

SCIENTOLOGY

Rendere il mondo un luogo migliore

Fondata e sviluppata da L. Ron Hubbard, Scientology è una filosofia religiosa applicata che fornisce a chiunque l'esatto cammino verso la riconquista della verità e la semplicità della propria essenza spirituale.

Scientology consiste di specifici assiomi che definiscono le cause e i principi che stanno alla base dell'esistenza. Questi assiomi costituiscono anche la base di un vasto campo d'indagine nelle discipline umanistiche e formano un corpo filosofico che trova reale applicazione letteralmente in ogni aspetto della vita.

Questo vasto campo di conoscenza può venir applicato in due modi: il primo consiste in una tecnologia che permette all'uomo di aumentare la sua consapevolezza spirituale e di raggiungere la libertà a cui aspiravano molte grandi dottrine filosofiche; il secondo consiste in un gran numero di principi fondamentali che possono venir utilizzati per migliorare la propria vita. Di fatto, in questa seconda applicazione, Scientology offre niente meno che dei reali metodi pratici per migliorare *qualsiasi* aspetto della nostra esistenza, mezzi per creare nuovi modi di vivere. È da quest'applicazione che è tratto l'argomento che state per leggere.

Tratti dalle opere di L. Ron Hubbard, i dati presentati in quest'opuscolo non sono che uno degli strumenti descritti ne *Il Manuale di Scientology*. Questo manuale è una guida esauriente che descrive numerosi modi di applicare Scientology per migliorare molti altri aspetti della vita.

I redattori hanno ampliato quest'opuscolo con una breve introduzione, esercizi pratici ed esempi di applicazioni di successo.

Corsi per aumentare la vostra comprensione e ulteriori materiali per approfondire la vostra conoscenza sono disponibili presso le chiese o missioni di Scientology che vi sono più vicine, il cui elenco è disponibile presso www.scientology.org.

In Scientology sono descritti molti nuovi fenomeni sull'uomo e sulla vita, ed è possibile che alcuni dei termini in queste pagine non vi siano familiari. Troverete la loro spiegazione la prima volta che appaiono, nonché nel glossario alla fine dell'opuscolo.

Scientology è una materia da usare. È una filosofia pratica, qualcosa da *fare*. Mettendo in pratica questi dati, voi *potete* migliorare lo stato delle cose.

Milioni di individui che vogliono fare qualcosa per migliorare le condizioni di ciò che li circonda, hanno messo in pratica questa conoscenza. Essi sanno che la vita può venir migliorata e sanno che Scientology funziona.

Mettete in pratica il contenuto di queste pagine per aiutare voi stessi e gli altri e lo saprete anche voi.

Sicuramente avrete sentito qualcuno dire: “Non la capisco”, a proposito di un’altra persona. A volte le azioni irrazionali, imprevedibili, sembrano essere la norma tra le persone.

Il fatto è che non è mai esistito, fino ad oggi, un metodo efficace che consenta di prevedere con esattezza il comportamento umano.

L. Ron Hubbard ha elaborato un metodo del genere, un metodo che si applica a chiunque, senza eccezioni.

Con esso si può, per fare un esempio, prevedere con precisione il comportamento di un possibile coniuge, quello di un socio d'affari, di un impiegato oppure di un amico, prima d'impegnarsi in un rapporto. Quando si è in grado di prevedere senza possibilità di errore il comportamento che una persona avrà in futuro, tutti i rischi insiti nei rapporti interpersonali vengono evitati o ridotti al minimo.

Attraverso la comprensione e l'uso delle informazioni riportate in questo opuscolo, i rapporti interpersonali diventeranno, sotto ogni aspetto, più proficui e soddisfacenti. Potrete stabilire quali sono le persone da frequentare e quelle da evitare, e potrete aiutare chi si trova invischiato in situazioni spiacevoli con altre persone. Immaginate di riuscire a stabilire, in pochissimo tempo, come si comporterà una persona in una qualsiasi circostanza. Lo potete fare. Lo potete fare sempre, senza eccezioni. ■

LA SCALA DEL TONO



L

a Scala del tono è una scala che mostra la successione dei toni emotivi che una persona può sperimentare e rappresenta uno strumento indispensabile quando si ha a che fare con gli altri. Con “tono” s’intende lo stato emotivo, temporaneo o costante, di una persona. Questa scala graduata mostra le emozioni provate dall’uomo come la paura, la collera, l’afflizione, l’entusiasmo, ecc.

Un impiego competente della Scala del tono consente di prevedere e capire il comportamento umano in tutte le sue manifestazioni.

La Scala del tono traccia la spirale discendente della vita, che ha inizio con la piena vitalità e coscienza, va gradualmente riducendosi alla semi-vitalità e alla semi-incoscienza e continua poi a scendere fino alla morte.

In base a diversi calcoli sull’energia della vita, all’osservazione ed ai test, questa Scala del tono è in grado di fornire livelli di comportamento paralleli al declino della vita.

Questi livelli sono comuni a tutti gli uomini.

Quando una persona è quasi morta, possiamo dire che essa si trova in uno stato di *apatia* cronica e che affronta le cose in un certo modo. Questo tono equivale al livello 0,05 della Scala del tono.

Quando una persona vive costantemente in uno stato di *afflizione* per tutto ciò che ha perduto, il suo tono cronico è, appunto, l’afflizione. Essa ha un preciso modo di comportarsi nei confronti di molte cose. Questo tono si trova a 0,5 sulla scala.

Quando una persona non è ancora scesa al livello di afflizione, ma si rende comunque conto che delle perdite sono imminenti, oppure quando è “inchiodata” cronicamente su questo livello a causa di perdite subite in passato, si può dire che il suo tono è la *paura*. Sulla Scala del tono, si trova intorno a 1,0.

Un individuo che invece si batte contro delle minacce di perdita è in *collera* e manifesta altri tipi di comportamento. Il suo livello di tono è 1,5.

Una persona che è semplicemente sospettosa che una perdita si possa verificare, o che si è bloccata su questo livello, è risentita. Si può dire che questa persona si trovi al livello dell'*antagonismo*, vale a dire a 2,0 sulla Scala del tono.

Al di sopra dell'*antagonismo* la situazione di una persona non è così buona da farla sentire entusiasta, ma neppure così cattiva da farla sentire risentita. Ha perduto alcuni dei suoi scopi e non è in grado di trovarne subito degli altri. Questo stato corrisponde alla *noia* e si trova a 2,5 sulla Scala del tono.

A quota 3,0 una persona ha un atteggiamento caratterizzato da *conservatorismo* e prudenza nei confronti della vita, tuttavia sta realizzando i propri scopi.

A quota 4,0, un individuo è *entusiasta*, felice e pieno di vitalità.

Pochissime persone sono per natura a 4,0 sulla scala. Ad essere generosi, diciamo che la media probabilmente è collocabile intorno a 2,8.

Sicuramente avrete già osservato nella realtà il funzionamento di questa scala. Vi è mai capitato di vedere, per esempio, un bambino che cerca di farsi dare una monetina? All'inizio è felice, tutto ciò che vuole è soltanto una monetina. Se gli viene rifiutata, spiega perché la vuole. Se non riesce ad ottenerla e il desiderio di averla non era in fondo così forte, comincia ad annoiarsi e se ne va. Ma se, al contrario, quella monetina la voleva a tutti i costi, assume un atteggiamento antagonistico. Poi si arrabbia. E dopo, se nemmeno questo funziona, può darsi che dica una bugia per spiegare perché la voleva. Se va male anche questo tentativo, viene preso dall'afflizione. Infine, se continua a ottenere un rifiuto, sprofonda nell'apatia e dice che non la vuole. Questa è negazione.

Un bambino scende lungo la Scala del tono anche quando si trova di fronte a una minaccia di pericolo. All'inizio non si rende conto di trovarsi in pericolo, perciò è abbastanza allegro. Poi il pericolo – supponiamo che sia rappresentato da un cane – comincia ad avvicinarsi. Il bambino vede il pericolo, ma ancora non crede che incomba proprio su di lui, e continua a fare quello che stava



Ogni persona ha un tono cronico o abituale. Quando ha un successo o un fallimento sale o scende sulla Scala del tono: questi sono i livelli di tono acuti o temporanei. Uno degli scopi principali di Scientology è quello di innalzare la posizione cronica di una persona sulla Scala del tono.

facendo. Tuttavia in quel momento i suoi giocattoli lo “annoiano”. È leggermente apprensivo e non si sente sicuro. Il cane si avvicina ancora di più. Il bambino comincia ad “avercela con lui” o a mostrare un certo antagonismo. Il cane continua ad avvicinarsi. Il bambino si arrabbia e cerca di colpire il cane. Quest’ultimo si avvicina ulteriormente e diventa più minaccioso. Il bambino si spaventa, ma visto che la paura non gli serve a niente comincia a piangere. Se il cane continua a minacciarlo, il bambino può sprofondare nell’apatia e limitarsi ad aspettare di essere morso.

A mano a mano che oggetti, animali o persone che favoriscono la sopravvivenza diventano inaccessibili, l’individuo inizia a scendere lungo la Scala del tono.

In modo analogo, l’individuo inizia a scendere lungo la Scala del tono quando oggetti, animali o persone che minacciano la sopravvivenza si avvicinano.

Questa scala presenta due aspetti, uno cronico e l’altro acuto. Una persona infatti può essere spinta verso un livello basso della Scala del tono per dieci minuti e quindi risalire, oppure può rimanerci per dieci anni senza mai risalire.

Una persona che ha patito troppe perdite, troppo dolore, tende a bloccarsi in uno dei livelli inferiori, e a rimanervi, a parte qualche lieve fluttuazione. Perciò il suo comportamento generale e abituale rispecchierà quel particolare livello della Scala del tono.

Così come un momento di afflizione (0,5) può spingere un bambino a comportarsi, per un breve lasso di tempo, secondo le caratteristiche proprie del livello di afflizione, analogamente una persona che vi resti bloccata, agirà da quel livello nei confronti della maggior parte delle situazioni della vita.

