

Cómo Hablarle de Cienciología a tus Amigos

CONFERENCIA IMPARTIDA EL 18 DE DICIEMBRE DE 1952
60 MINUTOS

Esta es la última conferencia de la serie de 2
esta noche, 18 de diciembre, primera hora.

Les quiero decir algo respecto a cómo hablar de Cienciología a la gente.

De manera informal simplemente hemos ido avanzando bien; simplemente seguimos avanzando.

La idea que estás intentando transmitir es una idea de acción, no es una idea de razón. Y como tal, de hecho necesitas un poco de preparación, no a base de catecismo como se da en algunas de las sectas que trabajan así, donde si alguien pregunta lo que sea, ellos tienen la respuesta que han memorizado. Vamos a abordarlo de nuevo siguiendo un vector inverso.

Hay mucha gente que aborda a alguna persona en relación con cualquier tema 3
que todo mundo sabe, ¿Qué es la invalidación? La invalidación, en realidad, es el impacto de la fuerza. Eso es la invalidación.

En la Escala Tonal, el nivel más bajo al que una persona puede llegar es no querer criticar: no querer ser crítico. Realmente es lo más bajo a lo que una persona puede llegar: no querer ser crítico, porque la crítica se va intensificando hasta convertirse en invalidación. Es una escala de gradiente; va desde crítica a nivel de pensamiento aberrado o de tipo estímulo-respuesta, y se va debilitando hasta que se convierte en reacción emocional –emoción contraria dirigida a las actividades de alguien–, y pasa directamente al siguiente punto de la escala de gradiente, que es esfuerzo contrario.

Ahí están los tres niveles y, desde luego, surgen de eso. A medida que una persona se aparta de la fuerza, se retrae en cuanto a aplicar fuerza hasta no querer aplicarla, así que aplica emoción; y al no querer aplicar esto, entonces aplica un pensamiento aberrado de tipo estímulo-respuesta; y después, no queriendo aplicar el pensamiento aberrado de tipo estímulo-respuesta, se mete en una situación de lo más intrincada de lo que normalmente podrías suponer.

Tenemos aquí una cuestión que probablemente necesites para determinar algo de esto en tu mente, y que simplemente está aquí en este diagrama. *[Véase el diagrama de la conferencia en la página siguiente.]* Tenemos aquí al 20.0 –ya han pasado algunos días desde que usé uno de esos–, y aquí abajo está el 0.0. Echemos un vistazo, y veamos que éste es un nivel de acción en esa área, más o menos por aquí: 20.0-22.0.

- 4 La acción puede llevar consigo el uso de la fuerza, pero no necesariamente lo lleva. No obstante, sin duda lleva consigo el uso de esfuerzo de una clase u otra, es un tipo de esfuerzo que normalmente no reconocerías como esfuerzo, porque está

+ 70.0
 As Directed (según se dirija)
 Thought Band [Banda de pensamiento]
 Postulates [Postulados]
 Agreements [Acuerdos]
 (Emotion) [(Emoción)]
 Sensation Band [banda de sensación]

25 Effort [Esfuerzo]
 20.0 ACTION [Acción]
 [Sensación emocional]

Emotional Sensation
 Opposite según se dirija
 10.0 Effort [Esfuerzo]
 Emotion [Emoción]
 Thought [Pensamiento]
 0.0 Emotion [Emoción]
 Effort [Esfuerzo]

Dec. 18 1st Hour eve [18 Dic., 1ª hora, noche]

CONFERENCIA 61
 CÓMO HABLARLE DE
 CIENCIALOGÍA A LOS
 AMIGOS

18 DE DICIEMBRE DE 1952

en un espacio tan amplio y se usa de una manera tan regulada, que es un esfuerzo que se controla y se activa de forma muy rigurosa. Por tanto, a eso no lo llamas esfuerzo asemejándolo a la banda de esfuerzo tal y como la conocemos, sin embargo es un armónico, un armónico superior de la banda de esfuerzo; o podrías decir que el trabajo y la materia en sí son el armónico inferior de esto: la banda de acción o la banda de esfuerzo verdaderas. La acción se vuelve cada vez más y más sólida, y al final se convierte en materia.

Por lo tanto, echémosle un vistazo a esta banda central, y tracemos tres cosas que debes dominar en cuanto a pensamiento, emoción y esfuerzo, y averigüemos dónde están situadas aquí: esta es, de hecho, una banda de esfuerzo.

Ahora, echemos un vistazo por encima de esto. No me preocuparé de ponerle un número, ya que ese número es sólo un factor arbitrario sin significado, ¿pero qué es esta línea que sigue aquí arriba –cuando digo por encima de esfuerzo– qué es? ¿Y qué es la siguiente línea por encima de esto? Aquí, muy por encima de 40.0 hay una banda de pensamiento. ¿Quedó claro?

En esta Escala Tonal nunca antes has visto estas palabras en este orden, porque esa banda de sensación es en realidad emoción. Es emoción de tono alto. La emoción de tono alto es sensación.

Más abajo es como... una banda emocional es una especie de emoción de esfuerzo... llena de MEST, muy llena de MEST. Y esto es muy liviano, estás aquí arriba cerca de espacio. Esa banda de pensamiento de ahí arriba es postulados. Un poquito

más abajo tenemos los acuerdos. Quizá nunca antes lo hayamos mirado de esta manera.

¿Recuerdas lo que dije sobre DEI acerca de ser un armónico?, ¿de que DEI es ciclos dentro de ciclos? Esta teoría de ciclos dentro de ciclos es, de hecho, la misma teoría que la de los armónicos. Y quieres saber de dónde proceden los armónicos en cuanto a radio, música, música de piano, de dónde provienen en cuanto a las ondas electrónicas de cualquier tipo, sonido o cualquier cosa de ese tipo: miras el ciclo dentro del ciclo. Está el ciclo global de toda la banda y todo el cambio, y luego están estos ciclos intermedios. DEI era un trozo pequeño de la gran escala DEI: desear, imponer e inhibir. Muy bien.

Ahora, descendamos y descubramos que ahora nos hemos dirigido a esfuerzo, vayamos a algo más. Bajemos por debajo de esto, tendremos... caramba, ahora sí que estamos aquí... justo por debajo de esto tenemos emoción y sensación. Aquí arriba es algo agradable, aquí abajo tienes una sensación emocional. ¿Qué tienes por debajo de eso? Tienes una banda de esfuerzo.

