

Die Grundlagen des Erfolgs

von

Peter F. Gillham

WICHTIGE ANMERKUNG

Stellen Sie während des Lesens sehr, sehr sicher, daß Sie niemals ein Wort übergehen, das Sie nicht völlig verstehen.

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

Wenn das Material verwirrend wird oder Sie es anscheinend nicht verstehen können, dann wird es ein *früheres* Wort geben, das Sie nicht verstanden haben. Lesen Sie dann nicht weiter! Gehen Sie zurück zu der Stelle, bevor Sie in Schwierigkeiten geraten sind, finden Sie das mißverstandene Wort und klären Sie es (schlagen Sie es in einem guten Wörterbuch nach).

Anmerkung: Die Seiten 63 bis 67 dieses Buches beinhalten Definitionen von vielen Wörtern und Ausdrücken, die Ihnen beim Studium der Scientology begegnen werden.

INHALTSVERZEICHNIS

INHALTSVERZEICHNIS.....	3
EINLEITUNG.....	4
SCIENTOLOGY.....	4
DIANETIK.....	5
AKTIONSZYKLEN.....	6
ARK DREIECK.....	15
DAS VERSTEHEN ZWISCHENMENSCHLICHER BEZIEHUNGEN.....	15
ARK ÜBUNGEN.....	18
KOMMUNIKATION.....	19
ANWENDUNGSBEISPIELE VON KOMMUNIKATION.....	25
BEISPIELE VON PUNKTEN, DIE NICHT OUT SIND.....	26
KOMMUNIKATIONSÜBUNGEN.....	26
DIE EMOTIONSSKALA.....	27
ÜBUNG.....	31
DIE EMOTIONS- UND AFFINITÄTSSKALA.....	32
DIE REALITÄTS- UND KOMMUNIKATIONSSKALA.....	33
DIE ACHT DYNAMIKEN.....	35
ANALYTISCHER UND REAKTIVER VERSTAND.....	37
DER REAKTIVE VERSTAND UND DIE TONSKALA.....	39
DIE DREI UNIVERSEN.....	40
ERFOLG – ZIELE – POSTULATE.....	42
ÜBUNG.....	45
PROBLEME.....	46
SCIENTOLOGY PROZESSING.....	48
SCIENTOLOGY TRAINING.....	48
DER ANALYTISCHE VERSTAND UND DIE STANDARD-GEDÄCHTNISBANKEN	FEHLER! TEXTMARKE NICHT DEFINIERT.
GELD UND DIE LÖSUNG IHRER GELDPROBLEME.....	50
KREDIT.....	54
ÜBUNG.....	55
SIE UND DIE ZUKUNFT.....	58
NACHWORT.....	59
DEFINITIONEN.....	60

EINLEITUNG

Dieses Buch ist das Ergebnis von mehr als zwanzig Jahren Erfahrung, Nachforschung und Training auf dem Gebiet von persönlicher Verbesserung. Das Material in diesem Buch ist einfach. Es trifft auf alle Lebensbereiche zu. Beim Gebrauch kann es sehr weitreichende und manchmal ziemlich dramatische Ergebnisse erzielen. Es enthält Informationen, die uns frühzeitig in unserem Leben gegeben werden sollten. Jeder, der erfolgreich sein möchte, sollte diese Grundlagen kennen und fähig sein, sie anzuwenden. Dies ist keineswegs die gesamte erhältliche Information, aber es ist ein guter Start.

Dieses Material ist ein kleiner Teil der Daten des Gebiets der Scientology. Das Wissen und die Weisheit, die in Scientology enthalten sind, wurden von L. Ron Hubbard entdeckt. Die Anwendung dieses Wissens um den Erfolg im Leben und der Bericht dieser Entdeckungen sind Gegenstand dieses Buches.

Als Geschäftsmann fand ich diese Information extrem wertvoll bei der Handhabung vieler Probleme, die auftauchen, wenn man der Geschäftswelt gegenübertritt.

Der Weg, den größten Gewinn aus "die Grundlagen des Erfolgs" zu ziehen ist, es stets als Referenz griffbereit zu halten und oft nachzuschlagen.

Finden Sie ein Datum, das Ihnen real ist und wenden Sie es im Leben an bis Sie in seiner Anwendung geübt sind. Finden Sie nun ein anderes Ihnen reales Datum und wenden Sie das an. Machen Sie damit weiter und schlagen Sie oft in diesem Buch nach. Auf diese Weise werden Sie schnelle und stabile Ergebnisse bekommen.

SCIENTOLOGY

Der Ausdruck "Scientology" setzt sich zusammen aus dem lateinischen Wort "scio", das "Wissen im vollsten Sinn des Wortes" bedeutet, und dem griechischen Wort "logos", das "Studieren" heißt.

Scientology ist eine angewandte, religiöse Philosophie. *Eine Philosophie ist etwas, das Ihnen hilft, die Beschwerlichkeiten des Lebens zu überwinden.*

Philosophie: Definition - Das Streben nach Wissen. Die Kenntnis der Ursachen und Gesetze aller Dinge. Eine angewandte Philosophie hat mit Tun und Aktion zu tun. Sie ist eine, die sich auf das Leben bezieht - nicht nur eine Theorie, sondern eine, deren Theorie von Ihnen benutzt werden kann, um besser im Leben voranzukommen. (HCOB 4. März 1965 - Materialien - Studiermaterialien für HAS, Lektion 1 - von L. Ron Hubbard)

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

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

Es gibt etwas zu lernen, zu wissen und anzuwenden bei Scientology. (HCOB 4. März 1965 - Materialien - Studiermaterialien für HAS, Lektion 1 - von L. Ron Hubbard.)

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

DIANETIK

“Dia” bedeutet “durch” und “nous” bedeutet “Seele”. Des Menschen fortgeschrittene Schule des Verstands. Dianetik ist der Weg zu einem glücklichen, gesunden Menschen. Scientology ist die Straße von dort zu totaler Freiheit. Dianetik wird in dem bekannten Bestseller *“Dianetik: Die moderne Wissenschaft geistiger Gesundheit”* von L. Ron Hubbard beschrieben.

AKTIONSZYKLEN

Es gibt eine funktionierende Erfolgsformel in dem Aktionszyklus. Das Wissen und das Verstehen des Aktionszyklus ist für jeden, der irgendwie erfolgreich sein will, extrem wertvoll. Lassen Sie uns einen Blick darauf werfen, was ein Aktionszyklus ist und wie er im Leben benutzt und angewendet werden kann.

Zyklus bedeutet eine Zeitperiode mit einem Anfang und einem Ende. Aktion ist Bewegung oder Handeln, etwas tun, der Handlungsvorgang, eine getane Sache, Akt; ein Aktionszyklus ist also irgendeine Bewegung oder ein Handeln, das in einer Zeitperiode stattfindet. Sie werden sehen, daß Ihre Arbeit aus einer Anzahl von Aktionszyklen besteht, die durchgeführt werden müssen. In anderen Worten, Sie haben Bewegungen und Handlungen, die in einer Zeitperiode während des Tages durchgeführt werden müssen. Ihr Erfolg hängt davon ab, zuerst zu entscheiden, welche Aktionszyklen durchgeführt werden müssen und dann jeden einzelnen dieser Aktionszyklen zu einem erfolgreichen Abschluß zu bringen.

Ein Aktionszyklus ist STARTEN, FORTSETZEN UND ABSCHLIEßEN:

Die Leute haben Schwierigkeiten mit dem Starten, Fortsetzen und Abschließen von Aktionen. Es spielt keine Rolle, ob eine Person nun eine Hausfrau ist oder ein erfolgreicher Geschäftsmann. Sie wird so viel Erfolg haben, wie sie in der Lage ist, Aktionen zu starten, fortzusetzen und abzuschließen. Einige Leute haben eine Menge Schwierigkeiten, irgend etwas zu beginnen. Andere können sehr gut starten, aber sie können nicht bis zu einem erfolgreichen Abschluß fortsetzen. Ein kleiner Prozentsatz von Leuten, nach aktueller Zählung ungefähr 5%, ist fähig, zu starten, fortzusetzen *und* abzuschließen, was immer sie sich vorgenommen haben. Die Schwierigkeiten von Leuten im Leben etwas zu tun, lassen sich auf die Schwierigkeiten mit den verschiedenen Teilen des Aktionszyklus zurückführen.

Wenn Sie einen Aktionszyklus im physikalischen Universum durchführen, dann gibt es zwei Dinge, die stattfinden. Erstens ist da ein Gedanke, der der Aktion vorausgeht, und zweitens gibt es eine Aktion, die im physikalischen Universum stattfindet. Das ist wichtig, weil die Menschen in vielen Fällen gar keinen Gedanken darauf verwenden, was sie tun wollen; daher denken sie nicht richtig. Mit anderen Worten, es gibt keine vorher festgesetzte Entscheidung, etwas zu tun und daher wird der Aktionszyklus niemals stattfinden. Es muß immer diesen vorher festgelegten Gedanken geben, bevor es Ihnen jemals gelingt, irgend etwas zu tun. Schauen Sie sich um und finden Sie einige Jobs, die Sie noch nicht getan haben. Schauen Sie sich jeden dieser Jobs an und Sie werden in jedem Fall feststellen, daß Sie noch keine endgültige Entscheidung getroffen haben, es zu tun. Es gab keine vorher festgesetzte Entscheidung oder Gedanken über den zu Ende gebrachten Job. Diese vorher festgesetzte Entscheidung, die vor dem Aktionszyklus stattfindet, nennt man ein "Postulat". Ein Postulat ist eine Entscheidung oder ein Gedanke, die oder der eine Aktion im physikalischen Universum hervorbringt. Die Scientology Definitionen von "Postulat" sind folgende:

POSTULAT: Eine Schlußfolgerung, eine Entscheidung oder ein Entschluß, der vom Einzelnen aufgrund seiner eigenen Selbstbestimmung gefaßt wurde. Es kann auf bewußten oder unbewußten Daten der Vergangenheit beruhen. Das Postulat ist immer bekannt. Es wird aufgrund der Auswertung von Daten oder aufgrund eines Impulses und ohne Daten durch den Einzelnen aufgestellt. Es löst ein Problem der Vergangenheit, entscheidet über Probleme oder Beobachtungen der Gegenwart oder stellt ein Schema für die Zukunft auf. (Fachwortsammlung für Dianetik und Scientology von L. Ron Hubbard)

POSTULIEREN: beschließen, entscheiden oder ein Problem lösen oder ein Schema für die Zukunft aufstellen oder ein Schema der Vergangenheit aufheben. (Grundlagen des Denkens von L. Ron Hubbard)

Ein Postulat ist eine Entscheidung, die ein Endergebnis erzeugt und herbeiführt. Dieses Postulat muß immer das Endergebnis sein, das Sie erhalten wollen. In anderen Worten, was immer Sie postulieren ist das, was Sie am Ende haben. Das wurde in anderen Gebieten

positives Denken oder *positive geistige Haltung* genannt. In Scientology nennen wir es ein Postulat und wir verstehen genau, wie und warum es funktioniert.

Wenn man den Beginn eines Aktionszyklus postuliert ohne den Abschluß mit zu postulieren, dann wird man ihn nur starten. Wenn man die Fortsetzung einer Aktion ohne deren Abschluß postuliert, dann wird man diese Aktion fortsetzen, ohne sie jemals abzuschließen. Überprüfen Sie sich selbst in Zeiten, in denen Sie so dachten und Sie werden herausfinden, daß in jedem Beispiel der Aktionszyklus nicht beendet wurde. Sie sind immer noch im fortsetzenden Teil davon, oder Sie haben es gestartet und haben es sehr lange Zeit nicht fortgesetzt. Deshalb muß man den Abschluß des Aktionszyklusses postulieren.

Es ist sehr wichtig, darüber Bescheid zu wissen, wie man ein Postulat macht. Alle Postulate sind in der Gegenwart gemacht, wie wenn Sie schon den Aktionszyklus beendet hätten. Es gibt drei Universen (siehe Kapitel Die Drei Universen) - Ihr Universum, das physikalische Universum und das Universum der Anderen. Es gibt eine bestimmte Beziehung zwischen diesen Universen. Das physikalische Universum ist eine Nachbildung von Ihrem Universum und dem der Anderen. Ein Postulat ist in Ihrem Universum aufgestellt. (Ihr Universum ist so groß, wie Sie denken oder es betrachten.) Das physikalische Universum tut gar nichts von selbst. Sie werden feststellen, daß das physikalische Universum sich nicht bewegt hat, während Sie dieses Buch lesen, außer durch Ihr eigenes Postulat oder das eines Anderen.

Tatsächlich könnte man sagen, daß die bestehenden Zustände im physikalischen Universum das Ergebnis der existierenden Postulate sind und die existierenden Postulate ergeben die bestehenden Zustände. Schauen Sie auf Ihre unmittelbare Umgebung und Sie sehen die bestehenden Zustände. Um diese Zustände zu ändern werden Sie sehen, daß Sie ein Postulat machen müssen, daß sie anders sind.

Beispiel: Legen Sie einen Stift auf den Tisch. Um das zu tun, würden Sie ein Postulat gemacht haben müssen wie "Der Stift ist auf dem Tisch." Das ist das bestehende Postulat und es zeigt Ihnen den bestehenden Zustand des Stifts, der auf dem Tisch ist. Machen Sie nun ein Postulat wie, "Der Stift ist 15 cm über dem Tisch". Nehmen Sie dann den Stift hoch in diese Position und halten Sie ihn dort.

Sie werden sehen, daß Sie ein Postulat in der Gegenwart und in Ihrem Universum (in Gedanken) gemacht haben, daß der Stift 15 cm über dem Tisch ist. Dies ist der abschließende Teil des Aktionszyklus. Dann gingen Sie in Aktion und haben den Aktionszyklus von Starten, Fortsetzen und Abschließen der Plazierung des Stifts in dieser Position durchgeführt. Das trifft auf alle Aktionszyklen zu. Leute haben Schwierigkeiten durch Postulate, die sie machen wie, "Ich möchte ... tun", oder "Ich möchte, wenn ich dazu komme," oder "Ich denke daran, es zu tun". Oder "Wenn ich etwas Zeit übrig habe, werde ich ...", oder "Ich will versuchen, das zu tun ...". Jede dieser Aussagen ist nicht das Endergebnis und folglich verfliegt das Postulat in der Zeit und der Aktionszyklus wird niemals durchgeführt werden.

Überprüfen Sie jeden Aktionszyklus, den Sie noch nicht beendet haben und nehmen Sie das Postulat auf, das Sie bezüglich eines jeden hatten. Sie werden sehen, daß Sie eine Aussage gemacht haben ähnlich wie oben und daß Sie nicht das Endergebnis postuliert haben.

Ein Postulat ist eine positive Entscheidung, die motiviert und eine Aktion im physikalischen Universum hervorbringt. Um irgend etwas im physikalischen Universum zu tun, müssen Sie es in ihrem eigenen Universum postulieren, das heißt, den *Abschluß* des Aktionszyklus in ihrem eigenen Universum postulieren.

Wenn eine Person Schwierigkeiten mit Zeit hat, dann aufgrund ihrer eigenen Postulate. Sie haben von Leuten schon Dinge gehört, wie, "Ich werde das tun, wenn ich Zeit habe," oder "Ich habe soviel zu tun, ich weiß nicht, was ich als nächstes tun soll." Oder "Ich habe keine Zeit dafür." *Sie werden niemals Zeit für irgend etwas haben wenn Sie die Zeit dafür nicht kreieren!* Das ist die Idee des Postulierens. Die Idee ist, zuerst die Zeit in Ihrem eigenen Universum zu erschaffen und nur darauf kann es im physikalischen Universum geschehen.

Lassen Sie uns ein praktisches Beispiel der Anwendung dieses Materials anschauen. Schreiben Sie eine Liste aller Aktionszyklen, die Sie noch nicht beendet haben. Schreiben Sie

sie in irgendeiner Reihenfolge auf. Sie werden sehen, daß das Aufschreiben einer Liste von Jobs und Aktionszyklen, die gemacht werden müssen, eine Menge bewirkt, um Ihren Verstand (Ihr Universum) zu reinigen und zu klären. Sie werden vielleicht einige Dinge finden auf dieser Liste, die für Sie im Moment nicht wichtig sind, aber Ihre Aufmerksamkeit hing daran fest. Sie hatten einen festhängenden Aktionszyklus dadurch, daß Sie Ihre Aufmerksamkeit noch darauf hatten. Alles, was Sie tun müssen, ist für Sie den Zyklus dieses speziellen Gedankens in Ihrem Universum zu beenden. Machen Sie eine Liste all der Dinge, die Sie tun müssen, überprüfen Sie die Liste und finden Sie heraus, was davon das allerwichtigste ist. Nennen Sie es "Nummer 1". Dann finden Sie das nächstwichtige und numerieren es, und so weiter. Das ergibt eine Reihenfolge der Wichtigkeit für jeden Job. Gehen Sie jetzt die Liste durch und entscheiden Sie, daß jeder Job abgeschlossen ist. Wenn Sie das getan haben, fangen Sie mit dem ersten wichtigsten Job an, fahren Sie fort und beenden Sie ihn. Machen Sie so weiter mit jedem in der Reihenfolge seiner Wichtigkeit, bis Sie die Reihe erledigt haben. Es ist eine gute Idee, wenn Sie sich selbst eine gewisse Menge an Zeit erlauben und entscheiden Sie, daß Sie die Dinge innerhalb dieser Zeitspanne erledigt haben werden. Wenn Sie sich nicht über den Zeitraum entscheiden und sich nicht daran halten, dann werden Sie sehen, daß Sie eine Menge Zeit verschwenden und andere Dinge kreieren, die nicht notwendig sind. Sie gehen die Liste durch und sagen, "Mein Gott, hier stehen 59, das werde ich niemals alles hinbekommen!" Das ist *genau* das, was passiert. Sie werden niemals alles hinbekommen. Sie werden überrascht sein, wieviel Sie fertig bekommen, wenn Sie nur postulieren, daß es getan ist.

Sie erschaffen Ihren Tag, indem Sie das tun. Sie erschaffen Ihre eigene Zukunft. Wenn Sie es nicht kreieren, dann wird es nicht geschehen. Es ist notwendig, den Tag, die Woche und den Monat zu erschaffen. Wer es nicht tut, läuft ständig gegen die Zeit an. Wer jeden Tag, jede Woche und jeden Monat erschafft, wird sehen, daß er zunehmend in Schwung kommt. Warum? Weil alles vorausgeplant ist. Es ist eine gute Idee, soweit wie möglich vor auszuplanen, innerhalb Ihrer eigenen Grenzen. Wenn das Beste, was Sie können, ein Tag voraus ist, dann planen Sie das. Tun Sie, was immer Sie erfolgreich tun können. Indem Sie das tun wird Ihre Planungsfähigkeit wachsen. In dem Maß, *in dem Sie postulieren, was Sie planen*, werden Sie erfolgreich sein. Planen und postulieren Sie dieses korrekte Endergebnis.

Schwierigkeiten im Handhaben von Aktionszyklen entstehen häufig durch das Unterlassen, jeder Aktion die relative Wichtigkeit zuzuteilen. Wie Sie sehen können sind einige Zyklen weit wichtiger als andere. Manche Jobs müssen sofort getan werden, während andere zunächst liegen bleiben können. Es ist daher nicht sehr intelligent an einem Aktionszyklus zu arbeiten, der einen Tag oder länger hätte warten können, wenn einer, der wichtig ist, dafür liegen bleibt. Die Fähigkeit, relative Wichtigkeiten einzuschätzen, verursacht Intelligenz und Urteilsvermögen.

Intelligenz und Urteilsvermögen werden gemessen an der Fähigkeit, relative Wichtigkeiten zu bewerten. (Von den Axiomen von Scientology, Axiom 58 von L. RON HUBBARD)

Um erfolgreich zu sein, ist es notwendig, Intelligenz und Urteilsvermögen zu erlangen. Die oben angeführte elementare Grundlage sagt Ihnen, wie das erreicht werden kann. Schauen Sie sich jeden Aktionszyklus aus dem Gesichtspunkt an, was als wichtigstes getan werden muß. Ist dies wichtiger als das?

Wir sind an der praktischen Anwendung dieses Materials interessiert, also lassen Sie uns den Aktionszyklus noch einmal anders anschauen. Der Aktionszyklus kann bezeichnet werden als *Starten, Verändern* und *Stoppen*. Wenn Sie das näher betrachten, werden Sie feststellen, daß das ähnlich ist wie *Starten, Fortsetzen* und *Abschließen*. Den Aktionszyklus in *Starten, Verändern* und *Stoppen* auszudrücken, zeigt uns eine weitere Anwendung.

Man beginnt morgens zu arbeiten, setzt den ganzen Tag die Arbeit fort (das ist verändern) und um fünf Uhr nachmittags hört man auf und beginnt einen neuen Aktionszyklus, indem man die Arbeit verläßt und nach Hause fährt. Sie werden sehen, daß jede Ihrer Aktionen im Leben aus Starten, Verändern und Stoppen besteht. Es gibt lange und kurze Zyklen. Es

liegt ausschließlich an Ihnen, zu entscheiden, wo in jedem Aktionszyklus der Start und Stopp beginnt und endet.

Lassen Sie uns die Person anschauen, die arbeiten geht, eine Menge Ärger an der Arbeit hat und diese Sorgen mit nach Hause nimmt. Er macht sich darüber die ganze Nacht Sorgen, dreht sich hin und her und kann nicht schlafen. Diese Person hängt in einem Aktionszyklus fest. Er ging von der Arbeit weg, ohne diesen Aktionszyklus abzuschließen. Er hat versäumt, ihn dort abzuschließen. Sie werden sehen, daß es in jedem Aktionszyklus zwei Teile gibt. Das eine ist die geistige und das andere die physikalische Aktion. Es ist die geistige Aktion, mit der die Person die physikalische Aktion in Existenz postuliert, die sie dann durchführt. Eine Person kann geistig in einem Aktionszyklus hängenbleiben, indem sie den physikalischen Teil des Zyklus stoppt und fortgesetzt den geistigen Teil des Zyklus in seinem eigenen geistigen Universum erschafft.

Beispiel: Jemand hat Streit mit einem anderen und setzt den Streit danach noch tagelang fort. Das geschieht durch ein Versagen, den Zyklus des Streites abzuschließen und daher setzt sich der Streit fort, indem er weiter erschaffen wird.

Beispiel: Eine Person leidet an Schlaflosigkeit. Das entsteht aufgrund eines unvollständigen Aktionszyklusses oder der Unfähigkeit, einen Zyklus zu beenden. In einem Fall habe ich einer an Schlaflosigkeit leidenden Person geraten, ins Bett zu gehen, den Zyklus des Wachseins zu beenden und einen neuen Zyklus des Schlafengehens zu starten. Er hat das getan und hat das erste Mal seit neun Jahren gut geschlafen! Meines Wissens hat er seitdem nicht mehr an Schlaflosigkeit gelitten.

Beispiel: Eine Person führt ein aufregendes und beunruhigendes Leben in einer Großstadt. Er entscheidet, daß das Leben besser sein kann und zieht in eine andere Gegend, wo er ein neues Leben beginnen kann. Innerhalb kurzer Zeit hat er ähnlichen Ärger und harte Zeiten. Der ursprüngliche Aktionszyklus setzt sich fort und wurde nicht abgeschlossen. Man könnte sagen, daß die Schwierigkeiten des Menschen durch die Tatsache verursacht werden, daß er in der Vergangenheit festhängt. Ein vergangener Aktionszyklus setzt sich immer noch fort und er ist daher unfähig, in der Gegenwart zu erschaffen und seine Zukunft zu planen oder zu erschaffen.

Der Mensch hängt in vielen Aktionszyklen fest. Scientology hat die Technologie, um das zu handhaben. Sie hat Prozesse (Verfahren), die eine Person aus vergangenen festhängenden Zyklen befreit. Die Person ist fähig, Zyklen der Vergangenheit abzuschließen und ein neues Leben zu beginnen und eine neue Zukunft für sich selbst zu erschaffen, ohne durch die Vergangenheit beeinflusst zu werden. Die Person ist soweit hochgebracht, daß sie fähig ist, sich selbst zu kontrollieren und die Fähigkeit zu erlangen, Dinge zu starten, verändern und zu stoppen.

*DER AKTIONSZYKLUS IST FOLGENDE ERSCHEINUNGSFORM (APPARENCY):
ERSCHAFFE, dann ÜBERLEBE, dann ZERSTÖRE; oder Erschaffen, Überleben (Fortbestehen), Zerstören. Zuerst gibt es das Erschaffen, dann folgt das Überleben (Fortbestehen), woraufhin die Zerstörung folgt.*

APPARENCY (ERSCHEINUNGSFORM, ANSCHEIN) = das, was zu sein scheint. Im Gegensatz zu dem, was wirklich IST.

Dieser Zyklus ist nur eine Erscheinungsform. Es ist das, was wir sehen, was wir wahrnehmen, was wir glauben. Wir NEHMEN AN (denken, vermuten, glauben), daß es so ist und dann sehen wir es so.

Ein Kind wird geboren, wächst heran, wird erwachsen, altert und stirbt. Mit Hilfe der Scientology kann man erkennen, daß keiner dieser Schritte notwendig ist. Man nimmt an, daß es so ist, wodurch es für einen "wahr" wird. Ein Mensch kann schnell oder langsam altern. Er altert in dem Masse, wie er zu altern glaubt. Die Dinge laufen so, wie sie laufen, weil alle damit ÜBEREINSTIMMEN, daß sie so laufen. Dieser Zyklus ist aber nicht WAHR. Das SCHEINT lediglich so zu sein und es ERSCHEINT so, weil wir glauben, daß wir es so sehen.

Es ERSCHEINT so, weil wir darin übereinstimmen, daß es so sein soll. (Aus: Die Grundlagen des Denkens, Kapitel 2, von L. Ron Hubbard)

Der scheinbare Aktionszyklus, wie oben von L. Ron Hubbard aufgestellt, zeigt uns, was anscheinend im Leben geschieht.

Beispiel: Ein Mann bekommt einen Job, überlebt in diesem Job eine Weile, und dann zerstört er den Job und wird gefeuert. Man startet ein erfolgreiches Geschäft, das Geschäft überlebt und wird dann zerstört. Wir sehen diesen scheinbaren Aktionszyklus überall um uns herum. Wenn wir genau verstehen wollen, was passiert, dann sollten wir den aktuellen Aktionszyklus wie folgt überprüfen:

“WIRKLICH - was tatsächlich wahr ist - das, was unabhängig von der Erscheinungsform vorhanden ist = das, was der Erscheinungsform von Dingen zugrunde liegt = wie die Dinge in Wahrheit sind.

DER WIRKLICHE AKTIONSZYKLUS ist folgendermaßen: ERSCHAFFEN, erschaffen-erschaffen-erschaffen, erschaffen-gegenschaffen, kein Erschaffen, Nichts.

ERSCHAFFEN = anfertigen, herstellen, konstruieren, postulieren, etwas ins Dasein bringen = ERSCHAFFEN.

Erschaffen-erschaffen-erschaffen = fortwährend von einem Augenblick zum anderen wieder erschaffen = ÜBERLEBEN.

Erschaffen-gegenschaffen = etwas erschaffen, das gegen das Erschaffene gerichtet ist = eine Sache zu erschaffen und etwas anderes zu erschaffen, das dagegen gerichtet ist = ZERSTÖREN.

Kein Erschaffen = das Fehlen jeglichen Erschaffens = keine schöpferische Tätigkeit.

EIN WIRKLICHER Aktionszyklus setzt sich also aus verschiedenen Aktivitäten zusammen, von denen jede einzelne schöpferisch oder erschaffend ist. (Aus: Die Grundlagen des Denkens, Kapitel 2, von L. Ron Hubbard)

Daraus können Sie sehen, daß Zerstörung und der Gebrauch von Erschaffen-gegenschaffen, immer in Problemen, Schwierigkeiten und Chaos endet. Jede Person muß davon frei sein, um Erfolg haben zu können; daher ist die Zeit, die Sie damit verbringen diese grundlegenden Prinzipien zu verstehen, eine gut angelegte Zeit.

Lassen Sie uns den Aktionszyklus noch einmal anders anschauen. Wie wir gesagt haben, ist ein Aktionszyklus *Starten, Fortsetzen* und *Abschließen* oder *Starten, Verändern* und *Stoppen*, aber es gibt noch einen anderen Weg, es auszudrücken und das ist der *tatsächliche* Aktionszyklus. Es ist *Erschaffen, Erschaffen-Erschaffen-Erschaffen* und *Kein Erschaffen*, oder *Erschaffen, Erschaffen-Erschaffen-Erschaffen* und *Erschaffen-Gegen-Erschaffen*. Das drückt tatsächlich aus, was passiert. *Starten, Fortsetzen* und *Abschließen* und *Starten, Verändern* und *Stoppen* sind *scheinbare* Aktionszyklen. Das heißt, sie drücken aus, was zu passieren scheint.

Der tatsächliche Aktionszyklus ist *Erschaffen, Erschaffen-Erschaffen-Erschaffen* (Augenblick für Augenblick) und *Kein Erschaffen*. Das sagt Ihnen also, daß Sie erschaffen müssen, was Sie starten wollen. Sie müssen es erschaffen, indem Sie es zuerst in Existenz postulieren und es dann tun. Um etwas zu verändern oder es fortzusetzen, muß man es erschaffen-erschaffen-erschaffen (Augenblick für Augenblick) und damit fortfahren bis der Job abgeschlossen ist. Um abzuschließen oder zu stoppen, ist es notwendig weiterzugehen zu “kein Erschaffen”, das heißt, kein weiteres Erschaffen der Aktivität. Ein weiterer Weg, etwas zu stoppen oder abzuschließen ist *Erschaffen-gegen-erschaffen*. Das bedeutet eine Kreation oder ein Erschaffen gegen das, was man eben erschafft. Das ist Zerstörung.

Beispiel: Ein Auto stoppen, indem man es gegen eine Mauer fährt. Der Gebrauch von *Erschaffen-gegen-erschaffen* wird Verwirrung, Aufregung, Probleme, Schwierigkeiten, Chaos und Ruin verursachen. Der Gebrauch von “kein Erschaffen” wird Ordnung erschaffen, Harmonie, Einigkeit, die Fähigkeit Situationen, die man vielleicht vorher noch nicht erlebt hat, zu kontrollieren, sofern da kein weiteres Erschaffen mehr ist.