Un comportamento può essere acuto oppure fisso.

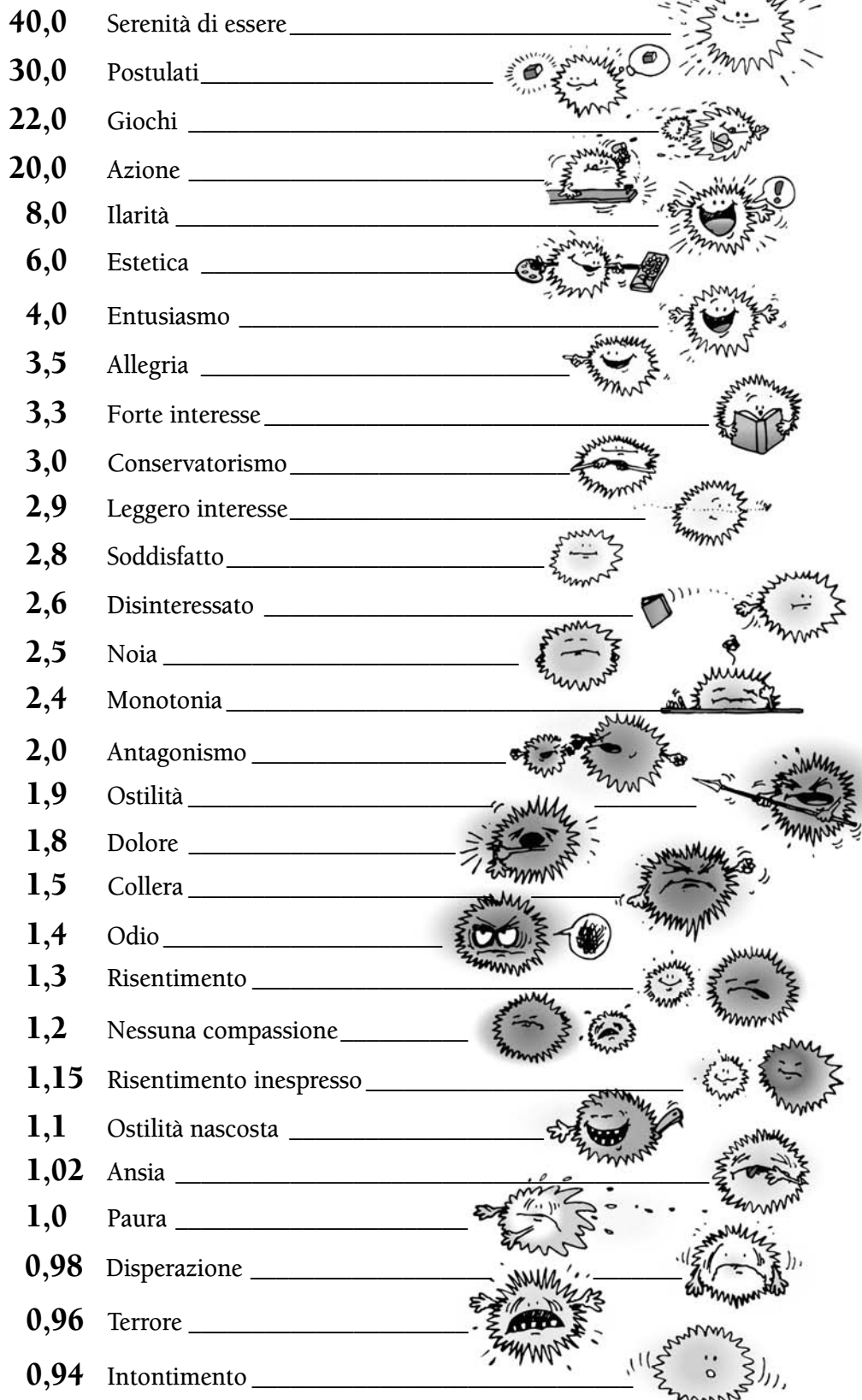
La Scala del tono per esteso












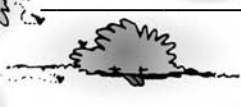








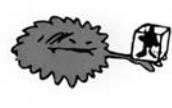


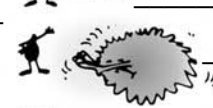






La Scala del tono completa comincia ben al di sotto di apatia. In altre parole, parole, una persona non sta provando alcun tipo di emozione nei confronti di un dato argomento. Consideriamo ad esempio l'atteggiamento degli americani nei confronti della bomba atomica, un argomento che avrebbe dovuto suscitare in loro un profondo interesse. Invece era talmente al di fuori della loro capacità di controllo e rappresentava una tale minaccia alla loro sopravvivenza, da farli scendere al di sotto di apatia nei suoi confronti. In effetti, non lo avvertivano nemmeno come un grave problema.

Sentirsi apatici nei confronti della bomba atomica costituirebbe già un progresso, rispetto alla mancanza assoluta di emozioni nei confronti di un argomento che dovrebbe riguardare intimamente chiunque. In altre parole, la gente si trova in realtà molto al di sotto di apatia riguardo a molti argomenti e problemi. Ed è là che la Scala del tono comincia, dall'assoluto, inanimato nulla, molto al di sotto della morte stessa.

Salendo verso toni che via via vanno migliorando s'incontrano, nell'ordine, la morte del corpo, l'apatia, l'afflizione, la paura, la collera, l'antagonismo, la noia, l'entusiasmo e la serenità. Tra un tono e l'altro di quelli appena citati esistono molti livelli intermedi, tuttavia queste sono le emozioni che bisogna assolutamente conoscere se si vuole sapere qualcosa sugli esseri umani. Se una persona in apatia migliora il proprio tono, prova afflizione. Se una persona afflitta migliora il proprio tono, prova paura. Una persona che ha paura, quando migliora il proprio tono, va in collera. Una persona in collera, quando migliora il proprio tono, prova antagonismo. Una persona antagonista, quando migliora il proprio tono, si annoia. Quando una persona annoiata migliora il proprio tono, diventa entusiasta. Quando una persona entusiasta migliora il proprio tono, diventa serena. In realtà, il livello al di sotto di apatia è così basso da costituire uno stato mentale che è privo di affinità, di emozioni, di problemi, dell'idea che ci siano conseguenze, nei confronti di cose che in realtà sono importantissime.

LA SCALA DEL TONO PER ESTESO



	_____	Compassione	0,9
	_____	Propiziazione	0,8
	_____	Afflizione	0,5
	_____	Fare ammenda	0,375
	_____	Indegno	0,3
	_____	Autodegradazione	0,2
	_____	Vittima	0,1
	_____	Senza speranza	0,07
	_____	Apatia	0,05
	_____	Inutile	0,03
	_____	Morente	0,01
	_____	Morte del corpo	0,0
	_____	Fallimento	-0,01
	_____	Pietà	-0,1
	_____	Vergogna	-0,2
	_____	Colpevole	-0,7
	_____	Incolpare	-1,0
	_____	Rimorso	-1,3
	_____	Controllare corpi	-1,5
	_____	Proteggere corpi	-2,2
	_____	Possedere corpi	-3,0
	_____	Approvazione da corpi	-3,5
	_____	Bisogno di corpi	-4,0
	_____	Adorazione di corpi	-5,0
	_____	Sacrificio	-6,0
	_____	Nascondersi	-8,0
	_____	Essere degli oggetti	-10,0
	_____	Essere niente	-20,0
	_____	Non riuscire a nascondersi	-30,0
	_____	Fallimento totale	-40,0

Caratteristiche della Scala del tono

La zona al di sotto di apatia è caratterizzata dalla mancanza di dolore, di interesse, di qualunque altra cosa che gli altri considerino importante; è in ogni caso una zona molto pericolosa, poiché la persona che vi si trova non è in grado di reagire a niente e di conseguenza può perdere qualunque cosa, apparentemente senza nemmeno accorgersene.

Un operaio in pessime condizioni, che in realtà rappresenta un rischio per la propria ditta, può essere incapace di provare dolore o altre emozioni nei confronti di qualunque cosa. È al di sotto di apatia. Abbiamo visto operai che si ferivano alle mani, ma non se ne curavano e continuavano a lavorare anche con ferite gravi. A volte chi lavora in un ospedale o in un ambulatorio di una zona industriale rimane sbalordito dalla poca attenzione che alcuni operai prestano alle proprie ferite. Purtroppo è un dato di fatto: la persona che non si cura delle proprie ferite e che non ne sente nemmeno il dolore, non è e non sarà mai una persona efficiente, a meno che non intervenga uno Scientologist ad occuparsene. È rischioso avere intorno una persona del genere. Non reagisce in modo appropriato. Mettiamo che una persona del genere manovri una gru e all'improvviso ne perda il controllo e il suo carico stia per cadere su un gruppo di uomini: questo gruista "subapatico" lascerà semplicemente che la gru faccia cadere il suo carico. In altre parole, è un potenziale assassino. Non può fermare niente, non può cambiare niente e non può avviare niente; tuttavia, grazie a qualche reazione automatica, riesce talvolta a mantenere un lavoro; ma nel momento in cui si trova ad affrontare una situazione di vera emergenza, è molto improbabile che reagisca nel modo giusto, e di conseguenza si verificheranno degli incidenti.

Gli incidenti che si verificano nelle fabbriche sono causati da persone che si trovano in questa zona di subapatia sulla Scala del tono. Gli errori che vengono commessi negli uffici e che costano alle aziende somme ingenti, perdite di tempo e causano difficoltà al resto del personale, provengono quasi sempre da persone di questo tipo. Perciò non pensiate che questi stati di intontimento, di incapacità di provare sensazioni, di incapacità di provare dolore o gioia, siano utili per qualcuno. Non lo sono. Una persona che si trova in queste condizioni non può controllare le cose, in effetti non è abbastanza "presente" per poter essere controllata da altri, e quindi fa cose strane e imprevedibili.