¿Qué tienes debajo de esa banda de esfuerzo? Tienes lo que has estado llamando una emoción de muy alto nivel, y justo en ese estrato de ahí tienes más o menos el nivel más elevado de razón que el hombre ha alcanzado. Y aquí tenemos pensamiento una vez más. Supongo que esto podría trazarse... no te estoy dando todos los armónicos ni mucho menos... y esfuerzo y emoción. Tengamos pensamiento una vez más o tengamos esfuerzo una vez más... pensamiento, no importa. Simplemente no importa si le agregamos estas cosas. Esto sólo va a ser este ciclo. Puedes tomar trozos de este ciclo y localizar con exactitud cuál es o no de las tres que estás trazando

5

en ese momento, según sea el caso. Podrían ser todos los esfuerzos en esta Escala Tonal y eso podría ser esfuerzo, esfuerzo, esfuerzo, esfuerzo, esfuerzo, esfuerzo y esfuerzo. ¿Qué eran todos esos esfuerzos? O podría ser emoción, emoción, emoción, emoción y emoción. ¿Qué eran todas esas emociones? Tienes un nombre para prácticamente cada una de ellas: sensación, sensación de alto nivel, júbilo es entusiasmo en una parte inferior de la banda y el aburrimiento es de hecho un armónico inferior de estar calmado, un armónico muy inferior: lleno de MEST.

Y descendemos aquí, y quizás hemos encontrado de nuevo estas tres. Y cuando llegamos muy abajo aquí, una vez más tenemos esfuerzo intenso.

De hecho, como hemos estado estudiando esto desde el punto de vista del *Homo sapiens*, en el área de esfuerzo de 0.0... eso no es esfuerzo de 0.0, pero en esa área... esfuerzo, emoción y pensamiento. Ahora hemos bajado hasta aquí y tenemos una marca gruesa... vaya, estas bandas sí que se vuelven delgadas; se juntan tremendamente unas con otras. Simplemente se comprimen mucho justo en la parte más baja.

Yo no dibujaría... aquí debajo de 0.0, debería darte una descripción breve, una especie de idea, de las bandas en el punto en que se juntarán ahí. Habría tantas juntas, el área estaría completamente negra. Se estarían repitiendo continuamente, y estarían muy cerca unas de otras. Esta es la progresión geométrica en acción, y comienza desde muy por debajo, allá en la materia; comienza desde arriba: ancho, menos ancho, más junto y firmemente apretado abajo del todo.

- 6 Un trozo de materia es, de hecho pensamiento, esfuerzo y emoción, todos al mismo tiempo. Este quizá sea un pensamiento nuevo para ti. Será algo menos que

un pensamiento nuevo cuando alguna vez tomes materia, y puedas sentir lo que tiene que pensar. Desde luego, no tiene ningún pensamiento en absoluto, excepto que es una especie de pensamiento solidificado. Simplemente tiene en sí ese valor de atracción.

Por ejemplo: Este cenicero contiene un pensamiento embellecido. No dice: "Cenicero". Dice: "Bella pieza de cerámica". Quienquiera que lo haya hecho, ese es el pensamiento que penetró en él: "Bella pieza de cerámica". Y sin embargo, puede ejercer esfuerzo, ¿no? Si lo diriges. Puede hacer toda clase de cosas. Tiene una emoción. Es muy extraño, tiene una emoción como de agonía. Es muy raro. Tiene una emoción real. Bueno, de todos modos crees que te estoy tomando el pelo. Deberías intentar hacer esto alguna vez.

Deberías preguntarle a un trozo de materia: "¿Qué emoción...?" No te vuelvas loco con esto. Alguna vez pregúntale a un trozo de materia: "¿Qué pensamiento hay en ti? ¿De qué esfuerzo eres capaz? ¿Qué emoción expresas?" A veces te sorprenderá la claridad de certeza de la respuesta que se encuentra ahí delante de tus ojos.

Porque estás tratando con un trozo de universo MEST que originalmente se produjo como un pensamiento, y un thinkingness, un beingness y un estado de emoción y todo lo demás. Bueno, a medida que las cosas se condensan, estas bandas se juntan cada vez más, y se juntan cada vez más y se juntan cada vez más, hasta que de pronto tienes materia.

Es asombroso recoger una bala de cañón, una pequeña bala de cañón de alguna clase que esté tirada en un campo de batalla. Todavía sigue teniendo el mismo

pensamiento, si le puedes llamar a eso “pensar”. Mas o menos se fabricó con ese pensamiento. ¿Por qué? Su tiempo presente es “siempre”, pero el siempre de la parte más baja de la escala.

Están muy callados con esto que les menciono. Pero hay algo muy divertido al respecto. Es un hecho, ¿ves?, estás introduciendo en algo la emoción que eso expresa, pero también eres capaz de entrar en contacto con el acuerdo que hizo que llegara a existir. Esto queda mucho más claro para ti; estamos clarificando una enorme cantidad de cosas que el hombre ha sentido, que ha sentido que sentía, que ha pensado que oía, y en las que ha intentado fijar certezas. Bueno, es inútil tratar de fijar certeza a estas cosas. Sólo es gracioso o divertido.

Cuando algo desciende justo desde aquí, arriba de 40.0... Consideremos unos electrones que van por una línea. Una vez alguien dijo: “Hágase la luz”, y tuviste un electrón avanzando por la línea. Y el ingeniero viene y se pone a tontear con ese electrón que va por la línea. ¿Qué tiene que decir al respecto? Tiene que decir algo al respecto. Aún está ahí, y aún es un trozo de beingness que una vez fue, y aún está golpeando de un lado a otro en el universo material. Y aquí está él. Y alguien más podría tomarlo y lanzarlo por esa línea: echarlo por un trozo de cable de cobre de una u otra manera. Pero eso no es un “alguien”; no es una personalidad; no es un thetán que se ha deteriorado.

7 Aunque es muy, muy peculiar. Te haces muy pequeño e intentas mirar las cosas de este calibre, y aparentemente tienen una especie de viveza en ellas: algo digno de observar. Pero básicamente un pensamiento las mantiene unidas. Y ese pensamiento, al impactar en diversos espacios postulados, se condensa porque el espacio se

condensa, y el pensamiento hizo espacio para la existencia y, por lo tanto, hubo una condensación de beingness que se convierte en una condensación. Y aquí en esta área del centro, hubo una condensación de acción de modo que se está llevando a cabo una actividad considerable. Ves una volatilidad enorme de elementos. La volatilidad de los elementos, independientemente de la temperatura o de cualquier otra cosa, tendría lugar en ese nivel de 20.0. Y luego te volviste más duro, y más y más sólido, y tienes energía.

Y tienes un preclear en apatía... puedes tener a un preclear en apatía que de hecho esté glee, es el glee de demencia. Está en apatía respecto a hacer cualquier cosa. En realidad, en cualquier momento, está prácticamente al borde de las lágrimas. ¿Y qué hace? Se ríe con estridencia y vocifera a carcajadas sobre algo.