Beispiel: Jemand hat einen Job, an dem er Freude hat. Er wird den Job weiterhin haben und ihn genießen, solange er ihn erschafft. Wenn er aufhört einen Job zu erschaffen, was dann ein "Kein-erschaffen" ist, wird er schnell feststellen, daß er keinen Job mehr hat.

Beispiel: Ein Selbständiger beginnt ein neues Geschäft. Er erschafft das Geschäft und erschafft es dann fortwährend, Augenblick für Augenblick, Tag für Tag, Monat für Monat. Es ist ein sehr erfolgreiches Geschäft. Endlich, nach Monaten von Arbeit, erreicht er sein ursprüngliches Ziel. Da er an diesem Punkt nicht erkennt, daß er sein ursprüngliches Ziel erreicht hat und den Zyklus nicht beendet, gerät er in Schwierigkeiten und es tauchen Probleme in seinem Geschäft auf. Er zerstört das Geschäft durch Erschaffen-gegen-erschaffen. In anderen Worten, er erschafft gegen das Erschaffen des Geschäfts. Er bezahlt seine Gläubiger nicht zur rechten Zeit und hat deshalb Probleme, seinen Kredit zu behalten. Das ist ein Erschaffen gegen das Erschaffen des Geschäfts. Außerdem erschafft er schwierige Situationen mit seinen Angestellten. Er diskutiert und beschwert sich. Er ärgert sich und ist antagonistisch. Nichts ist in seinen Augen recht getan. Er traut keinem und übernimmt keine Verantwortung für die Leute, die für ihn arbeiten und läßt sie so weiter machen mit ihren Jobs. Er wertet ständig ab und setzt damit die Mitarbeiter herab.

Der Aktionszyklus enthält die Erscheinungsform des Überlebens, was im Grunde jedoch nur ein fortwährendes Erschaffen ist. Während der SCHEINBARE Aktionszyklus ZERSTÖRUNG enthält, zeigt der WIRKLICHE Aktionszyklus, was Zerstörung ist. ZERSTÖRUNG ist eine von ZWEI Aktivitäten. ZERSTÖRUNG ist (im Hinblick auf Aktion) ein Erschaffen von etwas, das gegen das Erschaffen von etwas anderem gerichtet ist.

In WIRKLICHKEIT ist es aber so, daß es so etwas wie Zerstörung nicht gibt. Es gibt nur das Erschaffen gegen etwas Erschaffenes. Es gibt noch eine andere "Art von Zerstörung", und das ist das NICHT MEHR ERSCHAFFEN. (Aus Die Grundlagen des Denkens, Kapitel 2, von L. Ron Hubbard)

Man wendet im Leben den Aktionszyklus bewußt oder unbewußt an. Man erschafft Situationen und Zustände, die erwünscht oder unerwünscht sind. Indem man den tatsächlichen Aktionszyklus kennt, kann man fortfahren, Situationen und Zustände zu erschaffen, die erwünscht sind, und man kann weiterhin "kein Erschaffen" erschaffen für die Situationen und Zustände, die nicht erwünscht sind. Der Gebrauch von Erschaffen-gegen-erschaffen endet in Zerstörung, weil es das Erschaffen von etwas gegen etwas anderes ist. Die folgenden Beispiele werden für eine weitere Erklärung hilfreich sein:

Beispiel: Man streitet sich mit einem Freund. Damit es zu einem Streit kommt, müssen beide Parteien es erschaffen haben. Wenn man nicht fortfährt mit dem Erschaffen des Streits, dann wird er aufhören. Wenn er sich fortsetzt, kann sich der Streit in einen Kampf entwickeln, was ein weiteres Erschaffen-gegen-erschaffen ist. Um überhaupt einen Streit zu haben, besteht bereits ein Gegen-erschaffen. Man erschafft eine Unterhaltung mit einem Freund, der Freund antwortet mit einem Gegen-erschaffen gegen dieses Erschaffen von einem Gespräch. Es kommt zu weiterem Gegen-erschaffen. Und somit haben wir den Streit. Um den Streit zu beenden, ist nur notwendig, daß eine Partei übergeht zu "kein Erschaffen" des Streits.

Beispiel: Jede negative Anweisung oder Befehl, die Sie herausgeben ist ein Erschaffen-gegen-erschaffen. Es ist ein Erschaffen von etwas gegen etwas anderes, und es wird in Verwirrung und Aufregung enden. Sie sagen Ihren Kindern, daß sie das Essen nicht anfassen sollen, und die gehen auf der Stelle hin und tun es. Sie sagen Ihrem ältesten Sohn, der ständig verprügelt wird, "Laß Dich auf keinen Kampf ein". Er wird es weiterhin tun. Sie beschuldigen Ihren Ehemann, daß er Sie bevormundet und, obwohl er das bisher nicht getan hat, ist es eventuell gerade das, was er jetzt tun wird. In jedem dieser Fälle wird die Idee hingesezt und dann ein Gegenpostulat darauf gesetzt. Das heißt eine negative Aussage wie, "Mach nicht ...".

Als weiteres Beispiel werde ich Ihnen eine Anweisung geben und ich möchte, daß Sie darauf achten, was geschieht. Hier ist die Anweisung: "Denken Sie nicht an eine Katze." Okay? Was ist passiert? Sie haben augenblicklich an eine Katze gedacht. Erinnern Sie sich daran, daß Sie das erschaffen worauf auch immer Sie Ihre Aufmerksamkeit richten. Auf was

auch immer Sie die Aufmerksamkeit von jemand anderem lenken, erschaffen Sie. Wenn Sie mit diesem Gegen-erschaffen antworten, werden Sie sie festfahren, weil ein Erschaffen-gegen-erschaffen ein Fortbestehen verursacht.

Beispiel: Wenn Ihre Angestellten Meinungsverschiedenheiten haben, dann ist es nicht die richtige Handhabung dieser Situation, ihnen zu sagen, sie sollen damit aufhören, auch nicht, sie deshalb zu beschimpfen und auch nicht, sie abzuwerten oder zu bewerten. Stellen Sie ihnen nur eine einfache Frage, wie "Was ist los?" oder "Womit habt Ihr Ärger?" oder "Was ist mit Ihnen passiert?" und dann hören Sie zu, was sie Ihnen sagen. Bewerten Sie ihre Antworten nicht und werten Sie sie auch nicht ab. Sie müssen sie akzeptieren und nichts hinzufügen. Daraufhin lenken Sie ihre Aufmerksamkeit in die Zukunft, darauf, was Sie tun werden, was die Firma tun wird und stellen sie neue Ziele auf. Das ist ein Ermitteln von Wichtigkeiten. Die Vergangenheit ist unwichtig. Die Aufregungen der Vergangenheit sind unwichtig. Die wichtige Sache ist, "Was werden wir jetzt und in der Zukunft tun?" damit setzen Sie einen erschaffen-erschaffen-erschaffen Zyklus von zukünftigen Aktionen hin, der darauf gerichtet ist, die Vorhaben und Ziele zu erreichen und Sie machen dabei ein "Kein-Erschaffen" von vergangenen Verwirrungen und Aufregungen; das schließt ebenso ein, sie zur Sprache zu bringen oder sie in irgendeiner Form zu erwähnen, oder gar darüber zu streiten.

Beispiel: Jemand, der erfolgreich sein will, muß zuallererst ein lohnendes Ziel festlegen, um dann mit erschaffen-erschaffen-erschaffen weiter zu machen, jeden einzelnen Augenblick, bis dieses Ziel erreicht worden ist. Wenn das Ziel erreicht ist, erkennen Sie, daß es erreicht ist und beenden diesen Zyklus mit "kein weiteres Erschaffen" dieses Ziels. Man sollte danach aufschreiben, was für das Erreichen des Ziels getan wurde und dann auf die bestehenden Zustände schauen, die dabei erschaffen wurden und neue Ziele festlegen. Danach wiederholen Sie den Zyklus. Wenn das nach dem Erreichen des Ziels nicht gemacht wird, dann hat die Person die Tatsache nicht erfaßt, daß dieses Ziel erreicht ist. Das unmittelbare Ergebnis für die Person ist ein Erschaffen-gegen-erschaffen und es werden Probleme und Schwierigkeiten auftauchen. Viele, viele Leute haben wegen diesem Phänomen schon versagt. Um erfolgreich zu sein muß jeder planen und die wichtigen Aktionszyklen, die er jeden Tag und jede Woche durchführt, postulieren. Dann wird er in dem Maß erfolgreich sein, wie er die Idee des Endergebnisses von jedem Aktionszyklus, den er durchführen wird, plant und in seinem eigenen Universum erschafft.

Beispiel: Klein-Johnny macht Ärger. Besondere Gäste kommen zum Abendessen und Johnny läuft herum und steckt seine Finger in das Essen. Der Vater regt sich auf und erschafft eine schwierige Situation, indem er Johnny bestraft. (Ein Erschaffen-gegen-erschaffen gegen Johnnys Benehmen.) Das erschafft ein Fortbestehen der Schwierigkeit. Um die Situation zu handhaben, wäre es für den Vater besser gewesen, auf "kein-Erschaffen" von dem schlechten Benehmen von Klein-Johnny zu gehen, den Zyklus zu beenden und eine neue Situation zu erschaffen wie, "Johnny, wie wäre es, wenn Du Deinen Freunden Dein neues Spielzeug zeigst?" Zweifellos ist Johnny stolz auf sein neues Spielzeug und wird nur zu erfreut sein, das zu tun. Das erschafft einen neuen Aktionszyklus und Johnny geht augenblicklich los und holt sein neues Spielzeug und präsentiert es voller Stolz.

Beispiel: Eine Mutter bittet Ihren Sohn, die Küche sauberzumachen, und bevor er richtig angefangen hat, kritisiert sie ihn und sagt ihm, wie er es richtig machen sollte. Das ist erschaffen gegen das Erschaffen ihres Sohnes, die Küche sauberzumachen, und wird in Verwirrung enden. Merken Sie sich, wenn Sie jemandem einen Job zu erledigen geben, dann gehen Sie raus und lassen ihn machen. Wenn er nicht für diesen Job trainiert ist, dann hätten sie ihn besser trainieren sollen, bevor Sie ihn ihm gegeben haben.

Das Folgende ist ein Beispiel für einen Fehler, den Lehrer, Vorgesetzte, Eltern und viele andere in Kontroll- und Verantwortungspositionen machen.

Beispiel: Zehn Männer arbeiten in einer Fabrik. Einer von ihnen verpfuscht regelrecht Dinge, produziert fehlerhafte Produkte usw. Die anderen neun machen ausgezeichnete Arbeit. Ein Vorgesetzter, der hört, daß einige Produkte fehlerhaft sind, ruft alle Mann in sein Büro

und hält allen zur selben Zeit eine Standpauke. Er fügt noch hinzu, daß Sie alle gefeuert werden, wenn die Qualität der Produktion sich nicht verbessert.

Ein solches Gruppenhandhaben ist nicht korrekt. Es sollte nur die Person, die Fehler begeht, isoliert und gehandhabt werden. (Er muß noch einmal geschult werden.) Andernfalls erschaffen Sie gegen das Erschaffen von etwas anderem, und Sie werden feststellen, daß die anderen Männer sich nun nicht mehr um Qualität kümmern und überhaupt nichts mehr produzieren. Ihr Denken ist "was ich auch mache, er kritisiert mich ja doch."

Beispiel: Mitglieder der Belegschaft eines großen Unternehmens streiten sich ständig, bekämpfen sich und verweigern sich gegenseitig Hilfe. Die Vorgesetzten sind beunruhigt über die Situation, aber sie erschaffen gegen die Situation, indem sie Befehle geben wie "Die ganze Belegschaft soll miteinander auskommen. Keine weiteren Streitigkeiten mehr." Dies ist ein Erschaffen-gegen-erschaffen - ein weiteres Erschaffen gegen das Erschaffen von Streit. Die Situation ließe sich am besten handhaben mit "kein Erschaffen" mehr von Streit und dem Erschaffen eines neuen Aktionszyklusses mit Zusammenarbeit zwischen allen Belegschaftsmitgliedern durch Beispiel und Kommunikation. Ein möglicher Weg, dies zu erreichen wäre, jedes Belegschaftsmitglied individuell zu befragen, was die Schwierigkeiten oder Probleme seines Jobs sind und dann dies zu handhaben, so daß die Person nicht weiterhin diese Situation bekämpfen muß.

Beispiel: Eine Lehrerin hat Schwierigkeiten, ihre Klasse zu kontrollieren. Die Unruhe wird nicht von der ganzen Klasse verursacht, sondern nur von einem Kind. Anstatt sie dieses eine Kind handhabt, sagt sie der ganzen Klasse, daß sie nach der Schule noch dableiben müssen, wegen der Unruhe, die sie gestiftet haben. Das ist ein Beispiel von Erschaffen-gegen-erschaffen.

Denken Sie bezüglich irgendeiner Gruppe daran, daß es nicht die ganze Gruppe verursacht, sondern nur ein oder zwei Leute. Sie müssen herausfinden, wer diese ein oder zwei Leute sind und nur sie handhaben. Sie handhaben die Situation in einem vertraulichen Gespräch mit diesen Leuten, die den Ärger verursachen.

Bedenken Sie, daß Sie mehr Ärger bekommen werden, wenn Sie Ärger fördern. Was immer Sie bewerten, erschaffen Sie. Indem Sie bewerten und die Aufmerksamkeit der Leute auf Autounfälle lenken, werden wir weiterhin mehr Autounfälle haben. Indem wir Ärger bewerten, werden wir mehr Ärger erhalten. Sie können bewerten oder jemandes Aufmerksamkeit darauf lenken, indem sie darüber reden, wie schlecht es ist oder sagen, es sollte nicht passieren; daher, bewerten Sie die Leute für korrekte Aktionen und sie werden mehr korrekte Aktionen erschaffen.

Beispiel: Eine Ehefrau streitet heftig mit ihrem Mann, weil er sehr spät aus dem Büro gekommen ist und sie hatte einige Stunden, bevor er nach Hause kam, das Essen auf dem Tisch. Wenn er endlich zu Hause ist, hat sie nichts als Kritik und Beschimpfung für ihn. Das setzt sich bei vielen, vielen ähnlichen Gelegenheiten fort und die Situation löst sich nicht auf. Ihr Mann kommt weiterhin zu spät, tatsächlich scheint es, daß er noch später kommt und bei manchen Gelegenheiten sogar betrunken. Das ist Erschaffen-gegen-erschaffen, das Gegenerschaffen der Frau gegen das Erschaffen ihres Mannes, spät nach Hause zu kommen. Das löst die Situation nicht, sondern verursacht, daß es bestehen bleibt. Es kann passieren, daß eines Tages der Mann früh von der Arbeit weg geht, er schaut auf seine Uhr und entscheidet sich, nach Hause zu gehen. Er ist eine halbe Stunde zu früh dran und seine Frau beschuldigt ihn, weil er zu früh dran ist, oder äußert sich wie: "Es wird auch Zeit, daß Du Dich entscheidest, pünktlich zu sein." Bei der nächsten Gelegenheit, wenn er zeitig dran ist, schaut der Mann auf seine Uhr, denkt daran, was letztes Mal passiert ist und entscheidet sich, ein paar Drinks zu nehmen, bevor er nach Hause geht. Er kommt dann spät und vielleicht sogar betrunken nach Hause.

Beispiel: Einer Hauptbuchführerin wurden Rechnungsrückfragen gegeben, um sie auszusortieren und in Ordnung zu bringen. Das ist aber nicht Teil ihrer Arbeit und überschneidet sich mit ihrem Posten des Hauptbuchführens. Ein cleverer Vorgesetzter würde he-

rausfinden, daß dies geschieht und würde jemand anderen die Rechnungsrückfragen handhaben lassen, und dadurch die Hauptbuchführerin ihrem eigentlichen Posten nachkommen lassen, woher die Rückfragen eigentlich stammen. Wäre sie mit ihrer Arbeit auf dem laufenden, dann gäbe es weniger Nachfragen.

Diese Grundlagen betreffen alle Lebensabläufe. Betrachten Sie Ihre eigene Umgebung, Ihre Arbeit, Ihr Geschäft, Ihre Kollegen, Ihre Freunde und finden Sie Anwendungsmöglichkeiten. *Versuchen Sie den Aktionszyklus Erschaffen, Erschaffen-Erschaffen-Erschaffen und Kein Erschaffen anzuwenden, anstatt Erschaffen, Erschaffen-Erschaffen-Erschaffen und Erschaffen-gegen-erschaffen.*

Um Ihnen dabei zu helfen, diese Grundlagen der Aktionszyklen im Leben anzuwenden, folgen hier ein paar einfache Übungen für Sie, um es auszuprobieren:

1. A. Wählen Sie einen Job aus, den Sie durchführen wollen - einen Aktionszyklus.
B. Legen Sie das Endergebnis fest, das Sie erreichen wollen.
C. Beginnen Sie diesen Aktionszyklus.
D. Setzen Sie ihn fort.
E. Schließen Sie ihn mit dem Endergebnis ab, das Sie festgelegt hatten.

2. A. Stellen Sie eine Liste all Ihrer unvollständigen Aktionszyklen auf. Schreiben Sie sie auf ein Stück Papier. Postulieren Sie das Abschließen der Liste. Dann schließen Sie sie ab.
B. Gehen Sie die Liste durch und numerieren Sie jeden Aktionszyklus in der Reihenfolge der Wichtigkeit.
C. Legen Sie das Endergebnis von jedem Aktionszyklus fest und postulieren Sie sein Abschließen laut der angegebenen Reihenfolge.
D. Setzen Sie das auf diese Art mit jedem Aktionszyklus fort, bis die Liste erschöpft ist.

3. A. Stellen Sie eine Liste von Aktionszyklen auf, die Sie in der nächsten Woche machen wollen und schließen Sie diese Liste ab.
B. Gehen Sie die Liste durch, ermitteln Sie die Reihenfolge der Wichtigkeiten und numerieren Sie die Liste entsprechend.
C. Planen Sie Ihre Woche, indem Sie einen Terminplan aufschreiben und für jeden Tag festlegen, welche Aktionszyklen an diesem Tag abgeschlossen werden müssen.
D. Gehen Sie nun den ganzen Plan durch und postulieren Sie, daß Sie all diese Aktionszyklen abgeschlossen haben. Bekommen Sie die Vorstellung des Endergebnisses, das Sie erreichen wollen, in Ihrem eigenen Universum. Schreiben Sie Beispiele auf, bei denen Sie Aktionszyklen mit Leuten so gehandhabt haben, daß sie in Verwirrung, Aufregung oder weiterer Enturbulation endeten (wobei Sie den Aktionszyklus *erschaffen, erschaffen-erschaffen-erschaffen, erschaffen-gegen-erschaffen* angewendet haben). Versuchen Sie das Erschaffen (die Kreationen) und das Gegen-erschaffen (die Gegen-Kreationen) herauszufinden.
E. Schauen Sie sich die Situationen an und planen Sie, wie Sie das handhaben können, indem Sie den Aktionszyklus Erschaffen, Erschaffen-erschaffen-erschaffen und Kein-erschaffen anwenden.

Das vervollständigt das wichtige Material der Aktionszyklen. Gehen Sie nun dieses Kapitel noch einmal durch und finden sie jedes mißverständene Wort. Danach lesen Sie das Kapitel noch einmal durch, machen Sie sich Gedanken über die Art und Weise, wie Sie das Material anwenden können und tun Sie es. Führen Sie die oben angeführten Übungen durch. Finden Sie mehr Wege dieses Material anzuwenden.

ARK DREIECK

DAS VERSTEHEN ZWISCHENMENSCHLICHER BEZIEHUNGEN

Verstehen setzt sich zusammen aus Affinität, Realität und Kommunikation. (Aus: Das Schaffen menschlicher Fähigkeit, Axiom 21, von L. Ron Hubbard)

Affinität, Realität und Kommunikation beinhalten die Grundregeln der zwischenmenschlichen Beziehungen und wie man mit Leuten zurecht kommt.

Dies ist als ARK Dreieck bekannt. Das Verstehen des ARK Dreiecks ist von großer Wichtigkeit im Leben und wenn man erfolgreich sein will. Mit diesem Wissen kann man mit anderen zurechtkommen. Ohne das kann man andere Leute nicht verstehen.

“A” steht für “Affinität”, “R” steht für “Realität” und “K” steht für “Kommunikation”.

Affinität kann definiert werden als das Maß an Zuneigung, die eine Person für eine andere hat. Das ist das Maß an Zuneigung oder das Fehlen davon. Es bezeichnet ebenfalls, wieviel Distanz man tolerieren kann zwischen dem eigenen Selbst und einer anderen Person. Waren Sie jemals in der Situation, daß Sie mit jemandem sprachen, der Ihnen zu nah herangekommen ist? Sie waren vielleicht schon in einer anderen Situation, als Sie zu jemandem sprachen und die Entfernung zwischen Ihnen schien zu groß zu sein. Sie haben sich auf die andere Person zubewegt und sie hat sich wegbewegt. Das bedeutet Affinität auf Ihrer Seite und das Fehlen davon auf der Seite der anderen Person. Es bezeichnet ebenso den Willen, den eigenen Raum mit jemandem zu teilen und diese andere Person in Ihrem Raum zu haben. Sie werden feststellen, daß Sie, wenn Sie jemanden wirklich mögen, ihn gerne nah bei sich haben und um sich herum haben wollen. Wenn Sie jemanden nicht mögen, dann können Sie ihn nicht tolerieren und Sie wollen ihn nicht in Ihrem Raum haben. Affinität ist eine Skala von Einstellungen und Emotionen. Wenn Sie jemand das erste Mal sehen, dann haben Sie ihm gegenüber eine gewisse Affinitätsebene, die ansteigt oder fällt, wenn Sie sich mit Ihm unterhalten. Die Tonskala der Emotionen, die in einem späteren Kapitel beschrieben wird, fällt unter Affinität.

Beispiel: Sie treffen jemanden das erste Mal und Sie mögen ihn auf Anhieb nicht. Nachdem Sie sich mit Ihm unterhalten haben, ihn richtig kennengelernt haben, stellen Sie fest, daß Sie ihn viel mehr mögen. Es gibt tatsächlich keinen Grund für Ihre anfängliche Abneigung beim ersten Treffen.

Realität ist das Maß an Übereinstimmung, das von zwei oder mehr Leuten erreicht wird. Etwas ist real, weil wir übereinstimmen, daß es so ist. Wenn Sie mit jemand über etwas übereinstimmen können, dann können Sie sagen, daß Sie Realität haben. Das heißt nicht notwendigerweise, daß die Übereinstimmung oder die Realität wahr ist.

Beispiel: Die Mehrheit der Leute stimmt überein, daß die Erde fest ist und wäre verstört und aufgeregt, wenn Sie sagen würden, daß die Erde hohl ist, mit langen kreisförmigen Öffnungen an den Polen. Wie auch immer, eine große Gruppe von Leuten glaubt, daß es so ist. Diese Leute sind untereinander in totaler Übereinstimmung, sind aber ohne Übereinstimmung mit allen anderen. Sie werden sehen, daß Realität auf Übereinstimmung und nicht notwendigerweise auf Wahrheit beruht.

Beispiel: Eine Reihe von Leuten stimmen überein, daß Bestrafung der Weg der Kindererziehung ist. Das wäre für diese Leute real, obgleich es weit entfernt von der Wahrheit ist. Wenn Sie mit jemandem sprechen, der diese Realität hat, würden Sie feststellen, daß er alle Arten von Rechtfertigungen anführt um seinen Standpunkt zu beweisen und seine Realität zu behalten. Er wäre sehr verstört, wenn Sie seine Realität durcheinander bringen, indem Sie versuchen, ihn mit verschiedenen anderen Realitäten in Übereinstimmung zu bringen, wie Strafen verursachen Schmerzen, Schmerzen unterdrücken eine Person und verursachen Dummheit und Fehlen von Intelligenz. (Die Leute halten an vielfältigen Realitäten/Übereinstimmungen fest, die nicht notwendigerweise wahr sind. Diese Realitäten können durch Kommunikation geändert werden).

Kommunikation ist der Austausch von Gedanken, Worten und Ideen zwischen zwei oder mehr Personen. Ohne Kommunikation geschieht nichts. Mit Kommunikation erhalten Sie bestimmte Ideen, mit denen Sie mit anderen übereinstimmen können. Daher erzeugt Kommunikation Realität zwischen Personen.

Affinität, Realität und Kommunikation gehören zusammen. Diese drei gehören so eng zusammen, daß immer, wenn Sie mit jemandem in Kommunikation gehen, ein gewisses Maß an ARK mit ihm entstehen wird. Diese ARK Ebene kann entweder ansteigen oder abfallen je nachdem, wie Sie es handhaben.

Es gibt immer ein Maß an Affinität, ein Maß an Realität und ein Maß an Kommunikation. Wenn eines ansteigt, steigen alle an. Wenn eines abfällt, fallen sie alle ab. Sie arbeiten alle zusammen und die drei entsprechen Verstehen (ARK = Verstehen). Die drei gehören so fest zusammen, daß sie als ein Dreieck dargestellt werden können; wie auch immer, nicht mit gleichen Seiten. Affinität und Realität sind sehr viel weniger wichtig als Kommunikation. Es muß betont werden, daß das Dreieck mit Kommunikation beginnt, die Affinität und Realität ins Leben ruft. Wenn ein Punkt des Dreiecks ausgelassen wird, dann haben Sie kein ARK. Sie bewegen sich alle zusammen und Sie können das in jeder Unterhaltung feststellen, die Sie mit jemandem führen.

Beispiel: Sie treffen jemanden das erste Mal, aber Sie mögen ihn nicht richtig. Sie gehen in Kommunikation mit ihm und beginnen, ihn immer mehr zu mögen. Sie sind richtig interessiert, sich mit ihm zu unterhalten. Die ARK Ebene ist angestiegen als ein Ergebnis der Kommunikation. Affinität ist angestiegen (Sie mögen die Person mehr). Die Realität ist angestiegen (Sie erreichen immer mehr Übereinstimmung). Die Kommunikation verbessert sich (Sie finden es leichter, mit der Person zu reden). Daher besteht eine höhere ARK Ebene zwischen ihnen.

Beispiel: Sie sind mit jemandem befreundet, den Sie schon lange Zeit kennen. Sie haben eine Nichtübereinstimmung mit der Person, die Realität ist reduziert und Sie finden es immer schwieriger, zu kommunizieren. Sie werden sehen, daß Sie die Person nicht so sehr mögen und Sie werden ein Gefühl haben, ihn oder sie nicht so gern um sich herum haben zu wollen. Das ist verminderte Affinität, Realität und Kommunikation.

Es gibt viele solcher Beispiele im Leben. Sehen Sie zu, ob Sie einige herausfinden können.

Wenn Sie jemanden nicht verstehen, dann sind Sie nicht in ARK mit ihm. Sie werden mehr mit ihm kommunizieren müssen. Sie werden mehr Übereinstimmungen (Realität) erzielen müssen, ihn mehr mögen und mehr bereit sein müssen, ihn in Ihrem Raum zu haben (Affinität). Als ein Ergebnis von wachsendem ARK werden Sie sehen, daß Sie die Person besser verstehen. Mißverständnisse entstehen als Ergebnis eines Abnehmens an Affinität, Realität und Kommunikation zwischen Personen.

Beispiel: Sie haben schon oft die Aussage gehört, "Frauen! Man kann Sie niemals verstehen!" Jeder, der eine Feststellung macht wie diese, ist nicht in ARK mit Frauen. Das bedeutet, daß er mit Frauen nicht in Affinität, Realität und Kommunikation ist. Wenn er es wäre, würde er sie verstehen.

Dasselbe Prinzip trifft bei Objekten, wie Maschinen, Werkzeugen, Einrichtungsgegenständen, Häusern, Autos, usw. zu. Wenn Sie irgend etwas davon nicht verstehen, dann deshalb, weil Sie nicht in ARK damit sind. Sie werden in dem Maß verstehen, wie Sie in Kommunikation damit gehen, wie Sie es mögen (das heißt, Affinität dafür haben) und wie Sie damit übereinstimmen können (das heißt, Realität haben).

Beispiel: Wenn Sie Ärger haben mit ihrem Auto, dann gehen Sie in ARK damit. Schauen Sie es an. Befühlen Sie es. Waschen Sie es. Polieren Sie es. Reinigen Sie den Innenraum. Sie werden überrascht sein, um wieviel besser Ihr Auto laufen wird. Dieselben Grundlagen gelten für alle anderen Gebiete des Lebens, wie zum Beispiel im Geschäftsleben. Stellen Sie sich vor, daß Sie Ihre Arbeit wirklich mögen. Gehen Sie in das Büro, schauen Sie es an. Bekommen Sie ein Gefühl von den verschiedenen Abständen zwischen Ihnen und Ge-

genständen in Ihrem Büro. Ändern Sie Ihre Einstellung und mögen Sie wirklich die Leute in Ihrer Umgebung, die mit Ihnen arbeiten und Ihre Kunden. Tun Sie das und Ihre Einstellung wird sich ändern. Es wird eine bessere und glücklichere Zukunft vor Ihnen liegen.

Wenn Sie jemanden treffen, sind Sie als erstes bereit, ihn in Ihrem Raum und nah bei sich zu haben. Sie haben ein gewisses Maß an Affinität für ihn. Als nächstes kommunizieren Sie und erzielen verschiedene Übereinstimmungen. Das erzeugt Realität. Daher haben wir Affinität, Kommunikation und Realität. (Sehen Sie, daß wir einen Aktionszyklus haben.)

Das wichtigste von diesen Dreien ist Kommunikation. Durch Kommunikation können wir eine Situation überwachen und ein Ansteigen von Affinität und Realität erzeugen. Kommunikation ist das Mittel, durch das wir dies erreichen. Kommunikation kann verbessert werden, indem man größere Affinität für jemanden hat und den Zyklus jeglicher Abneigung beendet. Wenn Sie Schwierigkeiten haben mit jemandem zu reden, versuchen Sie wirklich, ihm Affinität zufließen zu lassen. Dies erreicht man, indem man seine Einstellung dahingehend ändert, daß man die Person wirklich mag. Eine höhere Ebene von Affinität ist Bewunderung und Bewunderung ist so machtvoll, daß ihr Fehlen allein das Fortbestehen von jeglichem unerwünschtem Zustand zuläßt. Bewunderung ist eine extrem hohe ARK Ebene.

