

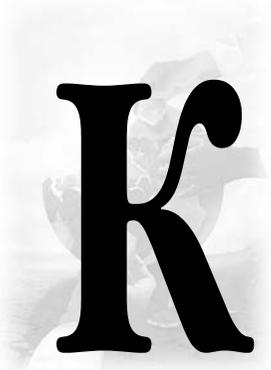
**Ч**еловек жив настолько, насколько он способен общаться», – писал Л. Рон Хаббард. Общение – это тот аспект жизни, который он подверг очень глубокому исследованию, и материалы, написанные им об этом чрезвычайно важном предмете, в общей сложности насчитывают сотни тысяч слов. Навыки общения крайне необходимы в **любой** сфере, где люди взаимодействуют друг с другом. Фактически, общение, на каком бы уровне оно ни происходило, в конечном счёте является единственным видом деятельности, в котором участвуют все люди.

Преимущества успешного общения слишком многочисленны, чтобы их можно было перечислить. Если человек может достигать результатов с помощью общения, то это улучшает все стороны его жизни, начиная с личных отношений и кончая профессиональной деятельностью. **Способность** общаться жизненно важна для успеха любого начинания.

Читая эту брошюру, вы узнаете, из чего состоит хорошее общение и как распознавать плохое общение, каковы компоненты общения и как их использовать, а также почему человеку нужно общаться больше, чтобы стать более свободным.

В эту брошюру также включены многочисленные упражнения, разработанные Л. Роном Хаббардом. С помощью этих упражнений вы можете повысить свой уровень общения. Их можно применять в любой области жизни. Полное понимание этой информации даст вам инструменты, которые вы сможете использовать всегда. ■

# Что такое общение?



К

ак получается, что человек говорит что-то, а другой его слушает и понимает? Как человек слушает? Как человек узнаёт, что его услышали и поняли?

Всё это – моменты, связанные с общением, которые никогда прежде не анализировали и не объясняли.

Люди знали, что общение – это важная часть жизни, но до настоящего времени никто никому никогда не мог сказать, *как* нужно общаться.

До Саентологии предмету общения не придавалось никакого значения и его не изучали. Им не занимался никто, кроме инженеров, которые рассматривали лишь его техническую сторону – средства связи. Но все человеческие начинания полностью зависят от того, насколько исчерпывающими знаниями подлинных основ общения вы обладаете.

Чтобы овладеть искусством общения, нужно понимать, что такое общение.

В Саентологии общению было *дано* определение; это достижение, которое привело к гораздо более глубокому пониманию самой жизни.

Общение, в сущности, представляет собой перемещение частицы из одной части пространства в другую. *Частица* – это то, что передают посредством общения; частицей может быть объект, письменное послание, устное слово или идея. Это *и есть* самое общее определение общения.

Рассмотрев общение на таком элементарном уровне, мы получаем полное определение:

Общение является мыслезаключением и действием по направлению импульса или частицы из точки-источника на некоторое расстояние к точке-приёмнику с намерением вызвать в точке-приёмнике воспроизведение и понимание того, что было выпущено из точки-источника.

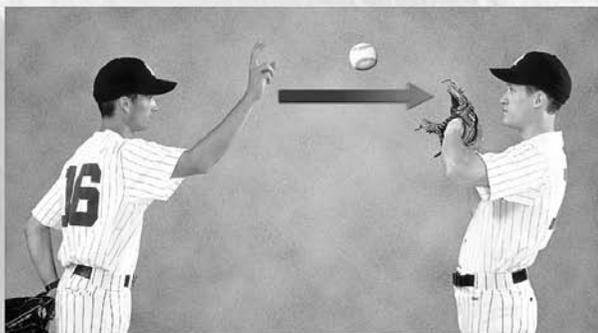
*Воспроизведение* – это действие по точному воссозданию чего-либо.

Формула общения такова: причина, расстояние, следствие, включая намерение, внимание, воспроизведение *и понимание*.

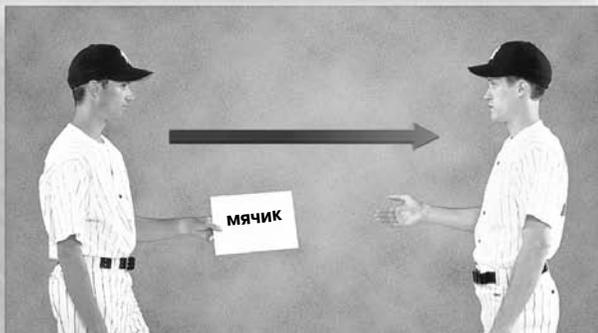
Определение общения и его формула позволяют понять сам этот предмет. Разбив общение на составные части, мы можем увидеть роль каждой из этих частей и таким образом яснее понять целое.

Частью любого общения является частица, которая может относиться к одной из четырёх категорий:

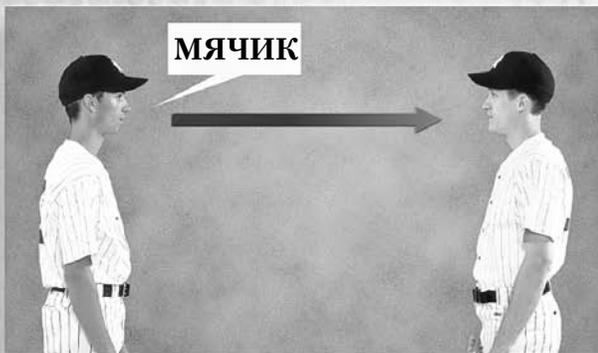
Предмет...



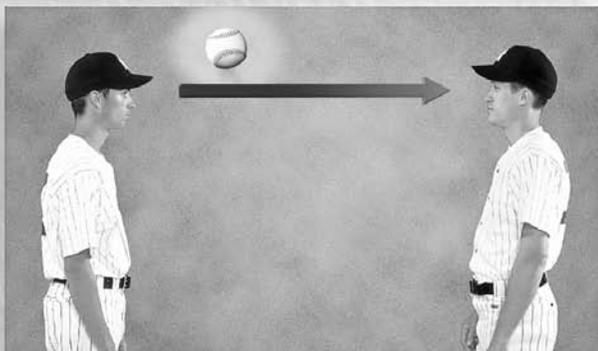
...письменное сообщение...



...произнесённое слово...



...или идея.



НАМЕРЕНИЕ,  
ЗАКЛЮЧАЮЩЕЕСЯ  
В ТОМ, ЧТОБЫ  
СКАЗАННОЕ  
БЫЛО ПОНЯТО



Мистер Джонс  
сейчас встретится  
с Вами

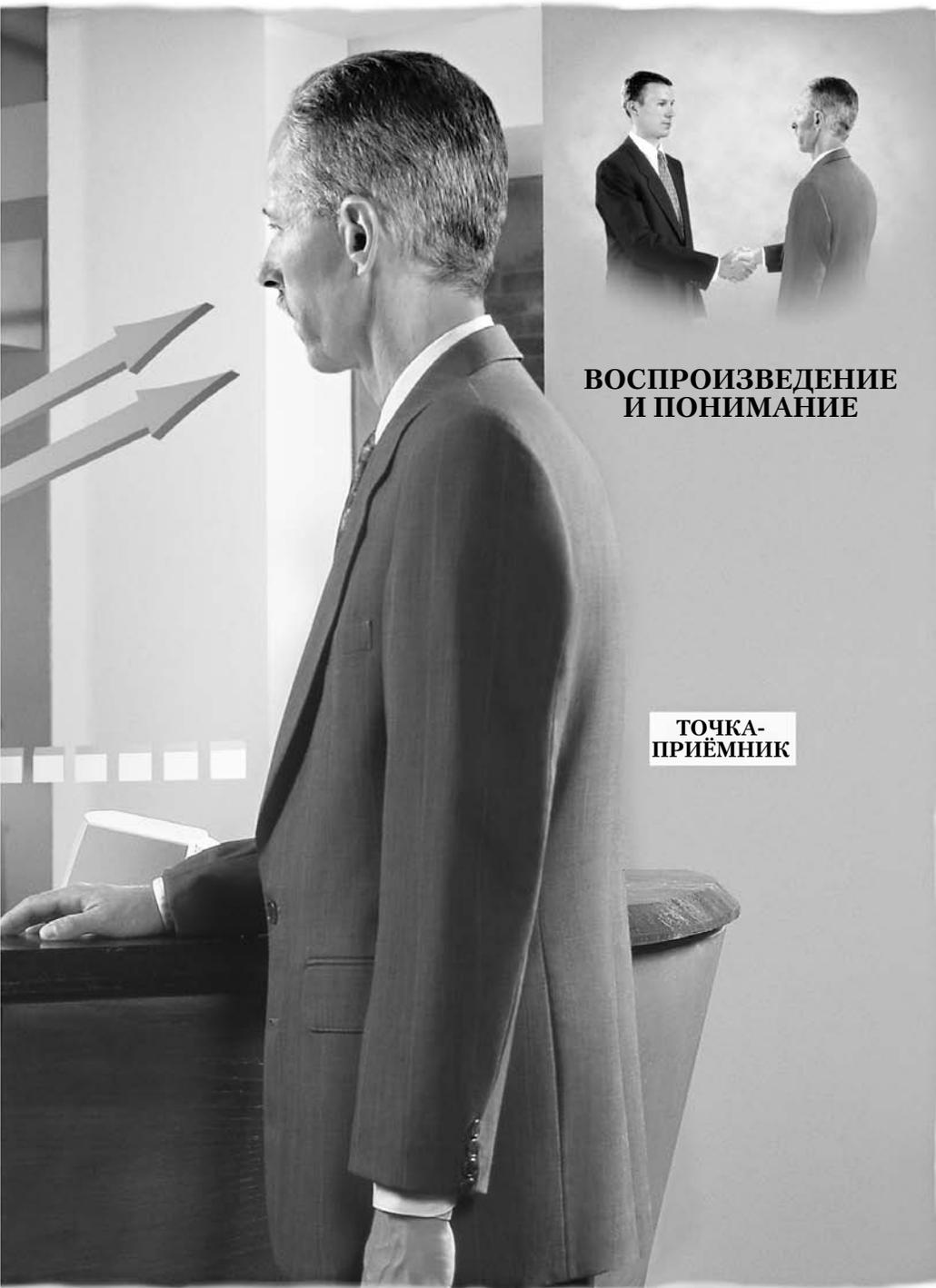
НАМЕРЕНИЕ  
ВНИМАНИЕ

ТОЧКА-  
ИСТОЧНИК

РАССТОЯНИЕ

ПРИЁМНАЯ





*Успешное общение  
содержит в себе  
все элементы,  
показанные здесь.  
Когда общение  
не состоялось,  
можно  
рассмотреть  
эти компоненты  
и определить,  
в чём заключалась  
проблема.*

## **ВОСПРОИЗВЕДЕНИЕ И ПОНИМАНИЕ**

**ТОЧКА-  
ПРИЁМНИК**

# Из чего складывается общение

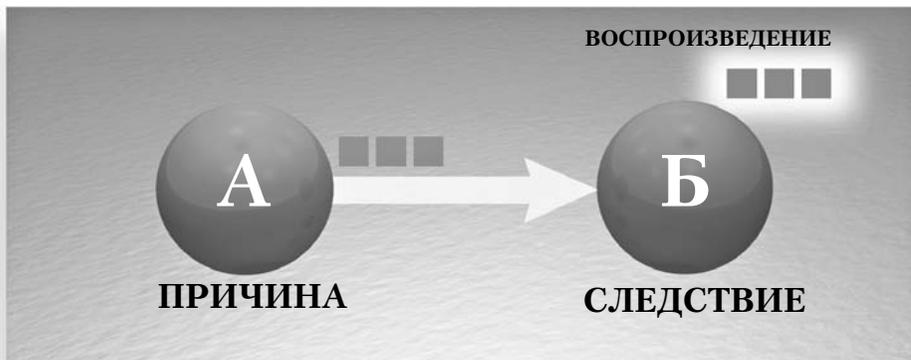
Давайте теперь более подробно рассмотрим несколько компонентов общения, посмотрев на два живых существа – «А» и «Б». «А» и «Б» – это терминалы (под терминалом мы понимаем точку, которая получает, передаёт и посылает сообщения).

Во-первых, у точки «А» есть *намерение*. В точке «Б» оно становится *вниманием*, и, для того чтобы происходило настоящее общение, в точке «Б» должно иметь место *воспроизведение* того, что было выпущено из точки «А».

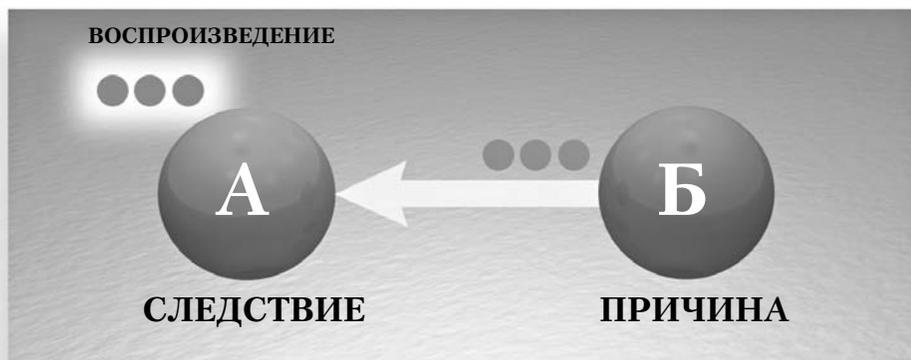
Точка «А», конечно же, для того чтобы послать сообщение, должна сначала уделить внимание «Б», а «Б» должна иметь относительно этого сообщения некоторое намерение (по крайней мере, намерение выслушать или получить сообщение). Таким образом, и причина, и следствие имеют намерение и внимание.