De modo que simplemente tienes esto cada vez más abajo, más abajo, y de pronto, a partir de este esfuerzo llamado apatía, estamos más abajo en la banda, más abajo en la banda y más abajo en la banda. Tendrás algún pc, y puedes apoyar el pie contra él. De hecho, casi podrías apoyar tu mano MEST contra los riscos del hombre y darle un empujón cuando entra por la puerta. Casi puedes hacerlo... me refiero a que está así de alejado de lo ordinario, es así de duro y así de sólido.

Llegas muy abajo, lo comprimes demasiado, tienes plutonio, tienes un "bum": y un nuevo pensamiento. Pero podrías ponerlo en una pauta circular y decir: "De ahí salieron todos los nuevos pensamientos". No, es sólo que está bajo mucha tensión, porque, caramba, no hay nada que haga MEST como el plutonio. Convierte más MEST en enMEST en menos tiempo que cualquier otro elemento que se conozca.

Bueno, así que tenemos estas bandas muy compactas y juntas aquí.

Cuando hablas de “esfuerzo contrario”, ¿te refieres a un puñetazo en la mandíbula? Ahí está el esfuerzo contrario, un puñetazo en la mandíbula: por aquí abajo en esta banda en algún lugar. Eso es invalidación por medio de la fuerza.

O te refieres a lo siguiente: ¿uso de la fuerza como impacto, sumamente dosificada, tremendamente eficaz, enormemente controlada y regulada? Eso sigue siendo invalidación.

- 8 Caramba, no hay nada como una invalidación que se hace con fuerza y eficacia extrema: los muchachos salen al campo de fútbol y esa clase de actividades. Cuando han sido vencidos por un equipo que es tremendamente diestro, ah, ¡qué tontos se sienten! Eso es invalidación: fuerza medida. Pero no es a base de: “Hemos bajado hasta un punto en el que se nos han agotado las ideas por completo, nos machacaremos los cuerpos unos contra otros”. Eso es irracional. Todavía es un juego aquí arriba. Muy bien.

Abordemos esta pregunta: ¿qué es una sensación o una emoción? Para el *Homo sapiens* es un asunto muy, muy alto de tono; júbilo tremendo y demás.

Ahora, miremos al esfuerzo aquí abajo en esta banda. Eso sería el leve toque de una pluma en lo que a eso respecta, pero de nuevo sería tremendamente eficaz: muy eficaz.

Y a medida que un hombre desciende por la Escala Tonal, comienza a hacer cosas como lamentarse de su propia competencia porque esta produce demasiados actos hostiles. Entonces, el ser competente le daña, por tanto empieza a ir de bajada.

Por tanto, entramos a esta banda aquí abajo: la emoción. Probablemente esa es la emoción que más... la banda emocional que la mayoría de la gente utiliza. Escucha lo que se dice en el teatro. La mayoría de la gente, cuando realmente sube de tono, tal vez llegue a esta altura en cuanto a sensación. Quizá eso es lo más alto que llegue el sexo... sólo que esta banda de aquí es sólo una segunda banda emocional por encima de 0.0. Oh, muy abajo por aquí en el fondo, por supuesto, donde está esa línea negra, todo eso está más o menos junto y compacto, sin diferenciación, identificación total: pensamiento, emoción y esfuerzo; todos llegan a ser lo mismo.

Bien, ¿qué es la crítica? Por supuesto, si un tipo está practicando esgrima y se bate a florete con un experto, y ese experto simplemente le desabrocha las hebillas de la careta o algo por el estilo, con el botón... Mientras tanto, mientras su adversario... o sea, mientras este tipo se está batiendo como loco, intentando mantener a distancia al experto, y el experto simplemente se desabrocha las hebillas de la careta y se la quita, y comienza a quitarse su chaqueta de esgrima... me parece que eso sería un poco crítico, ¿no?

Así que bajamos hasta aquí... podrías decir que cualquier nivel de eso sería... es una crítica. Creemos que la invalidación es ignorar. Pero enfrentarse mediante la fuerza también podría ser invalidación. Por tanto habría dos clases de invalidaciones.

La validación sería lo positivo.

Siempre hay un tercer detalle acechando en alguna parte de este material, y se llama el “punto nulo”. Verás eso en el ciclo de acción. Siempre te estás tropezando con el nulo. El ciclo de acción tiene como su centro exacto, la conservación. Comienza, aumenta, ningún cambio, disminuye y se detiene: eso es en realidad el ciclo de acción. Hay un quizá total justo en medio del ciclo de acción. ¿Ves por qué sería? Este sería el punto nulo entre aumentar y disminuir. Sería el punto nulo entre el crecer y deteriorarse. Hay ahí un nivel estacionario adonde algo llega. ¿Por qué es un nivel estacionario? Es un esfuerzo por mantener el estado y, por supuesto, eso requiere de un quizá. La manera de mantener el estado es tener un quizá. Y si tienes a alguien que realmente quiere actuar con lentitud, sólo arroja un quizá en su computadora, y ciertamente mantendrá el estado. Puedes hacer que casi cualquiera se detenga si equilibras por completo su computadora: tienes ausencia de acción. Y tienes un paro aparente que se llama “conservación”.

Queremos que estos bosques sigan existiendo durante mucho tiempo. Por lo tanto, no deben ser destruidos; por lo tanto, tenemos mucho cuidado y no permitimos que nada se deteriore en ellos, y tenemos cuidado de lo que dejamos que crezca en ellos. Y por tanto vigilamos esas dos cosas y tenemos el centro de la banda –el quizá entre el crecimiento y el deterioro, que es la conservación–, y tendremos los bosques durante mucho tiempo. Así que eso es el nulo: ausencia de acción.

Esa es la razón de que 20.0, decir que 20.0 es una banda de acción, es un error y constantemente ha sido un error, pero no ha sido tanto un error como simplemente un descuido. De hecho, las bandas de acción llegan a su mayor eficacia alrededor de 10.0 y 30.0, pero por qué poner tenso a todo el mundo. La de alrededor de 10.0

es acción rápida en cuanto a deterioro, y la de alrededor de 30.0 es acción rápida en cuanto a crecimiento y aumento. Llamemos a todo esto banda de acción. Mira, podemos llamarlo así porque tenemos el ciclo interno del ciclo global. Está bien.

Pensarías que sería tremendamente extraño que yo siguiera poniendo “conservar” en medio de eso. Aquí tenemos pensamiento: Tenemos comenzar, y al final tenemos parar, y en medio ponemos conservar. Esto sería imponerte la impresión de que no había nada que pudiéramos hacer al respecto, y que comenzar, parar y conservar todos son parar. De hecho lo son, todos son parar. Uno viene de parar: tienes que partir de parar para tener un comenzar. Y por tanto, se tiene que ir hasta parar para tener un paro; y para conservar, uno simplemente produce un equilibrio, y eso produce un paro.