Così come una persona può essere cronicamente al di sotto di apatia, allo stesso modo può trovarsi cronicamente in apatia. Pur essendo anche questa

una condizione pericolosa, per lo meno è manifesta. Ci si dovrebbe aspettare che una comunicazione provenga dalla persona stessa, e non da qualche modello educativo. Le persone possono essere in una condizione cronica di afflizione, oppure di paura, di collera, di antagonismo, di noia, o persino possono essere “bloccate su entusiasmo”. Una persona veramente capace di solito è abbastanza serena nei confronti delle cose, tuttavia può esprimere anche altre emozioni. È un errore credere che la serenità assoluta abbia un valore reale. Quando una persona non riesce a piangere in una situazione che richiede le lacrime, il suo tono cronico non è serenità. La serenità può essere confusa abbastanza facilmente con la subapatia, ma naturalmente soltanto da un osservatore non addestrato. Un’occhiata alle condizioni fisiche di qualcuno è sufficiente per distinguere la differenza. Normalmente, le persone che si trovano al di sotto di apatia sono abbastanza malate.

Ad ogni emozione corrisponde un tipo di comunicazione. Un individuo che si trova al di sotto del livello di apatia non sta realmente comunicando. A comunicare è qualche meccanismo sociale oppure un modello educativo o, come diciamo noi, un “circuito”. La persona stessa non sembra neanche presente, non sta veramente parlando, perciò a volte la sua comunicazione è a dir poco strana. Fa le cose sbagliate al momento sbagliato. Dice le cose sbagliate nel momento sbagliato.

Ovviamente, quando una persona è bloccata in una delle zone della Scala del tono – subapatia, apatia, afflizione, paura, collera, antagonismo, noia, entusiasmo o serenità – la sua comunicazione viene espressa con quel tono emozionale. Una persona che è sempre arrabbiata con qualcosa è bloccata a collera. Una persona del genere non è in condizioni così cattive come chi si trova in subapatia, ma è comunque abbastanza pericoloso averla nelle vicinanze, perché causa dei problemi. Inoltre, una persona arrabbiata non controlla bene le cose. Le caratteristiche della comunicazione ai vari livelli della Scala del tono sono estremamente interessanti. Ad ogni livello corrisponde un modo di dire le cose e di controllare la comunicazione che gli è proprio e che è completamente distinto dagli altri.

Ad ogni livello della Scala del tono corrisponde anche un livello di realtà. La realtà è un argomento molto interessante, perché ha a che fare, principalmente, con la solidità relativa. In altre parole, la solidità delle cose e il tono emozionale della gente hanno un legame ben preciso. Chi occupa i livelli più bassi della Scala del tono non può tollerare i solidi. Non riesce a tollerare un oggetto solido. L’oggetto non è reale per lui; è rarefatto, o privo di peso. Man mano che si sale lungo la scala, lo stesso oggetto diventa sempre più

solido e alla fine la persona può vederlo nel suo vero grado di solidità. In altre parole, ai vari punti della scala corrisponde una determinata reazione nei confronti della massa. Le cose sono luminose oppure estremamente opache. Se si potesse guardare attraverso gli occhi di una persona in subapatia, si vedrebbe un mondo assai sbiadito, rarefatto, vago, indistinto, irreali. Se si guardasse attraverso gli occhi di un uomo arrabbiato, si vedrebbe un mondo minacciosamente solido, dove tutti i solidi hanno un aspetto brutale nei suoi confronti, e tuttavia per una persona in buone condizioni non sarebbero ancora abbastanza solidi, reali o visibili. Una persona al livello di serenità sulla scala può vedere i solidi così come sono, nel loro vero grado di luminosità, e può tollerare pesi o solidità enormi senza reagire. In altre parole, a mano a mano che si sale sulla scala, dal tono più basso a quello più alto, le cose diventano sempre più solide e sempre più reali.

L'osservazione dell'ovvio

La Scala del tono è estremamente utile per aiutare a prevedere le caratteristiche e il comportamento di una persona. Ma per usarla bene, è necessario saper riconoscere con un'occhiata in che posizione una persona si trovi su di essa.

In alcune circostanze, quando si manifesta un tono acuto, è molto facile usare la Scala del tono. “Ieri sera Paolo ha avuto un attacco di 1,5.” Infatti è diventato rosso come un peperone e ti ha tirato un libro in testa. È semplice. Maria scoppia a piangere e afferra un fazzoletto: è facile riconoscere che si tratta di afflizione. Ma come si fa a riconoscere un tono cronico? Questo può essere mascherato da una sottile patina di modi di fare dovuti all'educazione ricevuta. In tal caso, viene chiamato tono sociale. Non è né cronico né acuto, ma riflette l'educazione sociale e i comportamenti adottati per presentarsi agli altri. Ma fino a che punto vi sentite abili e sicuri in questo? Prendete in considerazione una persona che conoscete bene. Qual è esattamente il suo tono cronico?

La parola “obnosi” è stata coniata dall'espressione “osservare l'ovvio” (“observing the obvious” in inglese). Ai giorni nostri l'arte di osservare l'ovvio è completamente trascurata nella nostra società. Peccato. È l'unico modo per vedere qualcosa: si osserva ciò che è ovvio. Si osserva l'esistenza di qualcosa, ciò che c'è effettivamente lì. Fortunatamente per noi, la capacità di osservare l'ovvio non è in nessun caso “innata” o mistica. Ma alcune persone che non sono in Scientology insegnano il contrario.

Come s'insegna a qualcuno a vedere quel che c'è lì, davanti a lui? Si prende qualcosa, gliela si fa guardare e gli si fa dire che cosa vede. Una persona può farlo per conto proprio o in un gruppo, come per esempio una classe. Si sceglie una persona o un oggetto e si osserva quel che c'è. In un'aula, ad esempio, si chiede a uno studente di stare in piedi di fronte alla classe, dove gli altri studenti possano vederlo. Un istruttore, in piedi vicino allo studente, chiede agli altri:

“Che cosa vedete?”

Le prime risposte sono più o meno come questa:

“Beh, posso vedere che ha molta esperienza.”

“Ah, sì? Puoi veramente vedere la sua esperienza? Che cosa vedi qui?”

“Beh, dalle rughe intorno ai suoi occhi e alla sua bocca, posso vedere che ha molta esperienza.”

“D'accordo. Ma cosa vedi?”

“Oh, ho capito. Vedo le rughe intorno agli occhi e alla bocca.”

“Bene!”

L'istruttore non accetta niente che non sia chiaramente visibile.

Uno studente comincia a capire e dice: “Posso realmente vedere che ha le orecchie.”

“Va bene, ma dal punto in cui sei seduto puoi veramente vedere entrambe le sue orecchie?”

“Beh, no.”

“Okay. Cosa vedi?”

“Vedo che ha un orecchio sinistro.”

“Bravo!”

Niente congetture, niente supposizioni. Ad esempio: “Ha un bel portamento.”

“Un bel portamento in rapporto a cosa?”

“Ha le spalle più dritte rispetto alla maggior parte della gente che ho visto.”

“Quella gente è qui, in questo momento?”

“Beh, no, però me la ricordo.”

“Suvvia. Buon portamento in rapporto a qualcosa che puoi vedere ora?”

“Beh, tiene le spalle più dritte delle tue. Tu sei un po' curvo.”

“Proprio in questo momento?”

“Sì.”

“Molto bene.”

Lo scopo di questo esercizio è portare uno studente al punto in cui può guardare un'altra persona o un oggetto e vedere esattamente quel che c'è, non dedurre ciò che potrebbe esserci in base a quel che vede. Semplicemente quel che c'è, quel che è visibile e ovvio. È così semplice che offende.

Il modo in cui una persona muove gli occhi può fornire un buon indizio sul suo tono cronico. Ad apatia, lo sguardo sembra costantemente fisso su un determinato oggetto. Peccato che non lo veda. Non è neanche consapevole dell'oggetto. Se le lasciate cadere in testa una borsa, la direzione dei suoi occhi probabilmente resterebbe la stessa.

Salendo ad afflizione, la persona guarda verso il basso. Una persona in afflizione cronica tende a dirigere gli occhi verso il basso, in direzione del pavimento. Nelle zone inferiori dell'afflizione, la sua attenzione è abbastanza fissa, come in apatia. A mano a mano che comincia a salire nella zona della paura, la distanza focale cambia, pur essendo ancora diretta verso il basso.

Al livello della paura, la caratteristica più evidente è che la persona non riesce a guardarti. È troppo pericoloso guardare la gente. Sembra che stia parlando con te, ma guarda in alto a sinistra, quindi dà una rapida occhiata ai tuoi piedi, poi di nuovo sopra la tua testa (dandoti l'impressione che stia passando un aereo), ma ora si guarda dietro le spalle. Gli occhi girano, roteano, scattano. In breve, guardano dappertutto, eccetto che verso di te.

Una persona che si trova nella zona inferiore di collera, distoglie deliberatamente lo sguardo da te. *Distoglie* lo sguardo da te: è una manifesta interruzione della comunicazione. Salendo leggermente di tono, la persona ti guarda direttamente, ma la sua espressione non è molto piacevole. Vuole localizzarti... come bersaglio.

Al livello della noia, gli occhi girovagano di nuovo, ma non così freneticamente come avviene per la paura. Inoltre la persona non evita di guardarti; ti include tra le cose che guarda.

Armati di queste informazioni e avendo acquisito una certa competenza nell'obnoscienza delle persone, si può ora uscire tra la gente per parlare con gli estranei e individuare la loro posizione sulla Scala del tono. Di solito si dovrebbe avere una serie di domande da fare ad ogni persona ed un blocco per annotare le risposte, gli appunti, ecc., ma è soltanto un piccolo aiuto per rivolgersi alle persone. Il vero scopo della conversazione è quello di individuare il tono sociale e il tono cronico dell'interlocutore. Gli si fanno delle domande studiate appositamente per produrre esitazioni e penetrare



Il movimento degli occhi di una persona può aiutarvi ad individuare la sua posizione sulla Scala del tono.

attraverso l'educazione ed i convenevoli, in modo che il tono cronico emerga in superficie.