Beispiel: Wenn Sie wirklich mit jemandem Ärger haben, dann versuchen Sie ihn zu bewundern. Je besser Sie das können, werden Sie zu Ihrer Überraschung feststellen, daß die gesamten bestehenden Schwierigkeiten sich plötzlich verändern, die andere Person wird sich ebenso verändern, und Sie selbst werden sich ganz sicher verändern.

Beispiel: Versuchen Sie Leute zu bewundern, was immer Sie tun. Sie können eine völlige Veränderung der Einstellung erfahren. Bewunderung ist einfach und erfordert keine Anstrengung. Wenn Sie Anstrengung oder Kraft verwenden, beenden Sie es (kein Erschaffen) und strömen Sie einfach Bewunderung aus.

Beispiel: Sie haben es schwer mit Ihrer Schwiegermutter, es ist sehr wenig Affinität vorhanden, eine Menge Nichtübereinstimmung und die Kommunikation ist sehr schwierig. Die ganze Situation kann verändert werden, wenn Sie Ihre Schwiegermutter wirklich bewundern, weiterhin mit ihr kommunizieren und dadurch zu Realität und Übereinstimmung kommen.

Viele Schwierigkeiten und Probleme, die zwischen Leuten auftauchen sind dem Konzentrieren auf Nichtübereinstimmung zuzuschreiben. Um die Situation zu ändern, sollte man sich auf Übereinstimmung konzentrieren. Womit können Sie mit dieser Person übereinstimmen? Dann bauen Sie die Übereinstimmung auf. Es ist ebenso möglich zu der Übereinstimmung zu gelangen, daß man nicht übereinstimmt, und das kann die Situation auflösen.

Beispiel: Man bekommt ein Vertragsdokument ausgehändigt, man liest es durch und als erstes findet man einige Punkte, mit denen man nicht einverstanden sein kann. Sie werfen das Dokument hin und sagen, "Ich stimme mit den Vertragsbestimmungen nicht überein. Ich werde das nicht unterschreiben." Diese Situation wird aufgelöst, indem man durch das Dokument geht und die Vertragsbedingungen, mit denen man übereinstimmen kann, herausucht und dann zurückgeht und diese Bedingungen diskutiert, bei denen es Nicht-Übereinstimmung gab. Man wird sehen, daß es nur sehr wenig Nicht-Übereinstimmung gibt und diese kann durch mehr Kommunikation behoben werden.

Um etwas zu verstehen, ist es notwendig, damit in Affinität, Realität und Kommunikation zu sein, weil Affinität, Realität und Kommunikation Verstehen entspricht.

Beispiel: Wenn Sie es schwierig finden, dieses Buch zu verstehen, lesen Sie es durch, bis Sie auf etwas stoßen, mit dem Sie einverstanden sind. Dann gehen Sie zum Anfang zurück und lesen es noch einmal, bis Sie etwas anderes finden, mit dem Sie übereinstimmen können. Gehen Sie noch einmal zum Anfang zurück und lesen es durch, bis Sie etwas anderes finden, mit dem Sie übereinstimmen können. Setzen Sie dies bis zu einer Reihe von Übereinstimmungen fort, und Sie werden sehen, da Sie auch Affinität für das Thema haben, daß Sie in Kommunikation damit sind und ein höheres Maß an ARK dafür haben und es besser verstehen.

Verstehen ist das universale (allumfassende) Mittel zur Lösung. Es löst alles auf. (Aus "Gradienten und Verstehen", Der Auditor 24 von L. Ron Hubbard)

Verstehen wird durch Kommunikation erreicht. Kommunikation ist ein extrem wichtiges Thema. Es ist so wichtig, daß man sagen könnte, man hat Probleme in dem Maß, in dem man versagt zu kommunizieren. Kommunikation wird alle Probleme und Schwierigkeiten auflösen. Wenn Sie ein Problem mit jemand haben, dann aufgrund von einer nicht vollständigen Kommunikation mit dieser Person. Was abhilft ist, die Kommunikation nicht abzuschneiden, sondern mehr mit ihr zu kommunizieren und damit solange fortzufahren, bis sich die Situation aufgelöst hat.

Kommunikation mit einer anderen Person begründet Affinität, Realität und Kommunikation, das wiederum entspricht Verstehen. Alle Mißverständnisse stammen von einem Bruch an Affinität, Realität oder Kommunikation. Das wird ARK Bruch genannt (siehe Definitionen).

Beispiel: Ein Ehepaar hat einen Streit. Der Mann reißt die Hände hoch in Verzweiflung und sagt, "Frauen! Ich kann Sie nicht verstehen!" Weil ARK Verstehen entspricht, wird sich die Situation durch weiteres Kommunizieren selbst auflösen, durch mehr Konzentration auf Übereinstimmung, als auf die Nichtübereinstimmung und das Bestätigen davon und durch wirkliches Mögen der anderen Person.

Beispiel: Zwei Leute haben eine Geschäftspartnerschaft. Jeder ist gleichwertig stimmberechtigt. Sie haben einen Streitpunkt über ein Vorgehen im Management des Geschäfts. Das ist ein ARK Bruch. Das heißt einen Bruch in Affinität, Realität und Kommunikation und das wird in einem Mißverständnis enden. Wenn das Mißverständnis nicht aufgelöst wird, kann es eventuell in der Auflösung der Partnerschaft enden.

Dieses Datum trifft im Leben häufig zu. Sie haben es vielleicht unwissentlich angewendet. Versuchen Sie es nun wissentlich anzuwenden!

ARK ÜBUNGEN

1. Finden Sie jemand, mit dem Sie lange Zeit nicht kommuniziert haben. Rufen Sie ihn an oder schreiben Sie ihm. Stellen Sie sich vor, daß Sie ihn wirklich mögen (Affinität), konzentrieren Sie sich auf Übereinstimmung (Realität) und sehen Sie, was mit Ihrem Verstehen geschieht.
2. Finden Sie jemand, mit dem Sie einen Streit hatten. Mögen Sie ihn wirklich. (Wenn das etwas hart ist, dann machen Sie es so gut, wie Sie können.) Kommunizieren Sie mit ihm, bekommen Sie seine Realität und akzeptieren Sie, was er sagt ohne Abwertung oder Bewertung. Beobachten Sie, was passiert. Wenn er Sie in irgendeiner Weise ins Unrecht setzt, dann ignorieren Sie es. Bedenken Sie, daß dies eine Übung ist. Sie können das Sagen haben, nachdem die Übung abgeschlossen ist.
3. Treffen Sie eine für Sie neue und fremde Person und beobachten Sie das ARK Dreieck in Aktion.
4. Denken Sie sich selbst einige Übungen für die Anwendung von "Affinität, Realität und Kommunikation entspricht Verstehen" aus.
5. Lesen Sie dieses Kapitel noch einmal und wiederholen Sie die Übung mit verschiedenen Personen.

KOMMUNIKATION

Kommunikation ist das Mittel zur Lösung aller Dinge. Sie löst alles auf. (Aus: Die Grundlagen des Denkens, Kapitel 5, von L. Ron Hubbard)

Kommunikation ist sehr wichtig für jeden, in welchem Gebiet oder welcher Beschäftigung auch immer. Es ist so wichtig, daß Ihr Lebensunterhalt von Ihrer Kommunikationsfähigkeit abhängt. Wenn Sie kein ausreichendes Einkommen haben, dann ist das ein Zeichen dafür, daß Sie nicht so effektiv kommunizieren, wie Sie könnten. Ihr Einkommen ist direkt proportional zu Ihrer Fähigkeit, zu kommunizieren.

Was würde geschehen, wenn Sie heute abend nach Hause gehen und entscheiden, "Morgen werde ich mit niemandem kommunizieren.", Nach dem Aufstehen morgens würden Sie dann zu niemandem "Hallo" oder "Guten Morgen" sagen. Sie würden Ihre Freunde ignorieren und wenn Sie zur Arbeit gingen, würden Sie den Chef ignorieren und mit niemandem reden. Was denken Sie würde geschehen? Innerhalb sehr kurzer Zeit würde keiner mehr mit Ihnen reden. Sie hätten keinen Job, keine Frau oder irgendwelche Freunde. Das ist die äußerste Vorstellung, aber ich denke, Sie erkennen, worauf es ankommt. Durch das Reduzieren von Kommunikation auf Nichts verlieren wir all diese Dinge, die wir besaßen. Was würde geschehen, wenn wir unsere Kommunikationsfähigkeit steigerten? Wir würden sehen, daß wir mit unserer Frau, unseren Freunden und dem Chef besser zurecht kämen. Der Job, den wir machen hängt von unserer Kommunikationsfähigkeit ab. Wir müssen mit diesem Gebiet in Kommunikation sein, wenn wir ihn behalten wollen. Wenn die Theorie richtig ist, sollten wir durch die Steigerung unserer Kommunikationsfähigkeit schließlich einen besseren Job bekommen. Genau das passiert. Ein Geschäftsmann muß nur besser kommunizieren, um sein Geschäft zu verbessern.

Wenn Sie Ihre Kommunikationsfähigkeit verbessern, werden Sie sehen, daß sich die Dinge um Sie herum verbessern. Ihre bestehenden Zustände werden sich verbessern. Ich meine damit, wie die Dinge zu Hause sind, bei der Arbeit und wie Sie mit den Leuten zurecht kommen. Dies sind Ihre bestehenden Zustände. Sie erhalten und Sie ändern diese bestehenden Zustände durch Kommunikation. Wenn Sie diese Fähigkeit verbessern, dann werden Sie diese Zustände ändern und verbessern. Wenn sich Ihre Kommunikationsfähigkeit verschlechtert, dann werden Sie tatsächlich diese Zustände verschlechtern. Sie können sehen, wie sehr dies Ihr Handeln beeinflußt. Ihr Einkommen hängt davon ab. Verbessern Sie Ihre Kommunikationsfähigkeit und Ihr Einkommen wird sich steigern.

Einige Jahre lang habe ich einen Persönlichen-Effizienz-Kurs und einen Kommunikationskurs geleitet. Die Studenten dieser Kurse haben von höchst erstaunlichen Erfolgen berichtet. Ein Angestellter ohne Aussicht auf Beförderung wurde plötzlich direkt nach dem Kommunikationskurs in eine neue Position befördert. Ein Top Geschäftsmann hat von einer gewaltigen Verbesserung in seinem Unternehmen berichtet, hauptsächlich verursacht durch seine Fähigkeit, es durch bessere Kommunikation zu kontrollieren. Er hat außerdem einige ernsthafte Streitigkeiten mit seiner Frau und seiner Familie überwunden. Mehrere Verkäufer haben von einem Anstieg ihrer Abschlüsse berichtet. Es gab noch andere Erfolge, zu zahlreich, um sie zu erwähnen. Diese Erfolge betreffen Leute aus allen Lebensschichten, von Arbeitern bis zu den Vorgesetzten. In jedem Fall war nur notwendig, das Wissen und das Verstehen des Lebens bei jemandem zu verbessern und seine Kommunikationsfähigkeit zu steigern. Dann war er fähig, hinauszugehen und Änderungen in seiner Umgebung und in seinen bestehenden Zuständen hervorzubringen, die er vorher nicht für möglich gehalten hätte.

Wenn Sie ein Problem haben, dann deshalb, weil Sie darüber nicht ausreichend kommuniziert haben oder Sie haben etwas gegenüber jemandem unausgesprochen gelassen. Die meisten Probleme werden durch eine nicht geäußerte Kommunikation verursacht. Waren Sie jemals in einer Lage, in der Sie mit jemandem gesprochen haben und Sie haben etwas zurückgehalten, was Sie eigentlich hätten sagen sollen? Genau da ist der Anfang Ihres Problems und es wird Ihnen später einigen Ärger verursachen, weil Sie es nicht gehandhabt haben.

Wenn Sie eine Ansammlung dieser nicht geäußerten Kommunikationen bei Ihrer Arbeit und in Ihrem sozialen oder häuslichen Leben haben, werden Sie feststellen, daß Sie eine Menge Probleme haben, von denen Sie meinen, es sei normal, sie zu haben. "So ist das Leben!" sozusagen. Ich sage Ihnen *das Leben kann anders sein!* Sie müssen diese Probleme oder Schwierigkeiten nicht haben. Zeigen Sie mehr Bereitschaft, zu konfrontieren. Kommunizieren Sie und kommunizieren Sie weiter, bis die Situation gelöst ist.

Als ich vor einigen Jahren diesen Vortrag gehalten habe, kam ein junges Mädchen zu mir und sagte, "Ich habe ein Problem mit meinem Vater. Er sagt, daß ich um 23.30 Uhr zu Hause sein soll. Wenn ich nicht bis 0.30 Uhr zurück bin, dann gibt es einen fürchterlichen Krach, der bis 2.00 oder 3.00 Uhr morgens weitergeht. Nachdem was Sie sagen, habe ich das Problem, weil ich nicht genügend kommuniziere." Ich sagte, "Ja, das ist richtig. Sagen Sie mir genau, was geschieht, bevor Sie zu Hause weggehen und wenn Sie wieder nach Hause kommen." Sie sagte, "jedesmal, wenn ich zu Hause weggehe, sagt mein Vater zu mir, "Du wirst um 23.30 Uhr zurück sein, nicht wahr?" und ich sage, "Ja", um jede Diskussion zu vermeiden. Wenn ich nicht bis 0.30 Uhr zurück bin, paßt er mich an der Tür ab und sagt, "Du bist zu spät dran!" und ich sage, "Nein, bin ich nicht!" und von da an haben wir einen Kampf." Ich sagte, "Gut, versuchen Sie es auf diesem Weg zu handhaben. Wenn er sie an der Tür abpaßt und sagt, "Du bist zu spät dran!" sagen Sie, "Ja, Du hast recht!" Diesen Abend ging sie zur üblichen Zeit nach Hause und ihr Vater erwartete sie an der Tür und sagte, "Du bist zu spät dran!" Sie schaute ihm geradewegs in die Augen und sagte, "Ja, Du hast recht."

Es folgte eine komplette Stille für zwei Minuten. Er sagte kein Wort. Endlich sagte er, "Ähm, möchtest Du eine Tasse Tee?" (Die Mehrheit der Australier trinkt Tee) Sie sagte, "Ja, hätte ich gerne." Dann ging er hinaus und kochte Tee. Sie betonte, daß er das noch niemals zuvor gemacht hat. Was geschehen ist, ist folgendes: sie hat den Kommunikationszyklus beendet und das war's. Der andere Weg, diese Situation zu handhaben wäre, zu der Zeit, wenn ihr Vater sie auffordert, um 23.30 Uhr zu Hause sein, ihm zu sagen, daß das unmöglich ist und sie vor 0.30 Uhr nicht zurück sein kann.

Sie werden sehen, daß jedesmal, wenn Sie ein Problem haben, unvollständige Kommunikation vorliegt. Jedes Mal, wenn Sie unvollständige Kommunikation haben, werden Sie voraussichtlich mit einem Problem enden. Um die Situation zu handhaben, müssen Sie lediglich den Kommunikationszyklus abschließen. Deshalb ist Kommunikation das universale Mittel zur Lösung. Sie wird jedes Problem lösen. Ich möchte Sie nicht dazu bringen, dies zu akzeptieren. Ich möchte, daß Sie es für sich selbst ausprobieren. Sehen Sie, ob es für Sie funktioniert.

Lassen sie uns einen weiteren Schritt in die Kommunikation gehen. Es ist ein sehr wichtiges Thema. Eine Organisation läuft so gut, wie Kommunikation von den Vorgesetzten zu der Belegschaft auf allen Ebenen und von der gesamten Belegschaft zurück zu den Vorgesetzten besteht. Sie läuft in dem Maß armselig, wie Kommunikation abgeschnitten wird oder auf die eine oder andere Art gar nicht vorhanden ist. Normalerweise läuft sehr armselige Kommunikation von den Vorgesetzten nach unten und praktisch keine Kommunikation vom Personal nach oben. Probleme werden erschaffen durch unvollständige Kommunikationszyklen und könnten durch bessere Kommunikation gelöst werden. Vorgesetzte könnten viele Probleme im Außendienst oder im Job beheben, indem sie mit den Beteiligten kommunizieren. Wenn Sie sich Klarheit verschaffen wollen über ein Problem in den Produktionslinien, dann gehen Sie hin und reden sie mit den Leuten an der Produktionslinie. Kommunizieren Sie solange weiter, bis die Schwierigkeit verschwindet. Sie können ein ganzes Departement auseinander sortieren, indem Sie jedes Mitglied des Departements befragen, welche Schwierigkeiten er beim Ausüben seines Jobs hat. Lassen Sie jeden einzelnen reden und bestätigen Sie ihn. Setzen Sie ihn nicht ins Unrecht und seien Sie nicht anklagend oder kritisch. Dies sind zerstörerische Aktionen (Erschaffen-gegen-erschaffen) und wird die ARK Ebene vermindern.

Vor einigen Jahren ging ich in ein großes Unternehmen, das drei Monate mit seinen Zahlungen im Rückstand war. Der Buchhalter hatte jeden Abend Überstunden gemacht, in

dem Versuch, die Arbeit auf den aktuellen Stand zu bringen. Das Unternehmen hat eine große Wirtschaftsberatungsgesellschaft engagiert, um das Problem zu handhaben. Die machten den Job seit neun Monaten und waren mit den Zahlungen immer noch drei Monate im Rückstand. Wenn die Rechnungen hinaus geschickt wurden, klingelte das Telefon alle zwei Minuten am Tag, weil sich jemand über seine Rechnung beschwerte. Ich übertreibe nicht. Kredite wurden nicht überprüft, es gab inkorrekte Forderungen, inkorrekte Preise, inkorrekte Mehrwertsteuerberechnungen und alle möglichen Arten von Fehlern. Die Belegschaftsmitglieder waren in einem kompletten Chaos. Sie kämpften untereinander und Sie waren ständig unter Druck. Sie waren zänkisch und aufgeregt. Sie können sich die Szene wohl vorstellen.

In meiner ersten Woche bei diesem Job ging ich nur umher, um mit der Belegschaft zu reden. Ich wollte wissen, welche Schwierigkeiten oder Probleme sie haben. Ich wollte zuhören. Wenn ich sage "zuhören", dann meine ich auch "zuhören"! Ein Teil der Fähigkeit effektiv zu kommunizieren ist die Fähigkeit, zuzuhören. Dies ist eines der wichtigsten Werkzeuge, die man haben kann. Ein anderes der kraftvollsten Werkzeuge, die Sie haben können, ist die Fähigkeit, eine Frage zu stellen und eine Antwort zu bekommen. Genau das habe ich getan. Ich ging herum und stellte Fragen und ich hörte zu. Ich bekam alle ihre Klagen, alle ihre Probleme. Das habe ich eine Woche lang gemacht und notierte mir verschiedene Dinge, um genau sicher zu stellen, welche Aktion ich unternehmen sollte, um die Sache zu bereinigen. Tatsächlich stoppte ich das gegenseitige Bekämpfen durch dieses Umhergehen und Kommunizieren und Zuhören bei jedem Belegschaftsmitglied. Es wurde keine Aufmerksamkeit mehr darauf gelegt. Keine Anordnungen wurden herausgegeben wie, "Die Belegschaft soll aufhören, sich zu bekämpfen und zu zanken." Wenn das Prinzip, daß jedes Problem durch einen unvollständigen Kommunikationszyklus entsteht, korrekt ist, dann sollten wir feststellen, daß wir alleine durch Kommunikation all solche Schwierigkeiten handhaben können. Dies war der Fall. Wenn sich natürlich das Problem nicht auflöst, dann ist es das falsche Problem. Finden Sie das richtige heraus und handhaben Sie das.

Als Ergebnis meiner Kommunikation mit der Belegschaft fand ich heraus, daß zwei wichtige Dinge Aufmerksamkeit erfordern. Diese zwei Dinge erwiesen sich später als Ursache des Problems der Gesellschaft, drei Monate im Rückstand mit ihren Rechnungen zu sein. Diese zwei Dinge wurden herausgefunden durch Kommunikation und sie wurden gehandhabt mit Kommunikation. Die Ergebnisse waren praktisch augenblicklich. Innerhalb von drei Tagen sagten Mitglieder der Belegschaft, "Es läuft anders. Es geht besser. Wir holen auf!" Das war nur drei Tage nachdem ich diese Aktionen unternommen habe!

Das erste, was ich unternommen habe, war den Druck von der Hauptbuchführerin zu nehmen. Ich habe den anderen Belegschaftsmitgliedern gesagt, daß sie nicht zu ihr gehen sollen mit Rückfragen, sondern diese in einer Akte vermerken, sie dort lassen und niemanden damit plagen sollen. Es gab weit wichtigere Aktionen zu unternehmen und diese Rückfragen würden später behandelt werden.

Als zweites ging ich zu der telefonischen Bestellannahme. Das sind die Leute, die ankommende Anrufe mit Bestellungen entgegennehmen. Ich habe herausgefunden, daß diese Bestellungen inkorrekt aufgeschrieben wurden und während sie so durch das ganze System gehen, Fehler verursachen.

Ein Rechnungssystem ist tatsächlich ein ungeheures Kommunikationssystem.

Sie müssen lediglich die korrekte Information durch die verschiedenen Posten (Terminals) geschickt bekommen, um bei der Hauptbuchführerin korrekt zu enden und korrekt in die Karten des Hauptbuchs zu gehen. Wenn irgendwelche Fehler auftauchen, ist der schnellste Weg der Handhabung, zu dem Urheber zu gehen und ein korrektes Ausstellen zu veranlassen. Genau das habe ich getan.

Innerhalb von drei Tagen gab es einen Unterschied. Das gibt Ihnen eine Vorstellung der Kraft von Kommunikation. Die vorhergehenden Wirtschaftsprüfer konzentrierten sich auf die Arbeit in den Büchern und auf das System. Sie brauchen keinerlei Aufmerksamkeit auf das System zu haben, wenn Sie die Leute dazu bringen, korrekt zu funktionieren. Da geht es

um Kommunikation. Bei Kommunikation gehen Sie mit lebendigen Personen um. Wenn Sie bei ihnen die richtige Aktion in der richtigen Richtung bewirken können, dann werden Sie sehen, daß sich das ganze Problem auflöst.

Es ist interessant festzustellen, daß Sie beim Korrigieren von Fehlern auf diese Art Ihre Aufmerksamkeit nicht auf die bereits aufgetauchten Fehler richten. Sie richten Ihre Aufmerksamkeit auf das, was jetzt richtig läuft und bringen das zum Laufen. Sie bekommen die Leute in Ihrer Organisation zum Arbeiten, ihre Aktionen zu koordinieren und für ein Vorhaben zusammen zu arbeiten. Das kann nur durch eine gute Kommunikation erreicht werden. Ein Hauptfehler, den Sie machen können ist, Ihre Aufmerksamkeit auf das zu richten, was in der Vergangenheit geschah. Das führt nur zu weiterer Verwirrung und Chaos. Der grundlegende Fehler, der von den Wirtschaftsprüfern in diesem Beispiel gemacht wurde, war der Versuch die vergangenen Aufzeichnungen zu korrigieren anstatt dafür zu sorgen, daß die Belegschaft korrekt koordiniert wird, so daß die laufenden Aufzeichnungen korrekt geführt werden. Dies gibt Ihnen einen Anhaltspunkt, Probleme zu handhaben. Richten Sie Ihre Aufmerksamkeit auf die Menschen. Bewegen Sie diese zur Zusammenarbeit und zur Koordination von Aktionen für ein gemeinsames Ziel. Menschen sind das Herzblut Ihrer Organisation. Ohne sie haben Sie nichts.

Dasselbe gilt für den Verkauf. Wenn Sie Verkäufer haben, die korrekt verkaufen, dann werden sich Ihre Umsätze verbessern. Wenn Sie einen Verkäufer haben, der korrekt verkauft, dann steigen seine Umsätze. Verbessern Sie seine Kommunikation nur ein wenig, dann werden sich seine Umsätze ein wenig verbessern. Die Umsätze steigen proportional zu der Kommunikationsfähigkeit des Verkäufers. Deshalb ist Kommunikation so wichtig.

Verringern Sie die Kommunikation in irgendeiner Organisation, zu Hause, an der Arbeit, wo auch immer, und Sie werden sehen, daß sich die Zustände verschlechtern. Verbessern Sie Ihre Kommunikation und Sie werden sehen, daß sich die Zustände verbessern. Es gibt verschiedene Aspekte von Kommunikation, die Sie wissen sollten. Einige davon will ich in diesem Buch aufzeigen.

Beispiel: Die Senior Chefs eines großen Unternehmens kommunizieren nicht mehr mit den Managern und den Arbeitern. Sie bleiben in ihren jeweiligen Büros und versuchen, Probleme zu lösen, indem sie auf Berichte schauen. (Die Berichte sind möglicherweise falsch, egal.) Statt dessen sollten sie sich anschauen, was vor sich geht und mit den Männern an der Arbeit kommunizieren. In vielen Fällen haben die Arbeiter schon die Lösung für das Problem. Das Problem könnte ebenso die Person sein, die Berichte schreibt, oder die Aufsicht oder der Meister. Diese Situation wird sich nur durch mehr Kommunikation auflösen, nicht durch weniger.

Beispiel: Eine große Fabrik hat Schwierigkeiten im Werk und in der Produktion, die eine Menge Geld kosten. Rufen Sie alle Arbeiter, Meister, Manager, Chefs und Sekretärinnen zusammen und erklären Sie die Situation. Stellen Sie alle Vorgesetzten, Manager, usw. vor und genehmigen Sie eine Kaffeepause. Bitten Sie alle um ihre Unterstützung. Wiederholen Sie dieses Vorgehen so oft wie möglich. Das Ergebnis der Kommunikation wird alle Arten von Möglichkeiten eröffnen.

Eine Unterhaltung ist der Vorgang von abwechselnd ausströmender und einströmender Kommunikation, und genau an dieser Stelle kommt die Eigentümlichkeit, die Aberration und Gefangensein bewirkt, vor. Es gibt hier eine Grundregel: Die Person, die ausströmen möchte, muß ebenfalls einströmen - jemand, der einströmen möchte, muß ebenfalls ausströmen. Wenn wir feststellen, daß diese Regel nach einer der beiden Richtungen hin ihr Gleichgewicht verloren hat, entdecken wir Schwierigkeiten. Eine Person, die ausschließlich Kommunikation ausströmt, kommuniziert, im vollen Sinne des Wortes, in Wirklichkeit überhaupt nicht, denn um vollständig zu kommunizieren, müßte sie ebenso ausströmen wie einströmen. Eine Person, die ausschließlich Kommunikation einströmt, ist gleichfalls in schlechtem Zustand, denn wenn sie einströmen möchte, dann muß sie ausströmen. (Aus: Eine neue Sicht des Lebens, von L. Ron Hubbard)

Es gibt zwei Strömungen - ein Einströmen und ein Ausströmen. Was ist eine Strömung? Es ist eine Bewegung von Partikeln oder Objekten durch den Raum, die Strömung von etwas. Ich könnte einen Baseball nach Ihnen werfen. Sie könnten sagen, daß der Baseball durch den Raum ströme. Ich rede mit Ihnen. Das ist eine Strömung von Schwingungen, die zu Ihnen hinüber geht. Wenn Sie antworten, dann kehrt die Strömung wieder zurück und das ist ein Ausströmen von Ihnen. Daher haben wir zwei Strömungen; ein Einströmen und ein Ausströmen. Um effektiv zu kommunizieren, muß jemand fähig sein, beide Strömungen zu kontrollieren. Er muß fähig sein, das Ausströmen und das Einströmen zu kontrollieren. Haben Sie schon einmal jemanden getroffen, der so viel geredet hat, daß Sie nicht zu Wort kamen? Das ist ein Versagen Ihrerseits ein Einströmen zu kontrollieren. Haben Sie schon einmal festgestellt, ob Sie dazu neigen zu viel zu reden? Das ist eine Unfähigkeit, ein Ausströmen zu kontrollieren.

Kommunikation ist die Betrachtung und die Aktion, einen Impuls oder Partikel vom Ursprungspunkt über eine Entfernung hinweg zum Empfangspunkt zu schicken, mit der Absicht am Empfangspunkt eine Duplikation und Verstehen dessen zu erzeugen, was vom Ursprungspunkt ausgesandt wurde. (Aus: Das Schaffen menschlicher Fähigkeiten, von L. Ron Hubbard)

Lassen Sie uns nun die verschiedenen Teile der Kommunikation anschauen. Kommunikation besteht aus Betrachtung. Sie müssen entscheiden, was sie sagen wollen, bevor sie es sagen. Darin versagen viele Menschen. Weil Sie versäumen, zu entscheiden, was Sie sagen werden, sagen sie eine Menge komplexer Dinge. Sie brauchen fünf Minuten, um etwas zu sagen, was nur 10 Sekunden dauern sollte. Wenn Sie mit jemandem reden, dann wollen Sie ein gewisses Ergebnis erzielen. Sie müssen dieses Ergebnis im Kopf haben und was Sie sagen werden, wird natürlich darauf beruhen.

Wenn Sie entschieden haben, was Sie sagen wollen, dann müssen Sie als nächstes beabsichtigen, daß die Person es verstehen und erhalten wird. Das ist Absicht. Was meine ich mit Absicht? Nun, Absicht ist eine positive geistige Haltung. Sie beabsichtigen, etwas zu sagen. Sie stellen sich tatsächlich vor, was sie übermitteln wollen und Sie setzen es dort hin, wo die Person ist. Wenn Sie den Gedanken dort halten werden Sie sehen, daß die Unterhaltung effektiv ankommt. Wenn Sie das nicht tun, werden Sie feststellen, daß Sie sehr schwach sind in Kommunikation und die Leute werden Ihnen nicht zuhören. Was immer Sie sagen, es ist notwendig, daß Sie es mit Absicht sagen. Absicht bedeutet, den Gedanken von dem, was Sie übermitteln wollen dorthin zu bringen (wo die Person ist). Das ist eine sehr einfache Aktion. Sie setzen einfach Ihre Aufmerksamkeit dort hin, stellen sich vor, was Sie sagen wollen und dann sagen Sie es. Wenn Sie das tun, werden sie sehen, daß die Person beginnen wird, aufzufangen was Sie sagen wollen, noch bevor Sie es gesagt haben. Das Fehlen von Absicht wird viele Schwierigkeiten in der Kommunikation verursachen.

