce postulat se réalisera toujours. Quand un postulat ne se réalise pas dans l'univers physique, et dans l'univers d'une autre personne, c'est pour une des trois raisons :

---

<sup>26</sup> Voir Glossaire à la fin du livre.

1. Vous n'avez pas réellement postulé la chose ;
2. Vous avez emprunté le postulat de quelqu'un d'autre ;
3. Vous avez contre-postulé dans votre mental réactif : celui-ci vous influence en allant à rencontre de votre propre postulat.

Vous devez devenir conscient que vous prenez les pensées et idées d'autrui et que vous les suivez. Ce sont des postulats qu'ils ont postulés dans leur propre univers. Puisqu'ils coexistent avec les vôtres, vous les prenez et êtes d'accord avec eux. Quelque chose ne se produira pour vous que si vous êtes d'accord et que vous postulez aussi.

Par exemple : Vous avez l'intention de terminer un travail pendant ce week-end, un ami arrive et vous propose d'aller pêcher. Vous décidez d'aller pêcher. Vous avez suivi son postulat et avez été d'accord avec lui.

Il existe une intéressante relation entre votre propre univers et l'univers physique. Vous ne pouvez avoir dans l'univers physique que les choses que vous créez dans votre propre univers. Ils ne seront pas à votre disposition là, dans l'univers physique à moins que vous ne puissiez en faire d'abord l'image dans votre propre univers et les y maintenir. Les raisons pour lesquelles un individu a des difficultés à créer et maintenir quelque chose dans son propre univers sont :

1. Il ne sait pas comment manier son propre univers et comment créer un mock-up de quelque chose.
2. Son mental réactif restimulé sur ce sujet particulier cause un contre-postulat qui interfère avec ses propres postulats et créent des difficultés dans l'univers physique.

Exemple : Un individu est incapable de faire et de maintenir le mock-up d'une voiture flambante neuve. Dans l'univers physique, il va acheter une voiture toute neuve. En trois mois cette voiture est presque réduite à l'état de ruine. Pourquoi ? Eh bien, il ne peut pas maintenir dans son propre univers le mock-up d'une voiture neuve, donc il ne sera pas capable de l'avoir dans l'univers physique. L'univers physique est influencé seulement par votre propre univers et celui des autres.

Exemple : Si vous êtes incapable de faire le mock-up d'une place de parking dans un certain endroit, vous vous apercevrez quand vous serez à cet endroit qu'il n'y a pas de place pour vous. Si vous êtes capable de faire un mock-up et de créer une place de parking dans votre propre univers, et avoir pleinement confiance qu'elle sera là quand vous y serez, il y aura une place.

Exemple : D'après les statistiques, seulement 5 % des gens réussissent et gagnent dans la vie ce dont ils ont besoin pour être financièrement indépendants. Les 95 % restant ont des difficultés à maintenir un mock-up dans leur propre univers. Cet état ne peut être corrigé que par le processing scientologique. (Voir chapitre « Processing scientologique »).

Un individu réussit en proportion de son aptitude à créer dans son propre univers. Tout ce que vous voulez réaliser, vous devez être capable de le voir dans votre propre univers comme si vous l'aviez déjà réalisé.

Essayez ceci. Décidez ce que vous allez faire. Examinez cela en en faisant divers mock-up jusqu'à ce que l'image que vous en avez corresponde exactement à ce que vous voulez. Après l'avoir fait, décidez que ce sera le résultat final. Maintenant faites-le.

Si vous avez des difficultés à achever un travail, faites le mock-up du résultat final et placez-le dans votre univers comme si c'était déjà réalisé. Continuez à faire cela jusqu'à ce que vous vous sentiez mieux. Tous les arrêts que vous rencontrerez dans ce travail s'évanouiront.



## XII. SUCCÈS - BUTS - POSTULATS

**« La formule de base du vivre (pas de la vie) est : AVOIR ET CHERCHER À ATTEINDRE UN BUT FONDAMENTAL »**

(HCOPL<sup>27</sup> du 13 mars 1965 - LA STRUCTURE DE L'ORGANISATION - QU'EST-CE QU'UN RÈGLEMENT ? (Policy)<sup>28</sup>, par L. Ron Hubbard)

Si jamais il existe un secret pour réussir, il se trouve dans le domaine des buts. Personne ne peut réussir sans avoir un but. Un but est quelque chose de valable que l'individu souhaite accomplir. Les raisons pour lesquelles un individu ne s'en sort pas dans la vie sont les suivantes :

1. Il ne sait pas où il veut aller, à cause de l'influence de son mental réactif.
2. Ayant décidé de son but, il l'accomplit mais omet de terminer le cycle de ce but et en installe un autre. (C'est ce qu'on appelle « dépassement » d'un but).
3. La personne bute sur divers obstacles et arrêts et se retrouve avec un but manqué.

Afin de réussir, on doit avoir des buts. On peut définir la réussite comme l'achèvement de ce qu'on a décidé d'accomplir. Beaucoup de gens traversent la vie sans savoir ce qu'ils veulent faire réellement ; ils échouent parce qu'ils sont incapables de mettre en place des buts. Même quand vous leur dites le secret de la réussite, à savoir que la seule chose à faire pour réussir est de mettre en place un but valable, ils restent toujours incapables de décider ce qu'ils vont faire. Ceci s'explique quand on comprend le mental réactif. (Voir chapitre sur le mental analytique et réactif).

**« Le mental réactif est presque uniquement composé de faux buts et de buts piégés destinés à empêcher les êtres de grandir. »**

(HCOPL du 13 mars 1965, LA STRUCTURE DE L'ORGANISATION - QU'EST-CE QU'UN RÈGLEMENT ?, par L. Ron Hubbard)

Le mental réactif contient des conflits mentaux et beaucoup de faux buts. Cela entraîne l'individu à suivre dans la vie une direction qu'il ne souhaite pas réellement prendre. Le mental réactif met l'individu dans un état de confusion. Il le contrôle comme un pantin suspendu à son fil. La solution à ce problème est le processing scientologique. (Voir chapitre sur le Processing Scientologique).

Même avec son mental réactif, une personne peut s'aider beaucoup pour commencer à réussir dans la vie si elle s'arrête et élabore ses buts, ce qu'elle désire accomplir. Ces buts doivent être couchés sur le papier en termes de résultat final, c'est-à-dire achèvement du cycle d'action. Une personne peut avoir plusieurs buts. Après avoir décidé ce qu'on souhaite faire, l'étape suivante est d'en postuler l'achèvement. C'est-à-dire de créer dans son propre univers l'idée qu'on l'a véritablement, dès maintenant, accompli.

---

<sup>27</sup> Voir Glossaire à la fin du livre.

<sup>28</sup> Voir Glossaire à la fin du livre.

Ce qu'il faut faire ensuite, c'est de mettre au point les étapes graduelles nécessaires pour arriver à l'accomplissement du but final. Ces étapes sont alors écrites et postulées dans son propre univers comme si elles étaient déjà achevées.

Ensuite il faut prendre la première étape, postuler son achèvement et en exécuter le cycle d'action qui est mettre en route, continuer et achever. Faites de même avec l'étape suivante, puis la suivante, et ainsi de suite. Il faut comprendre qu'au cours du processus de réalisation d'un but d'ensemble, il peut être nécessaire d'acquérir des informations nouvelles, des talents nouveaux, un équipement nouveau ou une aide supplémentaire. Tout cela est mis en place en tant qu'étapes graduelles vers l'accomplissement du but d'ensemble.

**« TOUS LES STOPS PROVIENNENT DE BUTS MANQUÉS. DERRIÈRE TOUT STOP IL Y A UN BUT MANQUÉ. (...)**

**IL EST UNE LOI À CE SUJET : TOUT CE QUE VOUS AVEZ À FAIRE POUR RÉTABLIR LA VIE ET L'ACTION EST DE RANIMER LE BUT MANQUÉ. LES STOPS SAUTERONT D'UN COUP.**

***Cette loi (elle est tirée des matériaux d'OT VIII) est si puissante qu'elle ressusciterait presque les morts ! »***

*(HCOPL du 14 janvier 1969, ORGS OT<sup>29</sup>, par L. Ron Hubbard)*

Toutes les difficultés rencontrées dans l'accomplissement d'un but ou d'une étape intermédiaire sont surmontées en mettant son attention sur le but et en créant dans son propre univers l'idée qu'on l'a véritablement accompli. Faire cela est appelé « ranimer un but manqué ». Vous verrez que tous les arrêts s'évanouiront rien qu'en faisant cela.

Exemple : Quelqu'un doit acheter des articles d'épicerie chez un épicier, il est déjà 5 h. Le magasin ferme à 5 h. Le but est d'acheter des articles d'épicerie. Créez dans votre propre mental l'idée que vous avez acheté les articles. Allez ensuite faire l'acte physique d'acheter les articles. Ne pensez pas : « Oh, le magasin est fermé parce qu'il est déjà 5 h ». Ceci c'est mettre votre attention sur l'arrêt.

Exemple : Vous décidez d'aller à New York en avion pour un voyage d'affaire. Vous téléphonez à la compagnie d'aviation et on vous dit que le vol est complet et qu'on peut s'inscrire sur une liste d'attente. Vous pensez : « Ah bon, dans ce cas ! » et vous attrapez le premier bus venu. L'action correcte est de postuler que vous êtes à New York, présentez-vous à l'aéroport et décidez que vous êtes dans cet avion et que vous êtes arrivé à New York. Allez au guichet et demandez votre billet.

Exemple : Vous êtes un homme d'affaire et vous vous êtes fixé le but de créer une affaire prospère. Vous avez votre idée sur la réussite future. Vous avez besoin d'un financement et vous allez à la banque demander un prêt. Votre banquier vous informe que la banque est actuellement dans l'impossibilité de prêter de l'argent. Mettez votre attention sur votre but de réussite et maintenez-la jusqu'à ce que soudain l'idée vous vienne que vous pouvez emprunter ailleurs ou que vous n'avez pas réellement besoin d'emprunter.

Notez que, dans chaque cas, vous mettez votre attention sur le but. Si vous faites cela, vous vous apercevrez que tous les arrêts s'évanouiront immédiatement. Souvenez-vous, ceci est appelé « ranimation d'un but manqué ». Tout but manqué peut être ranimé en mettant son

---

<sup>29</sup> Voir Glossaire à la fin du livre.

attention sur le but initial. Cette technologie est tout à fait scientologique et est très puissante. Ne sous-estimez pas son utilité.

Ce principe peut être également beaucoup utilisé en famille. Beaucoup de difficultés rencontrées peuvent être résolues sur la base de ranimer le but manqué de quelqu'un d'autre. Quand une personne a un but manqué, elle dramatise l'arrêt. Les buts manqués surviennent chez un individu qui a un but et est ensuite arrêté dans l'accomplissement de ce but. Quand cela survient, il va porter son attention sur l'arrêt et le dramatiser en arrêtant d'autres gens et d'autres choses autour de lui. La façon de résoudre une telle situation est de ranimer le but manqué de l'individu en lui demandant ce, qu'il a voulu faire et qu'il n'a pas encore fait, ce qu'il a voulu accomplir et n'a pas encore accompli, ou quelque question similaire. Une autre situation qu'il est nécessaire d'observer est l'objectif dépassé. Ceci survient quand l'individu met en place un but à accomplir et l'accomplit véritablement sans se rendre compte qu'il l'a accompli. Parfois un individu peut atteindre son but très rapidement et ne pas s'en rendre compte. Il en résulte un dépassement et aussitôt l'individu se trouve en face de difficultés, d'énervements et de problèmes.