Ecco alcune domande campione per questo esercizio: “Qual è la cosa più evidente in me?” “Quand'è stata l'ultima volta che si è tagliato i capelli?” “Pensa che oggi la gente lavori tanto quanto cinquant'anni fa?”

Al principio quelli che fanno questo esercizio si limitano a individuare il tono della persona a cui si sono rivolti; e sono molte e molto varie le avventure che vivono facendo questo esercizio! In seguito, quando cominciano a sentirsi più sicuri nel fermare gli estranei e porre loro delle domande, si aggiungono queste istruzioni: “Intervistate almeno quindici persone. Con le prime cinque, assumete lo stesso livello di tono non appena l'avrete individuato. Con le prossime cinque, scendete al di sotto del loro tono cronico e guardate cosa succede. Con le ultime cinque, assumete un tono superiore al loro.”

Che cosa si può guadagnare da questo esercizio? Innanzitutto la volontà di parlare con chiunque. All'inizio si può essere molto selettivi riguardo al tipo di persone da fermare. Soltanto vecchie signore. Nessuno che sembri arrabbiato. Oppure soltanto persone con un aspetto pulito. Alla fine, si ferma semplicemente la prima persona che s'incontra, anche se sembra lebbrosa ed è armata fino ai denti. La capacità di stare di fronte alla gente è molto cresciuta, e in ogni persona si vede semplicemente qualcuno con cui parlare. Si impara a individuare esattamente, senza esitazioni o incertezze, la posizione di una persona sulla Scala del tono.

Si diventa anche flessibili e capaci di assumere qualunque tono a volontà, e di farlo in modo convincente; questo è molto utile in diverse situazioni ed è anche molto divertente.

La capacità di riconoscere il livello di tono delle persone con un solo sguardo può rappresentare un vantaggio enorme nei rapporti con gli altri. È un'abilità che vale indubbiamente il tempo e lo sforzo necessari per acquisirla.

IL QUADRO HUBBARD DELLA VALUTAZIONE UMANA

Per molto tempo l'uomo ha desiderato di avere la capacità di valutare accuratamente le persone. In Scientology abbiamo una tabella che fornisce un modo per valutare con precisione il comportamento dell'uomo e prevedere ciò che una persona farà.

Si tratta del Quadro Hubbard della valutazione umana, di cui potete trovare una copia alla fine di questo opuscolo.

Il quadro espone il grado di etica, di responsabilità, di perseveranza in un determinato corso d'azione, il modo di trattare la verità e altri aspetti che identificano una persona ai vari livelli della Scala del tono.

Esaminando il quadro da un'estremità all'altra, troverete delle caselle in cui sono descritte le diverse caratteristiche delle persone a questi livelli. Può essere spiacevole, ma si è scoperto che queste caratteristiche sono costanti. . Se il vostro livello è 3,0 allora il vostro comportamento equivarrà a quello descritto sul quadro al livello di 3,0.

Se riuscite a individuare due o tre caratteristiche che corrispondono a un certo livello della scala, potete guardare la colonna dei numeri che si riferisce a queste caratteristiche e vedere qual è il tono corrispondente. Può essere 2,5, può essere 1,5. Quale che sia, è sufficiente guardare *tutte* le colonne corrispondenti al numero trovato per leggere le rimanenti caratteristiche.

L'unico errore che si può compiere nel valutare il tono di qualcuno è quello di presumere che la persona se ne allontani in qualche punto e che in una colonna si trovi più in alto rispetto a un'altra. La caratteristica che non vi convince può essere mascherata, ma c'è.

Osservate la parte alta della prima colonna e avrete un quadro generale del comportamento e dei fattori fisiologici relativi alla persona. Osservate la seconda colonna e avrete le sue condizioni fisiche. Leggete nella terza colonna l'emozione espressa più frequentemente dalla persona. Continuate attraverso le varie colonne. Da qualche parte troverete delle caratteristiche, relative a voi stessi o a qualcun altro, di cui siete sicuri. A questo punto è sufficiente esaminare tutte le altre caselle corrispondenti al livello di tono con le

caratteristiche di cui siete sicuri. Che sia 1,5 o 3,0 quella fascia racconta la storia di un essere umano.

Naturalmente, le buone e le cattive notizie, i giorni felici e quelli tristi, provocano innalzamenti e abbassamenti temporanei nella Scala del tono. Ma, come abbiamo detto, ogni persona ha anche un livello cronico, un tipo di comportamento medio.

A mano a mano che si scende lungo questo quadro, l'attenzione e la consapevolezza di una persona diminuiscono sempre di più.

L'umore o l'atteggiamento cronico nei confronti dell'esistenza peggiora in rapporto diretto al modo in cui la persona considera l'universo materiale e gli altri organismi viventi che lo circondano.

Dire semplicemente che una persona si blocca nella considerazione che ha dell'universo materiale e degli organismi intorno a lei, sarebbe un'asserzione incompleta, perché esistono dei precisi fattori, al di là del livello di consapevolezza, che contribuiscono a far sì che questo avvenga. Ad ogni modo, ciò che si manifesta è il declino della coscienza nei confronti dell'ambiente fisico in cui la persona vive. Questo declino della coscienza non è la sola causa tra quelle che determinano una discesa graduale lungo questo quadro, ma è sufficientemente chiarificatore per soddisfare gli scopi di questo opuscolo.

La posizione di una persona sulla Scala del tono cambia nell'arco di una giornata e nel corso degli anni, ma è abbastanza stabile per determinati periodi. Questa posizione migliora quando si ricevono buone notizie e peggiora con le cattive notizie. È il normale dare e prendere della vita. Tutti, comunque, hanno una posizione *cronica* sul quadro e tale posizione è inalterabile, a meno che non venga affrontata con l'auditing di Scientology.

L'auditing di Scientology è una forma di consulenza personale, unica nel suo genere, che aiuta una persona a osservare la propria esistenza e che migliora la sua capacità di affrontare ciò che egli è e l'ambiente in cui vive. L'auditing, dunque, innalza il tono cronico di una persona.

Tuttavia, il livello di necessità può innalzare il tono acuto di una persona facendola salire sulla Scala del tono per brevi periodi di tempo; in parole povere, in momenti particolari – ad esempio in circostanze di emergenza – la persona può tirarsi su con le proprie forze.

Anche l'ambiente esercita una forte influenza sulla posizione che una persona ha sulla Scala del tono. Ogni ambiente è caratterizzato da un livello di

tono. Un uomo il cui tono cronico è 3,0 può cominciare ad agire come un 1,1 (ostilità nascosta) in un ambiente di tono 1,1. Tuttavia, una persona a 1,1 di solito non sale oltre 1,5 se si trova in un ambiente di tono alto. Se si vive in un ambiente di tono basso, ci si può aspettare di assumere alla fine un tono basso. Questo vale anche per il matrimonio: si tende ad assestarsi al livello di tono del coniuge.

La Scala del tono è valida anche per i gruppi. Si possono esaminare le reazioni abituali di una ditta o di una nazione e trovare la loro collocazione sulla scala. Una tale analisi mostra le potenzialità di sopravvivenza di una ditta o di una nazione.

Questo quadro può essere utilizzato anche per assumere il personale o per scegliere un partner. È un'indicazione precisa di quel che ci si può aspettare da una persona e offre la possibilità di prevedere ciò che la gente farà, anche se non la si conosce ancora molto bene. Inoltre suggerisce ciò che vi potrebbe accadere in certi ambienti o accanto a certe persone, poiché possono portarvi in basso o farvi salire in alto.

Non dovete tuttavia usare questo quadro per sottomettere qualcuno. Non dite alle persone qual è la loro posizione sulla Scala del tono, perché questo potrebbe danneggiarle. Lasciate che facciano da sole le proprie analisi.

Un test basato sulla Scala del tono

La caratteristica che permette di individuare con più precisione la posizione di una persona sulla Scala del tono, probabilmente è il suo modo di parlare.

Se una persona non parla apertamente e non è ricettiva nell'ascoltare, non può essere molto in alto sulla Scala del tono.

Nella colonna 10 del Quadro Hubbard della valutazione umana, "Modo di parlare/Modo di ascoltare", ci sono caselle divise in due: una si riferisce appunto al modo di parlare, l'altra al modo di ascoltare. Può darsi che a qualcuno non venga in mente che la comunicazione è a due sensi, in uscita e in entrata. Osservando il modo in cui una persona ascolta e parla, si otterrà un'indicazione precisa della sua posizione sulla Scala del tono.

È interessante notare che usando questa colonna si può fare con qualcuno quella che chiamiamo "psicomelia in due minuti". La *psicomelia* è la misurazione delle caratteristiche, delle capacità e dei processi mentali. La

Con la conversazione è possibile far salire una persona sulla Scala del tono soltanto di circa mezzo punto.



Reagendo con la noia alla collera di una persona, il tono di quest'ultima può essere innalzato.



psicometria in due minuti consiste semplicemente nel cominciare a parlare con una persona partendo dal più alto livello di tono possibile – quindi in modo creativo e costruttivo – per poi ridurre gradualmente il tono della conversazione fino al punto in cui suscita una risposta. Una persona reagisce meglio alla sua stessa fascia di tono, e con la conversazione è possibile farla salire soltanto di circa mezzo tono. Quando si fa questo tipo di “psicometria”, non si dovrebbe parlare per troppo tempo allo stesso livello di tono, non più di una frase o due, perché altrimenti si tende a innalzare leggermente il tono della persona, rovinando così l'accuratezza del test.