Der nächste Teil der Kommunikation ist Aufmerksamkeit. Wenn Sie mit jemandem in Kommunikation gehen, ist es unentbehrlich, daß Sie Ihre Aufmerksamkeit auf ihn richten und seine Aufmerksamkeit auf sich selbst gerichtet bekommen. Die Aufmerksamkeit eines anderen auf sich werden Sie in dem Maß haben, wie Sie Ihre Aufmerksamkeit auf ihn haben. Das ist etwas, das Sie kontrollieren. Es ist keine Sache, die einem Zufall überlassen wird. Sie sollten auf Ursache sein und Ihre Aufmerksamkeit auf die Person lenken, mit der Sie kommunizieren wollen. Umgedreht wird er seine Aufmerksamkeit auf Sie lenken. Es ist eine Regel, daß die Aufmerksamkeit einer Person Ihrer Aufmerksamkeit folgen wird. Aufmerksamkeit folgt Aufmerksamkeit. Wenn Sie mit jemandem sprechen und Ihre Aufmerksamkeit geht aus dem Zimmer heraus, dann werden Sie feststellen, daß er umherschaut und Ihrer Aufmerksamkeit folgt. Dies ist sehr wichtig für einen Geschäftsmann oder einen Verkäufer, der tatsächlich einen wertvollen Vertrag verlieren kann, wenn er seine Aufmerksamkeit irgendwo anders hat als auf dem Geschäft in seiner Hand.

Beispiel: Ein Geschäftsmann, der an den Profit denkt, den er mit einem Vertrag zu machen gedenkt, kann ihn verlieren. Er sollte seine Aufmerksamkeit darauf haben, Dienstleistung zu liefern.

Beispiel: Ein Verkäufer, der an die Kommission denkt, die er durch den Verkauf macht, wird den Verkauf verlieren. Er sollte seine Aufmerksamkeit darauf haben, dem Kunden Dienstleistung zu bieten.

Erinnern Sie sich, Aufmerksamkeit folgt Aufmerksamkeit. Halten Sie Ihre Aufmerksamkeit auf anderen und sie werden ihre Aufmerksamkeit auf Ihnen belassen. Versuchen Sie es.

Der nächste wichtige Teil von Kommunikation ist Ursache, Entfernung und Wirkung. Ursache ist der Ursprungspunkt oder die Quelle; das, von dem etwas her kommt. Wenn Sie eine Kommunikation ausströmen, dann sind Sie auf Ursache. Sie sagen, was immer Sie zu sagen haben. Ihre Kommunikation geht über eine Distanz hinweg und wird von der anderen Person erhalten, die Wirkung ist. Sie ist die Wirkung Ihrer Kommunikation oder der Empfangspunkt.

Um effektiv zu kommunizieren muß jemand fähig sein, beides zu sein, Ursache und Wirkung. Er muß willens sein, eine Kommunikation auszusenden und eine Kommunikation zu erhalten. Wer zwanghaft auf Ursache ist, wird nicht in der Lage sein, effektiv zu kommunizieren. Wer zwanghaft Wirkung ist, wird ebenso nicht fähig sein, effektiv zu kommunizieren. Wer wirklich kommunizieren will, muß willens sein, Ursache und Wirkung abzuwechseln.

Entfernung ist die Entfernung, über die sich Kommunikation bewegt, um die andere Person zu erreichen. Entfernung hat eine Wirkung auf die Kommunikation. Wenn die Entfernung zu groß wird, dann wird Kommunikation verhindert und ihre Effektivität wird vermindert. Gleichzeitig kann die Entfernung zu kurz sein. Mit jemandem, der ständig darauf besteht, sechs Zentimeter von Ihnen entfernt zu sein, ist es ziemlich schwierig, zu kommunizieren. Eine Person sollte sich des Faktors Entfernung bewußt sein und sie weder zu groß noch zu klein halten.

Nach Ursache, Entfernung und Wirkung folgt Duplikation. In dem Maß, indem man fähig ist, die Kommunikation zu duplizieren, kann man sie verstehen, beziehungsweise wird man die Kommunikation nicht verstehen, wenn man nicht dupliziert, was gesagt wird. Je mehr mißverständene Wörter in einer Kommunikation sind, desto weniger wird Duplikation bestehen. Gesprochene Worte sind Symbole, die gewisse Dinge bedeuten. Während der Unterhaltung ist es notwendig, daß die eigene Absicht von der anderen Person dupliziert wird. Wenn ich sage "Stuhl", dann denken Sie an einen Stuhl, oder nicht? Es ist notwendig für Sie zu duplizieren, was ich sage, oder wenigstens so gut wie möglich. Andernfalls verstehen Sie eben nicht, was ich meine. Sie werden niemals in einem Gespräch mit jemandem vollständige Duplikation erreichen aufgrund der verschiedenen Hintergründe und Erfahrungen, die Leute gemacht haben. Das, was sie sagen, werden Sie immer mit ihrer eigenen Erfahrung verbinden und es entsprechend duplizieren. Haben Sie jemals mit jemandem gesprochen und seine Antwort war komplett zusammenhanglos mit dem, was Sie sagten? Haben Sie sich jemals gefragt, weshalb das passiert? Was Sie gesagt haben, hat etwas in der Vergangenheit dieser Person eingerastet, was er verbunden hat mit dem, was sie sagten, obwohl es nichts damit zu tun hatte. Die Erfahrung kann so weit weg sein wie: Sie sagten vielleicht, "Du mußt den Boiler auf 340 Grad aufheizen." Der andere sagt, "Die Pumpe hat letztes Mal nicht funktioniert, als ich es versucht habe." Sie haben keine vollständige Kommunikation. Denken Sie immer daran. Das ist manchmal ein komplettes Rätsel für einen Vorgesetzten, der auf eine Anordnung hin feststellt, daß etwas vollkommen anderes ausgeführt wird. Es ist immer gut, doppelt sicherzustellen, indem man die Person fragt, "Was sollen Sie für mich tun?" Er soll es Ihnen erklären. Auf diese Weise werden Sie bald sehen, ob er Ihre Anweisungen dupliziert hat.

Das Fehlen von Duplikation kann endlosen Ärger zwischen Leuten verursachen. Es verursacht Ärger, weil das, was eine Person gesagt hat, nicht exakt von der anderen Person dupliziert wird. Sie versteht etwas ganz anderes. Dessen müssen Sie sich bewußt sein.

Indem Sie Ihre Aufmerksamkeit auf die wichtigen Elemente der Kommunikation richten und diese in Ihrer eigenen Kommunikation einsetzen, werden Sie einen riesigen Unterschied feststellen in Ihrer Fähigkeit, mit Situationen umzugehen und Ihre Probleme zu handhaben.

Wir haben in Scientology einen Kurs, der die Fähigkeit einer Person effektiv verbessert, indem jedes dieser Elemente verbessert wird. Die Gewinne und Verbesserungen, die bei dem Kommunikationskurs eintreten können, muß man schätzen lernen. Als Ergebnis nach der Teilnahme an einem Kommunikationskurs habe ich erfolgreiche Geschäftsleute ihr Unternehmen verbessern sehen, Verkäufer steigerten ihre Umsätze, Ehefrauen verbesserten ihre Beziehungen mit ihren Männern, Eltern behandelten ihre Kinder besser, indem sie ein lange bestehendes Kontrollproblem gelöst haben. Ich habe gesehen, daß talentierte Künstler plötzlich wieder aufgewacht sind, Sänger waren plötzlich fähig zu kommunizieren und erreichten ihr Publikum wie nie zuvor, und viele, viele andere Resultate, zu zahlreich, um sie zu erwähnen.

Es gibt eine Menge mehr zum Thema Kommunikation, als ich hier dargelegt habe. Lassen Sie mich zum Schluß einige Gesetze aufführen, die von großem Interesse sind. *Um einzuströmen, müssen Sie ausströmen.* Das bedeutet, daß Sie hinaus kommunizieren müssen zu anderen Leuten, um wieder Kommunikation zurück zu bekommen,. Ihr Wohlstand hängt von Ihrer Kommunikationsfähigkeit ab. So sehr, daß es ein interessantes Gesetz darüber gibt, und ich zitiere L. Ron Hubbard:

Der Erfolg eines Geschäfts steht in direktem Verhältnis zur Strömungsgeschwindigkeit seiner Partikel (Nachrichten, Telegramme, Waren, Boten, Studenten, Kunden, Vertreter, usw.) Um zu gedeihen, muß der Service so nah an augenblicklich sein, wie möglich [Internationale Führungsanweisung Nr. 805 vom 11. Januar 1968 – "Geschwindigkeit der Dienste" von L. Ron Hubbard]

Indem Sie Anrufe schnell beantworten, Korrespondenz und all Ihre Kommunikation effektiv und prompt handhaben, bestimmen Sie Ihren Erfolg. Das Gedeihen Ihres Unternehmens ist ebenso beeinflußt von der Effektivität und der Geschwindigkeit Ihrer Kommunikation. Um die Fähigkeit irgendeines Unternehmens zu verbessern, müssen Sie nur die Kommunikationsfähigkeit des Personals verbessern. Um die Verkäufe irgendeines Geschäfts zu verbessern, ist alles, was Sie tun müssen, die Kommunikationsfähigkeit des Verkaufspersonals zu verbessern. Es ist grundlegend wichtig, daß Sie diese Gesetze kennen und anwenden.

ANWENDUNGSBEISPIELE VON KOMMUNIKATION

1. Steigern des Verkaufs, indem Sie die Person mit dem Produkt in Kommunikation bekommen. Geben Sie das Produkt einem Kunden, lassen Sie es ihn anschauen, befühlen und es handhaben.
2. Wenn Sie Verkaufspersonal haben, dann können Sie den Verkauf steigern, indem Sie alle Verkäufer in bessere Kommunikation mit den Produkten bekommen durch Anschauen, Befühlen und Handhaben der Produkte.
3. Ein Autofahrer hat Ärger mit dem Fahren seines Wagens. Wir lassen ihn sich in den Wagen setzen und nach den verschiedenen Dingen des Autos greifen und sich dann wieder davon zurückziehen. Wir können ihn ebenso die verschiedenen Abstände zwischen ihm und den verschiedenen Teilen des Autos beobachten lassen, einschließlich des äußeren Endes des Wagens. Der Fahrer wird viel besser in Kommunikation sein mit seinem Wagen und der Ärger, den er hatte, wird nicht mehr da sein.

4. Die Verkäufe einer Abteilung sind unten. Gehen Sie zu dieser Abteilung hin und beobachten Sie, was passiert ist. Korrigieren Sie die Punkte, die nicht in Ordnung (out) sind.

BEISPIELE VON PUNKTEN, DIE OUT SIND

- A. Die Abteilungsleiterin ist unterdrückerisch. Sie wertet ab und setzt die Leute ins Unrecht. Sie ist unfähig, Kommunikation zu akzeptieren. Entfernen Sie die Person und sehen Sie was passiert.
- B. Ein Kunde steht herum, auf Aufmerksamkeit wartend. Beschleunigen Sie den Service. Bringen Sie ihr Personal auf Trab.

Testen Sie diese Information und sehen Sie, ob es für Sie funktioniert.

KOMMUNIKATIONSÜBUNGEN

1. Wenn Sie Schwierigkeiten zu Hause, an der Arbeit oder sozialer Natur haben, dann setzen Sie sich hin und legen Sie das Endergebnis fest. Dann gehen Sie in Kommunikation mit den betreffenden Leuten oder der Person. Kommunizieren Sie und diskutieren Sie die Situation. Bringen Sie Ihre Idee als eine mögliche Lösung vor und erzielen Sie Übereinstimmung oder teilweise Übereinstimmung. Setzen Sie die Diskussion fort, bis die Situation aufgelöst ist.
2. Steigern Sie Verkäufe, indem Sie mit mehr Leuten effektiv, der Kommunikationsformel entsprechend, reden. Konzentrieren Sie sich auf Übereinstimmung (Realität) und mögen Sie die Leute wirklich (Affinität). Der gemeinsame Nenner von jedem erfolgreichen Verkauf sind die Ziele. Finden Sie das Ziel der Person heraus und richten Sie ihr Produkt auf dieses Ziel aus und beobachten sie den Anstieg Ihrer Umsätze.
3. Besprechen Sie Ihre Probleme mit jemandem, dem Sie vertrauen können, der Sie nicht abwertet oder für Sie bewertet. Sehen Sie, was mit Ihren Problemen passiert.

Gehen Sie zurück und lesen Sie dieses Kapitel noch einmal und finden Sie Wege, die Information anzuwenden.

DIE EMOTIONSSKALA

Es gibt eine Skala, genannt "Die Emotionsskala", die ein Maßstab der Fähigkeit einer Person und ihres Überlebens ist. Durch sie kann man menschliches Verhalten berechnen und Leute verstehen. Es ist extrem nützlich für jeden Geschäftsmann, diese Skala zu kennen. Jede Person, die diese Skala kennt, hat gegenüber anderen Personen, die nichts über ihre Existenz wissen, einen Vorteil, weil man dadurch in der Lage ist, die Aktionen eines anderen vorherzusehen. Er ist außerdem in der Lage für sich selbst etwas zu tun und ist fähiger, Situationen im Leben zu handhaben.

Teil der Emotionsskala ist folgendes:

- 4,0 *Enthusiasmus*
- 3,3 *Interesse*
- 3,0 *Konservatismus*
- 2,5 *Langeweile*
- 2,0 *Antagonismus*
- 1,5 *Wut*
- 1,1 *Versteckte Feindseligkeit*
- 1,0 *Furcht*
- 0,5 *Gram*
- 0,05 *Apathie*

[Auszug aus HCOB vom 25. September 1971 - Die ganze Tonskala - von L. Ron Hubbard]

Jede Person ist irgendwo auf der Tonskala und jede Person geht durch diese exakten Emotionen in exakt der gleichen Reihenfolge, wie oben beschrieben, wenn Sie die Skala hinauf oder hinunter geht. (Bemerkung: Die Zahlen der Tonstufen können leicht abweichen auf den verschiedenen Skalen, je nach den unterschiedlichen Zeiten, in denen die Skala aufgezeichnet wurde. Das sollte den Leser nicht verwirren.)

Das Folgende ist aus der Tabelle der Einstufung des Menschen aus dem Buch *Wissenschaft des Überlebens* von L. Ron Hubbard entnommen:

Apathie (0.05) ist ein Zustand von Gefühllosigkeit. Eine Person in chronischer Apathie ist völlig gleichgültig gegenüber allem. Es ist ein Zustand von sehr wenig oder praktisch keiner Emotion. Eine apathische Person schleppt sich selbst einfach herum. Eine Person in Apathie hat kaum eine funktionelle Kontrolle über sich selbst. Er ist eine Belastung für die Gesellschaft und völlig gleichgültig gegenüber anderen.

Gram (0.5) ist ein Zustand tiefen Leids oder Kummers. Eine Person in Gram wird weinen oder Tränen in den Augen haben. Sie hat das Gefühl, weinen zu müssen, es aber nicht zu können. Eine Person, die sich chronisch in Gram befindet, wird die meiste Zeit weinen. Gram wird oft durch einen aktuellen, einen bevorstehenden oder einen scheinbaren Verlust verursacht.

Furcht (1.0) ist ängstlich sein. Jedesmal, wenn eine Person sich vor irgend etwas fürchtet, ist sie auf Furcht. Jemand kann beständig oder chronisch auf Furcht sein ohne zu wissen, wovor er Angst hat, er fürchtet einfach alles und jeden. Er kann Furcht davor haben, Leute zu treffen, in einer Menschenmenge zu sein, draußen zu sein, er fürchtet die Dunkelheit oder befürchtet, das Falsche zu tun. Eine Person, die chronisch auf Furcht ist, ist nur ängstlich.

Versteckte Feindseligkeit (1.1) ist verborgene Feindschaft. Eine Person ist feindselig und versteckt es. Eine Person auf versteckter Feindseligkeit wird abfällige, zweideutige Bemerkungen Ihnen gegenüber machen. Die Person scheint freundlich zu sein, aber unter all dem ist sie sehr verdeckt und sehr feindselig. Eine Person auf versteckter Feindseligkeit hat keine Kontrolle über Vernunft oder ihre Emotionen. Sie wird hinterhältige Methoden gebrauchen, um andere zu kontrollieren.

Wut (1.5) ist eine unkontrollierte Rage. Eine Person auf Wut vernichtet oder zerstört andere oder die Umwelt. Wenn dies nicht gelingt, kann sie er sich selbst auf verschiedene Arten vernichten.

Antagonismus (2.0) ist Feindseligkeit, Haß oder Abneigung, aber es ist mehr unter Kontrolle als Wut. Eine Person auf Antagonismus kämpft heftig gegen jemanden oder gegen etwas. Sie ist in Opposition, sie widersetzt sich. Sie ist zerstörerisch zu sich selbst und gegenüber anderen in ihrer Umgebung. Sie begehrt Herrschaft, um zu schaden.

Langeweile (2.5) ist ein Zustand von erschöpft sein, von weggehen wollen von dem, was man macht, von irgendwo anders sein wollen als da, wo man gerade ist. Eine Person auf Langeweile hat ein gewisses Maß an vernunftmäßigem Denken, aber sie begehrt nicht viel Besitz. Sie ist fähig zu konstruktiver Aktion, die aber selten größeren Umfangs ist. Sie ist zu gleichgültig und nicht sehr vertrauenswürdig. Sie ist unaufrichtig und gleichgültig gegenüber Tatsachen. Sie ist weder besonders ehrlich noch unehrlich.

Konservatismus (3.0) ist ein Zustand indem eine Person nichts zu verändern wünscht. Sie will es auf dieselbe Art erhalten. Sie ist sehr konservativ. Sie verfügt über gute Vernunft, gesteht anderen ihre Rechte zu und ist demokratisch. Sie folgt der Ethik, in der sie geschult ist so gewissenhaft wie möglich. Sie ist vorsichtig im Eintreten für Wahrheiten. Sie geht mit Verantwortung nachlässig um.

Interesse (3.3) bedeutet interessiert an anderen Menschen. Eine Person ist interessiert an den Dingen um sie herum. Sie ist interessiert an den Dingen in ihrer Umgebung und an ihrem Job. Seine Einstellung ist die von Interesse. Sie verfügt über gute Vernunft und hat gute Kontrolle und akzeptiert Eigentum. Sie wird die Umwelt zu ihrem eigenen Nutzen und dem Nutzen anderer anpassen. Sie ist vertrauensvoll und fähig, Verantwortlichkeiten zu übernehmen und auszuführen.

Enthusiasmus (4,0) ist enthusiastisch. Eine solche Person hat einen hohen Wert und sie ist kreativ und konstruktiv. Sie hat einen sehr hohen Begriff von Wahrheit, ein hohes Mutniveau und einen innewohnenden Sinn von Verantwortung. Sie trifft gerne Leute und hat einen guten Kommunikationsfluß. Sie ist fähig, andere zu kontrollieren und das beste aus ihnen herauszuholen.

Jede beliebige Person ist irgendwo auf dieser Tonskala. Tatsächlich nimmt jede Person zwei Positionen auf der Skala ein. Die eine ist eine chronische Position und die andere ist eine akute Position. Die chronische Position ist eine teilweise dauerhaft fixierte Situation, die schrittweise die Skala hinuntergeht (vor Scientology) während die Person durch das Leben geht. Die akute Position ist eine zeitweise Position, die jemand während seinen täglichen Aktivitäten einnimmt. Sie kann über oder unter der chronischen Stufe liegen. Wenn jemand gute Nachrichten erhält, dann wird die akute Position über seine chronische Stufe ansteigen. Wenn er schlechte Nachrichten erhält oder sich über etwas aufregt, dann wird die akute Position sich verschlechtern und unter seine chronische Stufe fallen. Je höher jemand auf der Tonskala ist,

desto wahrscheinlicher wird er sich über die Emotionsskala hinauf und hinunter bewegen. Je tiefer er auf der Tonskala ist, desto mehr wird er fixiert und weniger in der Lage sein, sich über die ganze Tonskala zu bewegen.

Es gibt eine Trennlinie auf der Tonskala bei 2.0. Über diesem Punkt auf der Skala ist jemand kreativ und unter diesem Punkt destruktiv. Wir sehen, daß von Enthusiasmus hinunter zu Langeweile eine abnehmende Schaffensfähigkeit besteht. Auf Enthusiasmus ist jemand fähig zu erschaffen und Kommunikation auszuströmen und den Enthusiasmus von anderen Leuten als Unterstützung zu bekommen, er unternimmt die notwendigen Aktionen. Auf Langeweile hinunter gehend will jemand irgendwo anders sein aber er ist immer noch nicht zerstörerisch. Auf Antagonismus haben wir jemand, der einen zerstörerischen Weg bei anderen Leuten einschlägt mit einem Ansteigen der Zerstörung beim Hinuntergehen durch Wut, Versteckte Feindseligkeit, Furcht, Gram und Apathie. Die Zerstörung auf Apathie ist nicht sehr ersichtlich; wie auch immer, jemand in Apathie kann sehr zerstörerisch sein aufgrund der Menge von Aufmerksamkeit, die er von anderen erfordert.

Wir können das in den vorausgegangenen Kapiteln gewonnene Wissen hinsichtlich Aktionszyklen, ARK und Kommunikation auf die Tonskala anwenden. Wir sehen, daß jemand auf Enthusiasmus Aktionszyklen gut handhaben wird. Er ist enthusiastisch. Man wird eine absteigende Fähigkeit zur Handhabung von Aktionszyklen vorfinden, wenn man die Tonskala zu Langeweile hinunter geht. Auf Langeweile wird die Person Aktionszyklen nicht sehr gut handhaben. Auf Antagonismus finden wir eine feindselige Haltung gegenüber Aktionszyklen, den Versuch andere schuldig zu machen und loszuschlagen. Wir werden unvollständige Aktionszyklen antreffen. Beim Hinuntergehen durch die anderen Tonstufen zu Apathie kann jemand schwerlich einen Aktionszyklus starten, geschweige denn abschließen.

Hinsichtlich ARK wird eine Person auf Enthusiasmus eine sehr hohe Affinität, Realität und Kommunikation mit anderen Leuten haben. Sie ist in gutem ARK mit anderen, mit einer absteigenden Fähigkeit hinunter zu Langeweile, wo eine Person nur zu wenig ARK fähig sein wird, aber noch nicht zerstörerisch ist. Auf Antagonismus finden wir ARK umgewandelt in Haß und Abneigung, was der anderen Partei bekannt gemacht und nicht versteckt wird. Weiter hinunter zu Wut und Versteckter Feindseligkeit wird es verborgen. Jemand erscheint sehr freundlich und in gutem ARK, aber tatsächlich versteckt er sein wahres Gefühl.

Beim weiteren Hinuntergehen zu Apathie finden wir die Person auf einem unterdrückten Haß und gehemmt.

Eine ähnliche absteigende Spirale erscheint bei Verstehen. Oben auf der Tonskala bei Enthusiasmus ist jemand fähig, andere wirklich zu verstehen und ist sehr gewillt, zu verstehen. Weiter unten auf der Skala bei Antagonismus und Wut finden wir Mißverständnisse und kein Versuch, andere zu verstehen. Weiter unten auf der Skala dreht sich das um in "Niemand versteht mich!"

Beim Hinabgehen der Tonskala wird jemand weniger bewußt. Auf Enthusiasmus wird er sehr bewußt sein über seine Umwelt, was darin vorgeht und über andere Menschen. Seine Aufmerksamkeit wird mehr auf anderen Leuten sein als auf sich selbst. Wenn er im Ton hinunter geht, wird er sich seiner Umwelt und anderer Leute weniger bewußt und hat immer weniger Raum. Auf Apathie hat er letztenendes praktisch keinen Raum mehr und kein Bewußtsein über seine Umwelt oder Menschen.

Hinsichtlich Kommunikation kann jemand auf Enthusiasmus Kommunikation gut handhaben. Mit seinen Mitmenschen ist er in guter Kommunikation und kann mit ihnen reden. Er ist in der Lage, anderen zuzuhören und zu bestätigen, was sie zu sagen haben. Ohne eine Zwanghaftigkeit zu reden oder zuzuhören zu haben, kann er beides tun. Er wird mit anderen Personen gut auskommen und wird sie ermutigen, sich zu verbessern. Es gibt eine abnehmende Fähigkeit Kommunikation zu handhaben, wenn man zu Langeweile hinuntergeht, wo jemand nicht sehr interessiert ist an Kommunikation, obgleich er an diesem Punkt zu einem gewissen Grad kommunizieren kann, aber nicht auf eine zerstörerische Art. Wenn er weiter hinunter geht zu Antagonismus, treffen wir hier zerstörerische Kommunikation an. Auf

Antagonismus wird ein Versuch gemacht, die Person, zu der gesprochen wird, zu zerstören. Absteigend zu versteckter Feindseligkeit, scheint jemand oberflächlich sehr nett zu sein, aber darunter ist er tatsächlich sehr, sehr zerstörerisch. Weiter absteigend zu Furcht, Gram und Apathie ist Kommunikation eine Dramatisierung der Tonstufe.

Durch Auditing (siehe Index für das Kapitel von Scientology Prozessing) ist es möglich, die absteigende Spirale einer Person, die auf der Tonskala heruntergedrückt ist, umzudrehen. Auditing wird der Person helfen, von jeder niedrigen Tonstufe zu einer höheren hinaufzukommen und die Fähigkeit einer höheren Stufe zu erreichen.

Eine der wesentlichen Tatsachen bezüglich der Tonskala ist die Notwendigkeit, um auf irgend einer Stufe zu kommunizieren, der Tonstufe der anderen Person gleichzukommen oder einen halben oder einen ganzen Punkt über dieser Stufe zu sein. In anderen Worten heißt das, daß jemand auf Enthusiasmus nicht in der Lage sein wird, effektiv mit einer Person auf Furcht zu reden. Der Grund dafür ist, daß er sich zu weit über der Tonstufe befindet. Die Person auf Furcht wird nur in der Lage sein, eine Kommunikation zu tolerieren auf einer Stufe, die nicht höher als Antagonismus ist.

Die Tonskala sagt Ihnen eine Menge über jemanden. Sie zeigt Ihnen seine Fähigkeit, Aktionszyklen zu handhaben, seine Kommunikationsfähigkeit, wie verantwortlich und wie sicher er ist. Sie zeigt Ihnen seine Fähigkeit, die Wahrheit zu handhaben und ob Sie ihm glauben können, was er sagt oder nicht. Mit jeder dieser Tonstufen können Sie tatsächlich einen persönlichen Charakterzug aufzeichnen und das Persönlichkeitsbild der Person darstellen. Wenn jemand jung ist, ist er relativ hoch auf der Tonskala. Während er durch das Leben geht, geht er schrittweise nach und nach die Tonskala hinunter zu 0,0 (Tod), zu der Zeit, wenn er stirbt. Tod ist unter Apathie.

Wir können tatsächlich sagen, daß diese Tonskala eine Skala des Überlebens ist. Bevor es Scientology und ihre Technologie gab, war es nicht möglich, die Tonskala nach oben zu gehen mit irgendeinem Grad an Stabilität. Heute geschieht das für Tausende von Scientologen täglich.

Die Emotionsskala kann viel im Leben angewendet werden. Sie können durch sie vorhersagen, was Menschen tun werden. Wenn Sie zum Beispiel mit einem wütenden Mann konfrontiert werden, dann werden Sie, indem Sie die Tonskala kennen, sehen, daß er sich selbst nicht unter Kontrolle hat und daß, was immer er sagt, nicht die Wahrheit ist. Sie handhaben Antagonismus, indem Sie selbst sehr gelangweilt sind. Das heißt, Sie gehen zu der Tonstufe über dem Ton der Person, die Sie handhaben.

Beispiel: Sie sind Geschäftsmann und Eigentümer eines Unternehmens. Einer Ihrer höheren Vorgesetzten, der eine wichtige Position in der Organisation besetzt, ist chronisch auf Wut. Wenn Sie diese Person aus seiner Position herausnehmen und jemanden hinsetzen, der auf Enthusiasmus ist, dann wird plötzlich das Geschäft anfangen, richtig zu laufen. Eine Person auf Wut vernichtet oder zerstört die anderen in der Umgebung.

Beispiel: Sie haben Schwierigkeiten, fähige Leute einzustellen, die die Arbeit erledigen können. Studieren Sie die Tonskala und die Merkmale, die auf Hubbards Tabelle der Einstufung des Menschen gezeigt werden. Wenn Sie dies anwenden, dann werden Sie fähig sein, fähiges Personal einzustellen.

Beispiel: Sie haben Zeiten von plötzlichen Wutausbrüchen. Indem Sie die Tonskala studieren, werden Sie erkennen, daß Sie zu solchen Zeiten nicht fähig sind vernünftige Entscheidungen zu treffen. Entscheiden Sie sich deshalb, sich selbst zu kontrollieren und erlauben Sie sich nicht, den Wutanfall fortzusetzen. Schon durch das Wissen über die Emotionsskala werden Sie fähig sein, eine viel höhere Tonstufe beizubehalten und daher korrekte Entscheidungen treffen können.

Indem Sie die Tonskala und die Charakteristiken einer Person auf jeder Stufe kennen, können Sie erfolgreicher die Personen einschätzen, mit denen Sie verbunden sind.

Beispiel: Ein Geschäftsmann würde sehr vorsichtig sein, mit jemandem Geschäfte zu machen, der chronisch auf versteckter Feindseligkeit oder darunter ist und würde alles schriftlich festhalten.

Beispiel: Sie können Ihre eigene Tonstufe einschätzen und dann etwas dafür tun, daß Sie die Tonskala höher hinaufkommen (wenn Sie bereit sind zu schauen).

ÜBUNG

Gehen Sie hinaus und beobachten Sie einige Leute und stufen Sie sie auf der Tonskala ein (entsprechend der Karte am Ende dieses Kapitels) und bewerten Sie ihre Persönlichkeiten.

DIE EMOTIONS- UND AFFINITÄTSSKALA

Die Emotionsskala bezieht sich auf die subjektiven Gefühle des Individuums; die Affinitätsskala bezieht sich auf sein Verhältnis zu anderen Leuten. Die Affinitätsskala kann sich zu irgendeiner beliebigen Zeit nur auf einen oder auf eine kleine Anzahl von Menschen beziehen. Aber wenn Affinität wiederholt unterdrückt wird, dann beginnt das Individuum eine gewohnheitsmäßige Tonstufe auf der Affinitätsskala einzunehmen, eine gewohnheitsmäßige Reaktion gegenüber fast allen Leuten.