Существует другой фактор, который очень важен. (Под *фактором* мы имеем в виду отдельный элемент, который, объединяясь с другими элементами, формирует причину чего-либо.) Это фактор воспроизведения. Мы могли бы выразить его словом «реальность» или словом «согласие». Степень согласия, достигнутая между «А» и «Б» в этом цикле общения, становится их реальностью, и механически это достигается путём воспроизведения. Другими словами, степень реальности, достигнутая в этом цикле общения, зависит от того, насколько полно осуществляется воспроизведение. Когда точка «Б» играет роль следствия, она должна в определённой степени воспроизводить то, что было выпущено из точки «А», являющейся причиной, для того чтобы осуществилась первая часть цикла общения.



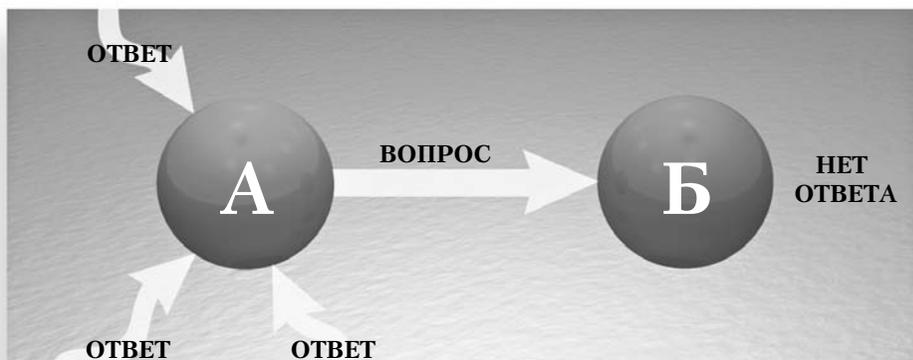
Затем точка «А», теперь уже как следствие, должна воспроизвести то, что было выпущено из точки «Б», чтобы общение завершилось. И если происходит именно так, то никаких пагубных последствий не возникает.



Если в точке «Б», а затем в точке «А» не происходит этого воспроизведения, мы получаем то, что равносильно незаконченному циклу действия. Если, например, в точке «Б» не было даже частичного воспроизведения того, что было выпущено из «А», то это означает, что первая часть цикла общения не привела к успеху. И это может закончиться значительной хаотичностью (непредсказуемым движением), продолжительными объяснениями или спорами. Затем, если точка «А» не воспроизвела то, что было выпущено из точки «Б», когда «Б» была причиной во втором цикле общения, то это опять означает, что цикл общения не был закончен, что привело к отсутствию реальности. И, естественно, если мы уменьшаем реальность, то мы уменьшаем аффинити (чувство любви или расположения к чему-нибудь или к кому-нибудь). Поэтому там, где отсутствует воспроизведение, наблюдается падение аффинити.

Завершённый цикл общения приведёт к высокому аффинити. Если что-то не в порядке с любым из этих факторов, мы получаем незаконченный цикл общения, и либо «А», либо «Б», либо обе точки вместе будут *ожидать* окончания цикла. Так общение начинает приносить вред.

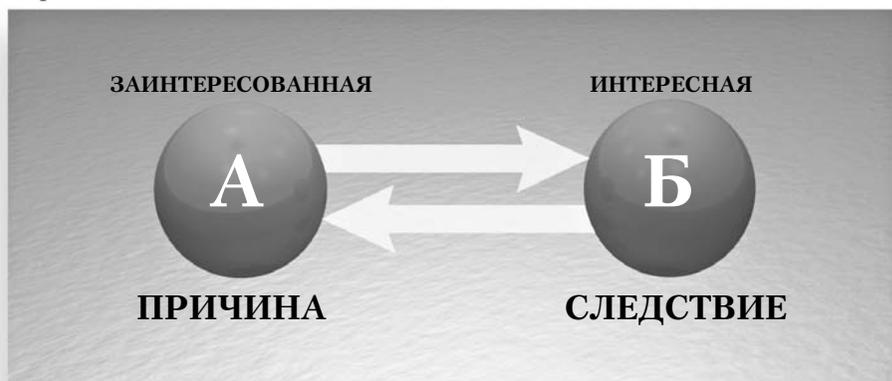
Незаконченный цикл общения создаёт то, что можно было бы назвать *жаждой ответа*. Человек, который ждёт знака о том, что его сообщение было получено, склонен принимать любой входящий поток (общение, направленное в его сторону). Если человек постоянно в течение очень продолжительного времени ждал ответов, которых так и не получил, то в попытке справиться с недостатком ответов он будет притягивать какие угодно ответы из каких угодно мест.



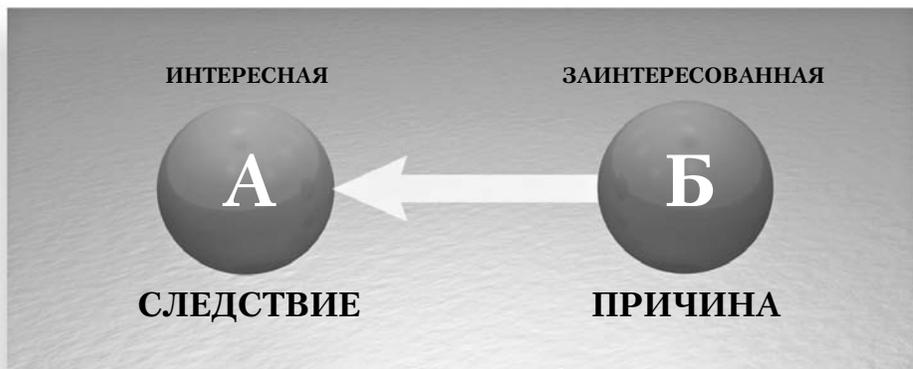
Незавершённые циклы общения приводят к недостатку ответов. Не имеет особого значения, какими были или какими могли быть ответы, если они приблизительно соответствуют обсуждаемому предмету. Но когда кто-то даёт совершенно неожиданный ответ (что происходит, если человек общается компульсивно, т.е. под воздействием навязчивого желания) или не отвечает вообще – это имеет значение.

Общение само по себе пагубно только тогда, когда сообщение, исходящее из точки-причины, является неожиданным и когда оно не соответствует тому, что происходит вокруг (нелогично). Здесь нарушаются факторы внимания и намерения.

Есть ещё один фактор – фактор интереса, но он гораздо менее важен. Тем не менее, он объясняет очень многое в поведении человека. «А» имеет намерение заинтересовать «Б». «Б», для того чтобы к ней обратились, становится *интересной*.

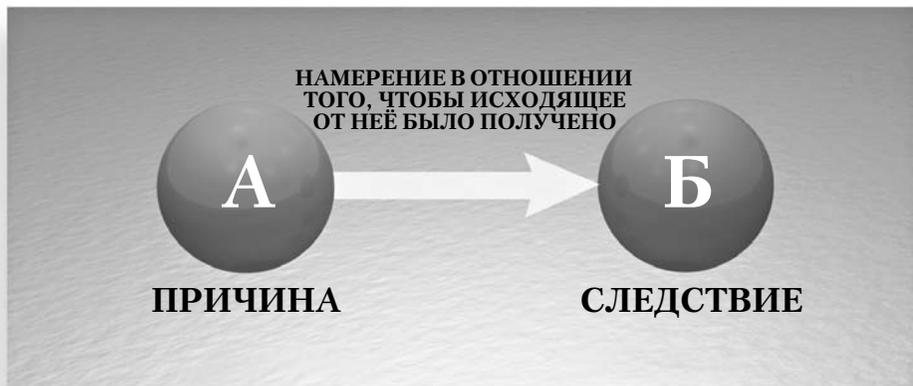


Аналогично, точка «Б», когда от неё исходит сообщение, является *заинтересованной*, а точка «А» – *интересной*.



В этом и состоит ещё один (хотя и не столь важный) компонент формулы общения: терминалы «А» и «Б» постоянно переключаются из состояния «быть заинтересованным» в состояние «быть интересным». Причина *заинтересована*, а следствие *интересно*.

Гораздо более важно то, что наличие в точке «А» намерения в отношении того, чтобы исходящее от неё сообщение было получено, требует от неё сделать исходящее сообщение воспроизводимым.



Если то, что исходит от «А», совершенно невоспроизводимо, то, конечно, её сообщение не будет получено «Б», поскольку «Б» не может получить сообщение, будучи неспособной воспроизводить то, что исходит из точки «А».

В качестве примера допустим, что «А» говорит по-китайски, а «Б» понимает только французский. Необходимо, чтобы «А» сделала то, что от неё исходит, воспроизводимым: она должна разговаривать по-французски с «Б», которая говорит только по-французски. Если «А» говорит на одном языке, а «Б» на другом, и у них нет общего языка, то может быть использовано подражание и общение может всё равно состояться. Если предположить, что у «А» есть рука, то она может поднять свою руку. Далее, если предположить,

что у «Б» есть рука, то она может её поднять. Затем «Б» может поднять другую руку, и «А» – другую руку, – таким образом завершится цикл «общения посредством подражания».

В своей основе все вещи – это мыслезаключения. Мы считаем, что что-то существует, и поэтому оно существует. Идея всегда занимает главенствующее положение по отношению к механике энергии, пространства, времени и массы. Могли бы существовать и абсолютно другие представления об общении. Однако так получилось, что вышеописанные представления об общении общеприняты в этой вселенной. И живые существа этой вселенной используют именно эти представления.

В этих представлениях заложено основное соглашение об общении – формула общения, в том виде, в котором она приведена здесь. Так как идеи занимают главенствующее положение по отношению к этой формуле, то в дополнение к ней у живого существа может возникнуть странное представление о том, как именно надо общаться. И если в отношении этого представления нет общего согласия, то это живое существо может оказаться вне общения.

Давайте в качестве примера рассмотрим писателя-модерниста, который настаивает на том, что следует отбрасывать первые три буквы в каждом слове, или, скажем, на том, что предложения не нужно заканчивать. Он не получит одобрения среди своих читателей.

Существует, если можно так выразиться, постоянный процесс естественного отбора, который отсеивает странные или необычные представления об общении. Люди, для того чтобы поддерживать общение, придерживаются основных правил, – тех правил, которые изложены здесь; и если кто-нибудь попытается слишком сильно отклониться от этих правил, люди просто не воспроизведут его сообщения, и таким образом он, по существу, окажется вне общения.

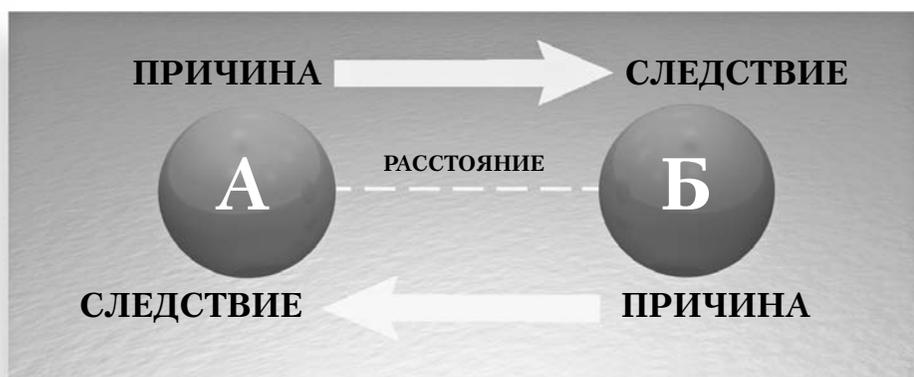
Теперь перед нами встаёт вопрос: что же живое существо должно желать испытывать, для того чтобы общаться? Во-первых, первичная точка-причина должна желать, чтобы исходящее от неё сообщение было воспроизводимо. Она должна быть способной уделить по крайней мере некоторое внимание точке-приёмнику. Первичная точка-приёмник должна обладать желанием



воспроизводить, получать сообщения и превращаться в точку-источник, для того чтобы посылать сообщение (или ответ на него) обратно. А первичная точка-причина, в свою очередь, должна желать быть точкой-приёмником.

Так как мы в основном имеем дело с идеями, а не с механикой, мы видим, что как у точки-причины, так и у точки-следствия должно быть такое умышленное настроение, при котором каждая из них не возражает быть причиной и следствием, когда она сама этого хочет, не возражает воспроизводить, когда она сама этого хочет, не возражает, чтобы исходящее от неё сообщение было воспроизводимо, когда она сама этого хочет, не возражает изменять свою роль (причины и следствия), когда она сама этого хочет, и не возражает испытывать (переживать) расстояние между ними, – короче говоря, не возражает общаться.