La psicometria in due minuti comincia annunciando qualcosa di creativo e costruttivo e guardando se l'interlocutore risponde in modo corrispondente;

si continua con una conversazione casuale, magari parlando di sport, e osservando se la persona reagisce a questa. In mancanza di risposta, si comincia a parlare con tono antagonistico di cose che la persona conosce (ma naturalmente non della persona stessa) per vedere se a questo punto si ottiene una risposta. Si prosegue poi con una frase o due di collera all'indirizzo di qualche situazione. Dopodiché si passa a qualche pettegolezzo malizioso per vedere se questo produce una reazione. Se anche questo non funziona, si fanno alcune affermazioni disperate e infelici. In qualche punto di questa carrellata, l'interlocutore sarà d'accordo col tipo di conversazione proposta, nel senso che risponderà in modo analogo. La conversazione potrà quindi continuare mantenendosi nella fascia di tono della persona che ha risposto, consentendo così di raccogliere informazioni sufficienti per fare una buona valutazione iniziale della sua posizione sul Quadro Hubbard della valutazione umana.

La psicomatria in due minuti può essere utilizzata anche con i gruppi. L'oratore che desidera avere una buona padronanza del proprio uditorio non deve parlare con un tono che sia superiore o inferiore di mezzo punto al tono medio degli ascoltatori. Se desidera innalzare il tono dell'uditorio, deve parlare a circa mezzo punto al di sopra del livello di tono generale. Usando la psicomatria in due minuti e osservando attentamente le reazioni dell'uditorio, un oratore esperto può scoprire – in due minuti, appunto – il tono generale degli ascoltatori, dopodiché non gli resta che adottare un tono leggermente al di sopra del loro.

La Scala del tono e il Quadro della valutazione umana sono i mezzi più importanti che siano mai stati ideati per prevedere il comportamento umano. Utilizzate questi mezzi e saprete in qualunque momento con chi avete a che fare, chi frequentare, con chi stringere rapporti di amicizia e di chi potrete fidarvi. ■

ESERCIZI PRATICI

I seguenti esercizi vi aiuteranno a capire questo opuscolo e ad aumentare la vostra capacità di impiegare nella realtà le informazioni che avete letto.

- 1** Utilizzando il Quadro Hubbard della valutazione umana, scegliete cinque persone che conoscete e stabilite il loro livello di tono cronico. (Non dite a queste persone ciò che avete stabilito essere il loro livello di tono.)
- 2** Esercitatevi nell'obnosi. Guardatevi attorno ed esercitatevi a vedere quel che c'è. Notate le cose che sono del tutto ovvie. Non permettete che le supposizioni interferiscano nella vostra osservazione. Continuate a esercitarvi nell'obnosi finché non sarete sicuri di saperlo fare senza aggiungervi alcuna supposizione.
- 3** Individuate i livelli di tono di diverse persone. Andate in un luogo in cui ci sono molte persone, sceglietene una e osservate il suo livello di tono. Fatelo più volte, con persone diverse. Osservate le persone mentre parlano o mentre si dedicano a qualche attività e osservate i loro livelli di tono. Continuate finché sarete certi di saper individuare il livello di tono osservando le persone. (Ma non dite alle persone che avete osservato il livello di tono in cui pensate si trovino.)
- 4** Esercitatevi a individuare i livelli di tono della gente iniziando una conversazione. Prendete un blocco per appunti e intervistate le persone per strada. Rivolgete loro alcune domande campione, come ad esempio "Qual è la cosa più evidente in me?" "Quand'è stata l'ultima volta in cui si è tagliato i capelli?" "Pensa che oggi la gente lavori tanto quanto cinquant'anni fa?" Si possono usare altre domande simili a queste per ottenere una risposta dalle persone. Determinate il livello di tono della persona basandovi sulle sue risposte. C'è un tono sociale che nasconde il suo tono cronico? Ripetete le domande ad altre persone osservando ogni volta il loro livello di tono. Continuate finché non sarete in grado di avvicinare chiunque, di intavolare una conversazione e di determinare il suo livello di tono cronico. (Nota importante: non dite alla persona qual è il livello di tono che avete osservato e non valutate il suo livello di tono per lei.)

- 5 Quando vi sentite sicuri nell'esercizio 4, parlate con almeno altre quindici persone. Con le prime cinque, assumete il loro stesso livello di tono non appena l'avrete individuato. Con le cinque successive, scendete al di sotto del loro tono cronico e guardate che cosa succede. Con le ultime cinque, assumete un tono superiore al loro. Prendete nota delle osservazioni che avete fatto durante l'esercizio. Continuate ad esercitarvi con altre persone fino a quando sarete certi di saper individuare il livello di tono di una persona e quindi di assumere lo stesso tono, un tono inferiore o uno superiore.
- 6 Fate una psicomatria in due minuti con una persona. Intavolate una conversazione con qualcuno e poi, usando la tecnica descritta nel opuscolo, stabilite qual è il livello di tono da cui il vostro interlocutore risponde. Ripetete quest'esercizio con altre persone, fino a quando non sarete certi di poter individuare il livello di tono da cui la persona risponde.
- 7 Esercitatevi a innalzare il livello di tono di una persona. Intavolate una conversazione con qualcuno e, quando avrete stabilito il suo livello di tono, adottate un tono o mezzo tono più alto rispetto al suo. Osservate quel che succede al livello di tono della persona. Ripetete l'esercizio con altre persone fino a quando non vi sentirete sicuri di poter far salire una persona sulla Scala del tono.

RISULTATI PRATICI

La conoscenza della Scala del tono e la capacità di usarla hanno offerto alle persone una nuova libertà nei rapporti con gli altri, una libertà altrimenti irraggiungibile. La Scala del tono ha dato loro la capacità di prevedere il comportamento di altre persone e di occuparsene con successo, indipendentemente dal loro livello di tono: apatia, afflizione, paura, collera, antagonismo, noia, allegria o entusiasmo. Con questa conoscenza è facile imparare a far salire una persona sulla Scala del tono.

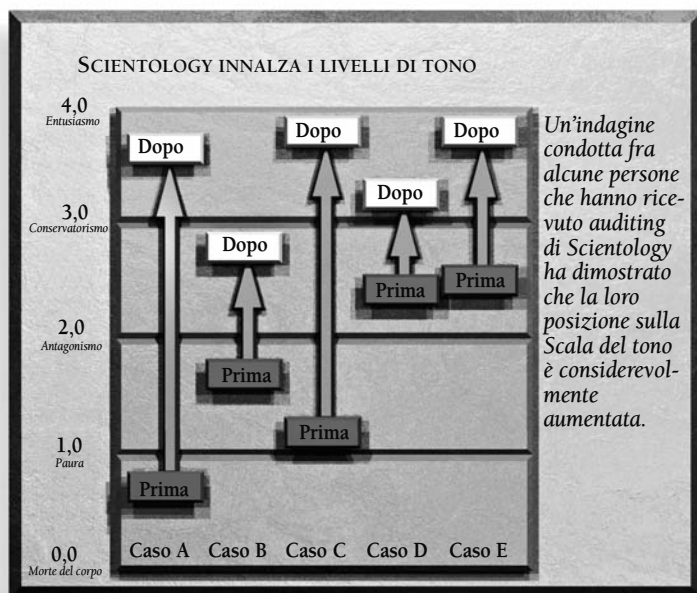
Molti hanno constatato che le azioni, le reazioni e il comportamento degli altri diventano assai prevedibili quando si riesce a individuare la loro posizione sulla Scala del tono. La vita diventa meno confusa o misteriosa. È possibile prevedere anche lo stato di salute, le potenzialità di sopravvivenza e la longevità di una persona o di un gruppo. Il modo in cui qualcuno tratterà le sue o le vostre proprietà diventa evidente.

Artisti, musicisti, attori, dirigenti, capi-reparto, insegnanti: persone che operano nei settori più diversi della vita, confermano senza esitazioni che l'impiego di questa tecnologia ha permesso loro di assumere il comando della vita. Quando si ha la capacità di prevedere il comportamento degli altri, la vita diventa un gioco che si può vincere, come dimostrano le testimonianze che seguono.

Sapere come le persone reagiscono ai diversi livelli di tono, è stato determinante per un imprenditore. La sua competenza generale è molto aumentata dopo aver acquisito questi dati.

“Quando cercavo di usare la logica nei rapporti con le persone di tono basso, soprattutto quelle al livello di antagonismo, finivo immancabilmente con l'impazzire. Ma dopo aver appreso i dati della Scala del tono, non ho più avuto problemi con certi clienti con cui avevo a che fare, in particolare con quelli antagonisti. È diventato estremamente semplice gestire la mia attività, e le mie statistiche personali relative alle vendite sono triplicate in poche settimane. Sono diventato molto più determinato nei miei rapporti con la gente.”

Quando le era stato proposto di fare un corso sulle vendite, un'impiegata di una compagnia di telecomunicazioni della Florida era rimasta costernata, ma poi, dopo aver fatto il corso, ha cominciato ad avere un successo sbalorditivo nel suo lavoro. Aveva un'opinione negativa dei venditori e non voleva essere “uno di quegli scocciatori che ti telefonano nei momenti



più inopportuni per offrirti qualcosa che non ti interessa”. Per sua fortuna, questa donna ha fatto un corso sulle vendite che comprendeva informazioni sulla Scala del tono emozionale.

“Questo corso e le cose che mi ha insegnato mi sono veramente piaciute! Avevo già sentito parlare della Scala del tono, ma non sapevo proprio come si usasse. Mi sono resa conto che i ‘cattivi’ venditori non conoscono questi dati, ed è per questo che disturbano la gente! Usando la tecnologia della Scala del tono, posso ora rivolgermi alle persone con il giusto livello di tono e così riesco a vendere tantissimo!”

Una ragazza danese aveva dei problemi con un suo amico. C’era qualcosa che lo infastidiva, ma non riusciva a parlarne. La ragazza aveva cercato di comunicare, ma lui non diceva che cos’era che non andava. La sua reticenza stava creando un notevole turbamento tra di loro. La ragazza aveva deciso di scrivergli una lettera molto allegra, ma questa, con sua grande sorpresa, non aveva prodotto su di lui gli effetti desiderati. Quando gli aveva chiesto della lettera, il ragazzo le aveva risposto che non ricordava neanche che cosa ci fosse scritto! Alla fine la ragazza ha risolto questo enigma usando la Scala del tono.