<i>Ton 4</i>	<i>Eifer – Heiterkeit</i>	<i>Liebe – stark , ausströmend</i>
<i>3,5</i>	<i>Starkes Interesse</i>	<i>Freundlichkeit</i>
<i>Ton 3</i>	<i>Mäßiges Interesse</i>	<i>Vorsichtige Annäherung</i>
<i>Zufriedenheit</i>		<i>Duldung ohne viel nach außen gehende Aktion – Annahme von gebotenen Annäherungen</i>
<i>2,5</i>	<i>Gleichgültigkeit</i>	<i>Vernachlässigung von einer Person oder Menschen. Abneigung, Versuche von ihnen wegzukommen</i>
<i>Ton 2</i>		
<i>1,5</i>	<i>Ausdruck von Verdruß</i>	<i>Antagonismus</i>
	<i>Zorn</i>	<i>Haß, gewaltsam und zum Ausdruck gebracht</i>
	<i>nicht ausgedrückter Verdruß</i>	<i>Versteckte Feindseligkeit</i>
<i>Ton 1</i>		
	<i>Furcht</i>	<i>empfindliche Schüchternheit, Besänftigung, Sühne, sich von Leuten zurückziehen</i>
<i>0,5</i>	<i>Gram</i>	<i>Demütiges Bitten, nach Mitleid suchend, verzweifelte Versuche, Unterstützung zu bekommen</i>
	<i>Apathie</i>	<i>vollständiges Zurückziehen von einer Person oder Menschen – kein Versuch, Verbindung aufzunehmen</i>
		<i>Aufzeichnung der Vorlesungen 1950</i>

[Aus Scientology 0-8 Das Buch der Grundlagen von L. Ron Hubbard]

DIE REALITÄTS- UND KOMMUNIKATIONSSKALA

Die Realität bezieht sich auf das Festhalten an die Realität eines Individuums und an sein Einverständnis mit anderen, was Realität ist. Brüche von Realität sind eigentlich Meinungsverschiedenheiten in bezug auf Realität, die im allgemeinen nur von einem unterschiedlichen Standpunkt und nicht von eigentlicher Verschiedenheit in Realität herrühren. Die Kommunikationsskala bezieht sich auf die Fähigkeit des Individuums, mit anderen Leuten zu kommunizieren.

Ton	Realität	Kommunikation
4,0	<i>Die Suche nach verschiedenen Standpunkten und Wechsel in Realität, um die eigene Realität zu erweitern – vollständige Anpassungsfähigkeit im Verstehen, Vergleichen und Auswerten von verschiedenen Realitäten</i>	<i>Die Fähigkeit, vollkommen zu kommunizieren, indem man nichts verheimlicht. Die Fähigkeit, schöpferisch und konstruktiv durch Konversation zu sein.</i>
3,5	<i>Die Fähigkeit, Realität zu verstehen, Realität in Verbindung zu bringen und abzuschätzen, abgesehen von Wechsel oder Verschiedenheit des Standpunktes, mäßige Anpassungsfähigkeit wird an den Tag gelegt, ohne eifrige Suche nach Neuem.</i>	<i>Rascher Austausch von tiefschürfenden, tiefgekühlten Anschauungen und Ideen.</i>
	<i>Versuche, die eigene Realität mit widersprechender Realität zu vereinbaren – begrenzte Anpassungsfähigkeit.</i>	<i>Vorsichtiger Ausdruck von begrenzter Anzahl persönlicher Anschauungen und Ideen.</i>
3,0	<i>Bewußtsein von gültiger Möglichkeit verschiedenartiger Realitäten (Standpunkt), ohne sie zur eigenen Realität in Beziehung zu setzen.</i>	<i>Flüchtiger Austausch von oberflächlichem Geschwätz.</i>
2,5	<i>Gleichgültigkeit widersprechender Realität gegenüber – “Vielleicht – darüber laß ich mir keine grauen Haare wachsen” ist die Einstellung.</i>	<i>Gleichgültigkeit zur Kommunikation von Anderen – “Laß uns darüber nicht streiten” – ist die Einstellung - Ablehnung von Kommunikation - falls es auf die Umgebung zu gerichtet ist, versucht man nicht, die Wahrnehmung davon zu bekommen.</i>
	<i>Weigerung, zwei Realitäten einander anzupassen, Ablehnung von widersprechender Realität – “und wenn schon” – ist die Einstellung.</i>	<i>Weigerung, Kommunikation von anderen Personen entgegen zu nehmen (oder der Umgebung) – wendet sich anderen Quellen der Kommunikation zu.</i>
2,0	<i>Ausgesprochener Zweifel – Verteidigung der eigenen Realität, Ver-</i>	<i>Indirektes hinterhältiges Schimpfen, Schimpfen, gemeiner Witz, andere Perso-</i>

Ton	Realität	Kommunikation
	such , Andere zu untergraben.	nen oder Situationen invalidieren.
1,5	<i>Zerstörung von widersprechender Realität, sie vernichten oder verändern, die Stützen von der Realität anderer Personen wegreißen – “Du hast Unrecht!” Einstellung. Falls sich die Realität auf die Umgebung bezieht, dann wird Zerstörung nur durch Wechsel erzielt.</i>	<i>Anderer Menschen Kommunikation durchschneiden, ihre Vernichtung – “Halt’s Maul!” “Laß das!” – ist die Einstellung.</i>
	<i>Zweifel an der widersprechenden Realität, unausgesprochener Unglaube, Weigerung, Unglauben entgegen zu nehmen, Weigerung, widersprechende Realität anzunehmen ohne zu versuchen, dagegen anzukämpfen.</i>	<i>Hartnäckiges Stillschweigen, schlechte Laune, Weigerung, weiter zu kommunizieren, Ablehnung der Versuche Anderer, zu kommunizieren.</i>
1,0	<i>Zweifel an der eigenen Realität - Unsicherheit; Versuche, Zusage zu erlangen; falls sich die Realität auf die Umgebung bezieht, Beschwörung der Götter und Elemente.</i>	<i>Lügen, um wirklicher Kommunikation aus dem Weg zu gehen. Kann die Form von scheinbarem Einverständnis einnehmen, Schmeichelei und mündliche Besänftigungen oder einfach ein falsches Bild der Gefühle und Ideen des Menschen, eine falsche Fassade, künstliche Persönlichkeit.</i>
0,5	<i>Scham, Angst, starker Zweifel an der eigenen Realität mit folgender Unfähigkeit in ihrem Rahmen zu handeln, man muß ihm sagen, was zu tun ist, falls die Person überhaupt handeln soll, hat Angst selbst zu handeln, seit er nicht imstande ist, die Folgen abzuschätzen.</i>	<i>Ausweichend um Kommunikation zu vermeiden; die eigenen Gedanken und Gefühle der Person verbergen und oberflächliche Kommunikation, die auf herkömmlichen Standard fußt, ohne Bezugnahme auf die wirkliche Ansicht der Person, oder schizoide Heimlichkeit.</i>
	<i>Völliges Zurückziehen von widersprechender Realität, Weigerung, seine eigene Realität mit widersprechender zu vergleichen, eingeschlossen in seiner eigenen starren Realität – psychotisch.</i>	<i>Unfähigkeit, zu kommunizieren, völlig unempänglich.</i>
0,0		

[Aus Scientology 0-8 – Aufzeichnungen der Vorlesungen 1950 von L. Ron Hubbard]

DIE ACHT DYNAMIKEN

Es gibt acht Hauptgruppen oder Antriebe zum Überleben. In Scientology werden diese als "Dynamiken" bezeichnet. Wissen über diese acht Dynamiken hilft das Leben zu verstehen und korrekte Entscheidungen zu treffen.

DYNAMIK: Der Drang, Trieb und Zweck des Lebens – ÜBERLEBE! – in seinen acht Manifestationen.

DIE ERSTE DYNAMIK ist der Drang zum Überleben als Selbst.

DIE ZWEITE DYNAMIK ist der Drang zum Überleben durch das Geschlechtliche oder Kinder. Diese Dynamik besitzt eigentlich zwei Abteilungen. Die Zweite Dynamik ist (a) der Geschlechtsakt selbst und (b) die Einheit der Familie, einschließlich dem Aufziehen von Kindern.

DIE DRITTE DYNAMIK ist der Drang zum Überleben durch eine Gruppe von Individuen oder als eine Gruppe. Jede Gruppe oder jeder Teil einer ganzen Klasse könnte als Teil der dritten Dynamik angesehen werden. Die Schule, der Club, die Mannschaft, die Stadt, die Nation sind Beispiele von Gruppen.

DIE VIERTE DYNAMIK ist der Drang zum Überleben durch die gesamte Menschheit und als die gesamte Menschheit.

DIE FÜNFTE DYNAMIK ist der Drang zum Überleben durch Lebensformen wie Tiere, Vögel, Insekten, Fische und Vegetation und der Drang, als diese zu überleben.

DIE SECHSTE DYNAMIK ist der Drang zum Überleben als physikalisches Universum und hat als seine Komponenten Materie, Energie, Raum und Zeit [Anm. des Übersetzers: engl. matter, energy, space and time] von denen wir das Wort MEST ableiten.

DIE SIEBTE DYNAMIK ist der Drang zum Überleben durch geistige Wesen oder als ein geistiges Wesen. Alles Geistige, mit oder ohne Identität, würde unter die Siebte Dynamik fallen. Als Unterabteilung dieser Dynamik sind Ideen und Auffassungen sowie Schönheit und der Wunsch, durch diese zu überleben.

DIE ACHTE DYNAMIK ist der Drang zum Überleben durch ein höchstes Wesen, oder, exakter, durch Unendlichkeit. Dies wird die Achte Dynamik genannt, weil das Symbol für Unendlichkeit aufrecht gestellt die Zahl "8" ergibt. [Aus Scientology – gekürztes Wörterbuch von L. Ron Hubbard]

In Scientology wird das Gebiet der achten Dynamik, des höchsten Wesens oder Gott, nicht beeinträchtigt. Scientology bewertet nicht für irgend jemanden in diesem Gebiet und überläßt dies ganz der eigenen Wahl des Individuums. Scientology mischt sich nicht ein in den religiösen Glauben einer Person oder in den Glauben irgendeiner Art. Eine Person mit irgendeinem religiösem Glauben kann ein Scientologe werden. Wir finden in Scientology Menschen aller möglichen religiösen Anschauungen und Glauben, einschließlich Christen, Buddhisten, Moslem, Juden und viele andere. Dies sind religiöse Praktiken.

Scientology ist eine angewandte religiöse Philosophie, die ausgesprochen verschieden ist von einer religiösen Praktik.

Die acht Dynamiken umfassen die Teile des Lebens. Das Wissen von den acht Dynamiken ist nützlich, um sich für korrekte Aktionen zu entscheiden. Die korrekte oder beste Aktion kann interpretiert werden als die Aktion, die der Mehrzahl der Dynamiken nützlich ist.

Eine inkorrekte oder schlechte Aktion kann interpretiert werden als die Aktion, die dem Überleben der Mehrzahl der Dynamiken hinderlich ist.

Wenn man seine Aktionen auf diese Art bewertet, dann hat man unmittelbar einen Maßstab, um gute und schlechte Aktionen, korrekte und inkorrekte Aktionen, abzuwägen.

Wenn Sie das nächste Mal eine schwierige Entscheidung zu treffen haben, dann bewerten Sie es mit den acht Dynamiken und ermitteln Sie, ob die Aktion für die Mehrzahl der Dynamiken nützlich ist oder anders herum. Treffen Sie Ihre Entscheidung auf dieser Basis.

Wird es Ihnen helfen (erste Dynamik); Ihrer Frau, Familie, Kindern (zweite Dynamik)? Wird die Entscheidung dem Überleben und dem Dasein Ihrer Gruppe helfen; Ihrer Vereinigung, Ihrem Club, usw., und so weiter durch jede der Dynamiken?

ANALYTISCHER UND REAKTIVER VERSTAND

Ihre Potentiale sind sehr viel größer, als irgend jemand jemals zu glauben wagte. [Aus Selbstanalyse von L. Ron Hubbard]

Jedes Individuum ist weit fähiger als es zu sein scheint. Er hat eine riesige Menge an verborgener (schlafender) Fähigkeit. Diese Fähigkeit wird unten gehalten. Sie ist da, aber in seinem gegenwärtigen Zustand ist er unfähig, sie zu benutzen. Eine Person ist tatsächlich ein geistiges Wesen (in Scientology als "Thetan" bezeichnet) mit einer riesigen Menge an potentieller Fähigkeit. In seinem gegenwärtigen Zustand ist diese Fähigkeit von geistigen Barrieren unterdrückt. Ihre Existenz und Lokalisation sind dem Individuum unbekannt. Daher hat er sie. Bringen Sie jemand dazu, über diese Barrieren Bescheid zu wissen, sie zu lokalisieren in ihrer exakten Zeit, Platz, Form und Ereignis und die Barrieren werden verschwinden. Nur dann kann jemand sein volles Potential erkennen. Scientology besitzt eine äußerst präzise Technologie (Processing genannt), die dem Individuum hilft, seine eigenen geistigen Barrieren zu erkennen. Diese Barrieren können nur bestehen, wenn das Individuum nichts davon weiß. Deshalb sind sie da. Er hat vergessen, daß er sie erschaffen und da hin gesetzt hat. Indem man das Individuum in die Lage versetzt, diese geistigen Barrieren zu lokalisieren und sich zu erinnern, ist es möglich für ihn, sie aufzulösen und dadurch seine verlorenen Fähigkeiten wieder zu gewinnen.

Der individuelle Mensch ist in drei Teile aufteilbar:

Der erste ist das Wesen, in Scientology Thetan genannt.

Der zweite dieser Teile ist der Verstand (Mind).

Der dritte dieser Teile ist der Körper. [Aus Grundlagen des Denkens, von L. Ron Hubbard]

Der Mensch ist ein geistiges Wesen. Der Mensch ist nicht ein Verstand oder ein Körper. Das geistige Wesen *hat* einen Verstand und *bewohnt* und *kontrolliert* einen Körper.

Es gibt einen analytischen und einen reaktiven Verstand.

ANALYTISCHER VERSTAND: Dieser Verstand besteht aus visuellen Bildern, entweder aus der Vergangenheit oder aus dem physikalischen Universum, überwacht und kontrolliert durch das Wissen eines Thetans. Der Grundgedanke des analytischen Verstands ist Bewußtheit; man weiß, welche Schlüsse man zieht und was man tut. Er kombiniert Wahrnehmungen der augenblicklichen Umgebung, der Vergangenheit (durch Bilder) und Einschätzungen der Zukunft zu Schlußfolgerungen, welche auf die Realitäten von Situationen gegründet sind. [Aus Scientology – gekürztes Wörterbuch von L. Ron Hubbard]

Der analytische Verstand ist der Verstand, der aus geistigen Bildern oder Erfahrungen der Vergangenheit, Gedankenströmen und Beschlüssen besteht, die das Individuum benutzt, um Probleme in der Gegenwart zu analysieren, aufzuwerfen und aufzulösen und für die Zukunft zu erschaffen. Er beinhaltet die natürliche Fähigkeit des Individuums als ein Thetan zu postulieren und wahrzunehmen. Der analytische Verstand ist unfähig, sich zu irren, wenn er nicht irgendwie vom reaktiven Verstand gehindert wird. Sie haben vielleicht schon von Leuten gehört, die enorm komplexe Berechnungen in einer sehr kurzen Zeit mit einer ungeheuren Genauigkeit erstellen konnten. Das ist die Funktion des analytischen Verstands. Jeder einzelne hat dasselbe Potential; wie auch immer, in seinem bestehenden Zustand wird er mehr oder weniger von der Aktion seines reaktiven Verstands behindert. Der reaktive Verstand legt den analytischen Verstand still, indem er falsche Daten und falsche Beschlüsse einschleust; das verursacht Fehler und das vermindert das Erfolgspotential einer Person.

REAKTIVER VERSTAND: Ein Teil des Verstandes einer Person, der gänzlich auf einer Reiz-Reaktions-Grundlage (ein bestimmter Reiz löst eine bestimmte Antwort aus) arbeitet, der nicht unter ihrer willentlichen Kontrolle steht, und der Kraft und Befehlsgewalt auf ihr Bewußtsein, ihre Vorhaben, ihr Denken, ihren Körper und ihre Handlungen ausübt. [Aus Technische Definitionen von L. Ron Hubbard]

Der reaktive Verstand ist der Verstand, der auf einige Reize aus der Umgebung reagiert und die analytischen Fähigkeiten von jemandem unterdrückt und stilllegt. Zur gleichen Zeit füttert der reaktive Verstand den analytischen Verstand mit falschen Daten, die die Person zu Fehlern, falschen Beschlüssen und Lösungen für Lebenssituationen führen. Jeder einzelne besitzt einen reaktiven Verstand, aber wir wären ohne einen solchen weit besser dran. Der reaktive Verstand besteht aus all jenen Erfahrungen einer Person, die Schmerz und Bewußtlosigkeit, Verlust und Mißemotion enthalten. Die geistigen Barrieren, über die wir am Anfang dieses Kapitels gesprochen hatten, sind in diesem reaktiven Verstand enthalten.

Die Aktion des reaktiven Verstands verursacht jemanden unvernünftig zu sein und unfähig, klar zu denken. Das kann seine Fähigkeit und sein analytisches Vermögen einschränken, so daß er seine Probleme im Leben nicht vernünftig analysieren, stellen und lösen kann. Er versorgt eine Person mit falschen Zielen/Vorhaben und Postulaten, die gegen das Überleben gerichtet sind. Der reaktive Verstand enthält Dichotomien (gegensätzliche Wörter oder Ideen), die jemanden mit genau dem enden lassen, was er nicht will. Zum Beispiel verliert er bei dem Versuch zu gewinnen. Bei dem Versuch Erfolg zu haben, versagt er.

ABERRATION: Irrationales Denken oder gestörtes Verhalten oder Denken in bezug auf ein bestimmtes Ding oder auf mehrere Dinge als Ergebnis der Beeinflussung des reaktiven Verstands auf das Individuum in bezug auf dieses Ding oder Dinge. [Aus Scientology – gekürztes Wörterbuch von L. Ron Hubbard]

Der reaktive Verstand verursacht jede einzelne Aberration!

Sehr häufig wird es jemand schwierig finden, festzustellen, ob er sich in einer gegebenen Situation analytisch oder reaktiv verhält. Hier ist eine Liste von Anhaltspunkten für Aberration, die anzeigen, daß jemand in einem Gebiet oder einer Situation reaktiv ist in bezug auf ein Ding oder Dinge und daher von seinem reaktiven Verstand gelenkt und kontrolliert wird.

- Schlechtes Gedächtnis
- Produziert falsche Antworten
- Hat Probleme
- Regt sich auf
- Ist emotional
- Kann nicht konfrontieren
- Ist körperlich krank
- Ist unaufmerksam
- Hat Wahrnehmungslücken
- Verabscheut, ignoriert oder kann Gegenstände oder ähnliche Gegenstände nicht haben
- Handelt irrational
- Wird als eigenartig betrachtet in diesem Gebiet
- Nimmt jede Kritik an sich selbst übel
- Spottet
- Kann nicht verstehen
- Begeht Overts
- Rechtfertigt sich
- Denkt kritische Gedanken
- Hängt ständig bei dem Gebiet fest
- Will über das Gebiet nicht diskutieren
- Verändert Daten über das Gebiet
- Erzählt Lügen in bezug auf das Gebiet
- Kann das Gebiet nicht verstehen
- Versucht Dinge in diesem Gebiet zu stoppen

Wenn es nicht möglich ist, etwas gegen den reaktiven Verstand zu tun, hat es wenig Sinn, seine Existenz aufzuzeigen. Heutzutage ist die Auflösung des Problems des menschl-

chen Verstands eine Tatsache. Die Probleme des menschlichen Verstands sind gelöst. Das wurde nach fast vierzig Jahren intensiver Forschung und Anwendung von L. Ron Hubbard erreicht. Die Lösung der Probleme des Verstands und die schließliche Auslöschung des reaktiven Verstands wird durch Scientology Prozessing bewirkt (siehe Kapitel über Scientology Prozessing). Auslöschung besteht aus Löschen von Schmerz, Bewußtlosigkeit, Verlust und Mißemotion (d.h. Wut, Gram, Furcht, Apathie), die im reaktiven Verstand enthalten sind, so daß die Erinnerung sich dann als eine analytische Erinnerung wieder einordnet.

Ein Individuum, das versucht, erfolgreich zu sein, kann durch seinen reaktiven Verstand gehindert werden. Dieser Verstand kann Gegen-Postulate gegen die eigenen Postulate des Individuums ausspielen und dadurch Probleme verursachen. Der reaktive Verstand hemmt die Fähigkeit von jemandem, Aktionszyklen zu handhaben, wodurch er mit einer Menge unvollständiger Aktionszyklen und vielen noch nicht begonnenen endet. Er behindert ebenso seine Fähigkeit, effektiv zu kommunizieren. Tatsächlich wird jegliche Unfähigkeit hinsichtlich Kommunikation durch die Existenz des reaktiven Verstands verursacht. Er enthält geistige Barrieren, die ein Individuum behindern und solche Kommunikationsschwierigkeiten verursachen, wie Stimmeln, Stottern, Angst in Situationen zu verschiedenen Leuten zu kommunizieren (insbesondere zu Vorgesetzten und Personen in höheren Positionen). Der reaktive Verstand kann ebenso verursachen, daß man Schwierigkeiten hat, sich auszudrücken und eine Kommunikation zu einem anderen zu bringen. Er ist die Quelle aller Nervosität, Hemmungen, mangelndem Selbstvertrauen und der Unfähigkeit, zu kommunizieren. Er kann verursachen, daß jemand beim Kommunizieren eine völlige Leere im Kopf hat und nicht weiß, was er sagen soll. Und er läßt jemanden vergessen und ist die Quelle jeder einzelner solcher Unfähigkeiten.

DER REAKTIVE VERSTAND UND DIE TONSKALA

Die Position einer Person auf der Tonskala ist abhängig von der Menge und dem Teil des reaktiven Verstands, der bei jemand in einem bestimmten Augenblick eingerastet ist. Die chronische (durch lange Dauer oder wiederholtes Auftauchen) Position auf der Tonskala wird durch die Menge des über längere Zeit eingerasteten reaktiven Verstands von jemand bestimmt. Die akute (zeitweise) Position eines Individuums wird durch diesen Teil des reaktiven Verstands bestimmt, der bei dem Individuum zu der Zeit eingerastet ist.

Jemand kann zum Beispiel in Trauer sein, weil er in einem traurigen Ereignis eingerastet ist, das im reaktiven Verstand enthalten ist. Wenn dieses Ereignis austrastet wird die Person wieder zu ihrer chronischen Tonstufe zurückkehren. Die verschiedenen Emotionen auf der Tonskala sind im reaktiven Verstand enthalten und eine Person geht die Tonskala hinauf und hinunter durch das Einrasten und das Austrasten des reaktiven Verstands.

Eine enthusiastische Person ist in einem Zustand von relativem Key-out (ausgerastet sein) vom reaktiven Verstand und seines Einflusses. Eine Person auf Wut ist heftig in den reaktiven Verstand eingerastet.

Um im Leben erfolgreich zu sein und diesen Erfolg beizubehalten, ist es wichtig, daß ein Individuum auf Enthusiasmus und darüber ist. (Die Tonskala geht über Enthusiasmus hinaus.) Unter dieser Stufe ist man vom reaktiven Verstand beeinflußt und der anscheinende Erfolg kann zu jeder Zeit durch ein plötzliches Einrasten des reaktiven Verstands zerstört werden und die Person falsche Entscheidungen treffen lassen, wodurch Probleme, Aufregungen und Verwirrung erschaffen werden.

Der reaktive Verstand kann durch Scientology Prozessing (siehe Kapitel über Scientology Prozessing) vollständig ausgelöscht werden. Sein Auslöschen vergrößert das analytische Vermögen, die Fähigkeit und die Chance zum Erfolg.

DIE DREI UNIVERSEN

Und es gibt Universen. Es gibt drei an der Zahl: das von einem Gesichtspunkt erzeugte Universum, das von jedem beliebigen anderen Gesichtspunkt geschaffene Universum, sowie das Universum, das durch das Zusammenwirken von Gesichtspunkten geschaffen wurde, und über dessen Aufrechterhalten man sich geeinigt hat – das physikalische Universum. [Aus: Das Schaffen menschlicher Fähigkeit, Die Faktoren von L. Ron Hubbard]

Es gibt also drei Universen – Ihr Universum, das Universum des Anderen und das physikalische Universum. Zwischen jedem dieser drei Universen gibt es eine deutliche Beziehung. Das physikalische Universum gestaltet sich zum Beispiel nach Ihrem Universum. Was Sie nicht in Ihr Universum hinein setzen, wird sich im physikalischen Universum auch nicht ereignen. Wollen Sie etwas in das Universum eines anderen setzen, dann müssen Sie es mittels Absicht dort hinein setzen. Wenn Sie nicht daran denken und es nicht beabsichtigen, dann wird es auch nicht geschehen und die andere Person wird es auch nicht aufnehmen.

Es gibt eine fortwährende Wechselbeziehung zwischen Aktion, Gedanke, Absicht und Postulat, die zwischen Ihrem eigenen Universum, dem Universum einer anderen Person und Ereignissen im physikalischen Universum stattfinden. Das physikalische Universum denkt nicht, es beabsichtigt nicht und es postuliert nicht. Ein lebendes Wesen beabsichtigt und postuliert. Ihr Universum ist das Universum, in dem Sie denken. Es ist nicht in Ihren Kopf eingeschlossen und es besteht gleichzeitig mit dem physikalischen Universum und den Universen jeder beliebigen anderen Person. Ihr Universum ist unendlich und sie sind fähig, alles darin hinein zu setzen, was Sie wünschen. Das physikalische Universum gestaltet sich durch die Gedanken, Absichten und Postulate, die in Ihrem Universum und dem Universum eines anderen enthalten sind. Sie werden feststellen, daß jedes Objekt, das Sie im Moment im Raum bei sich haben, sich nicht bewegt hat, seit es in diese Position gebracht wurde. Der einzige Weg, wie es bewegt werden kann, ist, daß Sie es in Ihrem Universum in eine andere Position bringen, indem Sie beabsichtigen, daß es dort sein soll, es dann aufnehmen und in diese Position bringen.

Was sagt Ihnen das? Es sagt Ihnen, daß im physikalischen Universum nichts geschehen wird, ohne daß Sie denken, postulieren und ein Mock-up in Ihrem eigenen Universum erschaffen. Wenn Sie sich in einer verantwortungsvollen Position gegenüber anderen Personen befinden, dann werden diese Personen Ihre Verantwortlichkeit nicht mitbekommen und in ihren eigenen Universen duplizieren können und fähig sein, Ihre Absichten auszuführen, wenn Sie es nicht zuvor in Ihr eigenes Universum gesetzt haben. Wenn Sie in Ihrem Universum verwirrt sind, dann werden andere in Ihrer Umgebung wahrscheinlich auch leicht verwirrt werden.

MOCK-UP: Ein geistiges Modell, Konstruktion oder Bild, das von einem Thetan erschaffen wurde. Ein Mock-up unterscheidet sich von einem Faksimile darin, daß es willentlich erschaffen wurde, nicht notwendigerweise eine frühere Erfahrung kopiert und unter der Kontrolle des Thetans ist. [Aus Scientology – gekürztes Wörterbuch von L. Ron Hubbard]

Ihre Fähigkeit, Ihr eigenes Universum zu handhaben, wird durch Ihren eigenen reaktiven Verstand behindert. Wenn irgendeine Schwierigkeit auftaucht beim Aufmocken und Erhalten eines Mock-ups, dann sollte eine Person Scientology Prozessing erhalten.

Ein Postulat, das jemand in seinem eigenen Universum macht, wird immer eintreten. Wenn ein Postulat nicht im physikalischen Universum oder im Universum einer anderen Person eintritt, dann gibt es drei Gründe, warum es nicht passiert ist:

1. Sie haben es nicht wirklich postuliert.
2. Sie haben das Postulat eines anderen akzeptiert.
3. Sie haben Gegenpostulate in Ihrem eigenen reaktiven Verstand, die eingerastet sind und sich gegen Ihre eigenen Postulate gestellt haben.

Sie sollten sich bewußt werden, daß man Gedanken oder Ideen von anderen Leuten aufsammelt und herumträgt. Dies sind Postulate, die andere in ihrem eigenen Universum postuliert haben. Weil es mit Ihrem eigenen zusammen existiert, nehmen Sie es auf und stimmen damit überein. Es kann nur etwas für Sie geschehen, wenn Sie damit übereinstimmen und es auch postulieren.

Sie beabsichtigen zum Beispiel am Wochenende eine Arbeit zu erledigen, und ein Freund kommt vorbei und fragt Sie, ob Sie mit ihm Angeln gehen. Letztenendes gehen Sie mit ihm Angeln. Sie waren mit seinem Postulat einverstanden und stimmten damit überein.

Es gibt eine interessante Beziehung zwischen Ihrem eigenen Universum und dem physikalischen Universum. Sie können nur solche Dinge im physikalischen Universum haben, die Sie in Ihrem eigenen Universum erschaffen. Wenn Sie sie nicht zuvor in Ihrem eigenen Universum aufgemockt haben und dort aufrecht erhalten, dann werden Sie für Sie im physikalischen Universum nicht vorhanden sein. Die Gründe, warum jemand Schwierigkeiten beim Erschaffen und Aufrechterhalten in seinem eigenen Universum hat, sind:

1. Ihm fehlt das Wissen, das eigene Universum zu handhaben und etwas aufzumocken.
2. Der reaktive Verstand der Person wird bei einem bestimmten Gebiet restimuliert und verursacht Gegenpostulate, die sich mit seinen eigenen Postulaten vermischen und Schwierigkeiten im physikalischen Universum erschaffen.

Beispiel: Eine Person ist unfähig, sich ein nagelneues Auto aufzumocken und das Mock-up aufrechtzuerhalten. Im physikalischen Universum geht er hin und kauft sich ein nagelneues Auto. Innerhalb von drei Monaten wird das Auto beinahe ein Wrack sein. Warum? Nun, er konnte das Mock-up von einem neuen Auto in seinem eigenen Universum nicht aufrechterhalten, daher wird er nicht fähig sein, es im physikalischen Universum zu haben. Das physikalische Universum wird nur durch Ihr eigenes und das Universum der anderen beeinflusst.

Beispiel: Wenn Sie unfähig sind, sich einen Parkplatz in einem bestimmten Gebiet aufzumocken, dann werden Sie, wenn Sie hin kommen, sehen, daß dort kein Parkplatz für Sie frei ist. Mit der Fähigkeit ein Mock-up zu erzeugen und einen Parkplatz in Ihrem eigenen Universum zu erschaffen können Sie sich völlig sicher fühlen, daß einer da sein wird und wenn Sie hin kommen, dann wird es dort einen Parkplatz geben.