Si captas la idea de un fulcro que está aquí, y en medio, sólo estaría cuidadosamente equilibrado, así, y lo ladeamos, *toc, toc, toc*, se caería de lado. Pero se le puede ladear. El paro al final y el comienzo al final, una vez que haces que ese fulcro comience, caramba, cuesta horrores pararlo.

Algún día hazle esta prueba a un preclear: Haz que tenga la idea de comenzar algo; algún preclear que no tenga visión tridimensional. Inténtalo, alguien que no está satisfecho con el carácter tridimensional de su visión. **10**

Obtengamos un cuadro y tengamos la idea de intentar comenzar.

Ahora intenta cambiarlo.

Ahora parémoslo.

Si haces eso, de vez en cuando, notarás algo... una manifestación ahí. ¿Qué manifestación notas? ¿Alguien capta que...?, trabajas en eso de vez en cuando, y verás que algo sucede.

¿Te diste cuenta de algo en eso? ¿En realidad no intentaste comenzar algo?

Voz femenina: Tengo que empujarlo para comenzarlo.

¿Hm?

Voz femenina: Tengo que empujarlo para comenzarlo.

Ah, tienes que empujarlo para comenzarlo. Ya hemos entrado a la banda de esfuerzo.

Echémosle un vistazo a algo que comenzaste una vez. (Hazlo un poquito más real para ti). Échale una mirada a algo que comenzaste y aprecia sus dimensiones.

Capta la visión de algo que comenzaste y aprecia sus dimensiones. ¿Cómo eran las dimensiones en esa visión?

Cuando lo haces estás funcionando del espacio hacia abajo. ¿Qué dimensiones? ¿Hay alguien que está captando dimensiones en esa visión de comenzar?

Voz masculina: Tengo profundidad.

¿Tienes profundidad? Eso es todo lo que buscamos.

Voz masculina: Tres dimensiones en el mío.

¿Obtienes tres dimensiones?

Voz masculina: Mm, sí.

Eso es correcto. Bueno, así es.

Mira ahora una ocasión en que paraste algo.

Voz masculina: Se agota, fácilmente.

Sí.

Voz masculina: Sí.

Sí.

Por supuesto, comenzar está arriba en 40.0, y eso es espacio. ¿Has estado en ese ciclo de acción cuando va de esa manera? No estamos tratando con nada extraño ni poco común. Muy bien.

Ahora bien, aquí arriba, estos flujos van como se les dirige –estos son “según se les dirige”– y estos flujos de aquí abajo tienden a ir en dirección contraria a “como se les dirige”. Van en dirección contraria por debajo de 20.0, esa es la razón de que sigamos usando este 20.0, ese es el punto *nulo* entre más y menos. Esto es positivo. El individuo hace un postulado en cualquier parte de esa área, y tú haces que se lleve a cabo. Y esto es negativo. Por debajo de 20.0 las probabilidades de que él haga que algo se lleve a cabo en un postulado de esta área son simplemente, ‘*toc*’, inversas.

El tipo dice: “Ahora voy a crecer y voy a ser un buen muchacho”, así que acaba siendo un gángster y nunca entiende por qué.

- 11 Uno comienza a decir: “Voy a dejar de fumar”. Caray, ¿cómo puede dejar de fumar, si dice que va a dejar de fumar? Es obvio, el tipo es un *Homo sapiens*, ¿no? ¿Cómo podría involucrarse alguna vez en algo positivo? Sería imposible.

Por tanto, la mejor manera del mundo para que este individuo continúe fumando y que prácticamente se arruine es intentar dejar de fumar. Creo que las compañías tabacaleras lo han descubierto empíricamente y, de hecho, tratan de persuadir a la gente para que deje de fumar.

Si tuvieras el pensamiento de “Tengo que fumar”, te dijeras constante y continuamente que tenías que fumar, te obligaras a fumar, compraras varias marcas de cigarrillos, cada vez que encontraras que no tenías un cigarro en la mano te aseguraras de ponerte uno en la mano, y simplemente te obligaras a fumar un cigarrillo; habrías comenzado a funcionar muy arriba en la banda. Se debe a que lo sabes, y puedes funcionar a partir de knowingness, y puedes manejar flujos si sabes en qué consisten. No tienes que tener una actitud totalmente pasiva sólo porque existan.

Como digo, la persona sabe que está funcionando de acuerdo a una inversión de colores. Por lo tanto, se dice: “Bueno, muy bien. Ahora, veamos, no podía entenderlo cuando dije: ‘Intenta obtener verde’. Veamos, ahora intentaré no obtener verde; obtendré verde. Así es”. Y lo hace, y mira el hermoso verde. Y dice: “Supongo que puedo manejarlo”.

Los flujos son el gran truco, y se interrumpen por completo –es decir, muy rápido–, no se necesita mucho para que un flujo se detenga.

Así que esto a largo plazo irá en dirección contraria a aquella en la cual se le dirigió. Aquí es donde lo obtienes, aquí abajo más que arriba; también llegas hasta arriba. Aquí actúas en la parte superior de la banda. Actúas para producir un buen resultado, ¿y qué obtienes? Obtienes la parte inferior de la banda. ¡Vaya truco! Porque lo que comienza arriba en la parte superior de la banda, terminará un ciclo de acción y eso entra a la parte inferior de la banda y, desde luego, eso entra a polaridades y flujos opuestos.

El deterioro es que todo va en la dirección equivocada cuando debería ir en la dirección correcta. Y que jamás se te olvide que desde 20.0 hasta 0.0, es *deterioro*. Es el camino al fracaso. Si tuvieras que ir directamente hacia arriba en la línea del universo MEST, siguiendo los acuerdos del universo MEST al 100% y sin equipararlos con tu propio universo, caramba, ¿llegarías alguna vez a desenterrarte de este montón? Me temo que no. ¿Por qué? Simplemente está demasiado lleno de trampas con este asunto de los flujos opuestos. Dices: “Quiero ser Clear”, así que dejas de recibir auditación. Es así de absurdo.

Cuando miramos esto, vemos que la emoción contraria, el esfuerzo contrario se vuelve más opuesto y se vuelve más y más negativo cuanto más bajamos en ello, hasta que llegamos aquí. ¡Caray! ¡Esto está acá arriba –y aquí es donde obtuvimos esta línea– es así de positiva! Es realmente positiva. Y aquí abajo, caramba, eso sí que es negativo.