Человек или группа, которым свойственны эти состояния, – душевно здоровы.



Там, где возникает нежелание посылать или получать сообщения, там, где люди навязчиво посылают сообщения в никуда и не пытаются добиться, чтобы их сообщения были воспроизводимыми, там, где люди, получающие сообщения, стоят молча и не дают подтверждения или ответа, налицо факторы нерациональности.

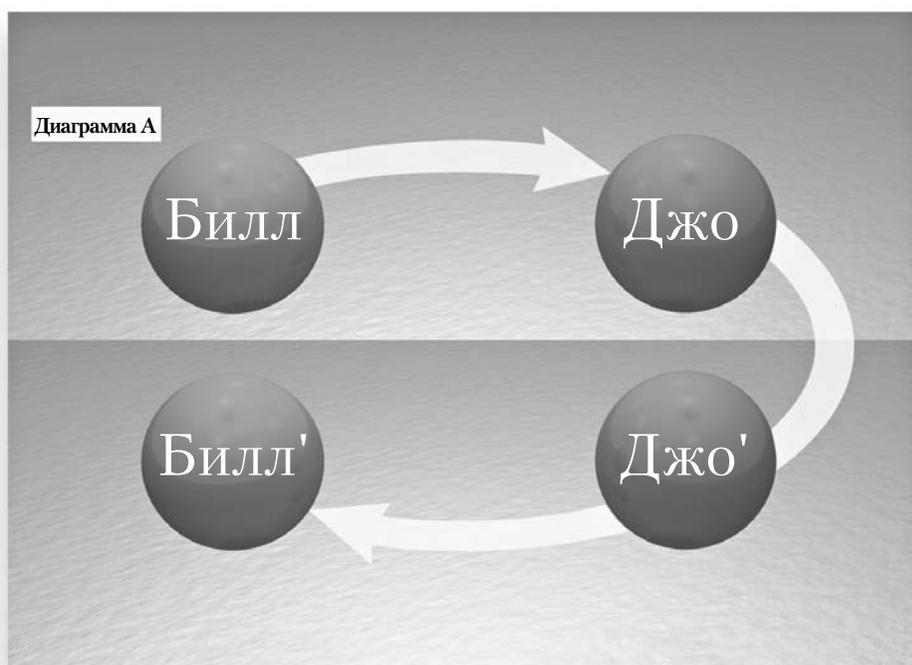
Вот некоторые из состояний, с которыми человек может столкнуться при наличии такой нерациональности: точка-источник не сделала исходящее от неё сообщение воспроизводимым, до того как выпустила сообщение; намерение идёт вразрез с тем, чтобы сообщение было получено; нежелание получать или воспроизводить сообщение; нежелание испытывать (чувствовать) расстояние; нежелание менять свою роль (роль причины и следствия); нежелание уделять внимание; нежелание проявлять намерение; нежелание давать подтверждения и вообще нежелание воспроизводить.

Кому-то может показаться, что решение проблемы общения заключается в том, чтобы не общаться. Кто-то может сказать, что если бы он вообще не начал общаться, то у него не было бы сейчас неприятностей. Возможно, в этом есть доля истины, однако человек настолько мёртв, насколько он не может общаться. Он настолько жив, насколько он может общаться.

# Двустороннее общение

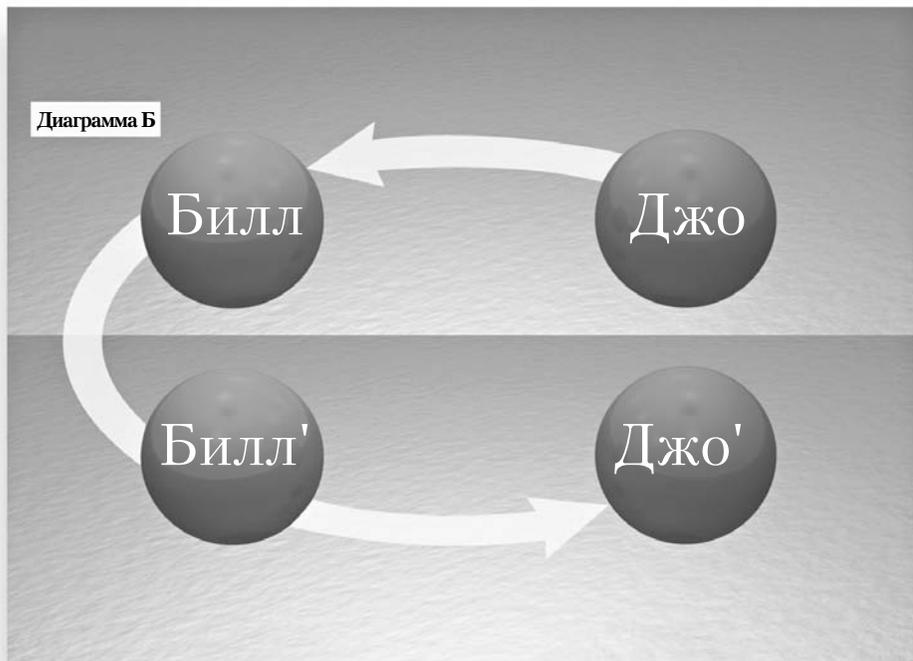
На самом деле, цикл общения и двустороннее общение – две разные вещи. Если мы тщательно изучим компоненты общения и их взаимосвязь, то мы обнаружим, что цикл общения не является двусторонним общением во всей его полноте.

Если вы изучите диаграмму А, приведённую ниже, то вы увидите цикл общения:



Здесь Билл – инициатор общения; это его первичный импульс. Этот импульс адресован Джо. Джо получает его и затем инициирует ответ или подтверждение как Джо', и это подтверждение отсылается обратно к Биллу'. Например, Билл сказал: «Как поживаешь?» Джо получил это, и затем Джо (становясь вторичной причиной) откликнулся на это как Джо' словами: «У меня всё в порядке», – которые направляются обратно к Биллу', и таким образом заканчивают цикл.

За этим может последовать то, что мы называем двусторонним циклом общения, как вы можете видеть на следующей диаграмме Б:



Здесь Джо инициирует общение. Джо говорит: «Как делишки?». Билл получает это и затем как Билл' (вторичная причина) отвечает: «Пожалуй, ничего», – и затем Джо', получив этот ответ, даёт подтверждение.

Рассматривая обе эти диаграммы, мы обнаруживаем, что на диаграмме А подтверждение сообщения вторичной причины было выражено Биллом' кивком головы или удовлетворённым взглядом. И снова, на диаграмме Б высказывание Билла': «Пожалуй, ничего» – действительно подтверждается Джо' кивком головы или каким-нибудь выражением, которое показывает, что сообщение было получено.

Если и Билл, и Джо – «сильные, молчаливые мужчины», то они будут пропускать в этих циклах какие-то их части. Самое огромное упущение – упущение, которое чаще всего воспринимается как «задержка общения», – произошло бы, если бы Джо на диаграмме А стоял молча, когда Билл спросил его: «Как поживаешь?» (Под «задержкой общения» понимается период времени между моментом, когда был задан вопрос, и моментом, когда человек, которому он был адресован, ответил на этот конкретный вопрос.)

Здесь Билл является причиной общения, а Джо' не продолжает этот цикл. Мы не знаем и не хотим знать, слышал ли это вообще Джо, как точка-приёмник, или нет, нас это не интересует. Мы можем допустить, что Джо по крайней мере присутствовал, и что Билл говорил достаточно громко, чтобы его можно было услышать, и что внимание Джо было где-то поблизости от Билла. Итак, вместо того, чтобы продолжать цикл общения, Билл остаётся с незаконченным циклом и никогда не получает возможности стать Биллом'.

К незавершённому циклу общения ведут несколько путей; и их можно разбить по категориям:

1. От Билла не исходит сообщение;
2. Джо не слышит сообщение;
3. Джо' не откликается на полученное им сообщение;
4. Билл' не подтверждает ни знаком, ни словом, что он услышал Джо'.

Мы могли бы назвать самые разнообразные причины всего этого, но мы не ставим своей задачей называть причины, по которым они не заканчивают цикл общения. Наша задача в целом связана с незавершённостью этого цикла общения.

Скажем, в роли Билла на диаграмме А у нас есть человек, который постоянно компульсивно инициирует сообщения – независимо от того, обращено ли на него чьё-то внимание или нет и уместны ли эти сообщения в какой-либо реальной ситуации. При общении Билл, скорее всего, будет сталкиваться с невнимательным Джо, который не слышит его, и, следовательно, отсутствующим Джо', который не отвечает ему, и, следовательно, отсутствующим Биллом', который никогда не даёт подтверждений.

Давайте исследуем ту же самую ситуацию на диаграмме Б. Здесь Джо выступает в роли инициатора сообщения. А тот же самый Билл инициирует компульсивный исходящий поток. Джо говорит: «Как поживаешь?» – и цикл не завершается, потому что Билл, полностью поглощённый своими компульсивными излияниями, не становится Биллом' и никогда не предоставляет Джо возможности стать Джо' и дать подтверждение.

Теперь давайте рассмотрим другую ситуацию. Билл инициирует сообщения, а Джо никогда этого не делает. Билл необязательно испытывает навязчивое желание инициировать сообщения, но Джо сдерживает инициирование сообщений. Если Билл и Джо работают вместе, то между ними выработается следующий стиль общения: Билл инициирует сообщение, Джо слышит его, становится Джо', откликается на него и даёт Биллу возможность стать Биллом'. Это продолжается довольно успешно, но рано или поздно застопорит двусторонний цикл общения, который нарушается потому, что Джо никогда не инициирует сообщения.

Двусторонний цикл общения работает следующим образом: Билл, инициировав и завершив сообщение, может потом ожидать, что Джо инициирует сообщение для него и завершит таким образом оставшуюся часть двустороннего цикла общения. Джо инициирует сообщение, Билл его слышит, Билл' на него отвечает, и Джо' даёт подтверждение.

Таким образом, мы получаем нормальный цикл общения между двумя терминалами (поскольку в данном случае Билл и Джо – терминалы), и общение происходит между этими двумя терминалами. Для того чтобы цикл общения произошёл, Билл должен инициировать сообщение, Джо должен его услышать, Джо должен стать Джо' и ответить на сообщение, Билл' должен дать подтверждение сообщению, затем Джо должен инициировать сообщение, Билл должен его услышать, Билл' должен на него ответить, а Джо' – дать подтверждение.

Если они общаются таким образом, то они никогда не начнут спорить – какова бы ни была тема их разговора – и в конце концов придут к согласию, даже если они были враждебно настроены по отношению друг к другу. Их трудности и проблемы будут устранены, и у них будут хорошие взаимоотношения друг с другом.

Двусторонний цикл общения нарушается, если один из терминалов не инициирует сообщение, когда наступает его очередь. Мы обнаруживаем, что всё общество имеет огромные трудности в этой области. Люди настолько привыкли сидеть, уставившись в экран телевизора, и в инициировании сообщений они настолько подавлены родителями, которые не могут общаться, а также образованием и другими причинами, что очень редко инициируют общение. А ведь для того, чтобы начать общение, кто-то должен быть его источником.

Таким образом, мы обнаруживаем, что люди говорят в основном о тех вещах, которые навязаны им внешними причинами. Они видят аварию – они обсуждают её. Они смотрят фильм – они обсуждают его. Они ждут, чтобы внешний источник дал им повод для разговора. Но в свете того факта, что оба собеседника слабы в инициировании сообщений – что можно также

назвать скудным воображением – мы обнаруживаем, что такие люди, зависящие от внешних первичных импульсов, в той или иной степени навязчивы в общении или блокируют общение, и таким образом разговор быстро и заметно меняет тему и может кончиться тем, что они очень сильно разозлятся друг на друга или сделают какие-то неправильные выводы.

Давайте предположим, что первичное стремление Билла к порождению общения отсутствует или проявляется в недостаточной степени, отчего у него появилось навязчивое желание породить общение. В результате, он становится настолько занят исходящим потоком, что у него нет никаких шансов услышать собеседника. И даже если он услышит другого человека, он не ответит. Джо, с другой стороны, может быть очень-очень-очень слаб как первоначальный источник общения (т.е. слаб в инициировании сообщений), так что он никогда даже не становится Джо'. А если и становится, то никогда не высказывает своего собственного мнения, чем выводит Билла из равновесия всё больше и больше – до всё более и более компульсивного общения.

Как вы можете видеть по этим диаграммам, могут возникнуть некоторые необычные ситуации. Речь идёт о навязчивых ответах, а также об ответах, данных с задержкой. Человек может проводить всё свое время отвечая, оправдываясь или объясняя – что одно и то же, – в то время как никакое первоначальное сообщение ему не адресовалось. Другой человек в роли Билла' на диаграмме А или Джо' на диаграмме Б может всё своё время давать подтверждения, даже если он не получает ничего, что было бы нужно подтверждать. Однако самыми распространёнными и самыми заметными проявлениями неразумности в общении являются: навязчивое, или компульсивное, инициирование общения, отсутствие ответа на полученное сообщение и неподтверждение ответа. И здесь мы можем обнаружить застывшие потоки.

