

CARTA DE POLITICA DE HCO DEL 26 DE ABRIL DE 1970R  
REVISADA EL 15 DE MARZO DE 1975

Remimeo

Serie de Datos No. 1R

LA ANATOMIA DEL PENSAMIENTO

Hay muchos tipos de pensamiento. A menos que se sepan estos tipos pueden hacerse serios errores en las líneas administrativas.

En la obra sin publicar "Excalibur" (la mayor parte de esta obra ha sido publicada en la Bs de HCO en CPs y en libros) habla una verdad importante y fundamental. Esta era:

LA CORDURA ES LA HABILIDAD PARA RECONOCER DIFERENCIAS, SIMILITUDES E IDENTIDADES.

Esto es también Inteligencia.

Dos o más hechos o cosas que son totalmente distintas son DIFERENTES. No son el mismo hecho o el mismo objeto.

Dos o más cosas que tienen algo en común la una con la otra son SIMILARES.

Dos o más cosas o hechos que tienen todas sus características en común entre ellos son IDENTICAS.

SEMANTICA

En un tema desarrollado por Korzybski se le da mucho énfasis a la exactitud de las palabras. En breve una palabra NO es la cosa. Y un objeto exactamente igual a otro objeto es diferente puesto que ocupa un espacio diferente y por tanto "no puede ser el mismo objeto".

Como Alfredo Korzybski estudió bajo la psiquiatría y entre los demantes (su consejero fue William Alanson White en el Asilo para Demantes de Santa Elizabeth en Washington D. C.) se la puede considerar principalmente como el padre de la confusión.

Esta obra "Semántica General" una corrupción de la semántica (que significa realmente "significancia" o el "significado de las palabras") tiene en ella suficiente verdad como para atraer al interés y las suficientes curvas como para dañar la habilidad de uno para pensar o para comunicar. Korzybski no sabía la fórmula de la comunicación humana. Y los profesores universitarios que enseñaban semántica principalmente terminaron por asegurarse a los estudiantes (y probandolo) que nadie puede comunicarse con alguien porque nadie sabe realmente lo que los demás quieren decir.

Como esta penetración "moderna" (era conocida por los griegos, era una especialidad de los Sofistas y era utilizada también por Sócrates) en la cultura afecta toda la educación hoy en día en el Occidente, no es de extrañarse el que la comunicación actual este tan deformada. Las escuelas ya no enseñan lógica elemental. Debido a una educación equivocada anterior en el lenguaje y a ninguna educación real sobre lógica - pueda ocurrir mucho "pensar" descompuesto en lugares altos.

Un sistema del pensar derivado de un estudio de psicóticos no es un buen patrón para usarse en la solución de problemas. Sin embargo, el "pensar" de las cabezas de estado está basado en reglas lógicas e irracionales. Las poblaciones afortunadamente menos "bien educadas", son asaltadas por el "pensar" (loco) irracional de los gobiernos. Este "pensar" es defectuoso principalmente porque está basado en la lógica defectuosa puesta completamente en escolares. "Debes estudiar geometría porque esa es la forma en que piensas" esto es una idiotez que ha sido popular en las escuelas durante las últimas 3 décadas.

No tengo nada en contra de Korzybski. Pero el impacto general de la "Semántica General" es que nos ha dado escolares estúpidizados quienes al crecer sin entrenamiento alguno en lógica excepto en semántica general nos están dando problemas. Cada vez más estamos tratando con gente a la que nunca se le ha enseñado a pensar y cuya habilidad innata para hacerlo ha sido entorpecida por una "educación" falsa.

#### LA DIFICULTAD ADMINISTRATIVA.

Inmediatamente esto le da dificultades a un administrador. Afuera y adentro de su esfera de influencia está tratando con gente que no solo no puede pensar pero que ha sido enseñado cuidadosamente a alcanzar conclusiones irracionales.

Uno puede hacer una gran cantidad de progreso y experimentar bastante alivio al darse cuenta de la forma en que están las cosas y no exasperándose y enfureciéndose por las irrationalidades que ve que se están usando como "soluciones". Está tratando con gente que en la escuela no solo no se les enseñó a pensar pero que con frecuencia se les enseñó la imposibilidad de pensar o comunicar.

Esto tiene una influencia muy grande en un administrador. Las cosas que son perfectamente obvias para él se enredan tanto cuando pasan a la decisión de otros que un administrador tiende a caer en apatía o desesperación.