Exemple : Une personne se fixe le but de s'inscrire à un cours. Peu après, elle se trouve effectivement au cours, mais y rencontre de terribles difficultés. La raison en est que cette personne ayant réalisé son but de s'inscrire à un cours, n'a pas terminé ce cycle et ne s'est pas fixé comme nouveau but de quitter le cours après l'avoir achevé.

Exemple : Un individu se fixe le but de traverser la rivière à la nage. Après avoir traversé la rivière et atteint l'autre berge, il continue à nager. Comme vous pouvez vous imaginer, il a maintenant des difficultés et continue à en avoir jusqu'à ce qu'il se rende compte qu'il est effectivement de l'autre côté, termine le cycle et se fixe un nouveau but.

Exemple : Un homme d'affaire s'attaque au but de créer une affaire prospère. Il y parvient en deux ans et ne se rend pas compte qu'il a atteint son but initial. A ce moment l'affaire commence à périliter quelque peu, les difficultés surgissent, les rendements tombent et il est assailli de problèmes. La raison ? Il a déjà accompli le but fixé, mais n'a pas mis un terme à ce cycle et ne s'est pas fixé de nouveaux buts à atteindre. Tant qu'on ne s'est pas fixé un but, on ne sait où aller. Traverser la vie sans but est comparable à envoyer un bateau en mer sans gouvernail. Il arrivera où on ne sait où, sera toujours en difficulté, on aura toujours quelque problème... fera naufrage sur un banc de sable ou s'échouera sur une rive déserte. Les buts sont un sujet très important. Afin de réussir dans la vie, un individu doit savoir où il va. Il doit s'être fixé un but. Ce but une fois atteint, il doit terminer le cycle et se fixer un nouveau but. Sans but un individu va à la dérive, en bonne voie pour succomber au ton 0. (Voir le chapitre sur l'Echelle des Tons émotionnels).

Exemple : Un individu a été actif toute sa vie. A l'âge de 65 ans, il est mis à la retraite. On lui dit maintenant qu'il ne peut plus travailler. Il ne se fixe pas de nouveaux buts dans la vie. Dans de nombreux cas, il tombera malade et mourra très peu de temps après.

La formulation du but est très importante. Le but doit exprimer la fin ou l'achèvement du cycle d'action qu'on désire accomplir.

**« Pour réussir, survivre et étendre son influence, un individu, une espèce, un organisme ou une organisation doit avoir formulé un BUT FONDAMENTAL. »**

*(HCOPL du 13 mars 1965, LA STRUCTURE DE L'ORGANISATION - QU'EST-CE QU'UN RÈGLEMENT ?, par L. Ron Hubbard)*

La chose principale qui guide une personne dans la vie c'est un but. Le succès de toute chose est le résultat d'un but mis en place pour lequel vous travaillez, que vous achevez ; ensuite vous en placez de nouveaux.

Il est essentiel pour tout scientologue de s'asseoir et de fixer ses buts. Voici la raison pour laquelle les gens s'arrêtent : ils dramatisent les arrêts qu'ils ont subits et n'ont plus d'orientation ; ils ne savent pas ce qu'ils veulent faire. Il est très difficile pour un individu de s'asseoir et de déterminer ce qu'il veut faire et où il va. Le fait qu'il n'ait pas de but indique qu'il a un but manqué. Il sera arrêté dans la vie.

**« TOUS LES STOPS PROVIENNENT DE BUTS MANQUÉS. »**

*(HCOPL du 14 janvier 1969, ORGS OT, par L. Ron Hubbard)*

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

Rien n'arrive dans cet univers a moins qu'un être vivant ne postule son existence ; par conséquent, il est essentiel de savoir ce qu'est un postulat.

**« POSTULAT : Conclusion, décision ou résolution prises par l'individu lui-même selon sa propre auto-détermination en fonction de données du passé, connues ou inconnues. Le postulat est toujours connu. Il est fait d'après l'évaluation par l'individu de données, ou par impulsion, en l'absence de données. Le postulat résout un problème du passé, décide sur des problèmes ou observations dans le présent, ou établit un mode d'action pour l'avenir. »**

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

C'est vous qui créez votre avenir, si vous ne le créez pas il ne verra pas le jour.

Remarquez que tout cycle d'action inachevé, est inachevé parce que vous n'avez pas postulé le résultat final. Si vous voulez vous lever, vous devez vous imaginer en train de vous lever. Cela c'est le résultat final. Vous pouvez alors vous lever. Vous devez postuler le résultat final correct.

Un postulat marche toujours. Vous postulez sans arrêt. Les événements se déroulent exactement comme vous les postulez. Si vous dites : « 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 sont », vous ne saurez certainement pas où elles se trouvent.

Le plus grand obstacle à la réussite d'une personne est sa propre attitude. Changez l'attitude d'une personne et elle surmontera les problèmes les plus difficiles. Pensez : « J'ai fait... » et voilà la chose a moitié faite. Pensez : « Je sais où sont mes clefs. J'ai mes clefs » et les voilà soudain.

Pour marcher, un postulat doit simplement être une pensée légère. Si vous y mettez de l'effort<sup>30</sup>, vous obtenez immédiatement un contre-effort<sup>31</sup>. Et alors vous voilà avec un problème.

---

<sup>30</sup> Voir Glossaire à la fin du livre.

Tout postulat que vous faites doit être le résultat final que vous désirez. Un postulat est fait dans votre univers et dans le temps présent comme s'il était déjà réalisé.

Tout ce que vous n'avez pas fait, ne l'a pas été parce que vous ne l'avez pas postulé dans votre univers comme un résultat final. Des postulats du genre : « Je vais... », « Un de ces jours je ferai... » ne sont pas des résultats finaux. La personne qui les fait n'aboutit à rien.

Pour réussir dans la vie, on doit se fixer des buts et des objectifs. Songez aux résultats finaux que vous obtiendrez, postulez ensuite les résultats dans le temps présent et dans votre propre univers comme s'ils étaient déjà atteints. Vous devez passer un peu de temps chaque jour à planifier les activités du lendemain et à les postuler. J'ai constaté que je ne pouvais réussir à faire cela qu'en utilisant un agenda approprié et en le tenant à jour. Je peux alors créer l'image de mon avenir tel que je le décide plutôt que de le laisser au hasard. Essayez donc cela vous-même. Mettez sur papier une liste de travaux à effectuer. Indiquez ceux qui sont importants. Décidez quand vous allez faire chacun d'eux et imaginez-les tels qu'ils seront une fois achevés. Faites cela quotidiennement, chaque soir avant de vous endormir et chaque matin au réveil. Faites cela pendant une semaine et notez si vous réussissez mieux.

### **EXERCICE SUR LES BUTS**

Faites une liste écrite de vos propres buts.

Si vous avez quelque peine à faire cela, relisez les chapitres : « Le mental analytique et réactif » et « Les trois univers », ainsi que ce chapitre.

Si vous avez encore des difficultés, alors le processing scientologique vous aidera à localiser la cause de vos ennuis et à la résoudre.

---

<sup>31</sup> Voir Glossaire à la fin du livre.

### XIII. PROBLÈMES

*« La vie pose des problèmes pour avoir à les résoudre. »*

*(Axiomes et Logiques, Axiome 39, par L. Ron Hubbard)*

Savoir ce que sont les problèmes et comment les surmonter est essentiel pour quiconque souhaite réussir.

**« PROBLÈME : Tout ce qui a des côtés opposés de force équivalente ; il s'agit en particulier de postulat contre- postulat, d'intention contre-intention ou idée contre-idée. »**

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

Tout problème qu'a un individu existe uniquement parce que l'individu crée ce problème. On crée des problèmes dans son propre univers en créant une intention, puis une intention égale et opposée, un postulat, puis un postulat égal et opposé. Décidez de faire quelque chose, puis décidez de ne pas le faire ; vous avez alors un problème. Un problème peut apparaître dans l'univers physique. Il ne continuera d'exister dans l'univers physique aussi longtemps que vous le créerez dans votre propre univers. Dès que vous cessez de créer un problème dans votre propre univers, le problème disparaît dans l'univers physique.

Quand quelqu'un a un problème, il est fixé au milieu de deux postulats, intentions ou idées opposés et n'avance dans aucune des deux directions. Il est fixé sur un « peut- être ». Le problème continuera d'exister jusqu'au moment où il se décide à aller d'un côté ou de l'autre. Un problème ne peut exister que si on ne le confronte pas. Un problème se réduira en fonction de la confrontation et de la décision prise.

Un problème n'existe qu'en l'absence de confrontation et de maniement. Si vous êtes préparé à confronter et manier un problème, le moment vient alors de le manier. Si vous êtes capable de confronter et de manier le problème, alors soudain, vous constaterez que vous n'avez pas à le manier.

Exemple : Votre patron est une source terrible de difficultés et d'ennuis. Vous êtes indécis sur la façon de manier la situation et vous ne faites aucun mouvement pour corriger la position entre vous. La difficulté continue à exister et vous avez un problème. Vous saisissez une occasion de penser à la chose et vous décidez que vous ne voulez pas de ce problème. Si cela empire, vous cherchez du travail ailleurs, et vous vous décidez à aller voir votre patron dans son bureau. Décidé de la sorte, vous arrivez à son bureau pour constater que le problème n'existe plus. Pour quelque étrange raison, le patron a changé.

Un problème ne peut exister qu'en présence de deux postulats, intentions ou idées opposés.

Comme exemple de problème, faites donc cette démonstration. Placez vos deux mains devant vous et joignez-les fermement. Exercez avec chaque main une égale pression. Vous vous trouvez donc avec vos deux mains jointes en face de vous. Vous avez maintenant un problème. Si vous ne me croyez pas, continuez à créer cette situation (vos deux mains jointes en face de vous, se pressant l'une l'autre avec une force égale), et vachez à vos occupations quotidiennes... Pour « dé-créez » cette situation, il suffit de cesser de créer la force exercée par

une main. Dès que vous faites cela, vous constaterez immédiatement que la force de l'autre main disparaît aussi et que vous avez résolu le problème.

**« Pour résoudre tout problème, il suffit de devenir Thêta<sup>32</sup> le solutionneur, plutôt que Thêta le problème. »**

(*Scientologie 0-8*, Axiome 49, par L. Ron Hubbard)

Afin de manier un problème dans l'univers physique, la seule chose que vous ayez à faire est de manier le problème dans votre propre univers et de l'en faire disparaître. Il disparaîtra dans l'univers physique.

Avant la découverte de cette donnée par L. Ron Hubbard, l'homme résolvait ses problèmes dans l'univers physique en manipulant l'univers physique, loin de réaliser que c'était dans son univers que le problème existait et que la seule chose à faire était de changer ses propres idées pour que le problème disparaisse.