“Finalmente mi sono resa conto che la mia comunicazione era troppo elevata per il suo livello di tono e ne conseguiva che in realtà non c’era comunicazione. Così gli ho scritto un’altra lettera che si avvicinava maggiormente al suo livello di tono e sor-

prendentemente questa ha colpito nel segno! Lui ha cominciato a parlare con me e ora siamo di nuovo amici.

Se non avessi conosciuto la tecnica della Scala del tono, avrei rinunciato. Essa mi ha dato abbastanza coraggio da scrivergli un’altra lettera. Altrimenti sarei scesa in apatia nei confronti di questa situazione e avrei perduto un ottimo amico. Invece, usando la Scala del tono e la comunicazione, l’ho fatto salire di tono e ho salvato la nostra amicizia!”

Un’altra ragazza scandinava aveva appena interrotto la relazione con il suo ragazzo e non era molto felice. Però conosceva la Scala del tono e ha deciso di usarla per cambiare la sua vita.

“Avevo molti ottimi amici, ma nessuno di loro era il mio potenziale compagno. Poi una persona nuova è entrata nella nostra compagnia. Poco dopo il suo arrivo abbiamo cominciato a comunicare e io mi sono resa conto che il nostro livello di comunicazione era praticamente identico. Mi sembrava un ottimo ragazzo. Quando io dicevo che c’era bisogno di fare qualcosa, mi giravo e lui era già intento a farlo. Lui diceva che a cena aveva bisogno di pane e io ero già diretta dal panettiere. Gli menzionavo qualcosa e mi diceva che stava pensando proprio la stessa cosa. Eravamo esattamente allo stesso livello della Scala del tono. Quando ci pensavo, ridevo tra me e me, perché lui non era certo il tipo di ragazzo che prima avrei cercato. In passato, infatti, davo molta importanza all’apparenza, e per questo affrontavo a casaccio le mie relazioni. Tuttavia questo ragazzo era proprio il mio

compagno ideale e nel giro di poche settimane abbiamo deciso di sposarci e ci siamo sposati.”

Un giovane americano appena trasferito a New York, si rese conto di avere delle difficoltà nei rapporti con alcune delle persone con cui aveva a che fare. Dopo aver fatto molti errori nel tentativo di cavarsela, finalmente trovò la soluzione nella tecnologia della Scala del tono.

“Dopo essermi trasferito in città per il nuovo lavoro, mi ritrovai in una situazione sgradevole e pericolosa. Il lavoro era interessante e ben pagato, ma l’atmosfera era tanto poco amichevole che bastarono pochi mesi a farmi prendere in considerazione l’idea di lasciarlo.

Durante una conferenza alla Chiesa di Scientology, seppi della tecnologia di L. Ron Hubbard sulla Scala del tono e mi resi conto che le mie noie erano dovute al fatto che il livello di tono di alcune persone con cui trattavo era di antagonismo. Per giunta il tono con cui io le avvicinavo era di paura e questo non faceva che peggiorare le cose!

Da quel momento in poi i miei rapporti con gli altri migliorarono e se mi trovavo ad avere a che fare con qualcuno di tono inferiore, non prendevo la cosa troppo a cuore. Che sollievo!”

Un giovane dell’Alaska si è servito della tecnologia della Scala del tono per aiutare una persona ed aumentare la produttività dell’intero gruppo.

Durante dei lavori di costruzione in cui ero impegnato con un gruppo di dodici per-

sone, notai che uno dei miei colleghi era lento, faceva errori e in effetti stava rallentando l’intero progetto. Decisi di mettere in pratica i dati di L. Ron Hubbard sulla Scala del tono che avevo appena studiato.

Dopo aver osservato il mio collega e averci parlato un po’ per scoprire a che punto della Scala del tono si trovasse, cominciai a rivolgermi a lui dandogli istruzioni a un livello di tono appena superiore al suo. Il suo livello di tono salì, proprio com’è descritto nel libro, ed egli si rianimò. Quando prese a lavorare più in fretta e a prendersi cura di quello che faceva, sembrò quasi che tutto il gruppo, per il solo fatto di vederlo andar meglio, si sveltisse!

Riuscire a migliorare le cose con un’azione così semplice mi procurò una sensazione meravigliosa!”

La familiarità con la Scala del tono ha permesso ad una giovane australiana di modificare il comportamento di una persona quando nessun altro vi era riuscito. Stava facendo la fila in un negozio, quando un tipaccio si mise a prendere le cose a calci in modo arrogante e antagonista.

“La gente turbata dalle azioni di quest’uomo non sapeva cosa fare e quindi nessuno riusciva a tenerlo sotto controllo. Servendomi della Scala del tono per poter essere in una posizione causativa, non feci altro che dargli un riconoscimento al livello di tono giusto, così egli smise subito di far confusione.

Uomo che si trovava dietro di me nella fila mi disse meravigliato: ‘Non so come ci sia riuscita, ma di certo lo ha calmato!’”

CENNI BIOGRAFICI SU L. RON HUBBARD



Nato a Tilden nel Nebraska il 13 marzo 1911, inizia precocemente il percorso di scoperte e di dedizione al prossimo. All'età di diciannove anni aveva già percorso oltre quattromila chilometri, dedicandosi all'esplorazione della cultura di Giava, del Giappone, dell'India e delle Filippine.

Ritornato negli Stati Uniti nel 1929, Ron riprese il suo corso regolare di studi e l'anno successivo si iscrisse alla George Washington University. Qui studiò matematica, ingegneria e fisica nucleare – una materia nuova a quell'epoca – tutte discipline che gli fornirono strumenti di vitale importanza per le sue continue ricerche. All'inizio degli anni trenta, L. Ron Hubbard intraprese la carriera letteraria allo scopo di finanziare tale ricerca, e ben presto diventò uno tra i più seguiti autori di narrativa popolare. Tuttavia non perse mai di vista il suo obiettivo primario e continuò la sua ricerca principale affrontando lunghi viaggi e spedizioni esplorative.

Quando scoppiò la seconda guerra mondiale, si arruolò in Marina con il grado di sottotenente di vascello e prestò servizio come comandante di cacciatorpediniere. Rimasto parzialmente cieco e zoppo a causa delle ferite subite in combattimento, nel 1945 gli venne diagnosticata l'invalidità permanente. Tuttavia attraverso l'applicazione delle sue teorie sulla mente umana riuscì non solo a dare un aiuto ai suoi commilitoni, ma anche a riprendersi fisicamente.

Dopo cinque anni di intensa ricerca, le scoperte di L. Ron Hubbard vennero presentate al mondo in *Dianetics: la forza*

del pensiero sul corpo, il primo manuale divulgativo sulla mente umana scritto appositamente per l'uomo comune. La pubblicazione di *Dianetics* segnò l'inizio di una nuova era di speranza per il genere umano e di una nuova fase nella vita del suo autore. Eppure, egli non abbandonò la sua ricerca e mentre le scoperte, una dopo l'altra, venivano attentamente codificate fino alla fine del 1951, la filosofia religiosa applicata di Scientology prendeva forma.

Poiché Scientology spiega la vita nella sua interezza, non esiste aspetto dell'esistenza umana che i lavori successivi di L. Ron Hubbard non abbiano affrontato. Scegliendo come propria dimora alternativamente gli Stati Uniti e l'Inghilterra, la sua continua ricerca portò alla luce soluzioni per malanni sociali come il declino degli standard scolastici e la disgregazione della famiglia.

A conti fatti, i lavori di L. Ron Hubbard che riguardano Scientology e Dianetics comprendono in tutto quaranta milioni di parole, tra conferenze registrate, libri e altre pubblicazioni. Nel complesso queste opere rappresentano l'eredità di un'intera vita, una vita che finì il 24 gennaio 1986. Tuttavia la scomparsa di L. Ron Hubbard non ha costituito affatto una fine: con oltre cento milioni di libri in circolazione e milioni di persone che applicano quotidianamente le sue tecnologie per un miglioramento, si può ben dire che il mondo non abbia mai avuto un amico più grande. ■

GLOSSARIO

affinità: amore, simpatia o qualsiasi altro atteggiamento emotivo. La definizione fondamentale di affinità è la considerazione della distanza, in senso sia positivo che negativo.

beingness: condizione o stato di essere; esistenza (dall'inglese *be* che significa "essere"). La *beingness* si riferisce anche al fatto di assumere o scegliere una categoria di identità. La *beingness* può essere assunta da una persona o può esserle data o può essere conseguita. Alcuni esempi di *beingness* sarebbero il proprio nome, la propria professione, le proprie caratteristiche fisiche, il proprio ruolo in un gioco; ognuna di queste cose potrebbe essere chiamate la *beingness* della persona.

caso: termine generico che indica una persona di cui ci si occupa o che viene aiutata. Viene anche usato per indicare l'intera accumulazione di turbamenti, dolore, fallimenti, ecc., che risiedono nella mente reattiva di una persona.