Поскольку кажется, что единственным преступлением в этой вселенной является общение и поскольку единственное, что компенсирует негативные черты человека, – это также общение, то нетрудно понять, что в результате этого общение неизбежно становится запутанным предметом. То, что мы должны понять – и куда с большим удовольствием – это то, что теперь это можно разрешить.

Потоки застывают в этом двустороннем цикле общения там, где не хватает:

- 1) инициирования общения;
- 2) получения сообщений;
- 3) ответов на направленные сообщения;
- 4) подтверждений ответов.

Таким образом, можно видеть, что как на диаграмме А, так и на диаграмме Б существует всего четыре области, которые могут вызвать проблемы – независимо от того, сколько необычных проявлений они могут породить.

# Тренировочные упражнения по общению

Итак, вы узнали о том, каковы компоненты общения и какова его формула, но как вы можете воспользоваться этим знанием? Как применить в жизни формулу общения? Как научиться использовать законы общения настолько просто и естественно, чтобы они практически стали частью вас самих? Как научиться добиваться успеха путём общения?

В Саентологии существуют упражнения, позволяющие каждому человеку повысить уровень умения общаться. *Упражнение* – это метод изучения или тренировки; человек выполняет определённую процедуру снова и снова, чтобы в совершенстве овладеть каким-то навыком. С помощью этих упражнений по общению, называемых *тренировочными упражнениями*, или кратко – *ТУ*, отрабатываются различные части формулы общения.

ТУ первоначально были разработаны для того, чтобы обучать специалистов-саентологов применению технологии Саентологии, потому что для этого жизненно необходимо очень хорошее умение общаться. Однако способность *любого* человека управлять циклом общения и, вследствие этого, лучше общаться с другими можно значительно улучшить путём выполнения упражнений по каждой части формулы общения.

Выполняя эти упражнения, вы научитесь тому, как доносить свои сообщения до других, как полностью понимать то, что вам говорят, как быть тем, что называют «хорошим слушателем», как направлять цикл общения с другим человеком и как распознавать и исправлять сбои в циклах общения других людей.

Всё это – бесценные в повседневной жизни навыки. Независимо от того, какая у вас профессия и чем вы занимаетесь, способность легко и уверенно общаться жизненно важна.

Эти ТУ не выполняются в одиночку; найдите другого человека, который будет вам помогать, и выполняйте упражнения вместе. Это делается по принципу «смены ролей»: когда вы делаете упражнение, другой человек помогает вам приобрести навык, являющийся целью данного упражнения. Затем вы меняетесь ролями, и теперь уже вы помогаете другому человеку

выполнять упражнение. Когда один человек работает с другим, чтобы помочь ему пройти упражнение, это называют *работой тренера*.

В упражнениях даны указания для *студента* и *тренера*. Когда вы выполняете упражнение, вы – *студент*, а человек, который помогает вам его пройти, – *тренер*.

Неважно, начинаете ли вы первым как студент, а ваш напарник как тренер или наоборот. Вы с напарником по очереди принимаете роль то студента, то тренера, и таким образом проводите друг друга через упражнения. Помогая друг другу проходить ТУ, меняясь ролями, вы оба можете научиться тому, как использовать цикл общения во всей его полноте.

Поэтому прежде чем приступать к выполнению ТУ, найдите другого человека, чтобы тренироваться вместе с ним, по очереди принимая роли *студента* и *тренера*.

Очень важно, чтобы и вы, и ваш напарник прочитали и поняли все эти упражнения, *прежде* чем начинать выполнять их. Кроме того, после упражнений следует раздел, который объясняет, как правильно тренировать. Его также необходимо тщательно изучить и понять, прежде чем начинать упражнения, так как работа тренера – это очень точная процедура. Если вы хотите получить от ТУ максимально возможную пользу, то необходимо тренировать правильно.

Каждое из ТУ имеет *номер* и *название*, которые просто являются обозначениями упражнений.

*Команды* – это указания, которые произносятся тренером для того, чтобы начать, возобновить или остановить упражнение, а также вопросы или утверждения, которые используются при выполнении ТУ.

В каждом упражнении под заголовком «Положение» указано, как вы должны сидеть.

Под заголовком «Цель» в каждом упражнении сформулирован конкретный навык общения, который вы стремитесь приобрести на данном ТУ.

В разделе «Акцент в тренировке» описывается в общих чертах, как нужно выполнять упражнение, и отмечаются важные моменты, на которые тренер должен обратить особое внимание.

Раздел «Паттер» включён в некоторые упражнения. Он показывает, как используются различные команды и вопросы. В Саентологии слово «паттер» означает всего лишь «специальная лексика, используемая в упражнении».

Выполняя эти упражнения усердно и в точном соответствии с тем, что написано, человек может приобрести способность успешно общаться – причём каждый человек.

Сделайте следующее:

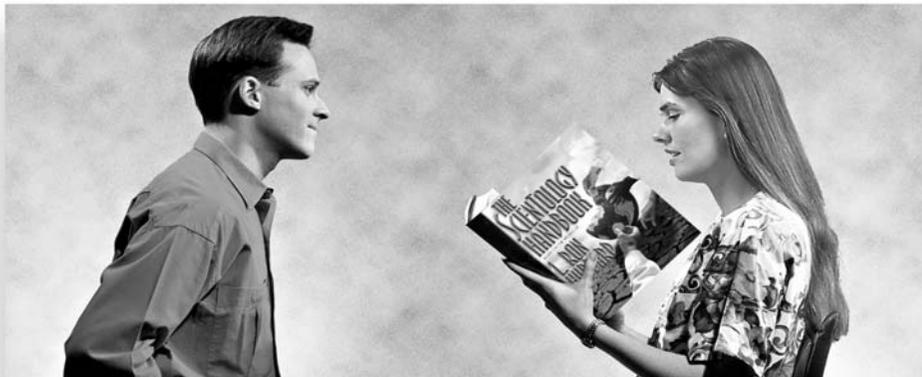
1. Полностью прочитайте все упражнения на следующих страницах, а также раздел «Работа тренера».



2. Найдите себе напарника, чтобы работать с ним вместе и проводить друг друга через упражнения.



3. Пусть ваш напарник полностью прочитает все упражнения и раздел «Работа тренера».



4. Решите, кто из вас будет тренировать первым.



5. И начинайте первое ТУ!



## Номер: ТУ 0 «Присутствовать»

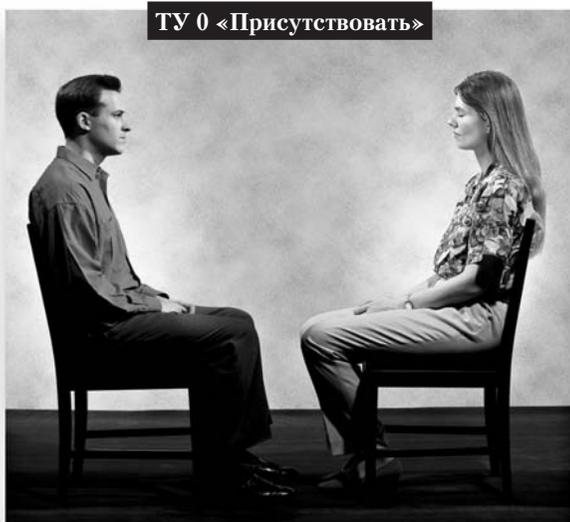
**Название:** Присутствовать

**Команды:** Тренер произносит команду «Начали», чтобы начать упражнение, и команду «Закончили», чтобы его закончить или указать студенту на ошибку. Пример: студент засыпает; тренер говорит: «Закончили. Вы заснули. Начали».

Во всех упражнениях тренер говорит: «Зачёт», – когда студент достигает цели упражнения.

Тренировать в этом упражнении нужно, в действительности, не так уж много, однако кое-что тренер всё-таки должен делать. Тренер начинает упражнение и следит за тем, чтобы студент продолжал настойчиво выполнять его, пока не получит зачёт.

**Положение:** Студент и тренер сидят лицом друг к другу на удобном расстоянии – около одного метра. Глаза студента закрыты.



**Цель:** Научить студента присутствовать комфортно. Суть в следующем: добиться, чтобы студент был способен *присутствовать* комфортно, находясь на расстоянии одного метра перед другим человеком, *присутствовать* и не делать ничего иного, кроме того чтобы *присутствовать*.

Чтобы начать общение, нужно присутствовать там, откуда вы собираетесь общаться. Если вы не *присутствуете*, то вы не будете способны правильно начать общение. Чтобы хорошо общаться, необходимо *присутствовать*; никаких дополнительных сложностей здесь нет.

Так как это упражнение первое, то глаза студента закрыты, поскольку так присутствовать легче. Когда глаза студента закрыты, не требуется конфронтировать другого человека, а можно просто приучиться присутствовать без напряжения. («Конфронтировать» означает быть лицом к лицу, не избегая и не уклоняясь.)

**Акцент в тренировке:** Студент и тренер сидят лицом друг к другу. Глаза студента закрыты. Они не разговаривают. Это упражнение выполняется молча. *Нет* подёргиваний, движений, нет никакой «системы» или использования приёмов, и нет ничего другого в добавление к тому, чтобы *присутствовать*. То, что человек делает что-то со своим телом или с силой прижимается к спинке стула для того, чтобы остаться бодрствующим, – всё это примеры систем или приёмов, которые человек использует вместо того, чтобы просто присутствовать.

Когда глаза человека закрыты, он обычно видит черноту или часть комнаты. *Присутствуйте комфортно*.

Задача тренера заключается именно в том, чтобы студент всё время был бодрым и выполнял упражнение.

Возьмите стул с прямой спинкой и сидите на нём прямо. Выполняйте упражнение до тех пор, пока не исчезнет склонность или желание изгибаться, дёргаться, шевелиться или изменять положение. Если что-то подобное «включается», то продолжайте упражнение, пока это не сгладится. «*Сгладиться*» означает, что упражнение выполнялось до тех пор, пока оно не перестало вызывать реакцию.

Студент должен выполнять это упражнение до тех пор, пока он не будет полностью и безоговорочно убеждён, что он способен продолжать сидеть спокойно и комфортно на протяжении неограниченного времени без каких-либо непреодолимых желаний дёргаться и ёрзать, а также без необходимости сдерживать подобные желания.

Когда он может *присутствовать* комфортно и когда он достиг *значительной устойчивой победы*, упражнение сдано.

У людей часто происходит множество улучшений при прохождении ТУ, например: улучшается их способность конфронтировать, общаться, воспринимать и т.д. Такие улучшения называются *победами*: студент хочет улучшить свои навыки общения и своё осознание, и каждое достижение, ведущее к осуществлению этого, само по себе является *победой*. «*Значительная устойчивая победа*» означает, что студент достигает такого состояния, когда он может выполнять это упражнение, и его способность выполнять упражнение стабильна. Значительная устойчивая победа – это большое достижение, которое человек не теряет.

## Номер: ТУ 0 «Конфронтрование»

**Название:** Конфронтрование

*Конфронтрование* определяется как способность быть лицом к лицу с кем-либо или с кем-либо. Когда мы говорим, что человек конфронтует, мы подразумеваем, что он находится лицом к лицу, не избегая и не уклоняясь. Способность конфронтировать в действительности является способностью присутствовать комфортно и воспринимать.

**Команды:** Тренер: «Начали», «Закончили», «Фланк».

Тренер использует несколько выражений. Первое из них – «Начали». Упражнение начинается в тот момент, когда тренер говорит: «Начали». Каждый раз, когда студент меняет позу, никнет, впадает в бессознательность, подёргивается, когда его взгляд начинает блуждать или когда студент делает что-то ещё не так, как это описано под заголовком «Положение», тренер говорит: «Фланк», – и устраняет затруднение. Затем он снова говорит: «Начали», – и упражнение продолжается. Когда тренер хочет сделать какой-нибудь комментарий, он говорит: «Закончили», – устраняет недочёты в выполнении упражнения, а затем опять говорит: «Начали».

**Положение:** Студент и тренер сидят лицом друг к другу на удобном расстоянии – около одного метра. Оба смотрят друг на друга.

**Цель:** Приобрести навык спокойно сидеть и смотреть на другого человека без напряжения.

В этом упражнении ваш навык поднимается на следующий уровень по сравнению с ТУ 0 «Присутствовать». Вам нужно не только присутствовать, но ещё и конфронтировать.

Общение невозможно в отсутствие конфронта. Пытались ли вы когда-нибудь разговаривать с человеком, который не смотрит на вас? Этот человек не конфронтует вас. Плохой конфронт – это препятствие для хорошего общения.

Любые нервные подёргивания, любое напряжение проистекает из неготовности конфронтировать. Когда эта готовность конфронтировать восстанавливается, эти помехи обычно пропадают.

**Акцент в тренировке:** Студент и тренер сидят лицом друг к другу, не разговаривая и не делая попыток быть интересными. Они несколько часов сидят, смотрят друг на друга, ничего не говоря и ничего не делая. Студент не должен говорить, ёрзать, хихикать, смущаться или засыпать.

Будет обнаружено, что студент склонен конфронтировать *с помощью* какой-либо части тела, вместо того чтобы просто конфронтировать. Конфронтрование с помощью какой-либо части тела может привести к тому, что эта часть тела будет болеть или в ней будет чувствоваться дискомфорт. Решение здесь состоит в том, чтобы просто конфронтировать и присутствовать.