Exemple : Un homme d'affaire a un problème financier. Les affaires vont mal, les ventes sont en baisse, il est à court d'argent et ne peut payer ses créanciers. Ses créanciers le harcèlent pour qu'il paie ses dettes. Il résout ce problème en tombant malade. Il aboutit finalement à l'hôpital, dans un effort pour tenir ses créanciers à distance. Évidemment, cela ne résout pas sa situation. La solution choisie devient un nouveau problème. De toute façon il aboutit à la faillite et, en plus, il est malade. La solution correcte aurait été de résoudre son problème financier dans son propre univers en séparant les forces opposées (postulat contre postulat, intention contre intention, idée contre idée) en rapport avec les finances, l'argent et ses affaires. Après avoir fait cela, il aurait manié la situation.

Donner des conseils à quelqu'un qui a un problème est inefficace parce que l'individu crée lui-même le problème. Le conseil agit simplement comme une contre-création vis-à-vis du problème. Amener l'individu à expliquer son problème l'atténuera.

On crée ses propres problèmes. On résout ses propres problèmes en les maniant et en les confrontant dans son propre univers.

On est plus fort que ses problèmes, et on peut être cause sur eux. On ne peut pas résoudre les problèmes d'un autre. Toute tentative pour résoudre les problèmes d'un autre aura comme seul effet que cet autre inventera un autre problème. La solution devient donc un problème. Par exemple, prêtez à quelqu'un de l'argent pour résoudre un problème et voyez comment cela marche : après que l'argent ait été dépensé, le même problème réapparaît.

La façon de manier un problème est de manier ce qui en est la cause. Et la cause est toujours au-dedans de soi.

---

<sup>32</sup> Voir Glossaire à la fin du livre.

#### XIV. PROCESSING SCIENTOLOGIQUE

La Scientologie est destinée à l'individu capable qui souhaite devenir plus capable. En Scientologie, nous cherchons à ce que les gens réussissent. Notre réussite dépend de notre capacité à manier notre propre univers. Pour opérer dans l'univers physique, on doit être capable de créer, penser et imaginer (mock-up) dans notre propre univers. On réussira ses activités dans l'univers physique dans la mesure où on peut faire cela.

Un individu est un être spirituel. En Scientologie il porte le nom de « Thétan ». Il a bien plus de pouvoir qu'il n'utilise habituellement. Un individu a une masse extraordinaire de capacités latentes (cachées). Ces capacités sont étouffées par diverses barrières mentales. Ces barrières mentales sont inconnues de l'individu ; cependant il lui est possible de les localiser et de les écarter. Cela se fait par le processing scientologique. Le processing scientologique consiste à amener l'individu à porter ses regards sur son propre univers, à localiser et identifier pour lui-même les diverses perturbations du passé. On pourrait dire que ces barrières mentales consistent en divers moments de douleur, inconscience, perte et mésémotion expérimentés par l'individu. Au moyen du processing il est possible de localiser ces barrières mentales et d'en libérer l'individu.

Toute difficulté que rencontre un individu pour réussir dans la vie, manier ses problèmes, imaginer et créer son avenir, décider de ses buts, postuler des cycles d'action et les achever, peut être résolue au moyen du processing scientologique.

Le processing scientologique peut être reçu sous deux formes : le processing de groupe ou le processing individuel.

Le processing dianétique est une autre forme de processing. L'objet du processing dianétique est la santé, le bonheur, et la libération de ces choses qui sensibilisent un individu à la maladie physique et la maintiennent en place. Après le processing dianétique, un individu est en forme, heureux et libre de tous maux psychosomatiques.



## XV. ENTRAÎNEMENT

Si l'on veut réussir, on doit connaître des choses sur la vie. La meilleure façon d'apprendre des choses sur la vie est de recevoir de l'entraînement. Les informations contenues dans ce livre peuvent être apprises par un individu et appliquées sans entraînement, cependant, son habileté et son aptitude à appliquer peuvent décupler s'il reçoit de l'entraînement. Il y a plusieurs cours d'entraînement qui peuvent accroître la possibilité de succès d'un individu. Plus d'informations peuvent être obtenues auprès de l'éditeur.

Ce qui suit est tiré du livre « *DIANÉTIQUE, Science Moderne de la Santé Mentale* » de L. Ron Hubbard. Vous pouvez vous procurer ce livre auprès de l'éditeur ou l'organisation de Scientologie la plus proche de votre domicile.

### LE MENTAL ANALYTIQUE ET LES MAGASINS MNÉMONIQUES STANDARD

Ce chapitre entreprend la recherche de l'erreur humaine et détermine la ou elle n'est pas.

On peut considérer que le système mental comprend trois sections principales. Premièrement, le *mental analytique*, deuxièmement, le *mental réactif* et troisièmement, le *mental somatique*.

Considérez le mental analytique comme une machine à calculer. Ce n'est qu'une analogie, car, si le mental analytique se comporte comme une calculatrice, ses possibilités sont fantastiquement supérieures à celles de toute calculatrice jamais construite et infiniment plus complexes. On pourrait l'appeler « *mental computatif* » ou « *egusheyftef* » ! Mais, en ce qui nous concerne, mental analytique nous suffit comme terme descriptif. Il se peut que ce mental se situe dans les lobes préfrontaux — certains indices le laisseraient supposer — mais c'est là un problème de structure, et personne ne connaît grand-chose à la structure. Nous appellerons donc cette partie calculatrice du mental le « mental analytique » parce qu'il analyse les données.

On peut considérer le moniteur (la personne elle-même, par opposition au système mental ; le « Je ») comme partie intégrante du mental analytique. On pourrait l'appeler le centre de conscience de la personne. C'est pour parler de façon assez approximative, la personne. Il y a des milliers d'années qu'on essaie de le définir le plus précisément possible, et chaque définition revient à parler du « Je ». Le moniteur contrôle le mental analytique. Il n'est pas aux leviers de contrôle parce qu'on l'y a mis, mais parce qu'il s'y trouve de façon inhérente. Ce n'est pas un démon qui vivrait dans le crâne, ou un petit bonhomme qui vocalise vos pensées. C'est le « Je ». Quel que soit le nombre d'aberrations dont soit affligée une personne, « Je » est toujours « Je ». Quelque « Clair<sup>33</sup> » que devienne l'individu, « Je » est toujours « Je ». Le « Je » peut se trouver occasionnellement submergé chez l'aberré, mais il est toujours là.

---

<sup>33</sup> Voir Glossaire à la fin du livre.

Le mental analytique, si nous en croyons certains indices, semble être un organe, mais, comme nous savons aujourd'hui peu de choses sur la structure, la connaissance parfaite de sa structure viendra quand nous saurons ce qu'il fait. Et, en Dianétique, nous savons pour la première fois *avec précision* ce qu'il fait. Il est certain et facilement démontrable que le mental analytique (qu'il s'agisse d'un ou de plusieurs organes) se comporte comme on l'attendrait d'une excellente calculatrice.

Qu'attend-on d'une calculatrice ? L'activité du mental analytique, ou analyseur, est exactement ce que l'on peut souhaiter de la meilleure calculatrice possible. Il réalise tous les tours qu'une calculatrice peut réaliser. Et, plus important encore, il permet la construction de calculatrices. Et il est aussi juste qu'une calculatrice peut l'être. Le mental analytique est non seulement une *bonne* calculatrice mais une calculatrice *parfaite*. Elle ne fait jamais d'erreur. Elle ne peut se tromper en aucune façon tant que l'être humain est raisonnablement intact (à moins qu'on l'ait amputé d'une partie de son appareillage mental).

Le mental analytique est incapable d'erreur, et il est si certain d'être incapable d'erreur, que toutes ses activités reposent sur ce principe. Si une personne déclare : « Je ne sais pas compter », cela signifie qu'elle n'a jamais appris à compter ou possédé une aberration sur le calcul. Ça ne veut pas dire que son mental analytique est en défaut.

Si, dans un état aberrant, l'être tout entier est capable d'erreurs grossières, ce n'est toujours pas la faute du mental analytique. Car une calculatrice ne peut faire mieux que de traiter les données qu'on lui présente, aussi parfaite soit-elle. L'aberration ne provient que de la nature des données qu'on présente au mental analytique pour résoudre le problème.

Le mental analytique possède ses *magasins mnémoniques standard* (contenant les souvenirs non réactifs). Leur localisation, ici encore, est une affaire de structure qui ne nous concerne pas maintenant. Pour opérer, le mental analytique a besoin de percepts (des données), de souvenirs (des données) et d'imagination (des données).

Il existe un autre magasin accumulateur de données et une autre section du mental contenant les aberrations et qui sont la source des déséquilibres mentaux. Nous en parlerons plus loin de façon exhaustive et nous nous garderons bien de les confondre avec le mental analytique ou les magasins mnémoniques standard.

Que les données contenues dans les magasins mnémoniques standard soient évaluées correctement ou non, elles n'en sont pas moins là. Les différents sens reçoivent les informations et ces informations se classent directement dans les magasins mnémoniques standard. Elles ne passent pas au préalable par l'analyseur. Elles sont d'abord classées, et l'analyseur peut ensuite les compiler.

Il existe plusieurs de ces magasins standard et chacun d'entre eux peut exister en plusieurs exemplaires. La Nature semble généreuse dans ces domaines. Il y a un magasin mnémonique ou une série de magasins mnémoniques pour chaque perception. On peut les considérer comme des fichiers de données classées dans un système à références multiples qui ferait pâlir d'envie un officier de *l'Intelligence Service*. Chaque *percept* individuel est classé en tant que *concept*. La vue d'une voiture en mouvement, par exemple, est classée dans le magasin visuel avec couleur et mouvement, au moment de la perception, avec référence au lieu, avec référence à toutes les données relatives aux voitures, avec référence aux pensées sur les voitures, etc., etc., ainsi que les conclusions afférentes au moment en question (courant de pensée) et les courants de pensée antérieurs avec leurs conclusions. Le bruit de cette voiture

est classé de façon identique dans le magasin auditif et raccordé au système à références multiples comme précédemment. Les autres sensations du moment sont également classées dans leurs magasins respectifs.

Notons que tout ce classement s'opère peut-être dans un seul magasin mnémonique. Ce serait bien plus simple. Mais il ne s'agit pas ici de structure, mais de performance mentale. Quelqu'un découvrira un jour comment elles sont exactement classées. Pour l'instant, c'est la seule fonction de classement qui nous intéresse.

Chaque percept — vue, son, odeur, toucher, goût, sensation organique, rythme, kinesthésie (poids et mouvements musculaires) et émotion — est soigneusement classé dans chaque magasin standard. Peu importe la quantité d'aberrations possédées par une personne physiquement intacte ou le fait qu'elle se sente incapable d'emmagasiner toutes ces données. Le classement est là, dans son intégralité.

Ce classement commence très tôt. Nous reparlerons plus loin de cet aspect du problème. Il se poursuit ensuite sans interruption, à l'état de veille ou de sommeil, sauf dans les moments d'« inconscience » durant la vie entière. Il n'a apparemment aucune limitation.

Le nombre de ces concepts (concept signifie ce qui est retenu d'une certaine perception) ferait chavirer la calculatrice d'un astronome. L'existence et la profusion des souvenirs enregistrés ont été étudiées dans un nombre important de cas, et certains processus permettent à n'importe qui d'en faire l'expérience.