Nach aktueller Statistik sind nur 5% der Menschen wirklich erfolgreich und bekommen, was sie vom Leben wollen, so daß sie finanziell unabhängig werden. Die verbleibenden 95% haben Schwierigkeiten, ein Mock-up in ihrem eigenen Universum aufrechtzuerhalten. Dieser Zustand kann nur durch Scientology Prozessing korrigiert werden [s. Kapitel Scientology Prozessing].

Eine Person ist erfolgreich entsprechend der Fähigkeit, das eigene Universum zu erschaffen. Um zu erreichen, was immer Sie erreichen wollen, müssen Sie fähig sein, es so in Ihrem eigenen Universum zu sehen, als ob Sie es schon erreicht hätten.

Probieren Sie es aus. Beschließen Sie, was Sie tun wollen. Dann überprüfen Sie es mit verschiedenen Mock-ups, bis Sie den genauen Weg herausgearbeitet haben, den Sie schließlich gehen wollen. Dann beschließen Sie, daß dies das letztliche Endergebnis sein wird. Nun führen Sie es aus.

Wenn Sie jemals Schwierigkeiten haben, eine Arbeit abzuschließen, dann mocken Sie sich das Endergebnis auf und setzen Sie es in Ihr eigenes Universum, als ob es schon verwirklicht wäre. Setzen Sie dies fort, bis Sie sich besser fühlen. Jegliche Stopps, die Sie beim Abschließen der Arbeit hatten, werden verschwinden.

ERFOLG – ZIELE – POSTULATE

Die grundlegende Formel von *leben* (“leben” als Tätigkeit, nicht die Sache “das Leben”) ist:

EIN GRUNDLEGENDES ZIEL HABEN UND BEFOLGEN.

[von HCO PL 13.3.65 – Die Struktur von Organisation – Was ist Policy? Von L. Ron Hubbard]

Wenn es jemals ein Geheimnis für Erfolg gab, dann liegt es in dem Gebiet von Zielen. Keine Person kann erfolgreich werden, ohne ein Ziel zu haben. Ein Ziel ist etwas lohnendes, was das Individuum erreichen will. Die Gründe, warum jemand im Leben nichts erreicht, sind wie folgt:

1. Aufgrund des Einflusses des reaktiven Verstands weiß er nicht, wohin er gehen will.
2. Er hat entschieden, was sein Ziel ist, erreicht es und versäumt, den Zyklus dieses Zieles zu beenden und nimmt ein neues Ziel auf (das nennt man ein “Überlaufen” des Zieles).
3. Die Person läuft in verschiedene Stopps und Hindernisse auf dem Weg und endet mit einem verfehlten Ziel.

Um erfolgreich zu sein muß man Ziele haben. Erfolg kann definiert werden als das Erreichen dessen, was man sich vorgenommen hat. Viele Menschen gehen durch das Leben, ohne zu wissen, was sie wirklich tun wollen; sie versagen, weil sie unfähig sind, Ziele aufzustellen. Selbst wenn Sie ihnen das Geheimnis des Erfolgs aufzeigen und ihnen sagen, daß sie, um erfolgreich zu sein, lediglich ein lohnendes Ziel aufstellen müssen, sind sie immer noch unfähig zu entscheiden, was sie tun werden. Die Erklärung dafür liegt im Verstehen des reaktiven Verstandes. (Siehe Kapitel über analytischen und reaktiven Verstand.)

Die reaktive Bank ist fast vollständig aus falschen und mit Schreckladungen versehenen Zielen aufgebaut, um die Wesen am Wachsen zu hindern. [von HCO PL 13.3.65 – Die Struktur von Organisation – Was ist Policy? Von L. Ron Hubbard]

Der reaktive Verstand enthält geistige Konflikte und viele falsche Ziele. Diese verursachen einen in einer Richtung durch das Leben zu gehen, die man gar nicht wirklich will. Der reaktive Verstand versetzt das Individuum in einen Zustand von Verwirrung. Er kontrolliert das Wesen wie eine Marionette. Die Lösung dieses Problems ist Scientology Prozessing (siehe Kapitel von Scientology Prozessing).

Trotz des reaktiven Verstands kann jemand viel für einsetzenden Erfolg im Leben tun, indem er sich hinsetzt und seine Ziele ausarbeitet; das, was er erreichen will. Diese sollten aufgeschrieben werden als das Endergebnis, das heißt, das Abschließen des Aktionszyklusses. Jemand kann eine Menge von Zielen haben. Wenn man entschieden hat, was man tun will, ist die nächste Aktion das Abschließen des Vorhabens zu postulieren. Das heißt, sich im eigenen Universum vorzustellen, daß man als Tatsache dieses Ziel bereits erreicht hat.

Die nächste Aktion ist das Ausarbeiten der Gradientenschritte, die notwendig sind, um das Endziel zu erreichen. Diese Schritte sind dann aufzuschreiben und im eigenen Universum als erreicht zu postulieren.

Nachfolgend ist der erste Schritt aufzunehmen, sein Abschließen zu postulieren und durch den Aktionszyklus zu gehen mit Start, Fortsetzen und Abschließen dieses Schrittes. Machen Sie dasselbe mit dem nächsten Schritt, dann dem nächsten, und so weiter. Für das Erreichen eines übergeordneten Gesamtzieles muß man sich klar werden, daß es notwendig sein kann, neue Informationen zu erhalten, neue Fähigkeiten zu erlangen, neue Ausstattung oder zusätzliche Hilfe zu bekommen. All dieses sind Teile der Gradientenschritte zum Erreichen des übergeordneten Gesamtziels.

Alle Stopps treten wegen gescheiterter Ziele auf. Jedem Stopp liegt ein gescheitertes Ziel zugrunde. Es gibt dazu ein Gesetz—um Leben und Aktivität wieder herzustellen, brauchen sie lediglich das gescheiterte Ziel neu zu beleben. Dadurch werden die Stopps sofort verschwinden (Blow).[Aus HCO PL vom 14. Januar 1969 - OT Orgs - von L. Ron Hubbard]

Jede auftauchende Schwierigkeit beim Erreichen eines Zieles oder bei einem Schritt auf dem Weg dahin sind alle zu überwinden, indem man die Aufmerksamkeit auf das Ziel legt und sich in seinem eigenen Universum vorstellt, daß dieses Ziel tatsächlich erreicht ist. Diese Aktion nennt sich “Wiederbeleben eines verfehlten Zieles”. Sie werden sehen, daß alle Stopps verschwinden, nur indem Sie dies tun.

Beispiel: Jemand muß Lebensmittel im Supermarkt einkaufen und es ist 18 Uhr. Der Laden schließt um 18 Uhr. Das Ziel ist Lebensmittel zu kaufen. Stellen Sie sich in Ihrem eigenen Verstand vor, daß Sie Lebensmittel eingekauft haben. Dann gehen Sie und setzen die physikalische Aktion des Einkaufens um. Denken Sie nicht “Oh, der Laden ist zu, weil es 18 Uhr ist”. Das lenkt Ihre Aufmerksamkeit auf den Stopp.

Beispiel: Sie entscheiden sich geschäftlich nach New York zu fliegen. Sie rufen die Fluggesellschaften an und erfahren, daß der Flug ausgebucht ist und daß es eine Ersatz-Warteliste gibt. Sie denken möglicherweise “Oh, gut, so ist es!” und nehmen den ersten Bus. Die korrekte Aktion ist, zu postulieren, daß Sie in New York sind. Fahren Sie zum Flughafen und entscheiden Sie, daß Sie in diesem Flugzeug sind und New York erreicht haben. Gehen Sie zum Flugticketschalter und fragen Sie nach Ihrem Ticket.

Beispiel: Sie sind ein Geschäftsmann, haben sich als Ziel gesetzt, ein erfolgreiches Unternehmen aufzubauen und Sie haben Ihre Vorstellung davon, was der Erfolg sein wird. Für eine notwendige Zwischenfinanzierung gehen sie zur Bank und fragen nach einem Kredit. Bei der Bank informiert man Sie, daß man gegenwärtig nicht in der Lage ist, Ihnen noch mehr Geld zu geben. Sie lenken Ihre Aufmerksamkeit auf Ihr Ziel eines erfolgreichen Unternehmens und setzen das fort, bis plötzlich die Idee auftaucht, daß Sie das Darlehen anderswo bekommen können, oder daß Sie den Kredit gar nicht wirklich brauchen.

In jedem dieser Fälle sehen Sie, daß Sie Ihre Aufmerksamkeit auf das Ziel richten. Wenn Sie das tun, werden Sie feststellen, daß jegliche Stopps sofort verschwinden. Erinnern Sie sich, daß sich dies “Wiederbeleben eines verfehlten Ziels” nennt. Jedes verfehlte Ziel kann wiederbelebt werden, indem man seine Aufmerksamkeit auf das ursprüngliche Ziel lenkt. Diese Technologie kommt geradewegs aus Scientology und ist sehr machtvoll. Unterschätzen Sie ihre Nützlichkeit nicht.

Dieses Prinzip ist auch im familiären Leben von großem Nutzen. Viele Schwierigkeiten, in die Sie laufen, können auf der Basis von Wiederbeleben des verfehlten Ziels eines anderen gehandhabt werden. Wenn eine Person ein verfehltes Ziel hat, dann wird sie den Stopp dramatisieren. Verfehltes Ziel entsteht dadurch, daß ein Individuum ein Ziel hat und dann im Erreichen dieses Ziels gestoppt wird. Dadurch wird er seine Aufmerksamkeit auf dem Stopp haben und ihn dramatisieren, indem er andere Leute und andere Dinge in seiner Umgebung stoppt. Sie handhaben eine solche Situation, indem das verfehlte Ziel von jemandem wiederbelebt wird durch Befragen, was er beabsichtigt und noch nicht getan hat; was erreicht werden sollte und er noch nicht erreicht hat, oder eine ähnliche Frage.

Eine andere Situation, die beachtet werden muß, ist das überlaufene Ziel. Das bedeutet, jemand setzt sich ein Ziel und erreicht es tatsächlich ohne zu erkennen, daß er es erreicht hat. Manchmal kann jemand ein Ziel sehr schnell erreichen und nicht realisieren, daß er es erreicht hat. Dies endet in einem Overrun (Überlaufen), und die Person läuft plötzlich in Schwierigkeiten, Ärger und Probleme.

Beispiel: Jemand setzt sich das Ziel, einen Studiokurs zu belegen. Innerhalb einer sehr kurzen Zeit ist er tatsächlich auf dem Kurs, bekommt aber nun enorme Schwierigkeiten damit. Der Grund für diese Schwierigkeiten ist, daß die Person, die das Ziel hatte, einen Kurs zu belegen, dieses erreicht hat. Sie hat aber nicht den Aktionszyklus beendet und sich kein neues Ziel gesetzt, wie, den Kurs erfolgreich abzuschließen.

Beispiel: Ein Geschäftsmann setzt sich ein Ziel, ein erfolgreiches Unternehmen aufzubauen, schafft es innerhalb von zwei Jahren und versäumt zu erkennen, daß er sein ursprüngliches Ziel erreicht hat. An diesem Punkt fängt das Geschäft an nachzulassen, viele Schwierigkeiten tauchen auf, die Effizienz fällt und er ist umgeben von vielen geschäftlichen Problemen. Der Grund? Er hat das gesteckte Ziel bereits erreicht, aber er hat den Zyklus nicht beendet und keine neuen zu erreichenden Ziele gesetzt. Solange man sich keine Ziele setzt, geht man nirgendwo hin. Durch das Leben zu gehen ohne ein Ziel, ist wie ein Schiff ohne Ruder auf das Meer zu schicken. Es wird wahrscheinlich irgendwo enden, ständig in Schwierigkeiten sein, oder das Problem haben, auf eine Sandbank gelaufen zu sein oder fortgespült an irgendeinen einsamen Strand.

Das Thema Ziele ist sehr wichtig. Um im Leben erfolgreich zu sein, muß jemand wissen, wohin er steuert. Er muß sich ein Ziel gesetzt haben. Wenn er dieses Ziel erreicht hat, dann muß er den Zyklus beenden und sich ein neues Ziel setzen. Eine Person ohne ein Ziel ist umhertreibend, ganz auf dem Weg zu unterliegen auf Ton 0 (siehe Kapitel "Die Emotionsskala").

Beispiel: Jemand war in seinem Leben aktiv. Mit 65 Jahren geht er in Rente. Jetzt wird ihm gesagt, daß er nicht arbeiten kann. Er setzt sich im Leben keine neuen Ziele. In vielen Fällen wird er krank und stirbt innerhalb einer sehr kurzen Zeit.

Die Formulierung eines Ziels ist sehr wichtig. Das Ziel sollte das Ende beschreiben, oder das Beenden des Aktionszyklusses, den man zu erreichen wünscht.

Ein Individuum, eine Spezies, ein Organismus, eine Organisation muß ein ausgesprochenes GRUNDLEGENDES ZIEL haben, um Erfolg zu haben, zu überleben und den Einfluß zu erweitern. [von HCO PL 13.3.65 – Die Struktur von Organisation – Was ist Policy? Von L. Ron Hubbard]

Das wichtigste, das eine Person durch das Leben führt, ist ein Ziel. Erfolg in etwas beliebigem entsteht als ein Ergebnis, ein lohnendes Ziel aufgestellt zu haben, auf das Sie hinarbeiten, es erreichen und dann ein neues aufstellen. Es ist für jeden Scientologen unentbehrlich, sich wirklich hinzusetzen und seine Ziele festzulegen. Das ist der Grund, warum Leute stoppen. Sie dramatisieren die Stopps, die ihnen auferlegt wurden, und sie finden keinen Weg. Sie wissen nicht, was sie tun wollen. Die größte Schwierigkeit für jemanden ist, sich hinzusetzen und festzulegen, was er eigentlich tun will, und wo er hinsteuert. Die Tatsache, daß jemand kein Ziel hat, zeigt, daß es für ihn ein verfehltes Ziel gibt. Er wird im Leben gestoppt werden.

Stopps ereignen sich alle wegen verfehlten Zielen. [HCO PL vom 14. Januar 1969 – OT Orgs - von L. Ron Hubbard]

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

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

Postulat: Eine Folgerung, Entscheidung oder ein Beschluß des Individuums selbst in seinem eigenen Selbst-Determinismus über Daten der Vergangenheit, bekannt oder unbekannt. Das Postulat ist immer bekannt. Es wird nach der Beurteilung von Daten gemacht. Es löst ein Problem der Vergangenheit, entscheidet über Probleme oder Beobachtungen der Gegenwart oder setzt ein Muster für die Zukunft. [Aus Scientology – gekürztes Wörterbuch von L. Ron Hubbard]

Sie erschaffen Ihre eigene Zukunft, und wenn Sie sie nicht erschaffen, wird sie nicht geschehen.

Jeder noch nicht abgeschlossene Aktionszyklus ist deshalb nicht beendet, wie Sie sehen werden, weil Sie das Endergebnis nicht postuliert haben. Wenn Sie aufstehen wollen, müssen Sie die Vorstellung bekommen, aufzustehen. Das ist das Endergebnis. Dann können Sie aufstehen.

Sie müssen das richtige Endergebnis postulieren.

Ein Postulat funktioniert immer. Sie postulieren sowieso die ganze Zeit. Ereignisse entwickeln sich genau so, wie Sie sie postulieren. Wenn Sie umhergehen und sagen: "Ich kann das nicht tun", werden Sie es nicht tun können. Sie denken: "Es gibt kein Geld, Geld ist knapp", und es wird kein Geld da sein. Wenn Sie denken: "Ich habe meine Schlüssel verloren. Ich weiß nicht, wo sie sind", werden Sie sicherlich nicht wissen, wo sie sind. Das größte Erfolgshindernis, das jemand haben kann, ist seine eigene Einstellung. Ändern Sie die Einstellung einer Person und sie wird die unüberwindlichsten Probleme bewältigen. Denken Sie: "Ich habe ... getan", und es ist halb getan. Denken Sie: "Ich weiß, wo meine Schlüssel sind. Ich habe meine Schlüssel", und plötzlich werden Sie erscheinen.

Um zu funktionieren, muß ein Postulat nur ein leichter Gedanke sein. Ein Postulat wird in der Gegenwart in Ihrem Universum gemacht, als ob es schon geschehen wäre.

Was immer Sie nicht getan haben, wurde nicht getan, weil Sie es in Ihrem Universum nicht als ein Endergebnis postuliert haben. Postulate wie: "Ich werde ...", eines Tages werde ich ..." sind keine Endergebnisse. Wer sie auf diese Weise macht, erreicht nichts.

Um im Leben erfolgreich zu sein, muß man Ziele und Vorhaben aufstellen. Man muß planen und festlegen, welche Endergebnisse man erhalten will, um dann die Endergebnisse zu postulieren, als ob sie in der Gegenwart in seinem eigenen Universum schon erreicht wären. Man sollte jeden Tag Zeit erübrigen für die Planung und das Postulieren der Tätigkeiten des nächsten Tages. Ich habe gemerkt, daß dies nur erfolgreich getan werden kann, indem ich ein passendes Tagebuch führe und es bezüglich meiner täglichen Aktivitäten auf dem laufenden halte. Dann kann ich für die Zukunft "Mock-ups" nach meinem Entschluß machen, und sie nicht dem Zufall überlassen. Probieren Sie das selbst aus. Schreiben sie Dinge auf, die zu erledigen sind. Zeigen Sie die wichtigen an. Entscheiden Sie, wann Sie jedes tun werden und stellen Sie sich vor, wie jedes nach der Erledigung sein wird, das endgültige, zu erreichende Schlußergebnis. Machen Sie das täglich (am besten abends) vor dem Schlafengehen und jeden Morgen nach dem Aufwachen. Tun Sie es eine Woche lang, und achten Sie darauf, ob sie erfolgreicher geworden sind.

ÜBUNG

Schreiben Sie eine Liste Ihrer eigenen Ziele.

Wenn Sie Schwierigkeiten damit haben, lesen Sie das Kapitel über den *Analytischen und Reaktiven Verstand*, das Kapitel über die *Drei Universen* und *dieses Kapitel* noch einmal.

Wenn es Ihnen dann immer noch Mühe macht, dann wird Ihnen Scientology Prozes-
sing helfen, die Ursache Ihrer Schwierigkeiten zu finden und zu handhaben.

PROBLEME

Das Leben stellt sich Probleme, um sie zu lösen. [Aus: Das Schaffen menschlicher Fähigkeit, Axiom 39, von L. Ron Hubbard]

Wissen über Probleme und wie man sie bewältigt ist für jeden notwendig, der erfolgreich sein will.

PROBLEM: Alles, was aus Gegensätzen vergleichbarer Stärke besteht; besonders Postulat-gegen-Postulat, Absicht-gegen-Absicht oder Idee-gegen-Idee. [Aus Scientology – gekürztes Wörterbuch von L. Ron Hubbard]

Jedes Problem, das jemand hat, besteht nur, weil das Individuum dieses Problem erschafft. Man erschafft sich in seinem eigenen Universum Probleme, indem man eine Absicht und dann eine gleichwertige, gegensätzliche Absicht, ein Postulat und dann ein gleichwertiges und gegensätzliches Postulat erschafft. Entscheiden Sie sich etwas zu tun und dann, es nicht zu tun. Dann haben Sie ein Problem. Ein Problem kann den Anschein haben, im physikalischen Universum zu bestehen. Es wird im physikalischen Universum nur solange bestehen, wie man es in seinem eigenen Universum erschafft. Sobald man aufhört, ein Problem in seinem eigenen Universum zu erschaffen, wird das Problem im physikalischen Universum verschwinden.

Wenn jemand ein Problem hat, dann sitzt er mitten in zwei gegensätzlichen Postulaten, Absichten oder Ideen und bewegt sich weder in die eine noch in die andere Richtung. Er sitzt in einem "vielleicht". Das Problem wird so lange weiter bestehen bleiben, bis er sich entscheidet, den einen oder den anderen Weg zu gehen. Ein Problem kann nur existieren, wenn es nicht konfrontiert wird. Sobald das Problem konfrontiert und eine Entscheidung getroffen ist, wird sich das Problem entsprechend reduzieren.

Ein Problem besteht nur, wenn man nicht handelt und es nicht konfrontiert. Ärger darüber, ein Problem zu handhaben und zu konfrontieren, bedeutet, daß es Zeit wird, es zu handhaben. Wenn Sie fähig sind, ein Problem zu handhaben und zu konfrontieren, dann werden Sie plötzlich feststellen, daß Sie es gar nicht handhaben müssen.

Beispiel: Ihr Chef macht Ihnen ungeheure Schwierigkeiten und Ärger. Sie sind unentschlossen, wie Sie die Situation handhaben sollen und Sie machen keine Anstalten, die Lage zwischen Ihnen zu verbessern. Die Schwierigkeit bleibt bestehen und Sie haben ein Problem. Sie haben die Möglichkeit, die Sache zu überdenken und entscheiden, daß Sie das Problem nicht brauchen. Wenn es hart auf hart kommt, kommen Sie auch ohne Ihren Job zurecht und Sie beschließen, in das Büro zu gehen und mit Ihrem Chef fertig zu werden. Wie beschlossen kommen Sie zum Büro, nur um festzustellen, daß das Problem nicht mehr besteht. Der Chef hat sich durch irgendeine unbekannte Ursache geändert.

Ein Problem kann nur bestehen, wenn es zwei gegensätzliche Postulate, Absichten oder Ideen gibt.

Als ein Beispiel der Aktion eines Problems können Sie folgende Demonstration durchführen. Drücken Sie beide Hände mit gleicher Kraft gegeneinander. Sie finden sich nun selbst festgekeilt, beide Hände vor sich aneinander gedrückt. Jetzt haben Sie ein Problem. Wenn Sie mir das nicht glauben, dann erschaffen Sie diese Situation weiter, beide Hände vor sich gegeneinander gedrückt, eine Hand drückt gegen die andere mit gleicher Kraft, und gehen Sie so Ihren täglichen Aktivitäten nach. Um diese Situation aufzulösen, müssen Sie lediglich aufhören, die Kraft zu erschaffen, die von einer Hand ausgeübt wird. Sobald Sie das tun, werden Sie augenblicklich feststellen, daß die Kraft der anderen Hand ebenso verschwunden ist und daß Sie das Problem aufgelöst haben.

Um irgendein Problem zu lösen, ist es lediglich erforderlich, Theta, der Löser zu werden, anstatt Theta, das Problem zu sein. [Aus: Das Schaffen menschlicher Fähigkeit, Axiom 49, von L. Ron Hubbard]

Um ein Problem im physikalischen Universum zu lösen, müssen Sie das Problem lediglich in Ihrem eigenen Universum handhaben und es dort zum Verschwinden bringen. Dann verschwindet es im physikalischen Universum.

Vor der Entdeckung dieses Datums durch L. Ron Hubbard hat der Mensch seine Probleme im physikalischen Universum gelöst, indem er das physikalische Universum manipuliert hat, ohne zu sehen, daß das Problem im eigenen Universum vorhanden war und daß er nur seine eigenen Ideen ändern mußte, damit das Problem verschwindet.

Beispiel: Ein Geschäftsmann hat ein finanzielles Problem. Das Geschäft geht schlecht, die Umsätze gingen zurück und er ist knapp bei Kasse und unfähig seine Gläubiger zu bezahlen. Die Gläubiger drängen ihn, seine Schulden zu begleichen. Seine Lösung des Problems ist, krank zu werden. Möglicherweise endet er im Krankenhaus in dem Versuch, seine Gläubiger aufzuhalten. Natürlich löst das nicht sein Problem. Die Lösung wird nun zum nächsten Problem. Er wird jedenfalls bankrott gehen, und außerdem wird er ein sehr kranker Mann sein. Die richtige Lösung wäre, das finanzielle Problem in seinem eigenen Universum zu lösen, indem er die gegensätzlichen Kräfte (Postulate/Gegen-Postulate, Absicht/Gegen-Absicht, Idee/Gegen-Idee) bezüglich Finanzen, Geld und seinem Geschäft wegnimmt. Hätte er das getan, wäre die Situation gehandhabt.

Jemandem einen Rat zu geben, der ein Problem hat, funktioniert nicht, weil er das Problem selbst erschafft. Der Rat stellt lediglich ein Gegen-erschaffen gegen das Problem dar. Wenn man die Person dazu bekommt, daß sie das Problem erklärt, wird es sich vermindern.

Man erschafft sich seine eigenen Probleme. Diese löst man, indem man sie handhabt und in seinem eigenen Universum konfrontiert.

Dann ist man größer und kann Ursache über seine eigenen Probleme sein. Die Probleme eines anderen kann man nicht lösen. Jeder Versuch, die Probleme von anderen zu lösen, wird die Person nur in neue Probleme stürzen. Die Lösung wird dann zum Problem. Leihen Sie zum Beispiel jemandem etwas Geld, um ein Problem zu lösen und sehen sie, wie es funktioniert. Nachdem das Geld ausgegeben ist, wird das Problem wieder erscheinen.

Der Weg, ein Problem zu handhaben, ist seine Ursache zu handhaben. Die Ursache liegt immer in einem selbst.

SCIENTOLOGY PROZESSING

Scientology ist für die fähige Person, die noch fähiger werden will. In Scientology sind wir an erfolgreichen Menschen interessiert. Erfolg zu haben hängt von der eigenen Fähigkeit ab, sein eigenes Universum zu handhaben. Um im physikalischen Universum zu funktionieren, muß man fähig sein, im eigenen Universum zu erschaffen, zu denken und aufzumocken. In dem Maß, indem man das kann, wird man in seinen Aktionen im physikalischen Universum erfolgreich sein.

Ein Individuum ist ein geistiges Wesen. In Scientology wird es ein "Thetan" genannt. Er hat weit mehr Fähigkeiten, als er tatsächlich nutzt. Eine Person hat eine enorme Menge von verborgenen Fähigkeiten. Diese Fähigkeiten wurden durch verschiedene geistige Barrieren unterdrückt. Diese geistigen Barrieren sind dem Individuum unbekannt; dennoch ist es ihm möglich, sie zu lokalisieren und zu entfernen. Dies wird durch Scientology Prozessing erreicht. Scientology Prozessing besteht daraus, jemanden zu befähigen, auf sein eigenes Universum zu schauen und die verschiedenen Verwirrungen der Vergangenheit für sich selbst zu lokalisieren und zu identifizieren. Man könnte sagen, daß diese geistigen Barrikaden aus verschiedenen Momenten von Schmerz, Bewußtlosigkeit, Verlust und Mißemotion bestehen, die das Individuum erfahren hat. Durch Prozessing ist es möglich, diese geistigen Barrieren zu lokalisieren und das Individuum davon zu befreien.

Jede Schwierigkeit, die ein Individuum im Leben hat, sei es erfolgreich zu sein, seine Probleme zu handhaben, seine Zukunft aufzumocken und zu erschaffen, seine Ziele festzulegen, oder Aktionszyklen zu postulieren und zu beenden, kann alles durch Scientology Prozessing aufgelöst werden.

Scientology Prozessing kann in zwei Formen erhalten werden. Das eine ist Gruppen Prozessing und das andere ist individuelles Prozessing.

Eine andere Form von Prozessing ist Dianetik Prozessing. Das Ziel von Dianetik Prozessing ist, Gesundheit, Glück und Freiheit von solchen Dingen zu erlangen, die jemanden anfällig machen für körperliche Krankheit. Nach Dianetik Prozessing ist eine Person gesund, glücklich und frei von allen psychosomatischen Krankheiten.

SCIENTOLOGY TRAINING

Um erfolgreich zu sein, muß man Wissen über das Leben haben. Der beste Weg etwas über das Leben zu lernen, ist trainiert zu werden.

Die in diesem Buch enthaltene Information kann ohne Training gelernt und angewendet werden, das eigene Können und die Fähigkeit in der Anwendung kann jedoch zehnfach ansteigen nach erhaltenem Scientology Training.

Es gibt mehrere Scientology Trainings Kurse, die den möglichen Erfolg eines Individuums steigern. Das Folgende ist ein Auszug aus *DIANETIK: DIE MODERNE WISSENSCHAFT GEISTIGER GESUNDHEIT* von L. Ron Hubbard.

DER VERSTAND

Den Verstand muss man sich in zwei Teile aufgeteilt vorstellen. Auf der einen Seite haben wir jenen Verstand, mit dem wir bewusst denken und arbeiten können. Dieser Verstand analysiert, er kann Dinge unterscheiden, vergleichen und gleichsetzen, je nach Tatbestand. In diesem Verstand haben wir tausende und abertausende von Informationen, zu denen wir einen mehr oder weniger guten Zugriff haben, über diesen Verstand haben wir eine gute Kontrolle. Je nach Schulung und Training können wir mit ihm intelligente oder gar geniale Einfälle haben. Dieser Teil ist in Ordnung. Schult man ihn, könnte man sogar sagen, er sei perfekt. Wir wollen diesen Verstand den *analytischen* Verstand nennen.

Was uns zu schaffen macht, ist der andere Verstand. Auch in diesem Verstand sind Erinnerungen gespeichert, aber diese sind unbewusst und schmerzhaft. In diesem Verstand sind jene Erinnerungen gespeichert, die wir lieber verdrängen. Wir möchten nicht, dass diese Dinge geschehen sind.

Was sind das für Erinnerungen? Geschlagen oder gescholten worden sein, das angeschlagene Schienbein, der Zahnarztbesuch, eine Scheidung, peinliche Fehler, um nur einige zu nennen. Erinnern Sie sich gerne daran, wie jemand starb, der Ihnen nahe stand?

Diesen Verstand kontrollieren nicht Sie, er kontrolliert Sie. Sie sind nicht Ursache über ihn, sondern Effekt von ihm. Wie kontrolliert er die Person? Analysieren wir dies anhand eines Beispiels: Jemand ist sauer auf seinen Chef, ob gerechtfertigt oder nicht ist einerlei. Er lässt bei einem Mitarbeiter Dampf ab. In seinem Ärger sagt er mehr als bloss die Wahrheit und braucht unschöne Worte. Mitten im Gespräch geht die Türe auf und ausgerechnet der Chef tritt ein. Er will, dass der verärgerte Mitarbeiter des späteren Nachmittags zu ihm ins Büro kommt. Obwohl der Chef kaum mitbekommen hat, was da gesprochen wurde, wird nun der reaktive Verstand den analytischen mit lästigen Gedanken lähmen. Immer wenn er sich konzentrieren will, beginnt eine Gedankenmaschinerie abzulaufen. "Was will er von mir? Hörte er was ich da sagte? Bekomme ich eine Ruffel oder gar die Kündigung? Was sagt meine Frau, wenn ich arbeitslos bin?" Dieser Verstand reagiert einfach.