12

Por encima del nivel de 40.0, cuando dices: "Escupe", escupen, créeme. Y por debajo del nivel de 40.0, cuando dices: "Escupe", no escupen, créeme. Es un hecho.

Así que vas por ahí y le dices a alguien: "Muy bien, Cienciología es muy buena y hemos estado trabajando en esto y realmente estamos procurando hacer algo al respecto, quizá podamos hacer algo con tu espalda".

Y dicen: "Ja, ja. Mira, fulano, no se puede hacer nada por mi espalda, es evidente".

Prácticamente tienes que asumir la propiedad de eso, tal como lo harías con un trozo de MEST antes de poder hacer algo al respecto.

Consigues preclears que están en la parte más baja de esa escala, prácticamente tienes que meterte detrás del volante para ponerlos en marcha. Son como un automóvil. Ni siquiera tienen autoencendido. A veces tienes que bajarte y darle a la manivela.

Pero lo importante es que ahí tienes el esquema de por qué intentas vender algo.

- 13 Simplemente es *fabuloso* que la publicidad funcione. Es simplemente *fabuloso* que funcione. ¿Pero por qué funciona? ¿Alguna vez te lo preguntaste?: "¿Por qué funciona la publicidad?" Sólo hay una cosa en el cartel publicitario que funciona.

Podrías incluir una gran disertación. Podrías decir: "Los automóviles Buick van montados sobre esto o aquello, y los automóviles Jaguar tienen tantos caballos de potencia y están hechos de... etcétera... diferenciales, y se conducen a tal y tal

velocidad, y hacen esto y hacen aquello, y todo lo demás”. Y podrías tener una disertación impresa muy agradable.

A nadie le importaría un comino ser dueño de uno o no. Pero si pusieras la foto de un coche, eso sería un elemento estético. Cuanto más subas y reduzcas la longitud de onda, menos reacción opuesta obtienes. Por lo tanto, la estética muestra la tendencia a surgir en lo puro en lugar de lo negativo, y tiene mucho menos contacto con la respuesta negativa que con la positiva. De modo que si haces algo de manera muy estética, es más probable que logres algún tipo de acuerdo al respecto.

Si la gente en nuestro campo se vistiera toda con batas blancas y sandalias púrpura, y tuviéramos un enorme monasterio situado en la cima de una colina en algún lugar, con olivares y todo ese tipo de cosas, todo el mundo pasaría y diría: “Ahí es... ahí es donde está Ciencioología. Así es”, etc.: estaría bien. “Oh, ese es uno de estos cienciólogos. Mira su bata”, etc. “Así que no te acerques mucho a él, es probable que te eche una maldición”. Y así es, así es como funcionaría. Pero ahí hay estética. De hecho, tienes la opción de saber acerca de eso.

Oponiéndose a la estética... oponiéndose a ella, aquí hay otra respuesta, que es usar la banda de esfuerzo. “Oh, a ti... no te gusta Ciencioología, ¿verdad?: ¡Pum! ¿Pero tienes algo de razón aquí en esta banda inferior?”

¿Sabes?, tal vez... en Estados Unidos tal vez no haya más de treinta mil personas, si las hay, que puedan aceptar esto. ¿Eres consciente de este hecho? Es muy extraño que yo lo diga. Adelante, siéntete solitario... si al cabo de mucho tiempo no le has echado un buen vistazo a tu círculo de amigos íntimos, o algo por el estilo.

- 14 La verdad del asunto es... la verdad es que los intelectuales de todo el mundo, por una encuesta que se había hecho de forma más o menos competente, se ubican, por cierto; de alguna manera en una pirámide relacionada con: “¿cuales son los coeficientes de inteligencia de la población de la Tierra?”

Este pobre tipo que sale de la universidad y decide que tiene que trabajar duro para tener éxito, ¡qué tonto! No tiene que trabajar en absoluto para tener éxito. Es pan comido. Puede hablar, ¿no? O sea, puede decir: “Pásame la mantequilla, por favor”, ¿o no? Sabe cómo llevar una corbata y una chaqueta, ¿no es cierto? Está listo. Es de la clase más alta. ¡Lo es! Lo digo en serio. Sin importar el estado en que se supone que está.

Una encuesta que abarcó todo este tema demostró que en cualquier momento en la Tierra no había más que unas diez mil personas con el calibre suficiente para ejercer un poco de dirección o liderazgo. No es un coeficiente de inteligencia muy alto y no es muy halagador. No está ahí arriba alrededor del 212 de la prueba Alpha del ejercito norteamericano como pensarías que estaría; no lo está en absoluto. Sólo hay como 10.000 en realidad. Y por debajo de ese nivel, tienes unas 100.000. 150.000 ó 200.000 personas que son competentes para asimilar información. Eso es prácticamente todo.

Por tanto, puedes contar con que esa gente dirija a otros o los guíe. Y si tienes mucha experiencia en ello, y si en realidad hiciste un buen trabajo, es como... no sé, es como darles palmaditas en la cabeza a los niños. No estoy mostrando condescendencia. Me refiero a que esa es la actitud de éxito cuando se trata de esa gente. Tenemos cierta cantidad de ellos en Estados Unidos y lo reducimos, descubrimos un puñado,

sólo un puñado de personas en Estados Unidos apoyadas por otros tres puñados de personas en Estados Unidos de entre 150 millones.

Si tienes una verdad suficientemente salvaje o una verdad suficientemente bella, pueden ser aceptadas; pero jamás intentes conseguir una verdad suficientemente razonable, porque jamás hablarás con la razón.

Si acaso hablaras con la gente, les demostraras algo, trabajaras con ellos muy duro y les mostraras algo de forma muy enfática durante un lapso considerable, de manera muy convincente y les demostraras muchas cosas, apelarías a ellos a un nivel de razón. Pero, ¡Dios mío!, ¿sabes lo que habrías hecho si lo hicieras? Lo que habrías hecho es algo muy interesante: por medio de la educación los habrías mandado de golpe hacia arriba de la escala. El arma estaba en tus propias manos en el momento en que estabas hablando. Con eso quiero decir que tienes razonabilidad.

Ahora, no seamos sarcásticos ni pongamos esto en la categoría de “somos muy listos y los demás son muy tontos”. Te estoy diciendo algo que claramente es muy cierto, que tiene funcionalidad tal y como lo he elaborado.

Cuando llegamos a este asunto, vemos que si estás intentando hablar con la gente desde el punto de vista de la razón –una crítica de razón pura sería una crítica de este signo negativo aquí abajo en esta tabla–, tienes un flujo negativo. Así que cuando intentas decirle a la gente: “Mira, sabemos algo que te haría mucho más feliz y mejor, y puedes salirte de este enredo”...; sólo son un puñado.