Tout ce que contient ce magasin mnémonique est correct en ce qui concerne l'acte simple de percevoir. Il peut exister certains défauts organiques dans les organes de perception, comme la cécité ou la surdité (organique, mais non effet d'aberrations), qui laisseraient des vides dans les magasins mnémoniques ; et il peut exister des déficiences organiques partielles telles que la surdité organique partielle, qui laisserait des vides partiels. Mais ces choses ne sont pas des déficiences des magasins mnémoniques standard, ce sont des absences de données. Comme la calculatrice, les *magasins mnémoniques standard sont parfaits, et enregistrent avec sûreté et fidélité.*

Par ailleurs, une partie des magasins mnémoniques est audio-sémantique, c'est-à-dire qu'elle comprend l'enregistrement des mots entendus. Et une partie de ces magasins est vidéo-sémantique, c'est-à-dire qu'elle enregistre les mots lus. Ce sont des sections des fichiers auditifs et visuels. Un aveugle qui doit lire avec ses doigts forme un fichier tacto-sémantique. Le contenu d'une conversation se trouve enregistré dans le fichier conversation sans aucune déformation.

Un autre aspect intéressant des magasins mnémoniques standard est qu'ils classent selon toute apparence l'original et fournissent des copies exactes à l'analyseur. Ils fournissent autant de copies que l'on veut sans diminuer l'original du fichier. Et chacune des copies transmises contient couleur et mouvement, son et tonalité, etc.

Les quantités de matériaux conservés dans le magasin mnémonique standard moyen rempliraient plusieurs bibliothèques. Mais la méthode de conservation est toujours la même et l'aptitude *potentielle* à les remémorer parfaite.

La première source d'erreurs dans les computations « rationnelles » est affaire de données insuffisantes ou erronées. L'individu qui se trouve quotidiennement en face de situations nouvelles, ne possède pas toujours tous les matériaux nécessaires à la prise d'une

décision. Et il se peut qu'une Autorité bien placée lui ait avancé des données inexactes que les données du magasin mnémonique ne lui permettent pas d'infirmes.

Entre les magasins mnémoniques standard, qui sont parfaits et dignes de confiance, et le calculateur (mental analytique), qui est parfait et digne de confiance, il n'y a aucune dissension irrationnelle. La réponse est toujours aussi juste que les données accessibles le permettent, et c'est tout ce que l'on peut exiger d'un système calculateur ou enregistreur.

Le mental analytique va même plus loin qu'on le supposerait, dans ses efforts pour être juste. Il vérifie et évalue constamment de nouvelles expériences à la lumière des expériences anciennes, forme de nouvelles conclusions à la lumière des anciennes conclusions, les modifie et, de façon générale, fait tout en son pouvoir pour être juste.

On pourrait dire que les cellules ont confié au mental analytique un poste de confiance sacré pour la préservation de la colonie, et il fait tout ce qui est en son pouvoir pour mener à bien sa mission. Il a des données correctes, aussi correctes que possible, et il fait à partir de ces données des calculs aussi corrects que possibles. Si l'on considère la quantité énorme de facteurs qu'il faut manier pour conduire une voiture dix pâtés de maisons plus loin, par exemple, on conviendra que le mental analytique est très, très occupé, dans un nombre fantastique de directions.

Mais avant de vous présenter le traître de l'affaire, le *mental réactif*, il est nécessaire de comprendre la relation du mental analytique à l'organisme lui-même.

Le mental analytique, investi d'une responsabilité totale, n'est pas sans avoir autorité d'exécutif en la matière des actes et désirs de ce même organisme. Par l'intermédiaire des mécanismes du régulateur de la fonction vitale (qui contrôle toutes les fonctions mécaniques de survie), le mental analytique peut agir à loisir sur toutes les fonctions du corps.

Dans un état de fonctionnement excellent — c'est-à-dire quand l'organisme n'est pas aberrant — le mental analytique peut influencer les battements du cœur, les glandes endocrines (par exemple, la teneur du sang en calcium et sucre, en adrénaline, etc.), contrôler sélectivement la circulation (l'arrêter dans les membres et la mettre en route à volonté), l'excrétion urinaire, la défécation, etc. Toutes les fonctions glandulaires rythmiques et tous les fluides du corps *peuvent* être contrôlés par le mental analytique. Ce qui ne veut pas dire qu'ils le sont toujours chez un Clair. La chose serait gênante et inconfortable. Mais il est effectivement possible au mental analytique de le réaliser s'il le désire. C'est une expérience de laboratoire facile à réaliser de façon concluante.

L'intuition humaine se doute depuis longtemps des « pouvoirs mentaux complets ». Eh bien ! Les pouvoirs mentaux complets sont représentés par la possibilité pour le mental analytique de travailler en harmonie avec les magasins mnémoniques standard, le régulateur de la fonction de survie et une autre chose encore.

Enfin, le dernier mais non le moindre, l'organisme. C'est le mental analytique qui en a la charge ; et le mental analytique le contrôle autrement que pour assurer la fonction de survie. Tous les muscles et le reste de l'organisme peuvent être sous le commandement complet du mental analytique, quand celui-ci s'entraîne à le faire.

Afin de rester libre, lui et ses circuits, de bric-à-brac et d'activités de moindre importance, le mental analytique est doté d'un régulateur de schèmes de comportement appris. Il y introduit, par le canal de l'éducation, des schèmes d'action de type excitation-réflexe

nécessaires à l'exécution d'actes tels que parler, marcher, jouer du piano, etc. Ces schèmes appris ne sont pas inchangeables. Leur sélection par le mental analytique à la suite de tentatives réfléchies testées par l'effort fait qu'il n'est guère nécessaire de les modifier ; mais, dans le cas d'une situation nouvelle, un nouveau schème de comportement est enseigné aux muscles. Il ne s'agit en aucun cas de « réflexes conditionnés » ; ce sont simplement des schèmes de comportement que l'organisme peut utiliser sans que l'analyseur y prête une grande attention. On peut introduire dans l'organisme des quantités innombrables de schèmes de ce genre par la même méthode. Ils ne sont à l'origine d'aucune aberration, étant donné qu'ils se classent en termes de temps et de situation et que très peu de réflexion permet d'annuler les anciens en faveur des nouveaux.

Tous les muscles, volontaires et « involontaires » peuvent se mettre sous les ordres du mental analytique.

Nous avons ici les composantes qui font un être sensé. Aucune chance d'erreur n'est possible, à part les erreurs dues à l'absence de données ou à l'existence de données fausses mais acceptées (et ces dernières ne seront utilisées par l'analyseur qu'une fois et une seule si cette seule expérience les trouve en défaut). Nous avons ici le domaine du plaisir, de l'émotion, de la création et de la construction, et même de la destruction dans le cas où la computation de la solution optimale exige la destruction de quelque chose.

Les Dynamiques sont à la base des activités du mental analytique. L'impulsion de survie explique tous ses actes. Le fait de pouvoir comprendre la simplicité fondamentale du mécanisme fonctionnel ne veut pourtant pas dire qu'un homme qui opère de cette façon seulement est froid ou calculateur ou ne vit qu'en vertu de la « loi de la jungle ». Au contraire, plus l'Homme approche cet état optimal, en tant qu'individu ou société, plus cette société s'avère vive et humaine, et plus honnêtes s'avèrent ses actes et attitudes.

L'équilibre dépend de la raison. Nous avons ici la raison optimale et le comportement optimal. Nous avons également ici l'Homme tel que l'Homme aime l'imaginer sous son meilleur jour ou, aussi bien, l'image qu'il s'est faite de ses meilleurs dieux. C'est ça le *Clair*.

C'est ça l'équilibre. C'est ça le bonheur. C'est ça la survie.

Où est l'erreur ? »

## XVI. L'ARGENT ET LA SOLUTION À VOS PROBLÈMES D'ARGENT

Afin de réussir, il faut avoir des connaissances sur l'argent et sur la façon de manier les problèmes d'argent. Beaucoup de gens, qui réussissent par ailleurs, ont un sentiment d'échec parce qu'ils n'ont jamais d'argent. Ceci provient du fait qu'ils ont de nombreuses incompréhensions en ce qui concerne l'argent et la façon de le manier.

***« Le potentiel de revenus d'un groupe quelconque est établi par ses exigences de revenus, par aucun autre facteur important. Dans la supervision financière à portée internationale, c'est le seul facteur pris en considération. Bien qu'il soit raisonnable de supposer que les revenus dépendent d'autres facteurs et peuvent être obtenus d'autres manières, le fait réel est que seul les exigences du groupe produisent des revenus.***

***En supervision financière, vous pouvez presque émettre les exigences que vous voulez : aussi longtemps que le groupe croit qu'il dépense tout ce qu'il exige et qu'il a besoin de plus encore, vous aurez des revenus appropriés.***

***Pour les buts pratiques, aucune autre règle ne s'applique. »***

*(HCOPL du 18 janvier 1965, Gestion Financière - LE COMPTE DE FONDS IMMOBILIER, Vol. III, par L. Ron Hubbard)*

Le potentiel de revenu d'un groupe ordinaire est établi par l'exigence de revenu, non

Ce qui précède a été écrit pour l'usage du groupe, mais s'applique aussi à un individu. Un individu qui veut de plus grands revenus doit exiger de lui-même ces plus grands revenus avant de pouvoir espérer les obtenir.

Ce qui précède ne veut pas dire qu'il faut exiger des revenus de quelqu'un d'autre. Des revenus de quelque sorte qu'ils soient ne sont jamais gagnés qu'en échange d'un service. Le service doit être de nature telle qu'il ait une valeur pécuniaire et que quelqu'un soit prêt à le payer. La valeur du service offert doit correspondre à peu près à la somme d'argent demandée en échange. Si un service offert, est de haute qualité et supérieur à tout autre service offert, alors il faut lui donner une plus grande valeur. Pourvu qu'il y ait un besoin pour ce service, les gens le paieront et ne discuteront même pas sa valeur.

Il est essentiel de comprendre le terme : « exigences de revenus ». Il désigne le désir de l'individu de gagner de l'argent, ses besoins et ce qu'il estime devoir posséder dans la vie. L'individu aura des revenus dans la mesure où il est prêt à livrer un service correspondant ; en d'autres mots les termes de l'échange doivent être de même valeur.

Si vos revenus ne sont pas assez élevés, une des premières choses à faire est de délivrer le service. Offrez plus de services, un meilleur service, et soyez prêt à offrir davantage. En d'autres mots, vous devez livrer davantage si vous voulez obtenir davantage ou conserver vos revenus existants. Ceci est particulièrement important pour un homme d'affaire ou un vendeur. C'est une action promotionnelle et qui aboutira à une excellente réclame : par les clients satisfaits qui en parleront à d'autres gens qui viendront alors demander ce service de haute qualité.

***« Gagnez autant d'argent que vous pouvez. Dépensez moins que cela. C'est le b.-a.-ba tout simple de la gestion financière. »***

*(HCOPL du 28 janvier 1965, COMMENT MAINTENIR UN BON CRÉDIT ET LA SOLVABILITÉ, par L. Ron Hubbard)*

Voilà un conseil sain. Essentiellement cela signifie : gagnez tout l'argent que vous pouvez et dépensez moins que ce que vous gagnez. Dans cet univers la tendance est de dépenser tout ce qu'on gagne, sinon plus. Avez-vous déjà remarqué cela ? Comment contrôle-t-on ses dépenses ? Voyons un peu cela.