Nehmen wir noch ein weiteres Beispiel. Ein Kind will ein Streichholz anzünden und verbrennt sich die Finger. Jedesmal wenn nun dieses Kind aufgefordert wird, ein Streichholz anzuzünden, wird es diese Erinnerung vor Augen haben und sich weigern, dies zu tun. Drängt man es, wird es weinen oder Zeter und Mordio zu schreien beginnen. Die Erinnerung des Verbrennens der Finger wird wieder aktiv, sogar den Schmerz fühlt es in diesem Moment wieder. Das Geschehnis wurde re-aktiviert. Frühere, ähnliche Erinnerungen werden re-aktiviert, auch wenn sie im Moment nicht richtig bewusst sind. Weil dieser Verstand wieder aktiv wird, nennen wir ihn *reaktiver Verstand*.

Der reaktive Verstand kann sehr stark in den analytischen Verstand hineinwirken. Vor allem tut er dies, ohne dass wir uns dessen bewusst sind. Wir denken, wir hätten unser Denken im Griff. Je schlechter man es im Griff hat, desto fester denkt man dies. Wir kämen nie auf die Idee, ein Teil unseres Verstandes spiele verrückt. Das eigene unlogische Verhalten zu sehen ist sehr schwierig, fast unmöglich. Bei anderen Leuten ist es viel einfacher zu erkennen. Beim Kind mit den verbrannten Fingern sehen wir sofort, dass es sich überwinden muss um Streichhölzer anzuzünden zu können. Diese relativ ungefährliche Tätigkeit nicht zu lernen ist unvernünftig und hinderlich. Bei einem Erwachsenen würde dies gar als gestörtes Verhalten eingestuft!

GELD UND DIE LÖSUNG IHRER GELDPROBLEME

Um erfolgreich zu sein, muß man etwas über Geld und die Handhabung seiner Geldprobleme wissen. Viele Leute, die sonst erfolgreich sind, glauben zu versagen, weil sie niemals Geld haben. Das entsteht durch die Tatsache, daß sie viele Mißverständnisse haben hinsichtlich Geld und seiner Handhabung.

Das Einkommenspotential einer jeden gewöhnlichen Gruppe wird bestimmt durch die Forderung nach Einkommen, nicht durch irgendeinen anderen wichtigen Faktor. Bei finanzieller Überwachung auf einer internationalen Basis ist dies der einzige Faktor, den man benutzt. Obwohl man sich vorstellen könnte, daß Einkommen aus anderen Gründen entstehen und auf andere Weise erhalten werden kann, ist es Tatsache, daß nur die Forderung der Gruppe überhaupt irgendein Einkommen produziert.

Für den Gebrauch in finanzieller Überwachung können Sie Anforderungen stellen, wie immer Sie wollen, und so lange die Gruppe glaubt, daß sie alles ausgibt, was sie erwirtschaftet und mehr braucht, werden Sie angemessenes Einkommen haben.

Für praktische Zwecke gelten keine anderen Regeln. [HCO PL 18. Januar 1965 – Finanzielle Verwaltung – Aufbau des Kontoguthabens – von L. Ron Hubbard]

Dies wurde in bezug auf eine Gruppe geschrieben, gilt aber ebenso für ein Individuum. Wenn jemand ein größeres Einkommen braucht, muß er dieses größere Einkommen von sich selbst fordern, bevor er irgendeine Hoffnung hat, es zu erhalten.

Das bedeutet nicht, daß man hinausgeht und Einkommen von jemand anderem fordert. Einkommen irgendeiner Art ist nur verdient als ein Ergebnis von geleistetem Dienst. Die Dienstleistung muß so sein, daß sie finanziellen Wert hat und jemand bereit ist, dafür zu bezahlen. Der geleistete Dienst muß im Wert dem dafür bezahlten Geld angemessen sein. Wenn eine Dienstleistung von hoher Qualität und besser als jede andere angebotene ist, dann kann auch ein höherer Wert angesetzt werden. Vorausgesetzt, daß ein Bedarf besteht für diesen Service, werden die Leute dafür bezahlen und nicht seinen Wert in Frage stellen.

Ein Verstehen des Ausdrucks "Forderung nach Einkommen" ist notwendig. Es bedeutet den Wunsch des Individuums zu verdienen, seine Bedürfnisse und wieviel er meint, daß er im Leben haben sollte. Einkommen wird von jemand in dem Maß erzielt, indem er vorbereitet ist, Dienstleistung zu bieten, Gegenwert zu bieten für das, was er erhält – in anderen Worten, den fairen Austausch für den Gegenwert des Gegenwerts.

Wenn jemandes Einkommen nicht hoch genug ist, dann sollte als erste Aktion die Dienstleistung angekurbelt werden. Geben Sie mehr Service, geben Sie besseren Service und bereiten Sie sich vor, mehr zu geben. In anderen Worten, Sie müssen mehr aufbieten, wenn Sie mehr bekommen oder Ihr existierendes Einkommen beibehalten wollen. Das ist von spezieller Wichtigkeit für einen Geschäftsmann oder einen Verkäufer. Dies ist eine Werbeaktion und wird eine ausgezeichnete Mundpropaganda von den zufriedenen Kunden gegenüber anderen hervorbringen, die dann hereinkommen wegen dem hohen Qualitätsservice.

Verdiene soviel Geld wie möglich. Gib weniger als das aus. Das ist das einfache Alphabet der finanziellen Kontrolle. [HCO PL 28. Januar 1965 – Finanzen - von L. Ron Hubbard]

Das ist ein guter Rat. Im wesentlichen bedeutet es, verdienen Sie alles Geld, was Sie können und geben Sie weniger aus, als Sie verdienen. In diesem Universum besteht die Tendenz, alles auszugeben, was man hat, wenn nicht noch mehr. Haben Sie das schon festgestellt? Wie kontrolliert man seine Ausgaben? Lassen Sie uns das anschauen.

Eine Organisation, ob Standard Oil (Anm. des Übers.: ein großer amerik. Ölkonzern) oder irgendeine andere, wird immer alles ausgeben, was sie einnimmt und versucht, mehr auszugeben. Die Aufgabe ist auf der einen Seite, sie davon abzuhalten, mehr auszugeben, als sie einnimmt und auf der anderen Seite einige ihrer Ausgaben so zu gestalten, daß sie sich in baren Einnahmen auszahlen.

Aber ich erreiche das, indem ich die Organisation anscheinend all ihr eingenommenes Geld ausgeben lasse, während sie tatsächlich Erträge erzielt. Dies ist der einzige Weg, wie ich jemals in der Praxis wirklich einen Überschuß für eine Organisation erwirtschaftet habe.

Nur das tatsächliche Beseitigen von Geld kann einen Überschuß erzeugen. [HCO PL 18. Januar 1965 – Finanzielle Verwaltung – von L. Ron Hubbard]

Das gibt Ihnen den Anhaltspunkt, was Sie tun sollten, um einen Überschuß von Ihrer eigenen finanziellen Verwaltung zu erhalten.

Viele Leute haben Probleme mit Geld, weil Sie es nicht verstehen. Die Definition von Geld ist wie folgt:

Geld: 1. gängige Münze; Gold, Silber oder anderes Metall als Münzen geprägt; Banknoten; usw. entspricht Gold und Silber; jedes Austauschmittel, besonders das von einer Regierung oder autorisierten öffentlichen Autoritäten herausgegebene. 2. Jedes Objekt oder Material, das als ein Austauschmittel dient und ein Maß an Wert darstellt, wie ausgestellte Schecks einer Bank oder Goldstücke oder der Staub von wertvollem Metall. [aus amerik. Wörterbuch]

Geld: 1. Ein Wertgegenstand, der gesetzlich erschaffen ist als ein austauschbares Äquivalent für alle anderen Wertgegenstände und als ein Maß vergleichbaren Marktwerts gebraucht wird. 2. Die offizielle, von einer Regierung herausgegebene Währung. 3. Werte und Eigentum, das in aktuelle Währung umgesetzt werden kann.. [aus amerik. Wörterbuch]

Geld ist ein Energiefluß. "Fluß" ist wie folgt definiert:

Fluß: 1. Fließen wie Wasser; sich in einer Strömung oder einem Strom bewegen. 2. ausströmen, weiterströmen. 3. Sich leicht oder ruhig bewegen; gleiten. [aus amerik. Wörterbuch]

Es ist wichtig, daß Sie diesen Punkt begreifen und wirklich verstehen, deshalb gehen Sie und drehen Sie den Wasserhahn auf. Das Wasser fließt (Geld ebenso). Versuchen Sie, das Wasser aufzuhalten. (Das können Sie nicht.) Es fließt weiter und Sie verschwenden es. Sogar, wenn Sie einen großen Container haben, wird er zwar aufgefüllt, läuft aber dann über und Sie verschwenden es.

Dasselbe gilt für Geld. Versuchen Sie das Wasser durch definierte Kanäle in Gebiete zu leiten, wo Sie es wieder herausholen können. Nun wird es nicht verschwendet. Verstanden?

So verhält es sich mit Geld. Sie müssen es am Fließen halten. Versuchen Sie das Ausfließen von Wasser zu blockieren. Der Fluß vermindert sich und stoppt eventuell. Das gleiche wird mit Geldflüssen passieren, wenn Sie nicht den Regeln von Flüssen folgen. (Beachten Sie, daß Sie zuerst entscheiden müssen, den Fluß zu stoppen, bevor Sie ihn stoppen können.)

Wer ausströmen will, muß einströmen. Wer einströmen will, muß ausströmen. [Aus Dianetik 55! von L. Ron Hubbard]

Wenn Sie das Ausströmen von Geld blockieren, dann stoppt das Einströmen. Wenn Sie das Einströmen blockieren, dann haben Sie nichts zum Ausströmen.

Geld ist kein Endergebnis. Es ist das Mittel zum Zweck. Es verhilft zu einem Endergebnis. Ich kann immer sehen, wer ein Geldproblem haben wird. Er setzt sich ein Ziel wie: "viel Geld haben". Jeder mit einem derartigen Ziel wird immer Geldprobleme haben. Der Zweck sollte sein, eine Dienstleistung zu liefern und aufgrund des Lieferns und der Konzentration auf das Geben und Aufrechterhalten einer guten Qualität wird Geld fließen und Ihnen helfen, diese Dienstleistung fortzusetzen. Das heißt also, daß man sich auf das Liefern konzentrieren sollte, nicht auf Geld. Lenken Sie Ihre Aufmerksamkeit auf Geld verdienen (Dienstleistungen liefern) und nicht auf das Ausgeben. In dem Maß, indem Sie Ihre Aufmerk-

samkeit auf das Ausgeben legen, werden Sie es ausgeben. In dem Maß, indem Sie Ihre Aufmerksamkeit auf die Dienstleistung legen, werden Sie Service geben und Geld verdienen.

Kontrolle von Geld besteht aus der Kontrolle der Geldströmungen, denn Geld ist eine Strömung. Es ist nicht etwas, das Sie haben, sondern etwas, das Sie strömen lassen. Eine gute Art der Kontrolle dieser Strömungen (was ich erfolgreich fand) ist, wöchentlich 10% des Gesamtverdienstes auf ein Sparkonto einzuzahlen. Sie geben es für Ihr Sparkonto aus, damit Sie es später wieder verwenden können. Soweit es Sie betrifft, ist es ausgegeben.

In anderen Worten heißt das, Sie bezahlen sich selbst zuerst 10% Ihres Einkommens aus. Von den übrigen 90% bezahlen Sie Ihre Lebenshaltungskosten usw. Auch Schulden werden von diesen 90% beglichen. Sie müssen planen, was Sie ausgeben und sich daran halten. Schreiben Sie eine Woche lang jeden ausgegebenen Pfennig auf. Sie werden erstaunt sein, wo Ihr Geld hinget. Indem Sie nun wissen, wo Ihr Geld hinget, sind Sie in der Lage, es zu handhaben und die Verschwendung zu stoppen.

Geldhandhabung bedeutet, es ein- und ausfließen zu lassen. Sie müssen beides kontrollieren, das Einströmen sowie das Ausströmen. Wenn Sie Geld hereinfließen lassen, ohne es wieder hinausfließen zu lassen, dann werden Sie den Fluß blockieren und es wird nicht mehr hereinkommen.

Eine gute Methode der Geldkontrolle ist das Eröffnen eines Giro- und eines Sparkontos. Ihr wöchentliches Einkommen (sagen wir 800 DM) wird auf Ihr Girokonto überwiesen. Sie heben sofort 10% davon ab, die Sie auf Ihr Sparkonto einzahlen. Sie bezahlen zuerst sich selbst. Das verbleibende Guthaben von 720 DM wird dann in Form von Lebenshaltungskosten und Schulden ausgegeben. Lassen Sie ein kleines Guthaben auf diesem Konto. Es ist eine gute Idee, etwas Geld auf dem Konto zu lassen, um es offen zu halten. Ein solcher Geldfluß hilft Ihnen dann, das nächste Einströmen zu postulieren, weil Sie sowohl das Einströmen als auch das Ausströmen postulieren. Wenn Ihr Bankkonto auf Null zurückgegangen ist, dann postulieren Sie das Einströmen des nächsten Wocheneinkommens. Machen Sie dann genau dieselbe Aktion. Bezahlen Sie sich selbst ein Minimum von 10% und bezahlen Sie 90% für Lebenshaltung und Schulden.

Bei Anwendung dieser Kontrollmethode für Ihre Strömungen werden Sie bald feststellen, daß Sie mehr als 10% für Ihre Ersparnisse zur Verfügung haben. In anderen Worten, Sie bezahlen sich selbst mehr als die ursprünglichen 10%. Sie werden auch sehen, daß Ihre Aufmerksamkeit auf Sparen und Bezahlung Ihrer Ausgaben und Schulden liegen wird und nicht auf dem Ausgeben Ihres Geldes. Sie kreieren das, worauf Sie Ihre Aufmerksamkeit haben, also legen Sie Ihre Aufmerksamkeit auf das Verdienen, Sparen und Bezahlen von Lebensführung und Schulden.

Führen Sie das konstant durch, disziplinieren Sie sich, dies wöchentlich zu tun und Sie werden in sehr kurzer Zeit sehen, daß Sie mit dem Bezahlen Ihrer Schulden auf dem Laufenden sind. Verpflichten Sie sich nicht für zukünftige Zahlungen, indem Sie Kredit für Lebensführung aufnehmen oder Dinge auf Raten kaufen.

Stabile Daten:

- 1. Eine Organisation wird versuchen, mehr Geld auszugeben, als sie einnimmt.*
- 2. Sparsamkeit zielt darauf ab, vorzubeugen, daß mehr ausgegeben wird, als hereinkommt.*
- 3. Ein Überschuß wird nur erzielt, indem man ihn zu einem Teil dessen macht, was die Organisation ausgibt.*
- 4. Die Ausgaben einer Organisation werden nicht dadurch reguliert, was die Organisation braucht, damit das Geschäft läuft, sondern wovon eine Organisation denkt, was ihr für Ausgaben zur Verfügung steht.*
- 5. Finanzielle Verwaltung kann allein durch Sparsamkeit keinen finanziellen Überschuß erzielen. [HCO PL 18. Januar 1965 - Finanzielle Verwaltung - von L. Ron Hubbard]*

Wenn Sie die obigen stabilen Daten bei einem Individuum anwenden, dann erhalten Sie das Folgende:

1. Ein Individuum wird versuchen, mehr auszugeben, als er verdient.
2. Sparsamkeit zielt darauf ab, vorzubeugen, daß jemand mehr ausgibt als er einnimmt. (Die Sparsamkeit muß von dem Individuum selbst angewendet werden, weil die Sparsamkeit der Regierung darauf abzielt, ihm beim Ausgeben zu helfen.)
3. Ein Überschuß wird nur erzielt, indem man den Überschuß zum Teil der Ausgaben des Individuums macht.
4. Die Ausgaben eines Individuums werden nicht dadurch reguliert, was das Individuum zum Leben braucht, sondern wovon ein Individuum denkt, was ihm für Ausgaben zur Verfügung stehen. (Bevor Sie nicht Ihre Geldströmungen kontrollieren und Ihre Aufmerksamkeit auf Geld verdienen und nicht auf Geld ausgeben haben, werden Sie sicher alles ausgeben, was Sie zur Verfügung haben. Ihre Ausgaben werden nicht auf aktuellem Bedarf basieren, sondern darauf, was Sie zu brauchen glauben als ein Ergebnis Ihres verfügbaren Geldes. Ich erinnere mich an das Beispiel von jemandem, der zwei Autos auf Raten kaufte. Das eine war fällig für die letzte Ratenzahlung. Er sagte mir, daß er, sobald er den Wagen abbezahlt hat, einen anderen auf Raten kaufen wird, weil er jetzt 150 DM monatlich zur Verfügung hatte. Wie oft haben Sie oder jemand anders für einen Notfall Geld zur Seite gelegt? Dann trat mit Sicherheit der Notfall ein, tatsächlich die exakte Menge, die Sie zur Seite gebracht haben, bis auf den Pfennig genau!)
5. Finanzielle Verwaltung einer Person kann durch Sparsamkeit alleine keinen Überschuß erwirtschaften. (Das heißt, wenn jemand die Strömungen seines Einkommens nicht kontrolliert und alles ausgibt, was er einnimmt wie bei Nummer 3 oben, dann wird er nie einen Überschuß erzielen.)

Das Geheimnis von Zahlungsfähigkeit ist:

1. *Verdienen Sie viel Geld.*
2. *Geben Sie weniger aus, als Sie einnehmen.*
3. *Verdienen Sie es, bevor Sie es ausgeben.*
4. *Sammeln Sie sich Stück für Stück ein finanzielles Polster an, auf das Sie zurückfallen können und fallen Sie dann niemals darauf zurück.*
5. *Halten Sie Ihr Guthaben ausgezeichnet als ein zweites Polster.*
6. *Geben Sie keine Reserven aus. Verdienen Sie mehr Geld, um die Notlage zu beheben. (Gewöhnlich ist es schneller, es zu verdienen, als es aus alten verborgenen Plätzen auszugraben. Leihen Sie sich nie Geld, um Rechnungen zu bezahlen. Es bringt weniger Ärger, das Geld einfach zu machen.)*
7. *Erkennen Sie, daß aufgesammelte Gedanken bezüglich Finanzen nur Bank ist und daß die Bank völlig gegen die Erschaffung von etwas Gutem ist und alles vertilgt, was existiert. Finanzielle Planung und Kontrolle ist eine individuelle Aufgabe, ist oft gegensätzlich zu Gruppenanforderungen und ist erfolgreich, wenn das individuelle Handeln der Gruppe überlegen ist. Ein "lahmer Hund" als Finanzverwalter, der hinter der Gruppe herhinkt und alles "bejaht", wird die Gruppe immer zahlungsunfähig machen. Die Person, die Sie als Finanzverwalter anstellen, sollte "nein" sagen können, egal wie populär ein dummes "ja" sein sollte. Ein Finanzverwalter ist nicht da, um seine eigene Beliebtheit mit Organisationskapital zu kaufen. [HCO PL 28. Januar 1965 – Wie man Kreditwürdigkeit und Zahlungsfähigkeit erhält – von L. Ron Hubbard]*

Setzen Sie das in die Praxis um und Sie werden einen beträchtlichen Unterschied in Ihren Geldströmungen feststellen. Sie sollten auch etwas über Kredit und seine Anwendung wissen, ansonsten werden Sie in Schwierigkeiten laufen ohne den Grund dafür zu kennen.

KREDIT

Kaufen Sie nichts auf Kredit. Zahlen Sie bar. Kaufen Sie es nicht, wenn Sie das Geld dafür nicht haben.

Jemand, der auf der Basis von Barzahlung arbeitet, weiß genau und zu jeder Zeit, wie er steht. Wenn er das Geld nicht hat, kann er es nicht ausgeben. Wer seine Schulden alle bezahlt hat, hat Bares auf der Hand und weiß genau, wie er steht. Wenn man Kredit benutzt, kennt man seinen Stand nicht genau, und handelt auch gewissen Grundprinzipien der Strömungen zuwider. Hauptsächlich sollte man nicht ausströmen, was man nicht hat. Daraus ergibt sich, daß jemand, der auf Kredit arbeitet, in finanzielle Schwierigkeiten gerät. Daher ist die Mehrheit der Menschen in dieser und in anderen Nationen in finanziellen Schwierigkeiten.

Ich fragte einmal einen Freund von mir, der finanziellen Erfolg hatte, wie er es erreicht hat. Seine Antwort war ziemlich aufschlußreich. Er sagte: "Ich wurde an dem Tag finanziell erfolgreich, als ich begann, für alles bar zu bezahlen, was ich eingekauft habe. Als ich das Geschäft begann, habe ich auf Kredit gearbeitet und war ziemlich schnell in finanziellen Schwierigkeiten. Ein Freund von mir riet mir, in bar zu arbeiten und meine Waren, die ich hatte, bar zu verkaufen. Mit dem Geld, das ich bei diesen Verkäufen gewinne, könnte ich mehr Ware in bar kaufen und dann diese Waren verkaufen. Dann dieses Geld benutzen, um weitere Ware zu kaufen. Das habe ich befolgt und begann sofort finanziellen Erfolg zu haben."

Es ist eine Falle auf Kredit zu kaufen. Nach dem Produktionszyklus dieses Universums müssen Sie die Energie (Geld) zuerst liefern und dann bekommen Sie das Produkt. Wenn Sie Kredit benutzen, dann bekommen Sie zuerst das Produkt und liefern dann die Energie dafür erst später. Das endet darin, daß man weiterhin in Schulden bleibt.

Auf Kredit zu kaufen läßt Sie in einem unvollständigen Aktionszyklus, was Sie in der Zeit hängenbleiben läßt mit einer Menge Ihrer Aufmerksamkeit auf dem unvollständigen Aktionszyklus. Wenn Sie für etwas sofort bezahlen, dann ist der Zyklus auf der Stelle beendet. Es setzt sich nicht in die Zukunft fort. Wenn Sie also sofort für alles bezahlen, dann werden Sie feststellen, daß Sie Ihr Geld viel besser verwalten, weil Sie genau wissen, wie Sie stehen. Wenn Sie knapp bei Kasse sind, dann gehen Sie hinaus und verdienen Sie etwas mehr und verschieben Sie es nicht in die Zukunft.

Kaufen Sie kein neues Auto auf Raten. Nehmen Sie ein gebrauchtes Auto und bezahlen Sie sofort dafür. Es gibt gebrauchte Autos in hervorragendem Zustand. Schreiben Sie die Einzelheiten genau auf, die Sie wollen. Setzen Sie es in Ihr eigenes Universum (siehe Kapitel 1). Kommunizieren Sie darüber und Sie werden sehen, daß Sie genau diesen Wagentyp bekommen. Akzeptieren Sie nicht weniger. Finden Sie jemanden, der mit gebrauchten Autos Erfahrung hat und beurteilen kann, ob es in gutem technischen Zustand ist. Bezahlen Sie es in bar!

Leihen Sie sich auch kein Geld. Verdienen Sie es und leben Sie von weniger, als Sie verdienen.

Viele Leute sagen zu mir, "Es muß aber auch Zeiten geben, wo es in Ordnung ist, auf Kredit zu kaufen oder Geld zu leihen?" Ja, es gibt solche Zeiten, aber mein Rat ist, bar zu bezahlen und das Geld zu einem Punkt fließen zu lassen, wo Sie es kontrollieren und geschickt handhaben können. Dann werden Sie auch ein Urteilsvermögen für die Handhabung von Kredit und Anleihe entwickeln. Zu diesem Zeitpunkt werden Sie feststellen, daß Sie es gar nicht nötig haben, zu leihen oder Kredit zu nutzen.

Wenn Sie sich etwas leihen, dann leihen Sie sich nur, was Sie wirklich brauchen und zahlen Sie es schnell zurück!

Manchmal kommt man in einen Zustand von Notlage und muß sich etwas leihen, damit man nicht in einen tieferen Zustand fällt. Diese Zeiten sind:

1. Wenn man in einem persönlichen Zustand von Notlage ist und sein Einkommen auf einen Punkt absinken ließ, wo man schnell Geld braucht, um wieder auf die Beine zu kommen, dann leiht man sich etwas und zahlt alles zurück, wenn man in Wohlstand ist.
2. Wenn man geistig und/oder körperlich in schlechter Verfassung ist und dringend Behandlung braucht, dann ist das Notlage. Leihen Sie sich etwas, bekommen Sie die notwendige Behandlung und arbeiten Sie dann, verdienen Sie und bezahlen Sie alles zurück.
3. Wenn Ihr Vermögen fest angelegt ist und Sie brauchen Bargeld. Leihen Sie es und zahlen es zurück.

Wenn Sie in Wohlstand sind (ein guter Geldfluß kommt herein), dann leihen Sie nichts. Sparen Sie und bezahlen Sie alle Ihre Rechnungen und Schulden. Machen Sie keine weiteren Schulden und verpflichten Sie sich nicht für zukünftige Schulden. Wenn Sie sich in Wohlstand etwas leihen, dann wird sich die Situation ändern und der Geldfluß wird abbrechen. Sie werden sich dann selbst unfähig vorfinden, die neu angefallenen Schulden zu begleichen.

Beispiel: Wenn jemand in Wohlstand daran denkt, ein neues Auto auf Raten zu kaufen, dann wird er plötzlich eine Veränderung erfahren. Er wird sich nicht so gut fühlen. Sein Geldfluß trocknet geheimnisvollerweise ein. Er hat der Wohlstandsformel zuwider gehandelt und ist auf Notlage abgestürzt – weil er Geld geliehen hat. (Natürlich ist es so. Deshalb endete er hier.) Um heraus zu kommen, muß er die Notlage-Formel anwenden und produzieren – arbeiten – wirklich daran gehen. Es wird eine Anstrengung sein, aber wenn er es nicht tut, dann wird er nicht aus der Notlage herauskommen.

Einige Leute sind ständig in einem Zustand von Notlage. Sie leihen sich ständig etwas, häufen Schulden an, benutzen Kreditkarten und zahlen niemals ihre Schulden zurück. Das ist der Weg, verschuldet zu bleiben. Wenn Sie etwas leihen, sollten Sie sicher sein, daß Sie in dem richtigen Zustand sind, zu leihen. Zahlen Sie Ihre Schulden zurück und kommen Sie voran.

Grundsätzlich hat jemand nur Ärger mit Geld, wenn er in seinem eigenen Universum Schwierigkeiten hat. Er ist unfähig, sich einen Austausch für Dienstleistung aufzumocken (erschaffen), der sich tatsächlich ereignet und er ist unfähig, es in sein eigenes Universum zu setzen. Um erfolgreich Geld zu haben und zu handhaben, müssen Sie es klar in Ihrem eigenen Universum sehen und eine erwartende Haltung einnehmen, daß es passieren wird.

ÜBUNG

Nehmen Sie Knetmasse und stellen Sie Ihre Geldzustände in Knete dar:

1. So, wie sie jetzt sind.
2. So, wie sie sein sollten (die ideale Szene).

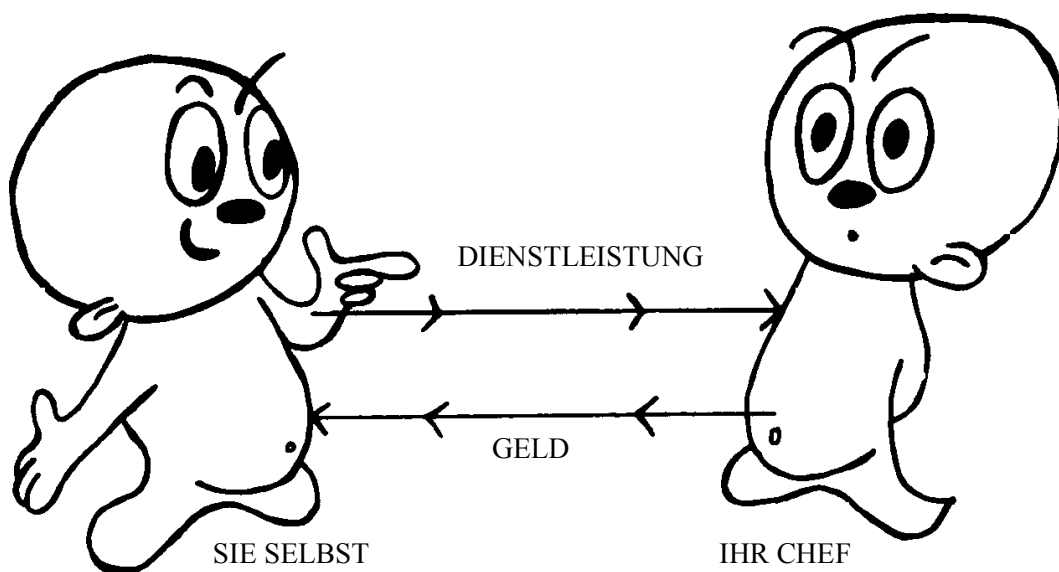
Kneten Sie alle Teile Ihrer Geldszene, wie:

Sie selbst
Ihre Gedanken über Geld
Ihre Freunde
Ihr Chef

Ihre Kunden
Ihr Geldberater
Ihr Ehegatte
Ihre Schuldner
Ihre Gläubiger
Ihre Verpflichtungen
Ihre Vermögenswerte
Die Kommunikationslinien zu jeder Person (beide, inflow und outflow)

Kneten Sie alle Teile und bringen Sie kleine Papierschildchen als Beschriftung an jedes Teil an. Wenn Sie das tun, dann werden Sie sehen, warum Sie nicht genug Geld haben.

Anmerkung: Verbale Kommunikationslinien sind in diesem Beispiel nicht gezeigt, setzen Sie diese aber in Ihre Knetdemonstration.



Kreditaufnahme für Vermögenswerte in der Größenordnung von wirklichem Besitz (Haus und Land) ist ein gutes Geschäft. Bei solchen Investitionen suchen Sie den Rat derer, die qualifiziert und befähigt sind durch ihre eigenen Verhältnisse (durch ihre eigene Erfahrung). Bankleute, Anwälte oder richtige Immobilienmakler sind nicht qualifiziert. Finden Sie jemand, der bereits eigenen Besitz und Erfahrung in der Handhabung hat. Er kann und wird Ihnen jede Information geben, die Sie Jahre von Erfahrung, von Prüfungen und Fehlern kosten würden.