La mayoría de ustedes han estado trabajando duro en esto durante un par de años. Es extraño, ¿no? Es extraño que no llenen el auditorio. Jamás llenaran un auditorio. No hay tantos. Eso es todo lo que hay al respecto: simplemente no los hay.

Podrías salir y hacer que unos jarrones salieran volando de la parte más cercana a un escenario y estallaran ante la gente. También puedes ponerle a Annie Oakley un bonito sombrero blanco y una bonita falda vaquera, hacer que se ponga de pie en su montura, que cabalgue por toda la pista, y que haga lo mismo con una escopeta, y que tenga el mismo público. Crees que te estoy tomando el pelo. Bueno, es lo mismo.

- 15 Por lo tanto, tienes dos niveles de atracción que son bastante directos y ciertamente muy directos: es que tú simplemente vas y te pones a trabajar. No intentas decirle nada a nadie aparte de quizás insinuarles de vez en cuando que es posible que haya algo que puedes hacer por ellos. Pero podrías insinuar eso, por Dios, en un nivel de estética... en un nivel de estética o en uno de compasión falso por completo. "Ah, pobre de ti". No se le escapará la ironía. Mejor dicho: no se dará cuenta. No sabe. Tan sólo le asignas a toda la gente que te rodea un knowingness total y te metes en líos, porque su knowingness no es total. Y bajas... no vas a establecer este postulado ahí. No vas a decir: "Bueno, tú... aquí estás, sabes todo sobre esto y sabes que la compasión podría matar a un hombre sin siquiera intentarlo a medias". Ah, no. No lo creería.

El tipo diría: "Sí, he visto a estos tipos compasivos", "Sí", y eso y aquello. "Pero, ¿sabes?, me canso mucho". "Dame. Dame. Dame más... dame más cohesión de materia para que pueda solidificarme más y bajar un poquito más en la Escala Tonal". ¡Lo hará!

Y tú simplemente te sientas ahí y dices: “Pobre de ti. Oh, sí, estoy... estoy seguro de eso”.

Eso te dice que muy arriba en la parte superior de la Escala Tonal, lo primero que se finge es que no todo es simular, y eso es lo primero que alguien aprende. La primera simulación es simular que todo no es simulación. Entonces alguien comienza a promocionarse, a promocionarse y a promocionarse.

No puedes tener un juego a menos que simules que hay un juego. Y luego, si dices: “El juego es serio”, y “El juego lo es todo”, y “Ya no estamos simulando, y por lo tanto, este no es un juego”, caray, ¿qué tan nefastos podemos llegar a ser?

Dices: “Tenemos que ser absolutamente veraces y sinceros. Y la sinceridad es lo principal, la veracidad es lo principal y no le mientas a nadie, y que no se te ocurra jamás... y avanzarás”. Claro, hombre. Justo en ese ciclo de acción, avanzarás directamente hacia cero. 16

Te diste cuenta un día, creo: “¿Dónde está este muchacho? Sí, ahí está”.

Voz masculina: Sí.

Sí. Me lo dijo aquí en el estrado, que no podía decirme una mentira. No es porque sea yo. Es sólo porque tiene que creer que el universo MEST es así.

Descubrirás que los preclears son así. Es una trampa ser incapaz de eludir la verdad. No tienes que tener una razón para eludir la verdad. Cuando la gente tiene que tener una razón para eludir la verdad, eso se convierte en mentir. Antes de eso, lo demás son extravagancias.

Dices: “¿Sabes?, estaba en el centro el otro día, y ahí estaba un taxi amarillo, y comencé a entrar a ese taxi y te juro que había un gran simio sentado en la parte trasera fumando un puro. Y cerré la puerta y seguí caminando por la calle”. Esto le da un poco más de color a la vida.

Te sorprendería lo que haría por ti el que de repente soltaras una de esas de vez en cuando. La mejor manera en que la gente puede hacerte subir por la Escala Tonal es descubrir que estás mintiendo. Así es, vas por ahí con miedo y descubrirán que estás mintiendo.

Un día hice que un preclear... le recorrí un solo proceso. De vez en cuando aplicaré un proceso a algún preclear al que durante un buen rato no quiera procesar. Simplemente le hago un par de preguntas de línea directa. Solo dispongo de dos minutos. Y digo: “Mira, ¿cuál es tu problema? ¿Mhm? Quiero que salgas y le digas una mentira a alguien para que descubra que estabas mintiendo. Y después hazlo varias veces, dila de tal manera que puedan descubrir que estás mintiendo”.

Y el tipo dice: “Oh, no”.

Y digo: “Bueno, adelante, hazlo”.

“Lo haré si tú dices que lo haga”.

“Ahora ya estamos listos”. Salió y lo hizo, y por supuesto, eso resolvió su caso. Tenía tanto miedo de que la gente descubriera la verdad –es decir: que estaba mintiendo–, que no podía mentir, y por lo tanto, tenía que asignarle valor de verdad a todo, y las estaba pasando negras con todo el asunto. Lo único que tenía que hacer

era decirle a alguien una mentira para que se la descubrieran, y entonces, por supuesto, ¿qué esperaba que sucediera? Las paredes comenzarían como a crujir, ¿ves?, y él podría prepararse, porque ¿qué era seguro que aquella persona hiciera? Criticarlo. Criticarlo... Cuando hacen una crítica artística, lo hacen con un mazo. Así que tiene miedo de que le hagan daño, miedo de que su espacio se hunda a su alrededor, y tiene miedo de convertirse en materia. Y, por lo tanto, le teme a la crítica porque la tiene identificada con la fuerza: ¡lo cual es cierto!

La crítica es la sombra de la fuerza. Y la amenaza de la fuerza: “Quiero criticarte porque... no quisiera que te metieras en un montón de dificultades haciendo esto o aquello. No quiero criticar tu forma de conducir, pero si algún día...” **17**

Actúan todo el tiempo como si estuvieran tratando de impedir que te lastimaras, que te alteraras o de que tengas grandes pérdidas, esa es la razón de la crítica, ¿no? Sólo que lo que en realidad están haciendo es que ni por un instante suponen que realmente te están ayudando. Realmente no lo suponen. Sólo se están dando un gusto de alguna manera: está teniendo lugar una pequeña simulación. Cuando menos te lo esperas, te tienen prácticamente destruido. Si tienes miedo de que te lastimen físicamente, tendrás miedo de que te critiquen.

El tipo sale y le dice a alguien: “Acabo de ver a tu esposa... es... acabo de ver a tu esposa afuera en la puerta... y hm...”. El tipo baja rápidamente para averiguar qué está haciendo su esposa, regresa y todo el plan fue un fracaso porque el tipo se imaginó que era una broma pesada, y éstas están permitidas.