Всё, что студент держит в напряжении, – это то, с помощью чего он конфронтирует. Таково основное правило. Если глаза студента начинают болеть, то он конфронтирует с их помощью. Если его живот начинает выпячиваться и напрягаться, то он конфронтирует с помощью своего живота. Если напрягаются его плечи или даже затылок, следовательно, он конфронтирует с помощью плеч или затылка. Знающий своё дело тренер в таком случае скажет: «Закончили», – исправит ошибку студента и затем начнёт упражнение заново.

Моргание – не основание для фланка на ТУ 0, и «отсутствие моргания» не является требованием. Тренер не должен обращать никакого внимания на то, моргает ли студент или нет, – он должен обращать внимание только на то, конфронтирует он или нет.

Однако смотреть с вытаращенными глазами – неестественно, и это означает, что студент пытается конфронтировать с помощью глаз. В таком случае глаза студента будут слезиться, покраснеют и будут болеть, если он будет продолжать. Студент, у которого чрезмерные трудности с глазами, должен быть возвращён на ТУ 0 «Присутствовать» и научиться выполнять это упражнение, прежде чем снова пытаться выполнять ТУ 0 «Конфронтирование».

Так же, как и на ТУ 0 «Присутствовать», студент не пользуется никакими системами или приёмами конфронтирования помимо того, чтобы просто *присутствовать*. Если «конфронтировать» значит «*делать* что-то», то «конфронтирование» – это неподходящее название для данного упражнения. Всё действие направлено на то, чтобы приучить студента *присутствовать* комфортно на расстоянии метра от другого человека – не извиняясь, не двигаясь, не ощущая тревоги или смущения и не защищаясь.

Продолжайте это упражнение, пока любые подёргивания, вздрагивания и другие проявления не исчезнут полностью и пока человек не избавится от необходимости их подавлять (скрывать их, чтобы о них не знали и их не видели). Всё, что включается, сгладится.

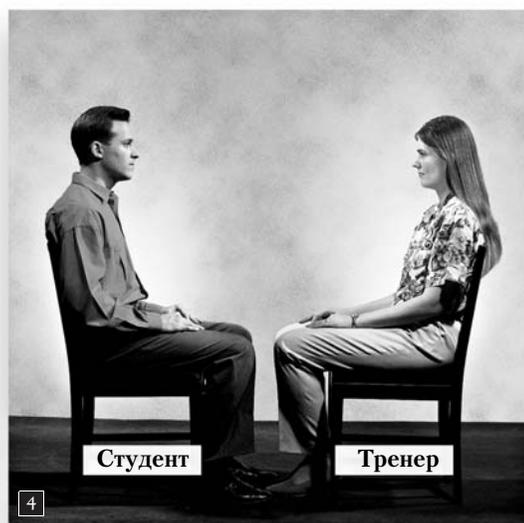
Студент получает зачёт за упражнение, когда он сможет просто *присутствовать* и конфронтировать и когда он достиг *значительной устойчивой победы*.



## Номер: ТУ 0 «Травля быка»

**Название:** Конфронтирование при «травле быка»

Выражение «*травить быка*» означает «отыскивать определённые действия, слова, фразы, манеры или темы, которые заставили бы студента, выполняющего упражнение, среагировать на действия тренера». Выражение происходит от названия испанского и английского развлечения – «*травля*», что означает «натравливать собак на прикованного цепями быка».

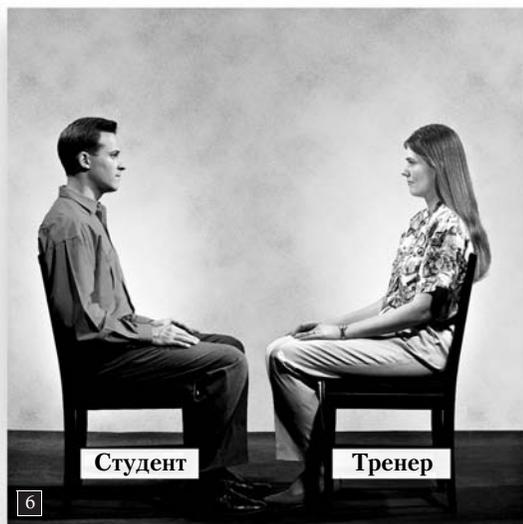


На этих фотографиях показано, как тренер находит кнопку у студента (1) и даёт ему фланк за потерю конфронта (2). Тренер возобновляет упражнение и повторяет ту фразу, которая вызвала реакцию студента (3), повторяя её до тех пор, пока студент не сможет

Вы увидите, что у каждого человека есть определённые вещи, которые вынуждают его каким-то образом реагировать. В Саентологии мы называем это *кнопкой* (кнопка – это предмет, слово, фраза, тема или область, которые вызывают отклик или реакцию человека).

Например, тренер говорит студенту что-то вроде: «У тебя большие уши». Реакция студента – неконтролируемый смех. Таким образом, тренер нашёл кнопку у этого студента. Это «травля быка».

**Команды:** Тренер: «Начали», «Закончили», «Фланк».



*конфронтировать комфортно, не реагируя на эту фразу (4, 5, 6). Тренер продолжает травлю быка, пытаясь найти другую кнопку. Когда он находит её (7), он даёт фланк студенту, объясняет причину этого (8) и теперь приступает к сглаживанию новой кнопки.*

**Положение:** Студент и тренер сидят лицом друг к другу на удобном расстоянии – около одного метра.

**Цель:** Приобрести навык спокойно сидеть и смотреть на кого-нибудь без напряжения, не давая себя сбить, не отвлекаясь и не реагируя каким бы то ни было образом на то, что говорит или делает другой человек.

В предыдущем упражнении студент учился конфронттировать тренера, который просто сидит молча. В ТУ 0 «Травля быка» способность студента конфронттировать повышается ещё больше, и он учится не позволять тренеру какими-то действиями сбить себя.

Это повышает способность «Присутствовать» и доносить до другого сообщение в любой ситуации, которая может возникнуть в жизни. Ничто не может отвлечь вас.

К примеру, бывало ли с вами такое, что вы разговаривали с кем-то и лишались дара речи или терялись, когда другой человек затрагивал какую-то новую тему? Бывало ли когда-нибудь такое, что вы неконтролируемо реагировали на слова другого, – даже если вы этого не хотели? Это упражнение может увеличить вашу способность быть причиной в общении и контролировать его, во всех его аспектах.

**Акцент в тренировке:** После того как студент сдал ТУ 0 «Конфронттирование», когда он уже может просто *присутствовать* комфортно, можно приступить к «травле быка». За всё, что добавляется к тому, чтобы просто *присутствовать*, тренер решительно даёт фланк. За дёрганье, моргание, вздохи, ёрзанье – за всё что угодно, кроме того, чтобы просто присутствовать, тренер сразу же даёт фланк, объясняя причину.

**Паттер тренера:** Студент кашляет. Тренер: «Фланк! Вы кашлянули. Начали». Это всё, что тренер говорит как тренер – в этом и заключается его паттер.

**Паттер тренера как объекта конфронттирования:** Тренер может говорить всё что угодно и делать всё что угодно, за исключением того, чтобы вставать со стула. Однако тренер должен быть реалистичен в тренировке – изображать реальные ситуации и обстоятельства, которые могут появиться в повседневной жизни. Тренер не должен дотрагиваться до студента.

Можно находить «кнопки» студента и жёстко давить на них, до тех пор пока студент не перестанет реагировать на эти «кнопки». Любые слова, не относящиеся к паттеру тренера, не должны вызывать *никакой* ответной реакции у студента. Если студент реагирует, тренер немедленно становится тренером (и следует вышеуказанному паттеру).

Студент получает зачёт, когда он может *присутствовать* комфортно, не давая себя сбить, не отвлекаясь и не реагируя никаким образом ни на что из того, что говорит или делает тренер, и когда он достиг *значительной устойчивой победы*.

## Номер: ТУ 1

**Название:** Донести ваше сообщение

**Цель:** Приобрести навык доносить одно конкретное сообщение до слушателя и делать так, чтобы он его понял.

Видели ли вы когда-нибудь человека, который просто продолжает говорить, не зная даже, получены ли его сообщения или нет. Важная часть формулы общения – сделать так, чтобы вас поняли.

**Команды:** Студент выбирает фразу из книги *«Алиса в стране чудес»* (опуская выражения типа «он сказал») и читает её тренеру. Студент повторяет фразу до тех пор, пока тренер не будет убеждён, что фраза дошла до того места, где он находится.

**Положение:** Студент и тренер сидят лицом друг к другу на удобном расстоянии.

**Акцент в тренировке:** Сообщение идёт из книги к студенту, а затем – как его собственное – к тренеру. Оно не должно идти из книги к тренеру. Оно должно звучать естественно, не искусственно. Дикция (манера произношения слов) и ораторское искусство не играют здесь никакой роли. Громкость может иметь значение.

Сообщение (или вопрос) должно быть отчётливо воспринято и понято тренером, прежде чем он скажет «Хорошо».

Не имеет особого значения, используется ли именно эта книга – *«Алиса в стране чудес»*. Просто в этом упражнении вы говорите фразы из какой-нибудь книги, а не выдумываете их.

Любая идея становится вашей собственной, если вы делаете её своей. Когда вы берёте идею из книги, она становится вашей, и затем – в качестве вашей идеи – вы



передаёте её другому человеку. Таким образом тренер и работает со студентом в этом упражнении. Сообщение не идёт из книги к тренеру. Оно идёт из книги к студенту. Затем студент, делая его своей собственной идеей, выражает эту идею тренеру таким образом, что она достигает тренера.

Если человек не может сделать этот начальный шаг: взять идею, сделать её своей собственной и затем сообщить её кому-то другому, – то мы тут же видим, что он не может общаться.

Когда мы тренируем студента, мы требуем от него найти фразу в книге «Алиса в стране чудес», а затем, взяв её как свою собственную идею, сообщить напрямую тренеру. Он может, если он желает, говорить одну и ту же фразу вновь и вновь любым способом, которым он хочет её сказать, повторяя её до тех пор, пока тренер не скажет ему, что, по его мнению, он получил это сообщение.

Именно намерение доносит сообщение – а не слова. Когда намерение донести сообщение достигает другого человека, сообщение будет получено.

Намерение должно доносить сообщение. И намерение донести сообщение до другого человека должно вкладываться каждый раз в новую единицу времени. Когда сообщение повторяется, намерение не берётся из предыдущего момента. Оно новое, сообщаемое в настоящее время. И как только сообщение успешно передано, человек может найти другое сообщение и передать его.

**Паттер:** Тренер говорит «Начали»; если команда им получена, он говорит «Хорошо», не повторяя команды «Начали»; если команда им не получена, он говорит «Фланк». Команда «Начали» не используется снова. Команда «Закончили» используется для того, чтобы прервать упражнение для обсуждения или прекратить выполнение упражнения. Если тренировка прервана для обсуждения, тренер должен снова сказать «Начали», прежде чем она будет возобновлена.

Зачёт за это упражнение ставится только тогда, когда студент может донести сообщение до тренера естественно, без напряжения, без искусственности или ораторской жестикуляции, и когда студент может делать это легко и раскованно.

## Номер: ТУ 2

**Название:** Подтверждения

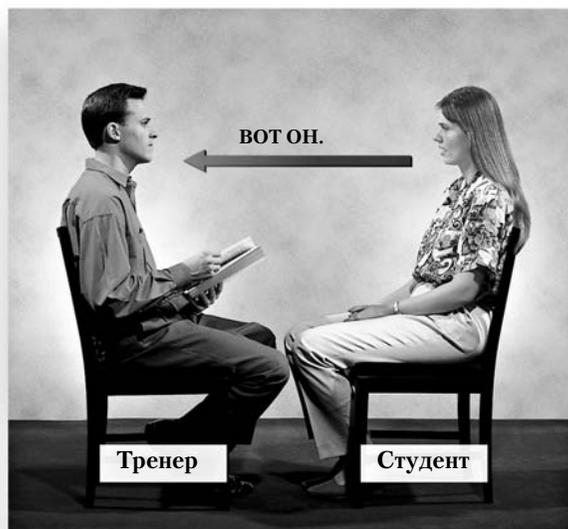
*Подтверждение* – это нечто сказанное или сделанное с целью дать другому человеку знать, что его утверждение или действие было замечено, понято и получено.

**Цель:** Приобрести навык давать исчерпывающее, полное и окончательное подтверждение утверждению, наблюдению или комментарию таким образом, чтобы сделавший его человек был доволен тем, что оно было полностью получено и понято, и не чувствовал необходимости повторять или продолжать его.

Подтверждение – это то, с помощью чего можно контролировать цикл общения. Это справедливо для любого цикла общения в любой ситуации. Формула контроля – это начать, изменить и остановить. Если вы можете начать, изменить и затем остановить что-то, то вы это контролируете. Подтверждение – это «остановка». Следовательно, если человек правильно подтверждает сообщения других, то он может контролировать общение.