**« Une organisation, que ce soit la Standard Oil ou une autre, dépensera toujours tout ce qu'elle gagne et essayera de dépenser plus. La tâche consiste, d'une part, à la retenir de dépenser plus qu'elle ne gagne et, d'autre part, de faire récupérer en argent liquide quelques-unes de ses dépenses. »**

**« Mais je le faisais de telle sorte qu'en apparence l'organisation dépensait tout ce qu'elle gagnait, et je dépensais en fait l'excédent de façon à pouvoir le récupérer. C'est la seule méthode qui, dans la pratique, m'a permis de réaliser un excédent pour une organisation. »**

**« Seul le prélèvement effectif d'argent peut produire un excédent. »**

*(HCOPL du 18 janvier 1965, Gestion Financière - LE COMPTE DE FONDS IMMOBILIER, Vol. III, par L. Ron Hubbard)*

Ce qui précède vous donne le chemin que vous devez suivre pour faire un excédent dans votre gestion financière.

Beaucoup de gens ont des problèmes avec l'argent parce qu'ils ne comprennent pas ce que c'est. La définition d'argent est :

Argent :

1. Pièce de monnaie courante ; pièce de monnaie faite en or, argent ou autre métal ; billets de banque, etc., représentant de l'or ou de l'argent ; tout moyen d'échange, spécialement s'il est émis par un gouvernement ou une autorité publique.
2. Forme et appellation particulière de l'argent.
3. Tout objet ou matériau servant de moyen d'échange et d'étalon de valeur, tels que des chèques bancaires, des pépites ou de la poussière de métal précieux.

*(The World Book Dictionary)*

Argent :

1. Article qui est légalement admis pour être un équivalent échangeable de tous autres articles, et utilisé comme mesure de leurs valeurs marchandes respectives.
2. La monnaie officielle émise par un gouvernement.
3. Les biens et les possessions qui peuvent être convertis en monnaie véritable.

*(The American Heritage Dictionary)*

L'argent est un Flux d'énergie. « Fluer » est défini comme suit :

Fluer (Flux) :

1. Couler comme de l'eau, circuler dans un courant ou un flot.
2. Verser, répandre, ruisseler.
3. Se mouvoir aisément et sans heurt, glisser.

*(World Book Dictionary)*

Il est important que vous saisissiez ce point et que vous le compreniez complètement. Allez donc ouvrir le robinet. L'eau coule. (L'argent fait de même). Essayez de retenir l'eau. Vous ne le pouvez pas. Elle continue à couler et vous la gaspillez. Même si vous aviez un grand récipient, il finirait par être rempli et par déborder. C'est la même chose avec l'argent. Essayez de canaliser l'eau vers des zones où vous pouvez la récupérer. Alors elle n'est pas gaspillée. Vous saisissez ?

Il en est ainsi avec l'argent. Vous devez le laisser couler. Essayez de bloquer la sortie d'eau. Le Flux se réduit et finit par s'arrêter. La même chose se passera avec les Flux d'argent, à moins que vous ne suiviez les régies des Flux. (Remarquez que vous devez décider d'arrêter le Flux avant que vous puissiez le faire).

**« 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)*

Si vous bloquez la sortie d'argent, l'entrée se tarit. Si vous arrêtez l'entrée, vous n'avez rien à faire sortir.

L'argent n'est pas un résultat final. C'est un moyen pour atteindre une fin. Il aide à arriver au résultat final. Je peux toujours dire qui va avoir un problème d'argent : c'est celui qui se fixe un but tel que « avoir beaucoup d'argent ». Tous ceux qui ont des buts pareils auront des problèmes d'argent. Le but doit être de rendre un service ; avoir rendu ce service et concentrer son attention sur le fait de donner et garder un haut niveau de service aura comme résultat que l'argent va circuler et vous aidera à maintenir ce service. Ceci vous enseigne donc que l'on doit concentrer son attention sur le fait d'offrir un service et non pas sur l'argent.

Mettez votre attention sur le fait de gagner de l'argent (donner un service) et non de le dépenser. Dans la mesure où vous mettez votre attention sur le fait de le dépenser, vous le dépenserez. Dans la mesure où vous mettez votre attention sur le fait d'offrir un service, vous offrirez le service et gagnerez de l'argent.

Contrôler l'argent consiste à contrôler les Flux d'argent, car l'argent est un Flux. Ce n'est pas quelque chose que vous avez, c'est quelque chose que vous faites circuler. Une bonne façon (qui m'a réussi) de contrôler ces Flux est de mettre de côté 10 % de tout ce que vous gagnez en une semaine sur un compte d'épargne. Vous dépensez ces 10 % en les mettant sur un compte d'épargne de façon à pouvoir les récupérer plus tard. En ce qui vous concerne, ils sont dépensés.

En d'autres mots, vous vous payez vous-même le premier avec 10 % de vos revenus. Avec les 90 % restant, vous payez vos frais courants, etc. Les dettes sont aussi payées avec ces 90 %. Vous devez faire un budget dépenses et vous y tenir. Pendant une semaine, comptabilisez chaque franc que vous dépensez. Vous serez surpris de voir où va votre argent. En sachant où va votre argent, vous vous trouvez maintenant en mesure de le manier et d'arrêter le gaspillage.



Manier l'argent consiste à le faire entrer et sortir. Vous devez contrôler à la fois entrée et sortie. Si vous faites entrer de l'argent et n'en faites pas sortir, vous constaterez que vous bloquez le Flux et il cessera d'entrer.

Une bonne façon de contrôler l'argent est d'ouvrir un compte courant et un compte d'épargne. Vos revenus d'une semaine (disons 1 000 francs) sont versés sur votre compte courant. Vous retirez immédiatement 10 %, que vous versez sur votre compte d'épargne. Vous vous payez vous-même le premier. Les 900 francs restant servent alors à payer les dépenses courantes et les dettes, en veillant à laisser un petit reliquat sur ce compte. Il est bon d'y laisser quelques centaines de francs pour le maintenir ouvert. Faire circuler l'argent de cette manière vous aide à postuler la prochaine entrée, parce que vous postulez à la fois l'entrée et la sortie. Ayant épuisé votre compte banque, vous postulez l'entrée d'argent de la semaine suivante. Ensuite, refaites exactement la même chose. Payez-vous un minimum de 10 % et utilisez 90 % pour payer les dépenses courantes et les dettes.

En utilisant cette méthode de contrôle de vos Flux, vous constaterez que bientôt il vous restera plus de 10 % pour mettre sur votre épargne. En d'autres mots, vous vous payerez vous-même plus que les 10 % du début. Vous constaterez aussi que votre attention sera fixée sur le fait d'épargner et de payer vos dépenses et vos dettes, non sur le fait de dépenser votre argent. Vous créez ce sur quoi vous mettez votre attention, donc mettez votre attention sur le fait de gagner l'argent, l'épargner et payer vos dépenses et vos dettes.

Faites cela avec persévérance, disciplinez-vous pour faire cela chaque semaine et vous constaterez en très peu de temps que vous êtes à jour dans vos dettes. Ne vous engagez pas à des paiements futurs en utilisant le crédit ou en achetant des articles à tempérament.

**« Données stables<sup>34</sup> :**

1. ***Une organisation essayera de dépenser plus qu'elle ne gagne ;***
2. ***L'économie vise à empêcher l'org de dépenser plus qu'elle ne gagne ;***
3. ***Ce n'est qu'en l'incluant dans les dépenses d'une org que vous produirez un excédent ;***
4. ***Les dépenses d'une org ne sont pas fixées d'après ce dont l'org a besoin pour faire marcher les affaires, mais d'après ce que l'org pense avoir à sa disposition pour ses dépenses ;***
5. ***La gestion financière ne peut pas obtenir un excédent financier par les seules économies. »***

(HCOPL du 18 janvier 1965, *Gestion Financière - LE COMPTE DE FONDS IMMOBILIER*, Vol. III, par L. Ron Hubbard)

En appliquant les données stables ci-dessus à un individu, vous obtenez ce qui suit :

1. Un individu essaiera de dépenser plus qu'il ne gagne ;
2. On cherche à économiser en l'empêchant de dépenser plus qu'il ne gagne. (Mais ces économies doivent s'appliquer à celles que l'individu fait lui-même, car le gouvernement cherche à faire des économies en l'aidant à dépenser).

---

<sup>34</sup> Voir Glossaire à la fin du livre.

3. On ne réalise un excédent qu'en englobant le excédent dans les dépenses de l'individu.
4. Les dépenses d'un individu ne sont pas déterminées par ce dont l'individu a besoin pour vivre, mais par ce dont il croit disposer pour ses dépenses. (À moins que vous contrôliez les Flux d'argent et que vous ayez votre attention sur le fait de gagner de l'argent et non de le dépenser, vous pouvez être sûr que vous dépenserez tout ce dont vous disposez). Vos dépenses ne seront pas fonction de vos besoins véritables, mais de ce dont vous croyez avoir besoin étant donné l'argent dont vous disposez. Je me rappelle l'exemple de l'individu qui avait acheté deux voitures à tempérament. Pour mettre fin au crédit, il avait encore à payer pour l'une d'elles un dernier versement. Il me dit que dès qu'il aurait payé complètement la voiture, il en achèterait une autre à tempérament parce qu'il avait maintenant 3 000 F de disponible par mois. Avez-vous (vous ou quelqu'un d'autre) souvent mis de côté pour une urgence ? Si oui, cette urgence s'est élevée certainement à la somme pratiquement exacte à laquelle se montaient vos économies !
5. La gestion financière par un individu ne peut pas réaliser un excédent financier par des économies seulement. (Ceci signifie que si l'individu ne contrôle pas les Flux de ses revenus et qu'il dépense tout ce qu'il gagne comme selon le numéro 3 ci-dessus, il ne réalisera jamais un excédent).

**« Le secret de la solvabilité est :**

1. ***Gagnez beaucoup d'argent. La façon de le faire en Scientologie est traitée dans la HCOPL du 21 janvier 1965, DONNÉES VITALES AU SUJET DE LA PROMOTION ;***
2. ***Dépensez moins que vous ne gagnez. Cela est réalisé par un bon système d'ordres d'achat et par une gestion financière vigilante ;***
3. ***Gagnez-le avant d'avoir à le dépenser ;***
4. ***Amassez petit à petit un coussin d'argent sur lequel retomber et ne retombez jamais dessus ;***
5. ***Gardez un crédit excellent comme second coussin ;***
6. ***Refusez de dépenser les réserves. À la place, gagnez plus d'argent pour parer à l'imprévu. (En règle générale, c'est plus rapide de le gagner que de faire tous les fonds de tiroirs. N'empruntez jamais pour payer des factures. Vous aurez moins de mal à tout simplement gagner l'argent nécessaire) ;***
7. ***Réalisez que la pensée collective en ce qui concerne les finances n'est que du bank, et que ce bank s'oppose totalement à la création de quoi que ce soit de bien et ne cherche qu'à dévorer tout ce qui existe. Ainsi, la gestion et la planification financière sont une tâche individuelle, souvent contraire aux demandes du groupe, et qui ne réussit que lorsque l'individu qui les gère peut s'élever au-dessus du groupe. Un Directeur Financier qui suit le groupe comme un bon toutou, disant toujours oui, rendra toujours le groupe insolvable. La personne que vous nommez responsable de la gestion financière devrait être capable de dire « Non ! » aussi populaire que puisse***

***être un « Oui » imbécile. Le Directeur Financier n'est pas là pour acheter sa popularité avec les fonds de l'organisation. »***

*(HCOPL du 28 janvier 1965, COMMENT MAINTENIR UN BON CRÉDIT ET LA SOLVABILITÉ, par L. Ron Hubbard)*

Mettez ce qui précède en pratique et vous remarquerez un changement considérable dans vos Flux d'argent. Vous devez aussi savoir quelque chose a propos du crédit et de son usage, sinon vous allez rencontrer des difficultés sans en connaître les raisons.