Este tipo en realidad tuvo que ponerse a reflexionar bastante para averiguar finalmente cómo decir una mentira para que pudieran descubrirlo. Y eso ha ocupado tanto su mente, que no tuvo tiempo de pensar en sus neurosis ni nada. Y finalmente estuvo a la altura: finalmente estuvo a la altura.

Llamó y dijo que una factura se había pagado y, desde luego, eso podía descubrirse. Y lo dijo casi sin inmutarse y siguió insistiendo de ahí en adelante en que la factura se había pagado. E insistió en que el cheque estaba ahí y había llegado, que tenía el recibo, y siguió con toda una representación acerca de que la factura se había pagado, esperando volverse loco en cualquier momento y descubrir que no sabía si se había pagado o no. ¿Y qué te parece?, su nivel de certeza sobre el hecho de que estaba mintiendo mejoró, mejoró y mejoró, y comenzó a disfrutarlo y demás, así que comenzó a llamar a toda clase de gente y decirles que les había pagado. Y su crédito mejoró. Todo el mundo estaba dispuesto a prestarle dinero.

- 18 Si quieres tener una reputación horrible o que te maten, simplemente ve por ahí ayudando a la gente con sinceridad y honestidad. Si quieres saber quién está ayudando a la gente en este mundo, ve y averigua quién está a punto de que lo maten. Sí, analízalo. Es fascinante. Desde luego, es un vector invertido.

Todo esto equivale al hecho de que si vas por ahí pidiéndole permiso a una sociedad para sobrevivir y le dices una y otra vez: "Mira, tú eres esto y aquello, y esto y aquello y tenemos una línea temporal completa. En realidad viviste antes y realmente tenemos... te sorprenderías de todo el asunto", y etc., etc., etc., *ya-ya-ya-ya-ya*. Oh, no, bajo ninguna circunstancia. Por favor, por favor, hazlo por mí, no lo hagas.

En este tema he intentado hacer lo que he podido, y he intentado arreglarlo de forma apropiada. De hecho estoy trabajando desde de un nivel bastante elevado en el extremo operativo. Espero ver que vaya bien, pero quiero ver que se aplique... que se aplique bien al *Homo sapiens*, porque sé que se le puede sacar del hoyo. Pero no puedes sacarlo del hoyo en un flujo cruzado. No señor. Porque cada vez que tiras de él para arriba, se va para abajo. Vas a tirar de él hacia arriba un centímetro, y va a irse para abajo seis centímetros. Eso es porque está tan seguro de que una mentira es algo terrible y de que el simular es lo más horrible, que debe de tener la verdad. Y la única verdad que él aceptará es esa verdad que se le suministre en su nivel de la banda tonal, la cual es: matar, temer, morir, decaer y obedecer. Magnífico. Un gran código: tiene que regirse por él. Por lo tanto, esa es la verdad que acepta. Y tendrás que convencerlo en un vector inverso, no convenciéndolo en absoluto.

Vas por ahí y dices a alguien: “Ciencioología es algo muy bueno”. Pero te aseguro que puedo ver a algunos de ustedes sentados en una supuesta... en una sala de supuestos artistas, en un estudio o algo por el estilo, hablando con dos personas, que son un abogado y su esposa o algo así.

Y son personas agradables y siempre te ha parecido que son inteligentes. Puedo ver que estas personas están diciendo: “Pero eso es absolutamente increíble. Es misticismo. Jamás pensé que fueras un místico ni que te interesaran ese tipo de cosas”.

Simplemente puedo verte diciendo en serio y con suplicas: “Por favor, denme permiso para sobrevivir. Por favor, denme permiso para sobrevivir. Por favor”.

Ellos dicen: “He oído decir que estás involucrado en esa nueva secta”.

Les dices: “Es la mayor secta... es la mayor secta del mundo hoy en día. Y es muy gracioso porque, ¿sabes?, no funciona”.

Y el tipo dice: “¿Qué?”

Dices: “Es muy gracioso, pero Cienciología simplemente no funciona. Punto”.

Y si quieres decirle cualquier cosa –se la quieres encasquetar a alguien y decir que es culpa de alguien–, sólo dices: “Si Ronald me escuchara decirte que esto le iba a hacer bien a tu espalda, probablemente se enojaría mucho. Pero, entre tú y yo, la verdad del asunto es que lo hará”. Si quieres culpar a alguien, ese es el nombre que buscas... mi nombre, de todos modos. Pero esa es tu respuesta.

Ahora, que no te sorprenda (probablemente no debería poner esto en la cinta), pero no parezcas sorprenderte si descubrieras que toda clase de gente surgiera por todos lados insistiendo: “¡Es mala! ¡Funciona!” Así que no te asombres demasiado.

Pero no te asombres si llegas a un nivel de ostracismo por intentar hablar a favor de ella. No necesita que se hable a su favor. Nadie va a poder eliminarla; no se le puede pegar un tiro; no puede sucederle nada. Esa es la verdad. Tiene el blindaje más grueso del mundo: nada de espacio. Es una idea.

- 19 No hay ninguna razón para que te pongas a la defensiva al respecto en ninguna categoría, y la verdad del asunto es que si lo intentaras con tenacidad, podrías hacer que la gente realmente aceptara Cienciología. Simplemente se pondrían inquietos si jamás hablaras de otra cosa que no fuera “no funciona”. Simplemente míralos y

di: “No funciona”. No como un cebo... no como un cebo para que digan... Oh, nunca te aferres a ello de modo tal que se convierta en un cebo.

“Se supone que no debo decirte que esto te arreglará la espalda. Probablemente no lo haría. A menudo mata a la gente. ¿Sabes?, entre tú y yo ... No sé por qué me involucré en esto, pues nunca he estado en tal... en una atmósfera tan fría... ¿pero sabes que la Fundación Hubbard, 237 North Sixteenth Street, está cerca de un...?”

Y puedes decirles: “Por supuesto, no quiero insinuar que alguien se ubicara a propósito en la dirección contigua a ese depósito de cadáveres. Y no tengas la impresión equivocada de que yo estaba intentando... No estaba intentando decirte eso”. Y si simplemente lo sigues haciendo te ciñes a ello y demás, y luego dices: “Por supuesto, te estoy tomando el pelo”. Se crisparán. ¡Aaaargh!

Ahora, si alguien dice... alguien te dice: “Oh, eres Theta Clear, ¿eh? Entiendo que eres Theta Clear; eso es realmente estupendo. ¿Por qué no haces tal y tal cosa y tal y tal cosa para demostrarlo?”