Если вы говорите кому-то: «Продолжайте» или «Продолжайте говорить», то вы не даёте ему подтверждения. Идеальное подтверждение сообщает только следующее: «Я услышал ваше сообщение». Оно показывает, что сообщение, направленное вам человеком, было получено. Не слово заканчивает цикл общения, а намерение.

В жизни знание человеком того, что ему дали подтверждение, действительно оказывает сильное терапевтическое воздействие на него.



**Команды:** Тренер читает фразы из книги *«Алиса в стране чудес»*, опуская выражения типа «он сказал», а студент даёт им полное подтверждение. Студент говорит «Хорошо», «Отлично», «Здорово», «Я понял», – *всё что угодно*, при условии, что это соответствует содержанию сообщения другого человека, – и говорит это таким образом, чтобы действительно убедить человека, который сидит перед ним, что его услышали. Тренер повторяет любую фразу, которая, как ему кажется, не была по-настоящему подтверждена.

**Положение:** Студент и тренер сидят лицом друг к другу на удобном расстоянии.

**Акцент в тренировке:** Студент должен давать подтверждения таким образом, чтобы тренер был убеждён в том, что ему нет необходимости повторять, и в том, что сказанное было получено и понято полностью и окончательно.

Студент достигает этого тем, что он *намеревается* в этот момент закончить цикл общения и заканчивает его. Студент может делать всё что угодно, чтобы добиться этого результата, при условии, что это не выводит из равновесия и не расстраивает тренера. Студент даёт подтверждения таким образом, что они соответствуют сообщениям тренера, и убеждают тренера в том, что студент получил эти сообщения.

Время от времени спрашивайте студента, *что именно* было сказано. Пресекайте недостаточные и чрезмерные подтверждения. Сначала позволяйте студенту делать всё что угодно для того, чтобы донести подтверждение, затем добивайтесь, чтобы он действовал совершенно правильно. Научите его тому, что подтверждение – это остановка, а не начало нового цикла общения и не поощрение другого человека к продолжению общения, и что подтверждение должно соответствовать сообщению другого человека. У студента не должно появиться привычки механически использовать в качестве подтверждений только «хорошо» и «спасибо».

Следующий момент в этом упражнении таков: научить студента тому, что можно потерпеть неудачу в донесении подтверждения до другого человека, можно потерпеть неудачу в остановке человека с помощью подтверждения, а также можно чрезмерным подтверждением «снести человеку голову».

**Паттер:** Тренер говорит: «Начали», читает фразу и говорит: «Фланк» каждый раз, когда чувствует, что не получил надлежащего подтверждения. Каждый раз после того, как тренер сказал: «Фланк», он повторяет ту же фразу, на которой был дан фланк. Команда «Закончили» может использоваться для того, чтобы прервать упражнение для обсуждения или для того, чтобы закончить тренировку. Для того чтобы возобновить тренировку после команды «Закончили», необходимо использовать команду «Начали».

Студент получает зачёт по этому упражнению только тогда, когда он может давать исчерпывающее, полное и окончательное подтверждение высказыванию, наблюдению или комментарию таким образом, чтобы сделавший его человек был доволен тем, что оно было полностью получено и понято, и не чувствовал необходимости повторять или продолжать его.

## Номер: ТУ 2 ½

**Название:** Полуподтверждения

Полуподтверждение – это то, с помощью чего человека побуждают продолжать говорить; достигается это тем, что ему дают почувствовать, что его слушают.

**Цель:** Приобрести навык побуждать говорящего человека к тому, чтобы он продолжал говорить.

Нередко приходится общаться с человеком, который, казалось бы, закончил говорить, но в действительности не до конца сказал то, что намеревался. В результате вы можете дать ему подтверждение до того, как он закончил, и тем самым оборвать его сообщение. В таких случаях вы должны быть бдительным, должны наблюдать за тем, всё ли человек высказал, и не только позволять потоку общения полностью завершаться, но и способствовать тому, чтобы человек продолжал разговор и смог бы действительно закончить своё сообщение.

Например, может случиться так, что вы разговариваете с каким-то человеком и вам хочется, чтобы он продолжал, потому что вам интересно узнать больше о предмете разговора. Полуподтверждение – это метод, с помощью которого можно сделать так, чтобы человек продолжал говорить.

**Команды:** Тренер читает фразы из книги «Алиса в стране чудес», опуская выражения типа «он сказал», а студент даёт тренеру полуподтверждения таким образом, чтобы тренер продолжал говорить. Тренер должен произносить незаконченные утверждения, которые требуют полуподтверждения от студента. Тренер повторяет каждую фразу, которая, как ему кажется, не получила полуподтверждения.

**Положение:** Студент и тренер сидят лицом друг к другу на удобном расстоянии.

**Акцент в тренировке:** Нужно научить студента тому, что полуподтверждение – это способ побудить человека *продолжать* говорить. Пресекайте чрезмерные подтверждения, которые ведут к тому, что человек прекращает говорить. Далее, нужно научить студента тому, что полуподтверждение – это способ добиться, чтобы человек продолжал говорить, посредством создания у него чувства, что его слышат.

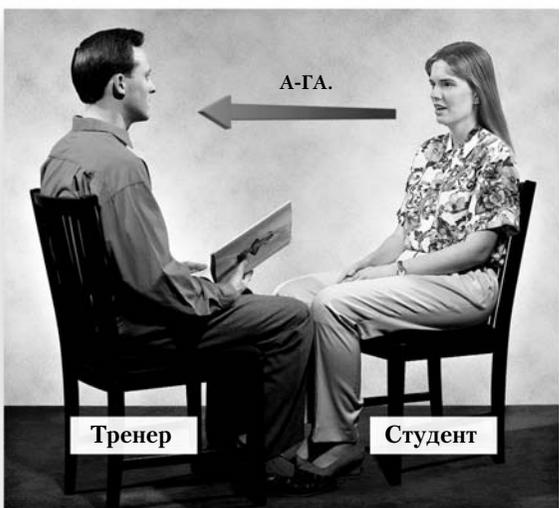
Студент кивает или даёт полуподтверждения таким образом, чтобы тренер продолжал говорить. Студент не должен пользоваться прямыми утверждениями типа «продолжайте» или «дальше» для того, чтобы добиться своей

цели. Можно использовать улыбки, кивки и другие средства. Тренер должен чувствовать, что его убедили продолжать разговаривать.

Если студент произносит явное подтверждение, которое остановило бы поток общения, то тренер даёт фланк. Каждый раз, когда студент не выглядит или не действует так, что это побуждает тренера продолжать говорить, студент получает фланк. После фланка упражнение начинается сначала.

**Паттер:** Тренер говорит: «Начали», читает фразу и говорит: «Фланк» каждый раз, когда чувствует, что не получил надлежащего полуподтверждения. Каждый раз после того, как тренер сказал: «Фланк», он повторяет ту же фразу, на которой был дан фланк, до тех пор пока студент не даст надлежащего полуподтверждения. Команда «Закончили» может использоваться, чтобы прервать упражнение для обсуждения или прекратить выполнение упражнения. Если тренировка прервана для обсуждения, тренер должен снова сказать: «Начали», прежде чем она будет возобновлена.

Студент получает зачёт за упражнение, когда он убеждён в том, что может, когда бы он ни пожелал, побудить другого человека продолжать говорить.



## Номер: ТУ 3

**Название:** Добиться ответа на вопрос

**Цель:** Приобрести навык добиваться ответа на один конкретный вопрос, несмотря на попытки другого человека увести вас от этой цели.

Бывало ли с вами такое, что вы не получали ответа на заданный вопрос? Это может огорчить, так как цикл общения не закончен и остался «висеть в воздухе».

В повседневном общении или при других обстоятельствах, важно уметь добиваться ответа на свой вопрос и заканчивать циклы общения. Данное упражнение даёт вам эту способность.

**Команды:** «Рыбы плавают?» либо «Птицы летают?»

**Положение:** Студент и тренер сидят на удобном расстоянии друг от друга.

**Акцент в тренировке:** Студент задаёт вопрос и даёт подтверждение ответу на этот вопрос в одну единицу времени, которая на этом заканчивается. Удерживайте студента от видоизменений вопроса.

Студент получает фланк, если он не добивается ответа на заданный вопрос, если он не повторяет точно тот же самый вопрос и если он вступает в В-и-О с тренером, когда тот отклоняется от темы.

*В-и-О* – это сокращение от «вопрос и ответ». В-и-О означает «не добиться ответа на вопрос, не завершить что-либо или отклониться от намеченного курса действий». Пример. Вопрос: «Птицы летают?» Ответ: «Я не люблю птиц». Вопрос: «Почему?» Ответ: «Потому что они грязные». Это В-и-О – ответ на исходный вопрос не дан, вопрос оставили, а человек, задавший его, отклонился от намеченного курса. Можно сказать, что он «вступил в В-и-О».

Теоретически, каждый раз, когда вопрос повторяется, он существует исключительно в данный момент времени и произносится в настоящее время с относящимся именно к этому вопросу намерением.

Если студент, как робот, просто повторяет вопрос снова и снова, то намерение отсутствует. Поэтому, когда вы повторяете вопрос, его нужно произносить так, чтобы он не сливался с другими вопросами, в настоящем времени и с относящимся именно к этому вопросу намерением. Если вопрос всегда произносится в настоящее время, то его можно произносить снова и снова без каких-либо проблем. Если вопрос снова и снова повторяется без нового намерения, то произносить его становится тяжело.

**Паттерн:** Тренер использует «начали» и «закончили» таким же образом, как и в предыдущих ТУ. После начала упражнения тренер не обязан отвечать на вопрос студента, вместо этого он может давать ответ типа комментария, который на самом деле не является ответом на вопрос, с тем чтобы сбить студента. Во многих случаях тренер должен давать ответ на действительный вопрос, заданный студентом. Например:

Студент: «Рыбы плавают?»

Тренер: «Да».

Студент: «Хорошо».

Несколько реже тренер пытается втянуть студента в В-и-О или расстроить его. Например:

Студент: «Рыбы плавают?»

Тренер: «Вы не голодны?»

Студент: «Голоден».

Тренер: «Фланк».

Когда на вопрос не даётся ответ, студент должен повторять его до тех пор, пока не получит ответ. За всё, кроме вопроса и подтверждения, даётся фланк. Фланк даётся за повторение вопроса без необходимости. Фланк даётся за плохо донесённый вопрос (например, за отсутствие намерения). Фланк даётся за плохое подтверждение. Фланк даётся за В-и-О (как в примере). Фланк даётся за расстройство или замешательство студента. Фланк даётся, когда студенту не удаётся произнести следующий вопрос без значительной задержки общения.

Фланк даётся за преждевременное подтверждение или подтверждение, обрывающее человека. Фланк даётся за отсутствие подтверждения (или за подтверждение, данное с заметной задержкой общения). Любые слова тренера, за исключением ответа на вопрос и команд «Начали», «Фланк», «Хорошо» и «Закончили», не должны оказывать на студента никакого влияния, это лишь побуждает его повторить вопрос снова.

Команды «Начали», «Фланк», «Хорошо» и «Закончили» не могут использоваться для того, чтобы заставить студента нервничать или чтобы поймать его в ловушку. Любое другое высказывание, каким бы оно ни было, можно использовать. Тренер не должен использовать заявления, относящиеся к его внутреннему состоянию, типа «я только что понял». Все отвлекающие заявления тренера должны относиться к студенту, а не к тренеру, и должны быть рассчитаны на то, чтобы сбить студента и заставить его потерять контроль или перестать понимать, что он делает. Задача студента –

продолжать выполнять упражнение несмотря ни на что, используя только вопрос или подтверждение. Если студент делает что-то ещё, помимо того, что указано выше, то это – фланк, и тренер так и должен сказать.

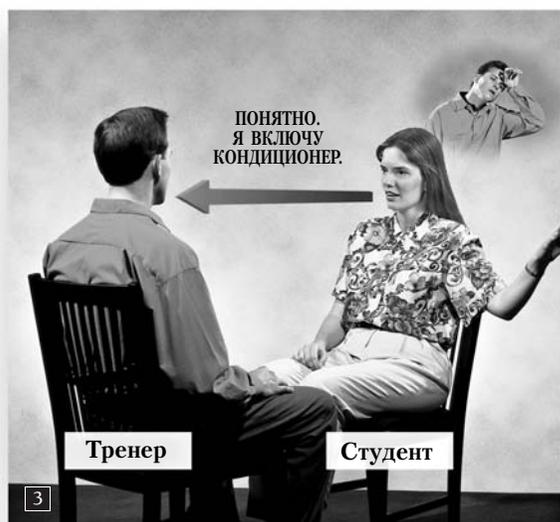
Когда студент сможет неизменно добиваться ответа на свой вопрос, несмотря на действия, которые уведут его в сторону, он получает зачёт по этому упражнению.



## Номер: ТУ4

**Название:** Работа с оригинациями

**Определение:** Под «оригинацией» в этом упражнении понимается что-то, что человек неожиданно сказал или сделал по своей собственной воле и что связано с самим человеком, его идеями, реакциями или трудностями.



**Цель:** Научить студента не терять дар речи из-за оригинаций другого человека, не изумляться и не позволять сбивать себя оригинациями, а также научить студента поддерживать хорошее общение на протяжении работы с оригинацией.