## CRÉDIT

N'achetez rien a crédit. Payez comptant. Si vous n'avez pas de quoi payer comptant, n'achetez pas.

Un individu travaillant au comptant sait exactement ou il en est à tout moment. S'il n'a pas de quoi payer comptant, il ne peut pas dépenser. Un individu qui a payé toutes ses dettes a de l'argent comptant en caisse et sait exactement ou il en est. Un individu qui utilise le crédit, non seulement ne sait pas exactement ou il en est, mais viole aussi certains principes fondamentaux des Flux. Le principe essentiel est qu'on ne fait pas sortir (Outflow) ce qu'on n'a pas. En conséquence, un individu qui a recours au crédit est susceptible de rencontrer des difficultés financières. Nous constatons aussi que la majorité des gens de ce pays et de bien d'autres sont en difficulté financière.

Je demandais un jour a un de mes amis qui avait réussi financièrement comment il avait fait. Sa réponse fut plutôt révélatrice. Il dit : « J'ai commencé a réussir financièrement le jour ou j'ai payé comptant tout ce que j'achetais. Quand j'ai commencé les affaires, j'ai eu recours au crédit et je me suis très vite trouvé dans des ennuis financiers. Un de mes amis me conseilla de travailler au comptant et de vendre au comptant les marchandises que je possédais. Avec l'argent que me rapporteraient ces ventes au comptant, je pouvais acheter plus de marchandises au comptant et ensuite les vendre. En ensuite, utiliser l'argent reçu comptant pour a nouveau acheter des marchandises. Je fis cela et immédiatement je commençai à réussir financièrement ».

Acheter à crédit est un piège. Selon le cycle de production de cet univers, vous devez d'abord fournir l'énergie (l'argent) et ensuite obtenir le produit. Quand vous utilisez le crédit vous obtenez d'abord le produit et ensuite, plus tard, vous fournissez l'énergie nécessaire. Il en résulte que l'individu continue a être endetté.

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

N'achetez pas une voiture a crédit. Achetez une voiture d'occasion et payez-la comptant. Il existe des voitures d'occasion en excellent état. Écrivez en détails les particularités exactes que vous désirez. Mettez-les dans votre univers. Et puis sortez et communiquez a ce propos, vous constaterez que ce sera ce genre de voiture que vous obtiendrez. N'acceptez rien de moins bien. Trouvez quelqu'un qui s'y connaît en voiture

d'occasion, faites-la lui examiner et faites-lui vérifier si elle est en bon état mécanique. Payez-la comptant.

De plus, n'empruntez pas d'argent. Gagnez-le et vivez en utilisant moins que vous ne gagnez.

Beaucoup de gens me disent : « Mais, il doit tout de même y avoir des moments où il est bon d'acheter à crédit ou d'emprunter de l'argent ? » Oui, il y a de ces moments, mais mon conseil est de payer comptant et d'apprendre à faire circuler l'argent au point de pouvoir le contrôler et le manipuler avec habileté. Vous développerez alors aussi votre jugement sur le maniement du crédit et des emprunts. A ce moment, vous constaterez aussi que vous ne devez pas emprunter ou utiliser le crédit.

Si vous empruntez, empruntez juste ce dont vous avez besoin et ensuite remboursez rapidement.

Parfois on se trouve en condition d'urgence et on doit emprunter pour éviter de tomber plus bas. Illustrons cela comme suit :

1. On peut être personnellement dans une condition d'urgence et avoir laissé s'amenuiser ses revenus à un point tel que, pour en sortir, de l'argent est nécessaire rapidement. Alors on emprunte et, une fois dans l'abondance, on rembourse.
2. On peut être mentalement et/ou physiquement en mauvaise forme et avoir besoin de façon urgente de soins. Ceci est l'urgence. Empruntez et procurez-vous ces soins nécessaires, et ensuite travaillez, gagnez de l'argent et remboursez.
3. Vos possessions sont immobilisées et vous avez un besoin urgent d'argent comptant. Empruntez et remboursez.

Si vous êtes dans l'abondance (vous gagnez pas mal d'argent), n'empruntez pas. Économisez et payez vos factures et vos dettes. Ne contractez pas de nouvelles dettes. Si vous empruntez quand vous êtes dans l'abondance, la situation changera et le Flux d'argent se tarira. Vous finirez par vous trouver incapable de rembourser vos dernières dettes.

Exemple : Au moment où un individu dans l'abondance commence à penser à acheter une nouvelle voiture à crédit, il va soudain ressentir un changement. Il ne se sentira pas si bien. Ses rentrées d'argent se tariront mystérieusement. Il a violé les règles de l'abondance et il est descendu à la condition d'urgence : celle où on emprunte de l'argent. (Il en est bien ainsi. C'est pourquoi il se trouve là). Pour en sortir, il devra seulement appliquer les règles de l'urgence et produire, travailler, vraiment sortir de là. Ce sera un effort mais s'il ne le fait pas, il ne sortira pas de l'urgence.

Certaines personnes sont de façon permanente dans un état d'urgence. Elles sont tout le temps en train d'emprunter, de s'endetter, d'utiliser des cartes de crédit ou d'omettre de payer leurs dettes. C'est le moyen sûr pour rester endetté. Si vous empruntez, assurez-vous que vous êtes dans la bonne condition pour emprunter. Puis remboursez vos dettes et repartez.

La raison fondamentale pour laquelle un individu a des ennuis avec l'argent est qu'il a des ennuis dans son propre univers. Il est incapable de véritablement imaginer (créer) un échange de service. Il est incapable de mettre cela dans son propre univers. Pour réussir à

avoir et manier de l'argent, la seule chose qui soit nécessaire est de voir clairement cette réussite dans son propre univers et d'être dans l'état de « s'attendre à ce que cela arrive ».

### EXERCICES SUR LES FINANCES

Trouvez-vous de la pâte à modeler et représentez en pâte vos conditions financières :

1. Comment elles sont maintenant.
2. Comment elles devraient être (la situation idéale).

Mettez en pâte à modeler tous les éléments de votre situation financière, comme par exemple :

Vous

Vos pensées concernant l'argent

Vos amis

Votre patron

Vos clients

Votre banquier

Votre épouse

Vos débiteurs

Vos créanciers

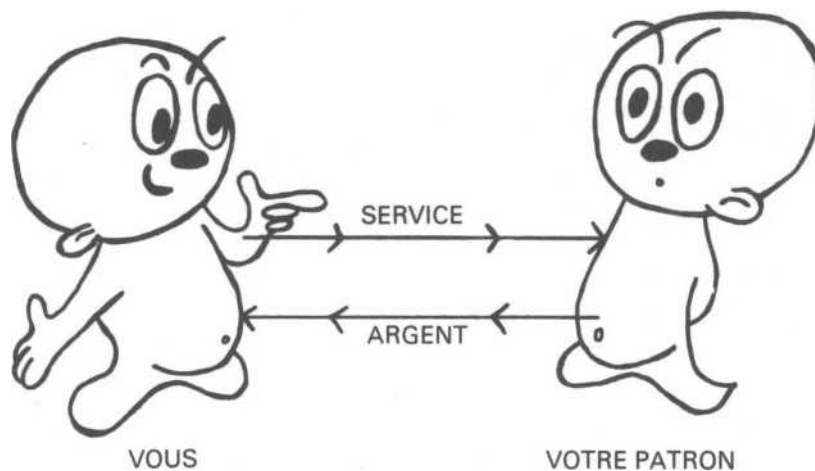
Votre passif

Votre actif

Vos lignes de communication (Inflow et Outflow)  
avec chaque personne

Représentez chacun des éléments en pâte à modeler et étiquetez chaque élément.

Faites cela et vous commencerez à réaliser pourquoi vous manquez d'argent.



NOTE : Les lignes de communication verbale ne sont pas représentées dans cet exemple, mais mettez-les dans votre démonstration en pâte à modeler.

Emprunter pour des biens de réelle valeur tels que des biens immobiliers (maison et terrain) est une affaire saine.

Pour de tels investissements, faites-vous conseiller uniquement par des gens qualifiés et compétents dans leur domaine (à cause de leur expérience). Les banquiers, les avoués ou les agents immobiliers ne sont pas qualifiés. Trouvez quelqu'un qui possède déjà une propriété et a l'expérience dans ce domaine. Il pourra vous donner toutes sortes d'informations qui vous demanderaient des années d'expérience, d'essais et d'erreurs accumulés.

Acheter à crédit au moyen de cartes de crédit est un autre piège. N'utilisez pas les cartes de crédit. Payez comptant. En plus du fait que vous restez accroché à un cycle d'action, cela vous causera un tas de travail supplémentaire.

Autre chose à propos de l'achat à crédit est que cela rend si facile de payer trop cher un article, ou d'acheter des articles inutiles. Si vous payez comptant, vous avez une attitude différente. Vous pouvez voir votre argent durement gagné vous quitter en échange de cet article. Vous êtes réellement dans une situation où vous pouvez comparer les valeurs. Est-ce réellement nécessaire ? Dans bien des cas, ce ne l'est pas. Si c'était nécessaire, vous pourriez faire un meilleur achat en planifiant cet achat.

En achetant à crédit on est enclin à accepter des articles de moindre qualité parce que le paiement est remis à une date ultérieure. Finalement, quand on paie l'article, on se rend compte qu'on n'est pas réellement satisfait de la qualité.

Quand vous payez comptant, vous êtes capable d'estimer l'équivalence dans l'échange : un pour un. Vous serez plus enclin à insister sur la qualité et la valeur. Contrôlez votre attitude quand vous achetez comptant et quand vous achetez à crédit.

Ce qui est dit ci-dessus est probablement la raison fondamentale pour laquelle il y a tant de produits de mauvaise qualité sur le marché. La majorité des gens achètent à crédit et n'insistent pas sur la qualité.

Ne vous lancez pas compulsivement dans des achats. Laissez cette carte de crédit dans le tiroir... fermé à clef. Prenez votre portefeuille. Vous sentirez davantage la tension quand vous payerez comptant, et vous dépenserez moins.

**« Les revenus sont plus importants que les dépenses. »**

(HCOPL du 27 février 1971, 2<sup>ème</sup> Publication, PREMIER RÈGLEMENT FINANCIER, par L. Ron Hubbard)

Mettez votre attention sur le fait de gagner de l'argent (en donnant un service) et non sur le fait de le dépenser.

**« Donnée stable à propos du revenu global : la dimension, non la qualité, de la liste d'adresses d'une organisation et le nombre d'envois et de lettres à ces adresses déterminent le revenu global de l'organisation... »**

(HCOPL du 30 juillet 1968 - Organization Executive Course, Volume 0, par L. Ron Hubbard)

En appliquant cette donnée à un individu, nous constatons que le revenu global d'un individu varie selon la masse de communications qu'il émet. Vous constaterez que vos revenus ne viendront que des gens avec qui vous êtes en communication. Si vous cessez de communiquer avec votre patron, vous n'aurez très rapidement plus d'emploi et vous n'aurez plus de revenus de ce côté-la.