Podrías decir: “¿Quién te dijo que era Theta Clear? ¡Quiero saberlo! ¿Fue algún miembro de la Fundación o alguien así? ¿Fue otro auditor? No fue otro auditor, ¿verdad? ¡Dímelo!” Como si te acabaran de agredir con el peor de los insultos. Simplemente invierte tu vector emocional acerca de todo el asunto. Y entonces tendrán tremendas razones para creer que deben tenerte un miedo horrible.

Algo más... en vista del hecho de que esta información está abierta de par en par, es obvio que no puede ser de ninguna utilidad. Vaya, si yo fuera tú, prepararía una maqueta. Toma un libro o algo por el estilo, y escribe en la portada: “El libro

negro de Cienciología”, o algo parecido y luego sállalo bien con cinta para que sea difícil abrirlo. Debido a lo que estás haciendo, las personas vendrán a visitarte, querrán tener una sonrisa sarcástica en su rostro o algo así. Asegúrate de poner el libro ostentosamente sobre tu escritorio, y de meterlo de repente en un cajón ‘zas’ y cerrar de golpe la puerta del escritorio, y decir: “Hola, Pepe”. Hazlo sin inmutarte. Y él se sentirá un poquito inseguro acerca de todo el asunto.

La razón de que se sienta inseguro es una excelente razón para que se sienta inseguro. Existe una tremenda razón: es porque básicamente sabe que cualquiera que comience a hacer esto se vuelve excesivamente peligroso. ¡Es cierto! No importa lo estúpido que sea su comportamiento, hay una especie de memoria repetitiva perdida detrás de todo ese automatismo que está diciendo: “Qué barbaridad, no, no, no, no. Estuve en un área una vez, y había un thetán en el área, y yo maté a un venado en aquel bosque. Y, Dios mío, esa fue una muerte pasada muy horrible que creo tener”. Y estará diciendo: “Por supuesto, no existe tal cosa”. No es cierto. No es bueno tener thetanes cerca si son malos.

- 20 Además, de todas formas no te responsabilizas de nada que te pertenezca más allá del nivel de simplemente tenerlo todo. En otras palabras: no tiene ningún sentido andar preguntándote si tienes responsabilidad, si no tienes responsabilidad, o si asumiste responsabilidad o si no la asumiste... esto no tiene sentido; si estás pensando eso, estás pensando en *culpabilidad*.

No, simplemente... ¿Quieres saber cómo responsabilizarte de todo? Sal un día y sube a lo mas alto de uno de los edificios más altos o algo por el estilo o sal de tu cabeza, y échale un vistazo a la ciudad, y simplemente ve qué aspecto tiene tu ciudad.

“Bueno, supongo que les va bien ahora. Muy bien”. Simplemente haz un postulado así de vez en cuando. Muy gracioso. Es probable que después de eso bajes, camines tres metros en línea y venga alguien a preguntarte si puede escupir en la acera. Bueno, en realidad me gustaría señalar el hecho de tratar de hablarle a la gente de Cienciología. Hay ciertos textos, los textos de los cursos profesionales, y demás. La edición británica de *Autoanálisis* estará disponible, y dice Dianética, lo sé... Su título es: *Autoanálisis en Dianética*. Sí, pero está bien; les hará mucho bien; no le causará problemas a nadie en absoluto. Luego hice que lo leyeran varias personas, y caramba, sí que eran estúpidas las personas que elegí. Elegí a las personas más estúpidas que pude haber elegido. Y escribí eso, y reescribí el texto donde lo describía, hasta que cada uno de ellos sabía de qué estaba yo hablando, y estaban de acuerdo con ello, y estaban estupendamente.

Así es; ese es un buen libro. Y vas por todo el lugar y dices: “Descubrí más en ese libro que en cualquier otro”. Y estamos intentando bajar el precio para que esté a disposición de los auditores de manera que no tengan que dar muchas explicaciones. Jamás te molestes en explicar esto.

“¿Qué es este asunto de unidades de energía y que te salgas de tu cabeza y todo lo demás?”

Respondes: “¿Quién te ha estado hablando de eso?”

Y dicen: “Oh, estaba por todos lados. Estaba en... estaba en la revista ‘Desperdicie su tiempo’ y... ah... ”.

18 DE DICIEMBRE DE 1952

Y dices: “Bueno, estaba ahí, pero tú... Nadie te ha estado hablando al respecto, ¿verdad?”

Y dice: “No”.

Y dices: “¿Estás seguro?”

“No”.

“Bueno, está bien”. Sólo termina la conversación. Y luego no te pongas muy ansioso por ver una reacción.

La única razón de que alguien no pueda tener éxito de manera fácil, es que está muy ansioso por ver una reacción en otras personas. Y la ansiedad de ellos es por no demostrar ninguna. Los dejas que se vayan a casa y suden. Y sudan.

Te ves en una situación en la que simplemente aceleras el juego como un jugador de póquer. O sea, está demasiado ansioso por averiguar cuáles son las cartas del otro tipo: simplemente no puede esperar. Oh, no, esa es una forma negativa de jugar el juego.

Esas personas, sueltan eso y parecen estar muy indiferentes al respecto. Y si miraras dentro de sus cabezas, verías esa masa pútrida en ebullición; eso es lo que le preocupa acerca de eso. Y están ahí sentados diciendo sosamente: “¿Quieres otra taza de té, querido?”, y se ven muy tranquilos respecto a todo el asunto. No lo están. Si ves a alguien clavado en el asta de la bandera del Edificio Empire State con un hermoso estandarte de seda revoloteando alrededor del cuerpo inerte o algo por el estilo, bueno, no te sorprendas ni te asombres demasiado; será por una buena causa.

Él fue miembro del “Club Mejor Muerto” o algo por el estilo. Pero el estandarte diría: “Ciencioología no funciona”. Y esa sería... la consigna.

Por cierto, eso es lo que le digo a la gente. Ellos dicen: “Oh, ustedes tienen mucha labia para las ventas”, o algo por el estilo.

“¡No! ¡No!”, digo yo. “No tenemos labia para las ventas ni nada parecido”. No permitas que lo expresen de esa manera. “Sólo se trata del hecho de que debes tener cerca algo que no funcione en absoluto”. Siempre añado esto. Y comienzan a mirarte raro. Dices: “Bueno, no funciona. Realmente no funciona. No sirve de nada enojarte al respecto; no funciona”.

Y el tipo dirá: “¡Abhhhhhh! Es algo malo”.

Así que te aconsejo encarecidamente esa táctica, porque estremecerás a mucha gente.

De vez en cuando, cuando te sientas atrapado, recuerda esa tabla, y simplemente invierte el vector con alguien; en realidad siempre funciona, siempre, aunque no veas la reacción instantáneamente.

Tomemos un descanso.