Люди часто говорят самые удивительные вещи и застают вас врасплох.

Почти каждый спор, в котором вы участвовали когда-то, произошёл потому, что вы не справились с оригинацией. Если человек входит и говорит, что он только что сдал экзамен лучше всех в школе, а вы говорите, что вам очень хочется есть, то вы поссоритесь. Он чувствует, что его проигнорировали.

То, что вы работаете с оригинацией, просто показывает человеку, что вы услышали то, что он сказал. Это можно назвать чем-то вроде подтверждения, но это не подтверждение; это формула общения, действующая в обратном направлении. Человек, с которым вы говорили, теперь является точкой-источником общения, и он говорит с вами. Поэтому теперь вы должны справиться с этой оригинацией и снова вернуть себе роль точки-источника, чтобы закончить исходный цикл общения.

**Команды:** Студент спрашивает тренера: «Рыбы плавают?» или «Птицы летают?» Тренер отвечает, но время от времени делает неожиданные заявления из подготовленного списка оригинаций, который приведён на странице 182. Студент должен справиться с оригинациями так, чтобы это удовлетворило тренера.

**Положение:** Студент и тренер сидят лицом друг к другу на удобном расстоянии.

**Акцент в тренировке:** Студента учат тому, что он должен выслушать оригинацию и выполнить три шага: (1) понять её; (2) дать ей подтверждение; (3) возратить человека к исходному циклу общения, для того чтобы этот цикл можно было закончить. Если тренер чувствует, что студент резок, тратит слишком много времени или недостаточно понимает оригинацию, то тренер поправляет студента, с тем чтобы тот лучше справлялся с оригинациями.

**Паттер:** Все оригинации относятся к тренеру, его идеям, реакциям или затруднениям, ни одна из них не относится к студенту. В остальном паттер тот же, что и в предыдущих тренировочных упражнениях. Паттер студента определяется следующим: (1) прояснить и понять оригинацию; (2) дать подтверждение оригинации; (3) повторить вопрос. Что-либо иное – это фланк.

Студента нужно научить предотвращать расстройствa и отличать действительно важную проблему, беспокоящую человека, от попытки просто увести студента в сторону от его цели. Фланки даются, если студент делает

что-либо помимо того, чтобы (1) понять; (2) дать подтверждение; (3) вернуть человека к исходному циклу общения.

Тренер может вставлять замечания, относящиеся лично к студенту, как в предыдущем ТУ. Неспособность студента отличить их от оригинаций тренера о себе (проявляющаяся в том, что он пытается справиться с ними) – это фланк.

Когда студент не проявляет настойчивости – это фланк в любом ТУ без исключения, но здесь – особенно. Для того чтобы выдать оригинацию, тренеру необязательно каждый раз читать фразу из списка, он может придумать свою собственную, и ему необязательно смотреть на студента, перед тем как сделать комментарий. *Сделать оригинацию* – значит сделать утверждение или замечание, относящееся к состоянию тренера или к его воображаемым тревогам, чувствам, отношению к чему-то и т.п. Под *комментарием* подразумевается высказывание или замечание, относящееся только к студенту или команде. С оригинациями студент справляется, а комментарии он игнорирует. Например:

Студент: «Птицы летают?»

Тренер: «Да».

Студент: «Спасибо».

Студент: «Птицы летают?»

Тренер: «Я вчера ходил на рыбалку».

Студент: «Спасибо, что сказали. Птицы летают?»

Тренер: «Да, летают».

Студент: «Очень хорошо».

Когда студент сможет без труда справиться с оригинациями, не давая застать себя врасплох или сбить с толку, и сможет поддерживать хорошее общение на протяжении работы с оригинацией, он получает зачёт за это упражнение.

# Работа тренера

Работа тренера – это самостоятельная технология, и это жизненно важная часть саентологического обучения. Её должны полностью понять и вы, и ваш напарник, прежде чем начинать тренироваться на любом ТУ.

От хорошей работы тренера может зависеть, пройдёт ли студент упражнение с отличными результатами или он не пройдёт его вообще.

Для того чтобы вы могли сделать максимум того, что вы можете сделать как тренер, ниже приводятся некоторые данные, которые вам в этом помогут:

## *1. Тренируйте с целью.*

Когда вы тренируете, пусть перед вами стоит цель: добиться, чтобы студент понял тренировочное упражнение правильно; целенаправленно работайте для достижения этой цели. Если когда-нибудь вам как тренеру придётся поправлять студента – не делайте этого без всякой причины, без всякой цели. Помните о цели: студент должен как можно лучше понять упражнение и как можно лучше его выполнять.

## *2. Сохраняйте реальность при тренировке.*

Будьте реалистичным при тренировке. Когда вы даёте студенту оригинацию, то сделайте её действительно оригинацией, а не просто чем-то, что вы должны сказать в соответствии со списком оригинаций; делайте это так, как будто бы студент находится в реальных условиях или обстоятельствах и должен справляться с этим. Это, однако, не значит, что вы на самом деле чувствуете то, что говорите студенту. Например: «У меня болит нога», – это не значит, что у вас должна болеть нога, но вы должны сказать это таким образом, чтобы студент подумал, что у вас болит нога. Ещё один момент, связанный с этим: не используйте никаких случаев из вашего прошлого для тренировки студента. Придумывайте ситуации в настоящем времени.

## *3. Тренируйте с намерением.*

В основе всех ваших тренировок должно лежать намерение, чтобы к концу упражнения студент осознавал, что у него получается лучше, чем вначале. Студент должен чувствовать, что он чего-то добился при выполнении данного тренировочного упражнения, сколь бы малыми ни были его достижения. Вашим намерением всегда должно быть то, чтобы студент, которого вы тренируете, стал более способным человеком и лучше понимал то, в чём его тренируют.

## *4. Во время тренировки занимайтесь каждой задачей по отдельности.*

Например, в ТУ 4, если студент достиг главной цели, поставленной для ТУ 4, – как следует проверьте по одному предыдущие ТУ. Конфронтирует ли он вас? Каждый раз, когда он задаёт вам вопрос, задаёт ли он его как свой собственный и на самом ли деле у него есть намерение донести этот вопрос до вас? Заканчивают ли его подтверждения циклы общения? И так далее. Но только тренируйте эти элементы по одному, и никогда по два или более одновременно. Убедитесь в том, что студент правильно выполняет каждый шаг, по которому вы его тренируете, прежде чем переходить к следующему

действию. Чем лучше студент выполняет какое-то упражнением или часть упражнения, тем более высоких стандартов и уровней способности вы как тренер должны требовать от него. Это не значит, что вы никогда не должны быть удовлетворены. Это значит, что человек всегда может стать лучше, и как только вы достигли определённого уровня мастерства, начинайте двигаться к новому уровню.

Если вы видите, что студенту приходится нелегко на одном из упражнений, то в первую очередь нужно сделать так, чтобы он перечитал заново текст упражнения, нашёл все слова, которые он не полностью понял, и посмотрел их в словаре. Если это не исправляет положения, то проверьте, не тормозит ли студента одно из *предшествующих* упражнений. Если вы видите, что причина в этом, то вы должны вернуться к тому упражнению, которое тормозит студента, и провести его через это упражнение до зачёта. Как только вы сделали это, начинайте следующее упражнение, и, проведя его до зачёта, продвигайтесь вперёд по следующим упражнениям.

Как тренер вы должны постоянно работать над тем, чтобы тренировать лучше и точнее. Никогда не позволяйте себе выполнять работу тренера небрежно, так как этим вы будете оказывать своему студенту медвежью услугу, и вам вряд ли захочется самому получить такую же, когда вы будете студентом.

В процессе тренировки никогда не высказывайте своих мнений, но всегда давайте указания в форме прямых заявлений, вместо того чтобы говорить: «Я думаю...» или «Ну, наверное, это может быть и так...»

Как тренер вы в первую очередь отвечаете за ход тренировки и за результаты, которых добился студент.

Время от времени студент, делая что-то неправильно, будет объяснять и оправдывать свои действия. Он будет приводить вам причины и всякие «потому что». Немногого можно достичь, обсуждая такие вещи в течение долгого времени. Единственное, что действительно приводит к достижению целей ТУ и разрешает любые разногласия, – это выполнение тренировочного упражнения. Выполняя его, вы продвинетесь дальше, чем если бы вы его обсуждали.

Проводя ТУ, тренер должен в своей работе использовать материал, приведённый под заголовками «Акцент в тренировке» и «Цель».

Тренировочные упражнения иногда могут расстраивать студента. Есть вероятность, что во время упражнения студент разозлится или расстроится. Когда это происходит, то вместо того, чтобы прекращать упражнение и оставлять студента страдать, тренер обязан помочь студенту преодолеть это расстройство. Студента не нужно оставлять просто сидеть, его нужно провести через упражнение – иначе возникнет ещё большее расстройство. Цель упражнения – научить студента общаться, поэтому любое расстройство является исключительно побочным явлением и не играет никакой роли в упражнении.

Есть одна маленькая вещь, которую большинство людей забывают делать – сказать студенту, что он правильно выполнил упражнение или

хорошо проделал конкретный шаг. Кроме исправления ошибок, есть ещё и похвала за правильные действия.

Вы решительно даёте студенту фланк за всё, что можно отнести к «самотренировке» (когда студент пытается исправлять себя сам). Причина этого в том, что студент будет склонен интровертироваться (направлять свой интерес, внимание или свои размышления на самого себя) и обращать слишком много внимания на то, как он делает, и на то, что он делает, вместо того, чтобы просто делать.

Как тренер сосредоточьте своё внимание на студенте и на том, как он делает упражнение, и не становитесь до такой степени заинтересованным в том, что вы делаете сами, чтобы забыть о студенте и перестать осознавать, способен ли он правильно выполнять упражнение. Очень просто стать «интересным» для студента, немного подурачиться, заставить его рассмеяться. Но ваша главная задача как тренера – видеть, насколько хорошо он может выполнять каждое тренировочное упражнение; и это именно то, на что вы должны обращать своё внимание, – на это, и на то, насколько хорошо у него идут дела.

Прогресс студента в значительной степени определяется стандартами тренировки. Хорошие результаты делают людей лучше.

Как только вам и вашему напарнику станет ясно, как тренировать, вы готовы к ТУ. И если вы будете выполнять их точно так, как написано, то успешно овладеете этими навыками.

Чтобы отточить их, потребуются часы и часы практики, но это – время, потраченное с пользой. Каждое из ТУ проводится до тех пор, пока студент не достигнет цели упражнения и не сможет *выполнять* это ТУ.

Студент может затратить много часов на каждое ТУ, прежде чем он действительно приобретёт навык, который отрабатывается в данном ТУ, и сможет сохранять этот навык. Это особенно справедливо для ТУ 0 «Присутствовать», ТУ 0 «Конфронтрование» и ТУ 0 «Травля быка».

Существует одно ТУ, для которого есть конкретное зачётное время: на ТУ 0 «Конфронтрование» студент должен делать упражнение до тех пор, пока он не сможет выполнять его два часа подряд, при этом чувствуя себя комфортно.

Тренер работает со студентом на каждом ТУ до тех пор, пока способность студента выполнять упражнение не повысится. Однако лучше проходить через ТУ несколько раз, от ТУ 0 «Присутствовать» до ТУ 4 по порядку, каждый раз предъявляя более жёсткие требования, чем оставаться на одном упражнении навечно или с самого начала быть настолько суровым тренером, что студент упадёт духом.

Если тренировка проводится жёстко, но справедливо, с правильным применением принципа постепенности, то по завершении ТУ студент будет уверен в своей способности применять формулу общения в любой ситуации, с которой он может столкнуться.

Это одна из самых ценных способностей, которым он когда-либо научится.

# Список оригинаций

Тренер использует их время от времени  
в Тренировочном упражнении 4 «Работа с оригинациями»

У меня болит живот.

Кажется, комната стала больше.

Я чувствую тяжесть в теле.

У меня нога дёрнулась.

Я чувствую, как будто куда-то погружаюсь.

Цвета в комнате стали ярче.

У меня ощущение, что моя голова несимметрична.

Я чувствую себя прекрасно.

Я испытываю дикий ужас.

Вы – первый человек, который вообще меня выслушал.

Я только что осознал, что у меня много лет болела голова.

Это глупо.

Я в полном замешательстве.

Я чувствую острую боль в спине.

Я почувствовал какую-то лёгкость.

Я не могу сказать.

Я чувствую себя ужасно, как будто я что-то потерял или что-то в этом роде.

ОГО! Я не знал об этом раньше.

Кажется, в комнате становится темнее.

Я нахожусь в страшно напряжённом состоянии.

А у вас действительно красивая комната.

Я чувствую тепло во всём теле.

Кстати, я вчера победил на теннисном турнире.

Мне кажется, будто на моей голове тугая повязка.

*Продолжение на следующей странице.*

Когда вы подстрижётесь?

У меня такое ощущение, что я был чем-то окружён со всех сторон.

Кто победит в финале кубка?

Этот стул такой удобный, что я мог бы заснуть.

Я всё думаю о постовом, который засвистел, когда я переходил дорогу сегодня утром.

Сколько времени мы должны это делать?