En appliquant cette donnée à une affaire, nous constatons que c'est la masse de communications émises sous forme de promotion et de publicité qui détermine le revenu global de cette affaire. Vos revenus seront directement proportionnels à vos communications. Si vous voulez augmenter vos revenus et vos Flux d'argent, communiquez davantage. Si vos revenus hebdomadaires ne sont pas suffisants, c'est que vous n'émettez pas assez de communication. Vos revenus sont directement proportionnels à votre émission de communications.

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

*(Executive Directive 805 INT, du 11 janvier 1968 - RAPIDITÉ DU SERVICE, par L. Ron Hubbard)*

Ceci veut dire que votre affaire prospérera dans la mesure où vous agissez promptement. Cette donnée s'applique aussi à un individu. Dans la mesure où vous n'achevez pas vos cycles d'action (vous laissez les choses non terminées) ou que vous ne maniez pas vos problèmes, vous ne serez pas prospère. Accélérez votre Flux de particules. Appliquez les données sur les postulats et les cycles d'action du premier chapitre de ce livre et réussissez, devenez prospère.

## **XVII. VOUS ET VOTRE AVENIR**

L'étude de la Scientologie ouvre un domaine tout a fait nouveau. Mon objectif en écrivant ce livre a été de vous donner les données nécessaires pour réussir. Évidemment, dans le cadre limité de ce livre, je n'ai pas pu vous donner toutes les données disponibles. En effet, il en existe bien plus que je ne pourrais mettre dans ce petit volume. De plus, les cours de formation délivrent bien plus de matériel que je n'ai pu le décrire dans ce dernier chapitre.

La Scientologie est un vaste sujet. Elle traite de la vie dans tous ses aspects : affaires, vie sociale, vie familiale, etc. Elle traite de vous et de ce que vous êtes, de vos problèmes, de vos soucis, de vos difficultés, de vos réussites. Elle propose des données qui sont applicables. *Les conditions qui vous entourent peuvent être changées !* Vous pouvez réussir beaucoup mieux que vous n'avez jamais imaginé.



## GLOSSAIRE

### **ACTE NÉFASTE :**

Acte nuisible ou de contre-survie ; acte d'omission ou de commission nuisant au plus grand nombre de Dynamiques ; l'impuissance à effacer quelque chose ou à arrêter quelqu'un susceptible de porter gravement atteinte aux Dynamiques serait donc un Acte Néfaste ; de même, prêter assistance à tout ce qui est susceptible de nuire à un plus grand nombre de Dynamiques constitue un Acte Néfaste.

### **ACTES SUPPRESSIFS :**

Actions que sciemment l'on commet ou omet de faire afin d'opprimer, de diminuer ou de faire obstacle à la Scientologie ou aux scientologues.

### **AFFINITÉ :**

Degré d'amour ou d'affection, ou son absence. (On l'emploie souvent comme synonyme d'émotion : l'enthousiasme à l'égard de quelqu'un dénote plus d'affinité que d'apathie).

### **ARC :**

Mot formé avec les initiales d'affinité, réalité, communication. Leur ensemble forme la compréhension. (Ces trois facteurs sont nécessaires pour comprendre une personne ou quelque chose ; il faut avoir un peu d'affinité pour elle, on doit dans une certaine mesure la trouver réelle, et on a besoin de communiquer, ne serait-ce qu'un peu, avec elle avant de pouvoir la comprendre.

### **AUDITION :**

Application des procédés et des techniques scientologiques à quelqu'un par un auditeur bien formé. Définition exacte : action de poser à un préclair une question (qu'il doit comprendre et à laquelle il peut répondre), obtenir une réponse à cette question et lui en accuser réception.

### **AUDITEUR :**

Celui qui écoute attentivement ce que les gens ont à lui dire. L'auditeur est une personne entraînée et qualifiée pour appliquer les procédés de Scientologie aux autres, en vue de leur amélioration.

### **CLAIR (nom) :**

Thétan qui peut être cause en toute conscience et à volonté vis-à-vis de la matière, de l'énergie, de l'espace et du temps mentaux, en ce qui concerne la Première Dynamique (survie individuelle).

### **COMMUNICATION :**

Échange d'idées ou d'objets entre deux personnes ou terminaux ; de façon plus précise : cause, distance, effet, avec intention, attention et avec duplication au point effet de ce qui émane du point cause. (L'aptitude à communiquer et la clé du succès dans la vie ; on a

donc avantage à étudier à fond et à comprendre cette définition. Pour un traité pratique et complet sur la communication, lire *Dianétique 55 !*, par L. Ron Hubbard).

### **CONFRONTATION :**

Faire face, sans reculer ou éviter. La conscience est l'aptitude à percevoir ce qui est. Si on ne peut pas faire face, si on évite, on ne peut pas être conscient ; si on est capable de confronter, on peut être conscient. C'est alors qu'on peut percevoir et agir.

### **CONFRONTER :**

Action de confronter.

### **COURS DE COMMUNICATION (HAS) :**

Cours utilisant la technologie scientologique, qui consiste en 4 exercices, appelés TRs (*Training Routines*) et qui est délivré dans toutes les organisations de Scientologie. (Voir TRs).

### **CYCLE D'ACTION :**

Déroulement que suit une action, au cours duquel l'action est commencée, continue le temps nécessaire, puis se termine comme prévu.

### **DIANÉTIQUE :**

École du mental de l'homme la plus avancée ; du grec dia, à travers et noos, esprit, mental ; d'où «à travers le mental » ou « a travers la pensée ».

### **DONNÉE :**

Fait spécifique ou portion de connaissance.

### **DONNÉE STABLE :**

Toute partie ou tout facteur (correct ou non, véridique ou non) d'une confusion qu'un individu sélectionne comme connu et sûr en vue de relier et d'aligner les autres parties de la confusion, réduisant ou ordonnant ainsi la confusion. (Pour en savoir plus long sur les données stables et les confusions, lire le livre *Les Problèmes du Travail* de L. Ron Hubbard).

### **DUPLICATION :**

Un double exact.

### **DUPLIQUER :**

Faire un double exact. Voir et entendre ce qui est comme il est.

### **DYNAMIQUE :**

Impulsion, tendance à survivre dans ses 8 manifestations :

1<sup>ère</sup> en tant qu'individu.

2<sup>ème</sup> par la famille et le sexe.

3<sup>ème</sup> par un groupe ou en tant que groupe.

4<sup>ème</sup> par l'humanité ou en tant que telle.

5<sup>ème</sup> par le règne animal et végétal (vie).

6<sup>ème</sup> par le monde matériel, l'univers matériel, composé d'espace, de matière, d'énergie et de temps.

7<sup>ème</sup> par les esprits ou par les arts.

8<sup>ème</sup> par l'infini ou Dieu.

Il y a huit Dynamiques.

**EFFICIENCE PERSONNELLE :**

Cours dont le but est d'expliquer et d'appliquer des données élémentaires de Scientologie.

**EFFORT :**

Toute force directionnelle qu'un individu capte et utilise en vue de sa propre survie. Le CONTRE-EFFORT est la force qui va à rencontre de sa propre survie.

**ENGRAMME :**

Image mentale d'une expérience contenant douleur, inconscience et menace (réelle ou imaginaire) contre la survie, enregistrée dans le mental réactif ; c'est quelque chose qui est réellement arrivé à l'individu autrefois et qui contenait alors douleur et inconscience, lesquelles sont également enregistrées dans l'image mentale.

**ÉVALUATION :**

Toute tentative faite par quelqu'un pour imposer à d'autres sa ou ses propres données stables. La première règle du Code de l'Auditeur est de « ne pas évaluer pour le préclair ».

**ÉVALUER :**

Faire des évaluations.

**EXECUTIVE DIRECTIVE :**

Bulletin donnant des instructions.

**FLOW :**

Toute pensée, énergie ou action directionnelles. 1er Flux : INFLOW de soi-même vers un autre. 2e Flux : OUTFLOW de soi-même vers un autre. 3e Flux : CROSS-FLOW d'un autre vers un autre ou d'autres vers d'autres. 4e Flux ou Flux 0 : de soi-même vers soi-même.

**HAS :**

Voir Cours de Communication.

**HCOB (Hubbard Communication Office Bulletin) :**

Bulletin contenant des matériaux techniques de Scientologie émanant du bureau de communication de Hubbard ; imprimé à l'encre rouge sur du papier blanc, signé par le fondateur.

**HCOPL (Hubbard Communication Office Policy Letter) :**

Lettre de Règlement ; tout règlement ou règle en Scientologie ; imprimé à l'encre verte sur papier blanc, signé par le fondateur.

**INFLOW :**

Voir a FLUX.

**INT :**

International.

**INVALIDER :**

Réfuter, rabaisser, discréditer ou nier quelque chose que quelqu'un considère comme vrai.

**LOCK :**

Image mentale d'une expérience non douloureuse mais pénible que quelqu'un a vécue et dont la force dépend d'un secondaire (voir ce mot) et d'un engramme restimulés par l'expérience.

**MENTAL RÉACTIF :**

Portion du mental de quelqu'un qui fonctionne d'après le principe d'excitation-réflexe (pour un stimulus donné il donne une réponse toujours identique) et qui n'est pas sous le contrôle de sa volonté ; le mental réactif fait pression et dirige son niveau de conscience, ses buts, ses pensées, son corps et ses actions.

**MÉSÉMOTION :**

Émotion irrationnelle et inappropriée à la situation actuelle. La mésémotion est également de l'émotion qui a été refoulée et qui fait encore partie des locks et des secondaires de l'individu qui n'a pas encore été audité.

C'est aussi toute émotion désagréable, telle que l'antagonisme, la colère, la peur, le chagrin, l'apathie ou l'impression de mourir.

**MEST :**

L'univers physique. Néologisme forgé à partir initiales de Matière, Énergie, Espace et Temps, composants de l'univers physique. Il est également employé comme adjectif, dans le sens de « physique » comme dans le terme « l'univers MEST » qui signifie l'univers physique.

**MOCK-UP :**

Modèle, construction, image mentale créée par le thétan, se distingue d'un souvenir car il est créé volontairement, et ne copie pas nécessairement quelque expérience déjà vécue ; il est sous le contrôle du thétan.

**OEC (Organization Executive Course) :**

Abréviation de cours d'organisation pour cadres ; se compose d'une série de 8 forts volumes numérotés de 0 à 7 et contenant les règlements administratifs ayant cours dans les organisations de Scientologie ; écrit par L. Ron Hubbard.

**ORG OT :**

Abréviation de *Organisation Operating Thetan*.

**OT : OPERATING THETAN :**

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.

**OT VIII :**

Actuellement le niveau le plus élevé d'OT

**OUTFLOW :**

Voir FLUX.

**PERSONNE SUPPRESSIVE :**

Personne qui cherche activement à opprimer ou à léser la Scientologie ou un scientologue par des actes suppressifs.

**RÈGLEMENT :**

Ensemble de règles, de formules et de procédures administratives aux termes desquelles les individus d'une même organisation conviennent de mener leur action et conduisent leurs activités au sein de cette organisation.