Auf Kredit mit Kreditkarten zu kaufen ist eine weitere Falle. Benutzen Sie keine Kreditkarten. Bezahlen Sie bar. Außer der Tatsache, daß es Sie in dem Aktionszyklus festhängen läßt, verursacht es eine Menge zusätzliche Arbeit für Sie.

Ein anderer Punkt beim Kauf auf Kredit ist der, daß es so einfach ist, daß man zu viel für einen Artikel bezahlt oder eben Dinge kauft, die man gar nicht braucht. Wenn Sie bar bezahlen, dann haben Sie eine andere Einstellung.

Sie können sehen, wie Ihr hart verdientes Geld Sie verläßt als Austausch gegen diese Ware und Sie sind wirklich in der Situation Wert gegen Wert zu vergleichen. Ist es wirklich notwendig? In vielen Fällen ist es das nicht. Wenn es notwendig ist, dann können Sie besser kaufen, indem Sie den Kauf planen.

Bei Kreditkauf ist man geneigt, Ware minderer Qualität zu akzeptieren, weil der Outflow auf ein zukünftiges Datum verlegt ist. Wenn jemand schließlich dafür bezahlen muß, dann sieht er, daß er nicht wirklich mit der Qualität zufrieden ist.

Wenn Sie bar bezahlen, dann sind Sie in der Lage den angemessenen Ausgleich einzuschätzen. Sie werden mehr auf Qualität und Wert bestehen. Überprüfen Sie Ihre eigene Einstellung, wenn Sie bar bezahlen oder wenn Sie auf Kredit kaufen. Das ist möglicherweise der Hauptgrund, warum es auf dem Markt so viele Produkte von schlechter Qualität gibt. Die Mehrheit der Käufer kauft auf Kredit und besteht nicht auf Qualität.

Verfallen Sie nicht in zwanghaftes Kaufen. Lassen Sie die Kreditkarte zu Hause. Nehmen Sie Bargeld mit. Wenn Sie bar bezahlen, tut es mehr weh und Sie werden weniger ausgeben.

Einkommen ist wichtiger als Ausgaben. [HCO PL 27. Februar 1971 Ausgabe II - Erste Finanz Richtlinie - von L. Ron Hubbard]

Legen Sie Ihre Aufmerksamkeit auf Geld verdienen (Dienste leisten), nicht auf das Ausgeben.

Der Umfang, nicht die Qualität der Postliste einer Organisation und die Anzahl von Sendungen und empfangener Briefe bestimmen das Bruttoeinkommen einer Organisation. [HCO PL 30 Juli 1968 - Bruttoeinkommen wichtigstes Datum - von L. Ron Hubbard]

Angewendet auf ein Individuum sehen wir, daß sein Bruttoeinkommen unterschiedlich ist, je nach der Menge an Kommunikation, die er hinausgeschickt. Sie werden sehen, daß Sie nur Einkommen von den Leuten bekommen, mit denen Sie in Kommunikation sind. Wenn Sie mit Ihrem Chef aufhören zu kommunizieren, dann werden Sie innerhalb einer sehr kurzen Zeit keinen Job und kein weiteres Einkommen mehr aus dieser Quelle haben.

Auf ein Unternehmen angewendet bedeutet das obige Datum, daß die Menge an Kommunikation, die auf dem Weg der Werbung und Bekanntmachung hinausgeschickt wird, das Gesamteinkommen dieses Unternehmens bestimmt. Ihr Einkommen ändert sich direkt proportional zu Ihrer Kommunikation. Wenn Sie Ihr Einkommen und Ihre Geldflüsse erhöhen wollen, dann erhöhen Sie Ihre Kommunikation. Wenn Ihr wöchentliches Einkommen nicht groß genug ist, dann schicken Sie nicht genügend Kommunikation hinaus. Ihr Einkommen steht in direktem Verhältnis zu Ihrem Ausströmen von Kommunikation.

Der Erfolg eines Geschäfts steht in direktem Verhältnis zur Strömungsgeschwindigkeit seiner Partikel (Nachrichten, Telegramme, Waren, Boten, Studenten, Kunden, Vertreter, usw.). [Internationale Führungsanweisung Nr. 805 vom 11. Januar 1968 – Geschwindigkeit der Dienste - von L. Ron Hubbard]

Das heißt, Ihr Geschäft wird dementsprechend blühen, wie Sie Dinge prompt erledigen. Dieses Datum trifft auf ein Individuum ebenfalls zu. Sie werden in dem Maß nicht aufblühen, in dem Sie Aktionszyklen nicht beenden (Dinge unerledigt liegen lassen) oder Ihre Probleme nicht handhaben. Beschleunigen Sie Ihre Partikelströmung. Wenden Sie die Daten von Postulaten und Aktionszyklen im ersten Kapitel dieses Buches an und haben Sie Erfolg und blühen Sie auf.

SIE UND DIE ZUKUNFT

Das Studium der Scientology eröffnet ein total neues Gebiet. Meine Absicht beim Schreiben dieses Buches war, Ihnen die notwendigen Daten für den Erfolg zu geben. In diesem begrenzten Rahmen war ich natürlich nicht in der Lage, Ihnen alle Daten zu geben, die in Scientology erhältlich sind. Tatsächlich gibt es sehr viel mehr als das, was ich in dieses kleine Buch hinein packen konnte. Es gibt außerdem sehr viel mehr Daten in Scientology Trainingskursen.

Scientology ist ein weites Gebiet. Es behandelt das Leben in all seinen Aspekten: Arbeit, soziales Leben, häusliches Leben, Familie, usw. Es behandelt Sie und was Sie sind, Ihre Probleme, Ihre Sorgen, Ihre Schwierigkeiten, Ihre Erfolge. Es sind Daten, die angewendet werden können. *DIE ZUSTÄNDE UM SIE HERUM KÖNNEN SICH ÄNDERN! SIE KÖNNEN VIEL ERFOLGREICHER WERDEN, ALS SIE SICH JEMALS VORGESTELLT HABEN.*

NACHWORT

Scientology ist nicht gleich Scientology. Scientology ist einerseits eine Kirche, eine Organisation—das, was wir alle aus den Medien kennen. Scientology ist aber auch eine Philosophie, eine angewandte, religiöse Philosophie.

Erstes ist das, was Mitarbeiter aus Scientology gemacht haben. Jeder kann sich davon ein eigenes Bild schaffen.

Zweites, die Philosophie und Technologie, hat Hubbard aufgeschrieben und auf Vorträgen festgehalten. Heute sind sie unabhängig von der Kirche erhältlich und werden erfolgreich angewandt. Philosophie und Technologie sind es wert, studiert zu werden.

Dem interessierten Leser werden folgende Bücher empfohlen:

DIE GRUNDLAGEN DES DENKENS - von L. Ron Hubbard

DIE PROBLEME DER ARBEIT - von L. Ron Hubbard

EMOTIONEN - von Ruth Minshull

DEFINITIONEN

ABERRATION: Abweichen vom rationalen Denken oder Verhalten. Irrationales oder gestörtes Denken oder Verhalten in bezug auf ein bestimmtes Ding oder auf mehrere Dinge, resultierend aus der Beeinflussung vom reaktiven Mind bezüglich dieses Dings oder Dingen.

AFFINITÄT: Das Maß von Anziehung oder Zuneigung oder das Fehlen davon.

AKTIONSZYKLUS: Die Reihenfolge, durch die eine Aktion hindurchläuft, wobei die Aktion angefangen, so lange wie nötig fortgesetzt und dann wie geplant abgeschlossen wird.

AKUT: ernsthaft (heftig) aber von kurzer Dauer, nicht chronisch; medizinisch bedeutet es einfach genau jetzt, und eher vorübergehend.

ANALYTISCHER VERSTAND: Dieser Verstand besteht aus visuellen Bildern, entweder aus der Vergangenheit oder aus dem physikalischen Universum, überwacht und kontrolliert durch das Wissen eines Thetans. Der Grundgedanke des analytischen Verstands ist Bewußtheit; man weiß, welche Schlüsse man zieht und was man tut. Er kombiniert Wahrnehmungen der augenblicklichen Umgebung, der Vergangenheit (durch Bilder) und Einschätzungen der Zukunft zu Schlußfolgerungen, welche auf die Realitäten von Situationen gegründet sind.

ANSCHHEIN: (ERSCHEINUNGSFORM): das, was zu sein scheint. Im Gegensatz zu dem, was wirklich IST.

ARK: Ein Wort, gebildet aus den Anfangsbuchstaben von Affinität, Realität und Kommunikation, was zusammen gleichbedeutend mit Verstehen ist. (Das sind die drei notwendigen Dinge, etwas zu verstehen – man muß etwas Affinität dafür haben, es muß einem einigermaßen real sein und es ist etwas Kommunikation notwendig, um etwas zu verstehen.)

ARK BRUCH: Ein plötzliches Abfallen von Affinität, Realität und Kommunikation gegenüber jemand oder etwas, was oft von Mißemotion und Dramatisation begleitet ist. Ein ARK Bruch zeigt sich, wenn jemand völlig ungewillt ist oder es unmöglich findet, zu jemand oder etwas zu kommunizieren.

ARK DREIECK: Es wird als ein Dreieck bezeichnet, weil es drei Verbindungspunkte hat: Affinität, Realität und, das wichtigste, Kommunikation. Ohne Affinität gibt es keine Realität oder Kommunikation. Ohne Realität oder ein gewisses Einverständnis sind Affinität und Kommunikation nicht vorhanden. Ohne Kommunikation kann es keine Affinität oder Realität geben. Man muß nur eine Ecke dieses sehr wertvollen Dreiecks in Scientology anheben, um die verbleibenden zwei Ecken zu verbessern. (Die am leichtesten zu verbessernde Ecke ist Kommunikation. Die Verbesserung der Kommunikationsfähigkeit einer Person steigert gleichzeitig seine Affinität für andere und das Leben, so wie es seine Übereinstimmung erweitert.)

AUDITING: Die Anwendung von Scientology Prozessing und Verfahren bei jemanden durch einen trainierten Auditor. Die genaue Definition von Auditing ist: Die Aktion, einem Preclear eine Frage zu stellen (die er verstehen und beantworten kann), seine Antwort auf diese Frage zu bekommen und ihn für diese Antwort zu bestätigen.

AUDITOR: Ein Zuhörer oder einer, der dem zuhört, was Leute zu sagen haben. Ein Auditor ist eine trainierte Person, die qualifiziert ist, Scientology Prozesse bei anderen für ihre Verbesserung anzuwenden.

AUSLÖSCHEN: Ausradieren; wegwischen. Er entfernte (löschte) die falsche Antwort und schrieb die richtige Antwort hinein. Restlos entfernen, tilgen. [Amerik. Wörterbuch]

AURASTEN: Erleichtert oder getrennt von seinem reaktiven Verstand oder einem Teil davon.

BANK: Ein umgangssprachlicher Name für den reaktiven Verstand. (Die Scientology Verfahren widmen sich dem Beseitigen davon, weil er nur eine Last ist für ein Individuum und es ihm ohne sie bzw. ihn weit besser geht.)

BEWERTUNG: Jeder Versuch von jemand, sein stabiles Datum oder Daten einem anderen aufzudrängen. Die erste Regel für einen Auditor lautet: "Bewerte nicht für den Preclear".

CHRONISCH: konstant; gewohnheitsmäßig, fortwährend; ein chronischer Lügner, ein chronischer Raucher.

CLEAR: Ein Thetan, der wissentlich und willentlich Ursache über geistige Materie, geistige Energie, geistigen Raum und geistige Zeit sein kann im Hinblick auf die Erste Dynamik (Überleben für einen selbst).

DIANETIK: Ist die fortgeschrittene Lehre vom Verstand der Menschheit. Von dem griech. "dia" durch und "nous" Seele.

DRAMATISATION: Denken oder handeln auf eine Art, die durch Massen oder Bedeutungen bestimmt wird, die im reaktiven Verstand enthalten sind. Jemand spielt, wenn er dramatisiert, wie ein Schauspieler seine ihm zugewiesene Rolle und geht durch eine Reihe unvernünftiger Handlungen.

DYNAMIK: Der Drang, Antrieb und das Ziel des Lebens: -**ÜBERLEBE!** -in seinen acht Manifestationen. *DIE ERSTE DYNAMIK* ist der Drang zum Überleben als Selbst. *DIE ZWEITE DYNAMIK* ist der Drang zum Überleben durch das Geschlechtliche oder Kinder. Diese Dynamik besitzt eigentlich zwei Abteilungen. Die Zweite Dynamik ist (a) der Geschlechtsakt selbst und (b) die Einheit der Familie, einschließlich dem Aufziehen von Kindern. *DIE DRITTE DYNAMIK* ist der Drang zum Überleben durch eine Gruppe von Individuen oder als eine Gruppe. Jede Gruppe oder jeder Teil einer ganzen Klasse könnte als Teil der dritten Dynamik angesehen werden. Die Schule, der Club, die Mannschaft, die Stadt, die Nation sind Beispiele von Gruppen. *DIE VIERTE DYNAMIK* ist der Drang zum Überleben durch die gesamte Menschheit und als die gesamte Menschheit. *DIE FÜNFTE DYNAMIK* ist der Drang zum Überleben durch Lebensformen wie Tiere, Vögel, Insekten, Fische und Vegetation und ist der Drang, als diese zu überleben. *DIE SECHSTE DYNAMIK* ist der Drang zum Überleben als physikalisches Universum und hat als seine Komponenten Materie, Energie, Raum und Zeit [Anm. des Übersetzers: engl. matter, energy, space and time], von denen wir das Wort MEST ableiten. *DIE SIEBTE DYNAMIK* ist der Drang zum Überleben durch geistige Wesen oder als ein geistiges Wesen. Alles Geistige, mit oder ohne Identität, würde unter die Siebte Dynamik fallen. Unterabteilung dieser Dynamik sind Ideen und Auffassungen sowie Schönheit und der Wunsch, durch diese zu überleben. *DIE ACHTE DYNAMIK* ist der Drang zum Überleben durch ein höchstes Wesen, oder, exakter, durch Unendlichkeit. Dies wird die Achte Dynamik genannt, weil das Symbol für Unendlichkeit aufrecht gestellt die Zahl "8" ergibt.

EINRASTEN: (*key-in*): Der Moment, an dem ein früheres schmerzvolles Geschehnis restimuliert wurde.

ENGRAMM: Ein geistiges Eindrucksbild einer Erfahrung, die Schmerz, Bewußtlosigkeit und eine reale oder eingebildete Lebensbedrohung enthält; es ist eine Aufzeichnung im reaktiven Verstand von etwas, was dem Individuum in der Vergangenheit passiert ist und Schmerz und Bewußtlosigkeit beinhaltet, beides gespeichert in dem geistigen Eindrucksbild, ein Engramm genannt.

ERINNERUNG: Jedes geistige Bild (Faksimile) von bewußt wahrgenommenen Daten, die vom Individuum zurückgerufen werden können.

ERKENNTNIS: Eine neue Realisierung des Lebens. Das resultiert in einem höheren Maß von Bewußtsein und daraus folgend eine größere Fähigkeit, nach eigenen Kräften im Leben erfolgreich zu sein.

ETHIK: Vernunft in bezug auf die höchste Ebene des Überlebens für den einzelnen, die zukünftige Rasse, die Gruppe und die Menschheit und die anderen Dynamiken zusammengekommen. Ethik ist die Vernunft und Erwägung in bezug auf optimales Überleben.

FAKSIMILE: (lat. Fac simile = mach es ähnlich): Ein Energiebild, das durch den Thetan oder die Maschinerie des Körpers von der Umwelt im physikalischen Universum gemacht

wird. Es ist wie eine Fotografie. Es besteht aus geistiger Energie. Es bedeutet Kopie vom physikalischen Universum.

FALL: Die Art und Weise, in der eine Person aufgrund ihrer Aberrationen auf ihre Umwelt reagiert.

FLUSS: Ein Impuls oder eine Bewegung von Energiepartikeln oder Gedanken oder Massen zwischen Terminalen.

GEGENWART: Diejenige Zeit, die jetzt ist und die genauso schnell Vergangenheit wird, wie sie beobachtet wird. Es ist ein Ausdruck, der frei auf die Umgebung, die im Jetzt vorhanden ist, angewendet wird, wie in "Der Preclear kam herauf in die Gegenwart", was besagt, daß der Preclear sich der vorhandenen Materie, Energie, des Raumes und der Zeit des Jetzt bewußt wurde.

GESCHEHNIS: Eine einfache oder komplexe Erfahrung, die durch das gleiche Thema, gleichen Ort, gleiche Wahrnehmung oder gleiche Leute verbunden ist und in einem kurzen und endlichen Zeitraum stattfindet, z.B. Minuten, Stunden oder Tage; auch, geistige Eindrucksbilder solcher Erfahrungen.

GLÜCK (happiness) Das Überwinden von nicht unerkennbaren Hindernissen in Richtung auf ein bekanntes Ziel.

GRADIENT: Ein graduelles (stufenweises) Herangehen an etwas; man nimmt Schritt für Schritt, Stufe für Stufe, wobei jeder einzelne Schritt oder die einzelne Stufe ihrerseits mit Leichtigkeit überwunden werden können – so daß am Ende ganz komplizierte und schwierige Tätigkeiten oder hohe Seinszustände mit relativer Leichtigkeit erreicht werden können. Dieses Prinzip wird sowohl auf das Auditing als auch auf das Training der Scientology angewandt.

HAS: Abkürzung für Hubbard Lehrlings-Scientologe (engl.: Hubbard Apprentice Scientologist).

HCOB: Abkürzung für Hubbard Kommunikationsbüro Bulletin (engl.: Hubbard Communications Office Bulletin). HCOBs sind ausschließlich von L. Ron Hubbard geschriebene Bulletins. Sie bilden die Herausgabe für Technologie. Sie sind vom Zeitpunkt der ersten Herausgabe an gültig, außer sie werden ausdrücklich aufgehoben. Alle Daten für Auditing und Kurse sind in HCOBs enthalten. Sie sind in roter Farbe auf weißem Papier gedruckt und nach Datum geordnet.

HCO PL: Abkürzung für Hubbard Kommunikationsbüro Policybrief (engl.: Hubbard Communications Office Policy Letter, Policy = Verfahrensweise, Letter = Brief). HCO PLs sind ausschließlich von L. Ron Hubbard geschriebene, dauerhaft gültige Veröffentlichungen aller Technologie für die Dritte Dynamik, Organisation und Verwaltung. Sie sind in grüner Farbe auf weißem Papier gedruckt und nach Datum geordnet.

INTELLIGENZ: Die Fähigkeit wahrzunehmen, Probleme zu stellen und zu lösen.

KOMMUNIKATION: Der Austausch von Ideen (Gedanken) oder Gegenständen zwischen zwei Personen oder Punkten. Eine genauere Definition ist folgende: die Betrachtung und die Aktion, einen Impuls oder Partikel vom Ursprungspunkt über eine Entfernung zum Empfangspunkt hin zu schicken, mit der Absicht, am Empfangspunkt eine Duplikation und Verstehen dessen zu erzeugen, was vom Ursprungspunkt ausgesandt wurde. (Die Kommunikationsfähigkeit ist der Schlüssel zum Erfolg im Leben; diese Definition sollte daher sorgfältig studiert und verstanden werden. Lesen Sie Dianetik 55! Für eine vollständig praktische Abhandlung von Kommunikation.)

KOMMUNIKATIONSLINIE: Die Strecke, an der entlang eine Kommunikation von einer Person zu einer anderen hinübergeht.

KONFRONT: Ins Auge sehen; dem Gegenüber standhalten.

KONTROLLE: Die Fähigkeit Dinge zu starten, verändern und zu stoppen nach eigener Wahl.

KUNST: (grundlegende Definition) KUNST ist ein Wort, das die QUALITÄT VON KOMMUNIKATION zusammenfaßt.

LEBEN (das): Ein Ziel haben und es verfolgen. (Nur wenn jemand ein Ziel hat, das er verfolgt, kann von ihm gesagt werden, daß er wirklich lebendig ist, mehr als nur zu existieren.). Das, was Probleme stellt und löst.

MASCHINE: Eine tatsächliche Maschine im Verstand (so wie gewöhnliche Maschine), die aus geistiger Masse und Energie aufgebaut worden ist und welche vom Individuum gemacht wurde, um Arbeit für es zu leisten; gewöhnlich ist sie so eingerichtet worden, daß sie unter bestimmten, im voraus festgelegten Umständen automatisch in Gang kommt.

MEST: Das physikalische Universum. Ein Wort, das sich aus den Anfangsbuchstaben von Materie (matter), Energie (energy), Raum (space) und Zeit (time) bildet, die die Komponenten des physikalischen Universums sind. Wird auch als Adjektiv gebraucht, im gleichen Sinn wie physikalisch – wie in “MEST-Universum”.

MISSEMOTION: Eine Emotion, die irrational und unangemessen ist zu der augenblicklichen Situation. Alles, was unangenehme Emotion ist, wie Antagonismus, Wut, Angst, Gram, Apathie oder ein todesähnliches Gefühl.

MOCK-UP: Ein geistiges Modell, Konstruktion oder Bild, das von einem Thetan erschaffen wurde. Ein Mock-up unterscheidet sich von einem geistigen Bild (Faksimile) darin, daß es willentlich erschaffen wurde, nicht notwendigerweise eine frühere Erfahrung kopiert und unter der Kontrolle des Thetans ist.

MUT: Die Thetakraft, die notwendig ist, um die Hindernisse beim Überleben zu überwinden.

OFF-LINE: Bezeichnet Sendungen oder Kommunikationen innerhalb oder zwischen Organisationen, die an die falsche Person zur Handhabung geschickt wurden. Man sollte sie nur zum Absender zurückschicken.

OFF-ORIGIN: Bezeichnet Sendungen oder Kommunikationen innerhalb oder zwischen Organisationen, die von der falschen Person abgesendet wurden: von jemand, der eine Aktivität oder einen Job fälschlicherweise als seine betrachtet hat. Man sendet sie zurück..

OFF-POLICY: Bezeichnet Sendungen oder Kommunikationen innerhalb oder zwischen Organisationen, die von jemand abgesendet oder vorschnell herausgegeben wurden, was nur zum Absender zurückgeschickt werden sollte.

OT: Abkürzung für Operierender Thetan. Ein Wesen, das wissentlich und willentlich Ursache über Denken, Leben, Form, Materie, Energie, Raum und Zeit sein kann.

OUT: Dinge, die da sein sollten und es nicht sind oder getan werden sollten und nicht getan werden, werden als “out” bezeichnet.

OVERT ODER OVERTHANDLUNG: Eine schädliche oder gegen das Überleben gerichtete Handlung.

POLICY: Die Regeln und Verwaltungsformeln, mittels derer Individuen in einer Organisation über ihre Handlungen im Einverständnis sind und ihre Angelegenheiten handhaben.

POSTULAT: Eine Schlußfolgerung, eine Entscheidung oder ein Entschluß, der vom Einzelnen aufgrund seiner eigenen Selbstbestimmung gefaßt wurde. Es kann auf bewußten oder unbewußten Daten der Vergangenheit beruhen. Das Postulat ist immer bekannt. Es wird aufgrund der Auswertung von Daten oder aufgrund eines Impulses und ohne Daten durch den Einzelnen aufgestellt. Es löst ein Problem der Vergangenheit, entscheidet über Probleme oder Beobachtungen der Gegenwart oder stellt ein Schema für die Zukunft auf.

POSTULIEREN: Beschließen, entscheiden oder ein Problem lösen oder ein Schema für die Zukunft aufstellen oder ein Schema der Vergangenheit aufheben

PRECLEAR: Dieser Begriff schließt jeden ein, der noch nicht clear ist; hauptsächlich wird er jedoch dafür verwendet, eine Person zu bezeichnen, die durch Scientology Verfahren mehr über sich selbst und das Leben herausfindet.

PROBLEM: Alles, was aus Gegensätzen vergleichbarer Stärke besteht; besonders Postulat-gegen-Postulat, Absicht-gegen-Absicht oder Idee-gegen-Idee.

PROZESS: Eine Serie von Fragen, die einer Person von einem Auditor gestellt werden, um ihr zu helfen, mehr über sich selbst oder das Leben herauszufinden. Ausführlicher, ein Prozeß ist eine durch ein Muster vorgegebene Aktion, die vom Auditor und dem Preclear unter der Führung des Auditors gemacht wird, die gleichbleibend und unveränderlich ist, zusammengesetzt aus bestimmten Schritten oder Aktionen, die darauf berechnet sind, einen Thetan zu befreien. Es gibt viele Prozesse, und diese sind ausgerichtet nach den Stufen, die den Studenten beigebracht werden und nach den Graden, wie sie an den Preclears angewendet werden, von denen alle den Studenten oder den Preclear zu höherem Verstehen und höherem Bewußtsein führen. Jeder einzelne Prozeß wird solange gelaufen, wie er Veränderung hervorbringt, und nicht länger.

PROZESSING: Diese Aktion oder Aktionen, geleitet durch technische Disziplinen und Codes von Scientology, die an einem Preclear einen Prozeß ausüben, um ihn zu befreien.

REAKTIV: Irrational, reagieren anstatt agieren: Das bedeutet unmittelbare Reaktion.

REAKTIVER VERSTAND: Ein Teil des Verstandes einer Person, der gänzlich auf einer Reiz-Reaktions-Grundlage (ein bestimmter Reiz löst eine bestimmte Antwort aus) arbeitet, der nicht unter ihrer willentlichen Kontrolle steht, und der Kraft und Befehlsgewalt auf ihr Bewußtsein, ihre Vorhaben, ihr Denken, ihren Körper und ihre Handlungen ausübt.

RÜCKRUF: Es bedeutet einfach, daß Sie in der Gegenwart sind und an etwas, das in der Vergangenheit geschehen ist, denken, sich daran erinnern, ihre Aufmerksamkeit darauf richten – all dies wird von der Gegenwart aus getan.

SCIENTOLOGE: Jemand, der seine Umstände und die von anderen durch Anwendung von Scientology-Technologie verbessert.

SCIENTOLOGY: Eine angewandte religiöse Philosophie, die sich mit der Lehre vom Wissen beschäftigt und die durch die Anwendung ihrer Technologie wünschenswerte Veränderungen in den Lebensbedingungen schaffen kann. (Von dem lateinischen Wort SCIO – Wissen im vollsten Sinn des Wortes, und dem griechischen LOGOS – studieren)

SELBSTBESTIMMUNG (Selbstdeterminismus): Die Fähigkeit, sich selbst zu führen. Darunter wurde im wesentlichen verstanden, daß des Bewußtseins bewußte Einheit Kontrolle über das ausübt, was sie als ihre Identität betrachtet.

STABILES DATUM: Irgendein Teil oder Faktor in einer Verwirrung (der richtig oder wahr sein mag oder nicht), den jemand als eine bekannte und sichere Sache auswählt. Darauf können die übrigen Teile der Verwirrung ausgerichtet oder bezogen werden, wodurch die Verwirrungen verringert oder geordnet wird. (Mehr über Verwirrung und stabile Daten in: Die Probleme der Arbeit von L. Ron Hubbard)

THETAN: Die Person selbst, nicht ihr Körper oder Name, nicht das physikalische Universum, ihr Verstand oder irgend etwas anderes; das, was sich bewußt ist, bewußt zu sein; die Identität, die der einzelne IST. (Von Theta, dem griechischen Symbol für Gedanke oder vielleicht Geist.)

TONSKALA: Eine Skala von Emotionsstufen, die von Tod ganz unten hinauf geht über Apathie, Gram, Furcht, versteckte Feindseligkeit, Wut, Antagonismus, Langeweile, Konservatismus bis zu Enthusiasmus an der Spitze. (siehe Hubbards Karte der Einstufung des Menschen)

VERANTWORTUNG: Die Fähigkeit und Bereitschaft, den Status vollständigen Ursprungs und vollständiger Ursache für alle Anstrengungen und Gegenanstrengungen auf allen Dynamiken einzunehmen. Die Vorstellung, fähig zu sein, sich darum zu kümmern, hinzulangen oder zu sein.

VERALLGEMEINERUNG: Eine allgemeine oder unspezifische Aussage, die auf alles zu beziehen ist und in der Scientology gebraucht wird, um gleichzeitig eine Aussage zu bezeichnen, die in einer Bemühung gemacht wurde, entweder Ursache zu verbergen oder eine andere Person mit dem alles Einschließenden zu überwältigen, wie "Jedermann denkt."

VERBÜNDETER: Eine Person, die sympathisierte oder anscheinend dem Überleben eines Individuums hilfreich war, als er krank, verletzt oder bewußtlos war, und die das Individuum jetzt als notwendig für seine weitere Existenz und sein Wohlergehen betrachtet.

VERSTAND: Ein Kontrollsystem zwischen dem Thetan und dem physikalischen Universum.

VERSTECKTER STANDARD: Eine unentdeckte Entscheidung oder Betrachtung, die jemand in der Vergangenheit davon gemacht hat, wie Dinge sein sollten, was von anderen nie bestätigt oder akzeptiert wurde und die automatisch benutzt wird, um seinen eigenen Fortschritt oder die Angemessenheit der Aktionen und des Benehmens anderer zu beurteilen.

VERWIRRUNG: Jedes Durcheinander von Dingen, Kommunikationen, Tätigkeiten, Gedanken usw., die anscheinend keinen Sinn ergeben. Allgemeiner, eine Verwirrung ist ziellose Bewegung.

ZIELE-PROBLEM-MASSE (GPM goals_problem mass): Eine Ziele-Problem-Masse besteht aus geistigen Massen und Bedeutungen, die ein genaues, von Person zu Person gleiches Muster haben, deren Bedeutungen eine bestimmte Art des Verhaltens diktieren und deren Massen, wenn sie auf die Person hereingezogen werden, psychosomatische Wirkungen erzeugen, z.B. Krankheit, Schmerzen oder Gefühle der Schwere und Müdigkeit.

ZUSÄTZE: Etwas, was extra hinzugefügt wird zu einem bereits funktionierenden Prozeß oder Standardverfahren, was die Ergebnisse reduziert oder zunichte macht, die durch diesen Prozeß oder das Verfahren erreicht werden könnten.

ZYKLUS: Vom Beginn bis zum Abschluß irgendeiner beabsichtigten Aktion.