У меня лицо пощипывает.

Я чувствую сонливость.

Я ужасно голоден. Пойдём пообедаем.

Я вдруг почувствовал такую усталость.

У меня всё расплывается перед глазами.

Эта комната что, качается?

Я только что осознал, как я был неправ всю мою жизнь.

У меня такое ощущение, как будто на моём лице паутина.

У меня болит левое колено.

Я ощущаю такую лёгкость!

Здесь становится жарче, не правда ли?

Я только что вспомнил, как я первый раз плавал.

У меня такая боль в спине уже много лет.

Вы женаты (замужем)?

Я чувствую себя таким одиноким.

У меня такое чувство, будто я не могу говорить.

У меня появляется дрожь во всём теле.

У меня рёбра болят.

Кажется, что всё становится темнее.

Вы не устаёте слушать таких, как я?

# Общение – ЭТО ЖИЗНЬ

От того, способен ли человек общаться, зависит, достигнет ли он успеха или же потерпит неудачу. Это справедливо для всех аспектов жизни. Вы можете заметить, что известные вам люди, которые добиваются успеха в своих начинаниях, чаще всего обладают высокой способностью общаться; неудачники ею не обладают.

Общение – это не просто способ как-нибудь прожить жизнь; это самая суть жизни. Этот фактор в тысячу раз более важен, чем любые другие, и он необходим человеку для того, чтобы понимать жизнь и добиваться успеха.

Мы инстинктивно глубоко уважаем великих художников, музыкантов и других великих деятелей искусства, и общество считает их весьма неординарными людьми. И это так. Но понимание и умение общаться нужно не только деятелям искусства, но и всем людям.

При исследовании всего предмета общения человек, скорее всего, обнаружит – если он пристально посмотрит – что вокруг него очень мало людей, которые действительно *общаются*, в то время как имеется много людей, которые думают, что они общаются, а на самом деле они этого не делают.

Иногда кажется, что лучше не общаться, чем общаться, но в действительности это не так. Общение разрешает любую проблему, которая только может быть у людей. Понимание общения как такового было недоступно до Саентологии.

Если вы в совершенстве знаете формулу общения и понимаете, каким образом можно распознать и исправить любые трудности в её применении, то это существенно поможет вам достичь успеха в жизни. Упражнения и сведения, содержащиеся в этой брошюре, дадут вам начальный импульс на пути к успеху. Вы сможете достичь профессионального уровня, пройдя курс Хаббарда «Профессиональные ТУ» в саентологических церквях. Здесь для тех, кто желает довести до совершенства свою способность общаться, работают высококвалифицированные специалисты по обучению и предоставляется полная информация по этому предмету.

Общение – это жизнь.

Без него мы мертвы для всех.

Мы живы настолько, насколько мы способны общаться. ■

# Практические упражнения

*Здесь приведены упражнения, относящиеся к предмету общения. Их выполнение поможет вам лучше понять информацию, содержащуюся в этой брошюре.*

- 1** Посмотрите вокруг и найдите примеры проявления различных компонентов общения; отметьте, какие части присутствуют, а каких недостаёт в разговорах, за которыми вы наблюдаете (включая: намерение, внимание, воспроизведение, понимание, а также то, действительно ли люди, принимающие в них участие, являются точкой-источником или точкой-приёмником). Продолжайте наблюдать за общением окружающих вас людей до тех пор, пока вы не сможете с лёгкостью определять различные составные части общения и замечать, какие из них отсутствуют или используются неправильно.
- 2** Понаблюдайте, как подтверждения используются в общении. Посмотрите на двух разговаривающих людей и обратите особое внимание на то, как каждый из них пользуется подтверждениями. Также обратите внимание на факты отсутствия подтверждений. Какую разницу вы видите между общением, в котором присутствуют подтверждения, и общением, в котором они отсутствуют?
- 3** Понаблюдайте за двусторонним общением между двумя людьми. Отметьте, когда общение протекает гладко, а когда нет, и обратите внимание на различные элементы хорошего общения, а также на те моменты, когда они отсутствуют. Понаблюдайте за другими двусторонними циклами общения, повторяя то же самое упражнение.
- 4** Выполните каждое ТУ. Работайте с напарником; выполните упражнения, начиная с ТУ 0 «Присутствовать». Выполняйте каждое упражнение точно так, как это описано в этой брошюре, правильно выполняя работу тренера, до тех пор, пока вы с напарником не завершите каждое упражнение и пока каждый из вас не получит зачёт.

# Результаты применения

**У**спех человека напрямую связан с уровнем его общения. Рядом с людьми, которые понимают основы хорошего общения, другие чувствуют себя непринуждённо, у них возникает ощущение, что их поняли и признали, – короче говоря, они чувствуют себя ценными и значимыми людьми.

Истории, приведённые ниже, содержат свидетельства того, что человек жив настолько, насколько он может общаться, и что общение действительно разрешает все проблемы.

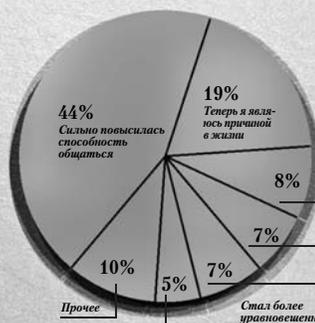
**У** одной женщины, живущей в Европе, были большие трудности в общении с шестнадцатилетней дочерью. Их взаимоотношения стали ещё напряжённее, когда она обнаружила, что её дочь принимает наркотики. Вот что она сочла нужным сказать о саентологическом курсе общения, который они проходили вместе. Этот курс был частью программы отвыкания от наркотиков:

*«На этот курс у нас уходило всего несколько часов в день. В то время моя дочь и я практически не разговаривали друг с другом. Наши диалоги ограничивались словами “привет” и “пока”. Курс общения не только помог нам начать общаться снова, но и научил нас кое-чему очень ценному, касающемуся общения с другими людьми. Мы научились тому, как быть раскованными в общении с людьми, как доносить свои идеи до других и как быть хорошим слушателем, как конфронтировать свои проблемы и проблемы вообще и не избегать их. То, что мы узнали за эти часы, останется с нами на всю жизнь».*

**С**естра милосердия в Южной Африке ехала в такси с несколькими другими пассажирами, когда их остановил разъярённый грабитель, угрожавший ножом. В этот момент она спросила себя: «Что из того, что я узнала на саентологических семинарах, я могу применить сейчас?» Она знала кое-что об общении и определила, что всё, что ей надо сделать – быть лицом к лицу с этим мужчиной и с этой ситуацией и использовать своё умение общаться. Затем она начала спокойно разговаривать с мужчиной, говоря ему, чтобы он не делал ничего такого, о чём он будет сожалеть впоследствии, всего лишь из-за горстки денег. Это дошло до преступника, и он вернул деньги всем, кто был в такси. Эта женщина была очень горда тем, что оказалась способной справиться с ситуацией, используя навыки общения, которые она приобрела на саентологических семинарах.

**М**олодой человек с Гавайских островов, находящийся в состоянии крайней депрессии, буквально искал какой-нибудь небоскрёб, с которого можно было бы прыгнуть. К счастью, прежде чем он

## Достижения, которые люди получают, изучив формулу общения



*Тех, кто завершил саентологическое обучение по предмету общения, попросили описать самое значительное достижение, полученное на курсе.*

*Повысилась способность спокойно встречать то, что происходит в жизни*

*Повысилось понимание*

*Возросли духовные способности*

нашёл достаточно высокий, его друг посоветовал ему вместо этого пройти саентологический курс по общению. Он решился на это и прошёл курс, несмотря на то что был малограмотным. Вот что он сказал:

*«Я превратился из человека, который хотел быть гвоздём, в молоток. Это полностью перевернуло мою жизнь! Мои друзья не могли поверить в чудесные изменения, произошедшие во мне».*

**В**от история молодой женщины из Лос-Анджелеса. Когда она была подростком у неё были серьёзные проблемы в жизни. Дело в том, что она не могла общаться со своими родителями так, как хотела бы. Она рассказывает:

*«Я любила своих родителей, но иногда они меня не понимали. И конечно же, я обвиняла их в этом. Когда я изучила формулу общения и двустороннее общение, я была крайне поражена тем, что говорить с моими родителями стало довольно просто. Мы теперь можем разговаривать почти обо всём, и теперь между нами существует понимание, в то время как раньше его не было. Любовь между нами окрепла, и мне это очень нравится. Это так сильно изменило мою жизнь! Спасибо Л. Рону Хаббарду».*

**Д**евушка из Нью-Йорка, которая только что познакомилась с технологией общения Л. Рона Хаббарда, направлялась однажды вечером домой вместе со своим мужем, когда они неожиданно услышали визг

тормозов и звук глухого удара. Они быстро подошли к месту аварии: мужчину сбила машина, управляемая пьяным водителем. Эта девушка сказала, что, используя формулу общения и умение контролировать ситуацию, она смогла справиться с огромной неразберихой:

*«Мужчина испытывал сильную боль. Мой муж немедленно начал оказывать ему помощь, используя базовые саентологические методы, и попросил меня навести вокруг порядок. Поэтому я вытащила пьяного водителя и ещё четверых буйных пьяных мужчин из машины и взяла их под контроль. К этому времени собралась толпа около пятидесяти человек, и через десять минут при помощи того, что я знала об общении, эта толпа также была под моим контролем. Когда появились полицейские, им по существу уже ничего не надо было делать. Я сказала одному из полицейских о том, что мы сделали, а затем другой полицейский, который не слышал нашего разговора, попросил меня зайти за ограждение. Полицейский, с которым я говорила, сказал ему: «Оставь её – она делала здесь нашу работу!» Водителя отвезли в тюрьму, а человек, которого сбила машина, чувствовал себя гораздо лучше по пути в больницу. Нас отвели в полицейский участок, записали наши свидетельские показания и поблагодарили от лица полицейского департамента Нью-Йорка. Сержант сказал нам, что он хотел бы, чтобы гораздо больше людей могли бы делать то, что сделали мы. Это действительно приносит результаты!»*

# Глоссарий

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

**В-и-О:** сокращение от «вопрос и ответ». В-и-О означает «не добиться ответа на вопрос, не завершить что-либо или отклониться от намеченного курса действий». Пример. Вопрос: «Птицы летают?». Ответ: «Я не люблю птиц». Вопрос: «Почему?». Ответ: «Потому что они грязные». Это В-и-О – ответ на исходный вопрос не дан, а человек, задавший его, перестал добиваться ответа и отклонился от намеченного курса. Можно сказать, что он «вступил в В-и-О».

**воспроизведение:** действие по воссозданию чего-либо в точности.

**Дианетика:** слово происходит от греческого *dia*, что значит «через», и *nous* – «душа». Дианетика – это методика, разработанная Л. Роном Хаббардом, которая может помочь избавиться от таких вещей, как нежелательные ощущения и эмоции, необъяснимые страхи и психосоматические заболевания. Дианетику наиболее точно можно описать как «то, что душа делает с телом посредством разума».

**задержка общения:** продолжительность времени между моментом, когда был задан вопрос, и моментом, когда человек, которому он был адресован, ответил на этот конкретный вопрос.

**значительная устойчивая победа:** См. победа в этом глоссарии.

**кнопка:** пункт, слово, фраза, тема или область, которые вызывают у человека реакцию.

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

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

**общение:** обмен идеями между двумя людьми через пространство.

**победа:** достижение любого желаемого улучшения. Примеры побед: человек повысил свою способность общаться, испытал ощущение большего счастья или достиг большей уверенности в какой-нибудь сфере своей жизни. При выполнении тренировочных упражнений студент достигает такого состояния, когда он может

выполнять это упражнение, и его способность и умение выполнять упражнение стабильны. Это называется «значительной устойчивой победой»; это существенное, прочное достижение. См. также **тренировочные упражнения** в этом глоссарии.

**подтверждать:** давать подтверждение (кому-либо). См. также **подтверждение** в этом глоссарии.

**подтверждение:** нечто сказанное или сделанное с целью дать другому человеку знать, что его слова или действия были замечены, поняты и приняты.

**реальность:** то, что кажется существующим. Реальность в своей основе – это согласие, степень согласия, достигнутая людьми. Реально то, с реальностью чего мы согласились.

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

**терминал:** человек, точка или должность, которые могут принимать, передавать и посылать сообщения.

**«травля быка»:** попытки тренера отыскать определённые действия, слова, фразы, манеры или темы, которые заставили бы студента, выполняющего упражнение, среагировать на действия тренера и, таким образом, отвлечься от упражнения. «Травля быка» проводится тренером в ходе определённых тренировочных упражнений. Выражение происходит от названия испанского и английского развлечения – «травля», – что означает «натравливать собак на прикованного цепями быка». См. также **тренировочные упражнения** в этом глоссарии.

**тренировочные упражнения:** упражнения, которые позволяют человеку повысить свой уровень навыков общения. Выполнение этих упражнений может значительно увеличить способность любого человека общаться с другими.

**ТУ:** аббревиатура от «тренировочные упражнения». См. **тренировочные упражнения** в этом глоссарии.

**цикл действия:** последовательность выполнения действия, где действие начинают, продолжают столько, сколько требуется, и затем завершают, как это было запланировано.