**POSTULAT :**

Conclusion, décision ou résolution prises par l'individu lui-même selon sa propre auto-détermination en fonction de données du passé, connues ou inconnues. Le postulat est toujours connu. Il est fait d'après l'évaluation par l'individu de données, ou par impulsion, en l'absence de données. Le postulat résout un problème du passé, décide sur des problèmes ou observations dans le présent, ou établit un mode d'action pour l'avenir.

**POSTULER :**

Conclure, décider ou résoudre un problème, arrêter un mode d'action pour l'avenir, ou annuler un mode d'action passé.

**PRÉCLAIR :**

Toute personne qui n'est pas claire ; surtout utilisé cependant pour désigner celui qui, au moyen de la Scientologie, découvre de nouvelles choses sur lui-même et sur la vie.

**PROBLÈME :**

Tout ce qui a des côtés opposés de force équivalente ; il s'agit en particulier de postulat contre-postulat, d'intention contre-intention ou d'idée contre-idée.

**PROCÉDÉ :**

Ensemble de questions posées par un auditeur à quelqu'un en vue de l'aider à découvrir des choses sur lui-même ou sur la vie ; plus précisément, action définie d'après un modèle et qu'exécutent l'auditeur et le préclair sous la conduite du premier ; invariable et inchangée, cette action se compose de certaines étapes conçues pour libérer ou soulager le thétan. Il y a de nombreux procédés, en liaison avec les niveaux enseignés aux étudiants et avec les grades franchis par les préclairs ; ces procédés amènent l'étudiant ou le préclair à un niveau de compréhension et de conscience de soi de plus en plus élevé, et cela graduellement. Tout procédé est parcouru aussi longtemps qu'il ne provoque plus de changements ; il est alors abandonné.

**PROCESSING :**

Ensemble des mesures, des actions décidées en vertu de la discipline technique et des codes de la Scientologie, destinées à appliquer certains procédés à un préclair en vue de sa libération spirituelle ou en vue de le soulager.

**Q ET A :**

Nom : Fait de ne pas achever un cycle d'action. Verbe : ne pas réussir à terminer un cycle d'action ; dévier d'un plan d'action projeté. Dans la communication, ne pas obtenir la bonne réponse à sa question.

**RÉALITÉ :**

L'apparence de l'existence sur laquelle on s'est mis d'accord. Une réalité est une donnée, quelle qu'elle soit, qui s'accorde avec les perceptions, les calculs et l'éducation d'une personne. La réalité est l'une des composantes de la compréhension. La réalité est ce qui est...

**RESTIMULER :**

Tout ce qui, dans l'environnement de l'individu, s'avère suffisamment semblable à une chose contenue dans son Mental Réactif pour réactiver une partie de celui-ci.

**RUPTURE D'ARC :**

Chute ou coupure soudaine de l'Affinité, de la Réalité et de la Communication avec ou envers quelqu'un ou quelque chose, et qui s'accompagne souvent de mésémotion et de dramatisation. Une Rupture d'ARC se manifeste quand une personne n'accepte plus de communiquer ou trouve qu'il est impossible de le faire avec quelqu'un ou quelque chose.

**SCIENTOLOGIE :**

Philosophie appliquée traitant de l'étude de la connaissance qui, au moyen de l'application de sa technologie, est susceptible d'apporter des changements désirables dans nos conditions de vie. (Emprunté au latin *scio*, je sais, et au grec *logos*, la parole ou l'étude ; étude de savoir, savoir que l'on sait).

**SCIENTOLOGUE :**

Celui qui sait qu'il a trouvé le chemin vers une vie meilleure grâce à la Scientologie et qui s'aide des livres, des bandes magnétiques, des moyens de formation et du processing pour avancer sur ce chemin.

**SECONDAIRE :**

Image mentale contenant de la mésémotion (chagrin rentré, colère, apathie, etc.) et le sentiment d'une perte réelle ou imaginaire ; ne contient pas de douleur ; moment de choc ou de tension dont l'intensité dépend d'engrammes antérieurs qui ont été restimulés par les circonstances du secondaire.

**SOURCE :**

Point-origine ; celui qui est à l'origine de ; cause ; celui qui fournit de l'information ; créateur de quelque chose.

**SUPPRESSIVE :**

Qui opprime, lèse, diminue l'individu.

**TERMINAL :**

Tout ce qui peut recevoir, relayer ou envoyer une communication (usage le plus courant) ; également, tout ce qui a masse et signification.

**THÊTA :**

Énergie particulière à la vie ou au Thétan, qui agit sur la matière de l'univers physique et l'âme, la mobilise et la transforme. Énergie créatrice naturelle d'un Thétan, qu'il est libre de diriger vers des buts de survie, surtout quand elle se manifeste sous forme de communications constructives d'un niveau de ton élevé.

**THÉTAN :**

La personne elle-même, ni son corps ni son nom, ni l'univers physique, ni son mental ni autre chose ; ce qui est conscient d'être conscient ; l'identité, le « je », l'individu. (De la lettre grecque thêta,  $\theta$ , symbole de la pensée ou peut-être de l'esprit).

**TRs (prononcer T-R) :**

Exercices d'entraînement utilisés pendant les cours de Scientologie ; entraînent les étudiants à communiquer et à auditer.

**TR 0 :**

Exercice entraînant l'étudiant à confronter un préclair ou un autre terminal.

**TR 1 :**

Entraîne l'étudiant à « atteindre » au moyen de sa communication un préclair ou un autre terminal.

**TR 2 :**

Entraîne l'étudiant à écouter et à accuser réception de la communication du préclair ou d'un autre terminal.

**TR 3 :**

Exercice entraînant l'étudiant à obtenir une réponse à une question ; développe également l'aptitude à terminer des cycles de communication et à persévérer jusqu'à ce que le Cycle de Communication soit terminé.

**TR 4 :**

Exercice entraînant l'étudiant à confronter, comprendre et manier en douceur les communications d'un préclair ou d'un autre terminal.

## **PRÉSENTATION DE LIVRES**

### **LES PROBLÈMES DU TRAVAIL**

par L. Ron Hubbard

Comment conserver un emploi, comment améliorer les relations patrons-ouvriers : question brûlante que se pose le monde du travail d'aujourd'hui. En raison des difficultés, des problèmes et de la tension liés au domaine du travail, de nombreux hommes et femmes mènent une lutte quotidienne pour gagner leur vie.

L. Ron Hubbard s'est penché sur ce sujet et présente dans ce livre quelques principes pratiques et utilisables dans le but d'aider quiconque à retirer plaisir et satisfaction de son travail.

Apprenez :

- comment conserver un emploi ;
- l'organisation et les relations entre ouvriers et la direction ;
- comment résoudre les difficultés et les confusions ;
- le secret de l'efficacité ;
- un moyen simple d'éviter l'épuisement ;
- comment acquérir confiance en soi-même ;
- les conditions de la réussite.

Utilisant ses recherches et ses connaissances poussées dans les domaines de la philosophie, de la nature humaine et de la communication, L. Ron Hubbard donne ici des conseils clairs, directs et logiques à tous les travailleurs et employeurs.

Découvrez comment acquérir la sécurité dans le travail, comment conserver votre emploi et y prendre plaisir ! Lisez les problèmes du travail.

### **LA DIANÉTIQUE, LA SCIENCE MODERNE DE LA SANTÉ MENTALE**

par L. Ron Hubbard

**PEURS, HAINE, ANGOISSES... POURQUOI ? ?**

Quelles sont les origines des comportements aberrants ? Colère, nervosité, timidité, peurs, angoisses, sadisme, guerres, etc...

L'Homme est-il fondamentalement bon ou mauvais ? Les mystères du mental. Les maladies psychosomatiques.

**COMMENT SOI-MÊME TROUVER UN ÉQUILIBRE ?**

**COMMENT VAINCRE SES PROPRES DIFFICULTÉS ?**

**EST-CE POSSIBLE D'ÊTRE HEUREUX ?**



Ce livre est une vision lucide, nette et claire qui vous aidera à vous frayer un chemin dans les mystères du MENTAL et à en retrouver pleinement le potentiel.

Publié en 1950, ce livre est devenu en quelques semaines un best-seller et l'est resté depuis.

Au fur et à mesure que vous suivrez la recherche entreprise par L. Ron HUBBARD sur le MENTAL, vous verrez se révéler l'évidence que l'Homme peut se rappeler son passé au-delà de ce qui a été supposé. L'auteur décrit le potentiel complet et effectif de votre MENTAL et de vos capacités. Mais plus important, vous trouverez une technique élaborée et éprouvée par laquelle l'Homme peut trouver la cause de ses émotions non désirées, des maladies provoquées par le MENTAL et aussi devenir un Être heureux et en bonne forme.

Comprenez les raisons de votre comportement et celui des autres. Changez vos relations avec les autres, votre famille, vos enfants en lisant et utilisant ce livre.

## **EFFICACITÉ**

par Ruth Minshull

### **QU'EST-CE QUE L'EFFICACITÉ ?**

Une personne efficace fait beaucoup de choses en peu de temps et avec un minimum d'effort : elle ne fait pas forcément preuve d'une activité acharnée mais connaît les principes du contrôle, des cycles d'action, de l'attention, etc...

L'EFFICACITÉ n'est pas quelque chose d'inné ni une qualité dont quelques hommes seulement sont pourvus, c'est une manière de s'organiser, d'évaluer les importances et de faire en sorte que les choses soient terminées.

Après lecture et application de ce livre vous pourrez :

- rendre vos activités moins épuisantes et vous permettre de profiter de la vie ;
- avoir plus de temps disponible pour les choses que vous délaissez et qui vous passionnent ;
- accéder à des postes plus importants en sachant exploiter vos talents particuliers ou ceux de vos collaborateurs ;
- augmenter vos revenus en produisant plus dans la journée.

**ON DIRA DE VOUS QUE VOUS ÊTES EFFICACE ET VOUS EN RÉCOLTEREZ LES FRUITS.**

Alors lisez ce livre qui s'adresse à tous ; employés, ménagères, étudiants, cadres, etc...

### **« DIS-MOI QUI TU ES » - Comment évaluer et choisir son entourage**

par Ruth MINSHULL

Il n'existe pas deux personnes exactement semblables, pourtant malgré le caractère unique de chaque personnalité, il existe un dénominateur commun à chacun : les émotions.

Voici trois faits importants :

1. Des réactions accompagnent chaque émotion.

2. Les émotions se suivent selon un certain ordre.
3. Il existe des couches d'émotions contenues, réprimées et ignorées.

SI VOUS VOUS POSEZ LES QUESTIONS SUIVANTES :

**Au travail :**

Dois-je engager cet homme ? A-t-il de l'initiative ? Peut-il persévérer ? Dois-je travailler dans cette entreprise ? Puis-je le prendre pour associé ? etc...

**Dans la vie privée :**

Est-il un véritable ami ? Comment va-t-il (elle) réagir ? Dois-je suivre ses conseils ? Va-t-il s'effondrer ou rester solide ? Sera-t-il (elle) querelleur ? Comment supportera-t-il (elle) les difficultés conjugales ? etc...

Les réponses à ces questions sont contenues dans ce livre. Par une étude simple, pratique et souvent amusante de chaque émotion, vous pourrez juger objectivement quelqu'un, ses aptitudes, ses possibilités. Vous serez en mesure de comprendre le comportement des autres, donc de savoir comment réagir. Indispensable à connaître dans la vie professionnelle et privée.