Clear: un essere che non ha più la sua mente reattiva. *Vedi anche mente reattiva* in questo glossario.

comunicazione: uno scambio di idee fra due persone attraverso lo spazio.

engram: un tipo particolare di immagine mentale che è una completa registrazione di ogni percezione presente in un momento d'"incoscienza" parziale o totale. Gli *engram* sono immagazzinati nella mente reattiva. *Vedi anche immagini mentali e mente reattiva* in questo glossario.

entheta: theta inturbolato; soprattutto con riferimento a comunicazioni che, basandosi su menzogne e confusioni, sono calunniose, brusche o distruttive, nel tentativo di sopraffare o reprimere una persona o un gruppo. *Vedi anche inturbolare e theta* in questo glossario.

etica: quelle azioni che un individuo intraprende su di sé per correggere qualche condotta o situazione in cui è coinvolto che è contraria agli ideali ed ai migliori interessi del gruppo. Si tratta di qualcosa di personale. Quando una persona è etica, oppure "la sua etica è a posto", lo è in maniera autodeterminata e agisce da se stessa.

immagini mentali: immagini a colori e tridimensionali che contengono suono, odore e tutte le altre percezioni, in aggiunta alle conclusioni o opinioni della persona. Sono copie mentali delle percezioni di una persona riguardo a un momento del passato anche se, in caso di incoscienza o diminuzione del livello di coscienza, si trovano *al di sotto* del livello di consapevolezza della persona.

inturbolare: portare ad uno stato di agitazione o turbamento.

invalidare: rifiutare, denigrare, screditare o negare qualcosa che un altro considera un fatto.

massa: gli effettivi oggetti materiali, le cose della vita.

mente reattiva: quella parte della mente di una persona che non è sotto il suo controllo volontario e che esercita forza e potere di comando sulla sua

consapevolezza, i suoi scopi, pensieri, corpo e azioni.

obnosi: una parola conosciuta dall'espressione "osservare l'ovvio" ("observing the obvious" in inglese). Si tratta dell'azione di una persona che guarda un'altra persona o un oggetto e vede esattamente quel che c'è, non deduce ciò che potrebbe esserci in base a quel che vede.

postulato: una conclusione, decisione o risoluzione circa qualcosa.

procedimento: una serie esatta di istruzioni o una sequenza di azioni che mirano a produrre un risultato desiderato.

processing: forma speciale di consulenza personale, propria di Scientology, che aiuta una persona a osservare la propria esistenza e che migliora la sua capacità di affrontare ciò che egli è e l'ambiente in cui vive. Il *processing* è un'attività precisa, completamente codificata con procedure esatte.

Quadro Hubbard della valutazione umana: tabella che fornisce un modo per valutare con precisione il comportamento dell'uomo e predire ciò che una persona farà. Espone le varie caratteristiche presenti nei diversi livelli della Scala del tono.

realtà: ciò che sembra essere. Si tratta fondamentalmente di un accordo, il grado d'accordo raggiunto dalla gente. È reale ciò di cui siamo d'accordo che è reale.

Scala del tono: una scala che mostra la successione dei toni emotivi che una persona può sperimentare. Con "tono" s'intende lo stato emotivo, temporaneo o costante, di una persona. Questa scala graduata mostra le emozioni provate dall'uomo come la paura, la collera, l'afflizione, l'entusiasmo e altre emozioni che la gente prova.

Scientology: filosofia religiosa applicata sviluppata da L. Ron Hubbard. È lo studio ed il modo di occuparsi dello spirito in relazione a se stesso, agli universi e ad altre forme di vita. Deriva dal latino "*scio*" che significa "conoscere" e dal greco "*logos*" che significa "la parola o la forma esteriore mediante la quale il pensiero interiore viene espresso e fatto conoscere". Per cui Scientology significa sapere riguardo al conoscere.

stare di fronte: fronteggiare senza scansare o ritrarsi. L'abilità di stare di fronte consiste nella capacità di essere lì a proprio agio e di percepire.

tempo presente: il tempo che si svolge adesso e che diventa rapidamente passato con la stessa rapidità con cui lo si osserva. Si tratta di un termine usato genericamente per l'ambiente che esiste al momento.

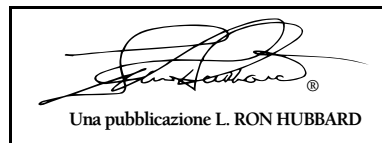
theta: pensiero o vita. Deriva dalla lettera dell'alfabeto greco *theta* (θ), che gli antichi greci usavano per rappresentare il *pensiero* o forse lo *spirito*. Qualcosa che è *theta* è caratterizzato da ragione, serenità, stabilità, felicità, emozioni allegre, perseveranza e dagli altri fattori che l'uomo considera di solito desiderabili.

NEW ERA Publications International ApS
Store Kongensgade 53, 1264 Copenhagen K, Danimarca
ISBN 87-7968-103-4
© 1994, 2001 L. Ron Hubbard Library.
Tutti i diritti riservati.

Qualsiasi forma di copiatura, traduzione, duplicazione, importazione e distribuzione non autorizzata, effettuata in modo integrale o parziale con qualsiasi metodo, ivi compresi mezzi elettronici di copiatura, preservazione d'informazioni o trasmissione, costituisce una violazione delle leggi pertinenti. *Scientology, Dianetics, Celebrity Centre, L. Ron Hubbard, Flag, Freewinds*, la firma di L. Ron Hubbard, la croce di Scientology (con i bracci arrotondati) e la croce di Scientology (con le punte) sono marchi d'impresa e di servizio di proprietà del Religious Technology Center e vengono usati con il suo permesso.

Scientologist è un marchio di appartenenza collettivo che indica membri delle chiese e missioni di Scientology affiliate. NEW ERA è un marchio d'impresa e di servizio di proprietà di NEW ERA Publications International ed è registrato in Danimarca e in altri paesi.

Bridge Publications, Inc. è un marchio d'impresa e di servizio, registrato in California e di proprietà di Bridge Publications, Inc.
Stampato in Danimarca



IL QUADRO HUBBARD DELLA VALUTAZIONE UMANA

1 Comportamento e fisiologia

2 Fascia medica

3 Emozione

4 Comportamento sessuale
Atteggiamento nei confronti dei bambini

5 Dominio sull'ambiente

6 Valore reale per la società in rapporto al valore apparente

7 Livello etico

8 Modo di trattare la verità

Scala 4,0 del tono	Eccellente nella realizzazione di progetti, nell'adempimento. Riflessi veloci (in relazione all'età).	Praticamente a prova di incidenti, nessun disturbo psicosomatico. Praticamente immune dai batteri.	Ardente entusiasmo, ilarità.	Alto interesse sessuale, ma spesso sublimato in pensiero creativo. Intenso interesse per i bambini.	Grande padronanza di sé. Aggressivo verso l'ambiente. Non ama controllare la gente. Ragionamento elevato. Emozioni variabili.	Alto valore. Il valore apparente si realizza. Creativo e costruttivo.	Basa l'etica sulla ragione. Altissimo livello etico.	Alto concetto della verità.
3,5	Bravo nella realizzazione di progetti, nell'adempimento, negli sport.	Molto resistente alle infezioni comuni. Non ha raffreddori.	Forte interesse.	Alto interesse per il sesso opposto. Costanza. Amore per i bambini.	Ragiona bene. Buon controllo. Accetta l'idea di proprietà. Emozioni libere. Liberale.	Buon valore per la società. Adatta l'ambiente a proprio vantaggio e a vantaggio degli altri.	Oserva l'etica del gruppo ma la perfeziona ulteriormente secondo le esigenze della ragione.	Sincero.
3,0	Capace di una discreta quantità di attività, sport.	Resistente alle infezioni e alle malattie. Pochi disturbi psicosomatici.	Leggero interesse.	Interesse per la procreazione. Interesse per i bambini.	Controlla le funzioni corporali. Ragiona bene. Emozioni libere ancora inibite. Concede diritti agli altri. Democratico.	Qualunque valore apparente corrisponde a un valore reale. Discreto valore.	Segue l'etica in cui è stato istruito, il più onestamente possibile. Morale.	Cauto nell'asserire verità. Menzogne sociali.
2,5	Relativamente inattivo ma capace di agire.	Occasionalmente malato. Suscettibile di malattie comuni.	Indifferenza.	Disinteresse per la procreazione. Vaga tolleranza per i bambini.	Controlla le funzioni e alcune facoltà di ragionamento. Non desidera possedere molto.	Capace di azioni costruttive, raramente in gran numero. Valore scarso. "Ben inserito".	Tratta l'etica in modo insincero. Non è particolarmente onesto né particolarmente disonesto.	Insincero. Noncurante dei fatti.
2,0	Capace di azioni distruttive e di azioni costruttive di minore entità.	Si ammalata sporadicamente in modo grave.	Risentimento espresso.	Disgusto per il sesso, repulsione. Critiche e nervosismo nei confronti dei bambini.	Antagonista e distruttivo per sé, per gli altri e per l'ambiente. Desidera una posizione di comando per arrecare danno.	Pericoloso. Qualsiasi valore apparente viene spazzato via dalla nocività potenziale nei confronti degli altri.	Al di sotto di questo punto: autoritario. Cronicamente e spudoratamente disonesto, quando se ne presenta l'occasione.	Distorce la verità per adattarla all'antagonismo.
1,5	Capace di azioni distruttive.	Malattie caratterizzate da depositi (artrite). (Intercambiabilità nella fascia da 1,0 a 2,0.)	Collera.	Stupro. Sesso come punizione. Trattamento brutale dei bambini.	Schiaccia o distrugge gli altri o l'ambiente. Non riuscendovi, può distruggere se stesso. Fascista.	Insincero. Rappresenta un grosso rischio. Potenziale assassino. Persino quando professa buone intenzioni, causerà distruzione.	Al di sotto di questo punto: criminale. Immorale. Attivamente disonesto. Distrugge qualsiasi forma di etica.	Menzogne sfacciate e distruttive.
1,1	Capace di adempimento di minore entità.	Malattie di natura endocrina e neurologica.	Risentimento inesperto.	Dissolutezza, perversione, sadismo, pratiche irregolari. Uso dei bambini per scopi sadici.	Nessun controllo sulla ragione o sulle emozioni, ma apparente controllo organico. Usa mezzi subdoli, specie l'ipnosi, per controllare gli altri. Comunista.	Costituisce un rischio attivo. Intorbola gli altri. Gli intenti maligni nascosti prevalgono sul valore apparente.	Criminale sessuale. Etica negativa. Tortuosamente disonesto senza ragione. Attività pseudoetiche che fanno da paravento alla perversione dell'etica.	Distorsioni ingegnose e maligne della verità. Nasconde abilmente le menzogne.
0,5	Capace di azioni relativamente incontrollate.	Disfunzione cronica degli organi. (Incline ad avere incidenti.)	Afflizione.	Impotenza, ansia, possibile presenza di sforzi di riprodursi. Ansia per i bambini.	Soltanto un minimo controllo funzionale di se stesso.	Rischio per la società. Potenziale suicida. Completamente incurante degli altri.	Inesistente. Non pensa. Obbedisce a chiunque.	Descrive dettagliatamente i fatti senza alcun concetto della loro realtà.
0,1	Vivo come organismo.	Cronicamente malato. (Rifiuta sostentamento.)	Apatia profondissima	Nessun tentativo di procreare.	Nessun dominio di sé, degli altri, dell'ambiente. Suicida.	Grande rischio, poiché necessita di cure e sforzi da parte degli altri, senza fornire alcuna contribuzione.	Nessuno.	Nessuna reazione.

9 Livello di coraggio

10 Modo di parlare
Modo di ascoltare

11 Modo in cui il soggetto tratta la comunicazione scritta o verbale quando funge da punto di trasmissione

12 Realtà (Accordo)

13 Capacità di far fronte alla responsabilità

14 Perseveranza in una determinata direzione

15 Interpretazione letterale di affermazioni

16 Metodo usato dalla persona nei suoi rapporti con gli altri

17 Livello ipnotico

18 Capacità di provare piacere nel tempo presente

19 Qual è il vostro valore come amico

20 Quanto piacete agli altri

21 Stato delle vostre proprietà

22 Come siete capiti

23 Successo potenziale

24 Sopravvivenza potenziale

Alto livello di coraggio.	Scambio di convinzioni e di idee intenso, competente, rapido e completo.	Trasmette comunicazioni theta aggiungendovi il proprio contributo. Taglia le linee entheta.	Ricerca di punti di vista diversi per allargare la propria realtà. Cambia realtà.	Innato senso della responsabilità su tutte le dinamiche.	Elevata perseveranza creativa.	Alto grado di differenziazione. Buona comprensione di tutte le comunicazioni, modificata in base all'istruzione del Clear.	Si guadagna l'appoggio degli altri grazie a entusiasmo creativo e vitalità sostenuti dalla ragione.	Impossibile da ipnotizzare senza uso di droghe.	Trova l'esistenza piena di cose piacevoli.	Ottimo.	Amato da molti.	In ottime condizioni.	Molto bene.	Ottimo.	Ottima. Longevità notevole.	Scala del tono 4,0
Manifestazioni di coraggio a fronte di rischi moderati.	Parla di convinzioni e idee profondamente radicate. Accetta idee e convinzioni radicate; le prende in considerazione.	Trasmette comunicazioni theta. Si risente delle linee entheta e le contrattacca.	Capacità di comprendere e valutare la realtà degli altri e di cambiare punto di vista. Tendente all'accordo.	In grado di assumersi le responsabilità e farvi fronte.	Buona perseveranza e buona direzione verso mete costruttive.	Buona comprensione delle affermazioni. Buon senso dell'umorismo.	Si guadagna l'appoggio degli altri con il suo ragionamento creativo e la sua vitalità.	Difficile da mandare in trance, a meno che non possieda un engram di trance.	Trova la vita quasi sempre piacevole.	Molto buono.	Molto benvenuto.	In buone condizioni.	Bene.	Molto buono.	Molto buona.	3,5
Prudente manifestazione di coraggio in casi in cui il rischio sia limitato.	Espressione abbozzata di un numero limitato di idee personali. Accoglie idee e convinzioni se espresse con cautela.	Trasmette la comunicazione. Conservatore. Incline a moderata costruttività e creazione.	Consapevolezza della possibile validità di una realtà diversa. Accordo conservatore.	Tratta la responsabilità con scieria.	Discreta perseveranza se gli ostacoli non sono troppo grandi.	Buona differenziazione del significato delle affermazioni.	Usa il ragionamento pratico e le cortesie sociali per indurre gli altri a dargli il loro appoggio.	Potrebbe essere ipnotizzato, ma, da sveglio, è vigile.	Prova piacere di tanto in tanto.	Buono.	Rispettato dai più.	Abbastanza buono.	Abitualmente.	Buono.	Buona.	3,0
Né coraggio né codardia. Noncuranza nei confronti del pericolo.	Conversazione superficiale e futile. Ascolta solo cose banali.	Elimina qualunque comunicazione di tono più basso o più alto. Sminuisce il valore delle situazioni urgenti.	Rifiuto di conciliare due realtà. Indifferenza ai conflitti di realtà. Troppo incurante per essere in accordo o in disaccordo.	Troppo noncurante. Non è degno di fiducia.	Indolente, scarsa concentrazione.	Accetta molto poco, sia come interpretazione letterale sia in altro modo. Tende a prendere l'umorismo alla lettera.	Incurante dell'appoggio degli altri.	Può essere un soggetto che si presta ad essere ipnotizzato, ma perlopiù è vigile.	Prova momenti di piacere. Bassa intensità.	Discreto.	Simpatico ad alcuni.	Mostra una certa trascuratezza.	A volte frainteso.	Discreto.	Discreta.	2,5
Assalti contro il pericolo condotti in modo reattivo e irragionevole.	Parla minacciando. Invalida le altre persone. Ascolta le minacce. Si prende apertamente gioco dei discorsi theta.	Si occupa di comunicazioni ostili o minacciose. Lascia passare solo una piccola quantità di theta.	Dubbio verbale. Difesa della propria realtà. Tentativi di sminuire gli altri. È in disaccordo.	Usa la responsabilità per promuovere i propri fini.	Perseveranza verso la distruzione di nemici. Nessuna perseveranza costruttiva al disotto di questo punto.	Prende osservazioni di tono 2,0 alla lettera.	Rimprovera e muove critiche in modo reciso per ottenere obbedienza ai suoi desideri.	In qualche modo oppone resistenza, ma può essere ipnotizzato.	Prova sporadicamente un po' di piacere in momenti straordinari.	Scadente.	Raramente simpatico.	Molto trascurate.	Spesso frainteso.	Scadente.	Scadente.	2,0
Spavalderia irragionevole, di solito dannosa all'individuo stesso.	Parla solo di morte, distruzione, odio. Ascolta solo discorsi di morte e distruzione. Fa a pezzi le linee theta.	Distorce la comunicazione alterandola in entheta indipendentemente dal contenuto originale. Ferma la comunicazione theta. Trasmette l'entheta e lo distorce.	Annientamento di realtà contrarie. "Hai torto". In disaccordo con la realtà degli altri.	Assume la responsabilità allo scopo di distruggere.	Perseveranza distruttiva, inizia con forza, si indebolisce rapidamente.	Accetta osservazioni allarmanti in modo letterale. Brutale senso dell'umorismo.	Usa minacce, punizioni e menzogne allarmanti per dominare gli altri.	Oppone forte resistenza ai commenti, ma li assorbe.	Prova raramente del piacere.	Decisamente un rischio.	Apertamente antipatico alla maggior parte della gente.	Spesso rotte. Cattive riparazioni.	Continuamente frainteso.	Di solito un fallimento.	Morte prematura.	1,5
Occasionalmente, furtive manifestazioni di azione, per il resto codardia.	All'apparenza parla in termini di theta, ma l'intento è maligno. Ascolta poco: soprattutto intrighi, pettegolezzi, bugie.	Trasmette solo comunicazioni maligne. Taglia le linee di comunicazione. Non intende trasmettere.	Dubbio sulla propria realtà. Insicurezza. Dubbio sulle realtà opposte.	Incapace, capriccioso, irresponsabile.	Vacillante su qualsiasi direzione intrapresa. Concentrazione scarsissima. Volubile.	Mancanza di accettazione di qualsiasi osservazione. Tendenza ad accettare le osservazioni alla lettera, evitata per mezzo di un umorismo forzato.	Nullifica gli altri per portarli al livello in cui possano essere usati. Usa mezzi tortuosi e maligni. Ipnosi, pettegolezzi. Cerca di controllare in modo nascosto.	In una permanente trance leggera, ma oppone resistenza.	La maggior parte della gioia è forzata. Il piacere vero è fuori della sua portata.	Un rischio pericoloso.	Generalmente disprezzato.	Scadente. In condizioni scadenti.	Nessuna vera comprensione.	Quasi sempre fallimentare.	Breve.	1,1
Codardia completa.	Parla pochissimo e solamente in toni apatici. Ascolta poco: soprattutto discorsi apatici o pietosi.	Presta poca attenzione alla comunicazione. Non trasmette.	Vergogna, ansia, forti dubbi sulla propria realtà. Si lascia facilmente imporre le realtà degli altri.	Nessuna.	Perseveranza sporadica verso autodistrutti	Accettazione letterale di qualsiasi osservazione corrispondente al suo tono.	Inturba gli altri per controllarli. Implora pietà. Mente selvaggiamente per ottenere compassione.	Molto ipnotico. Qualsiasi affermazione potrebbe essere una "suggerione positiva".	Nessuna.	Un rischio molto grave.	Non simpatico. Solo compatito da alcuni.	Generalmente in pessime condizioni.	Non compreso per niente.	Completo fallimento.	Morte prossima.	0,5
Nessuna reazione.	Non parla. Non ascolta.	Non trasmette. Inconscio della comunicazione.	Si ritira completamente davanti a realtà in conflitto. Nessuna realtà.	Nessuna.	Nessuna.	Completa accettazione letterale.	Simula la morte in modo che gli altri non lo credano pericoloso e se ne vadano.	Da "sveglia" è equivalente ad un soggetto ipnotizzato	Nessuna.	Un rischio totale.	Non preso in considerazione.	Nessuna consapevolezza della proprietà.	Ignorato.	Nessuno sforzo. Fallimento totale.	Quasi morto.	0,1