Por ejemplo es completamente lógico para él el que alguna actividad deba ya sea cortar sus gastos o hacer más dinero antes de que se vaya a la quiebra. Así es que pasa esto como una orden demandando el que la actividad equilibre su proporción, ingreso, egreso. Obtiene una "solución" de que "tomen una muestra cada semana de sus reservas" para que sean "solventes". El administrador se siente desconcertado e incluso traicionado. ¿Qué reservas? ¿Tienen reservas? Así que él demanda saber, si esta actividad ha estado ahorrando reservas de lo que no sabía nada y recibe una respuesta solenne: no, ellos no tienen reserva alguna; pero consideran que el administrador debería simplemente mandarles dinero.

La idiotez involucrada aquí es que la "lógica" de las personas en esa actividad no está a la altura para darse cuenta que no puedes sacar más de algo que no tiene en él.

Y la actividad mencionada no está sola. Hoy en día el "activo" de una compañía dicen "economistas competentes" que son su caudal-buena voluntad-efectivo añadido a sus deudas. En pocas palabras; si tienes diez centavos y debes \$ 1,000.00 entonces tu capital es de \$ 1,000.00 - 0 - 10."

Si dices, pero esto es una locura. Y estas en lo correcto.

Para un ejemplo del "pensar" moderno se cree que la Fundación Ford que respaldando financieramente el armamento de los grupos revolucionarios para que así ellos dependan del sistema Capitalista y no los derrotan aún cuando el grupo revolucionario no pueda existir sin el respaldo de la Fundación Ford.

Una guerra se pelea y continua por años para defender los derechos de las propiedades de los propietarios en contra de los campesinos aún cuando la mayoría de los propietarios están muertos.

Las computadoras electrónicas son exportadas bajo la licencia del gobierno y pagados por el exportador y embarcados al enemigo quien no pueda bombardear al exportador sin ellos para así evitar que el enemigo bombardee al exportador.

Si, uno dice. Eso es traición. No necesariamente. ¡Es la inhabilidad para pensar! Es el resultado de la habilidad nativa supresiva por sistemas falsos de "lógica".

#### DEFINICIONES ADECUADAS

La gente que molesta a uno con tales "soluciones" extrañas no conciben ciertas diferencias.

Los pensamientos son divisibles infinitamente en clases de pensamiento.

En otras palabras, en el pensamiento hay ciertas diferencias amplias las cuales son muy diferentes realmente.

Un HECHO es algo que pueda probarse que exista por medio de la evidencia visible.

Una OPINION es algo que puede estar o no basado en cualesquiera hechos.

Aún una mente desordenada no ve la diferencia entre un HECHO y la opinión de alguien.

En la corte un psiquiatra (que no es una AUTORIDAD) dice "Joe - - Duques está loco". A Joe Duques inmediatamente se le saca diez años, - torturado y matado. Aún cuando esta declaración es solo una OPINION - expresada por alguien cuya sanidad es más que sospechosa y lo que es más fue sacada del campo de la "psiquiatría" la cual no tiene bases de - - hecho ya que no puede curar ni mucho menos detectar la locura.

Un gran número de gente no ve la diferencia en lo absoluto en los HECHOS y las OPINIONES y esplendidamente aceptan ambos o uno u otro como que tienen validez igual.

Un administrador continuamente obtiene las opiniones en sus líneas las cuales son enmascaradas como hechos.

Si la opinión en lugar de los hechos se usa para resolver los problemas entonces luego uno sale con soluciones locas.

Aquí está un ejemplo: Por opinión se ha concluido que hay 3,000 - libras de papas disponibles en una cosecha. Una orden de ahí es escrita y el pago (\$ 300.00 a 10 ¢ libra) se hace para la cosecha. Un costal de papas se manda con un contenido de 100 libras. Ese costal fue el hecho. La pérdida es de 2900 libras de papas.

Un administrador está en esto continuamente. Envía a alguien a buscar un pelador de papas eléctrico "así como el que teníamos". Se le regresa un cuchillo pelador porque es lo mismo.

El administrador ordena un tipo de camisa similar y recibe abrigos.

El administrador siente que esta tratando con maldad, con prácticas ilícitas, ociosidad, etc, etc. Puede perder toda la fe en la honestidad y la veracidad.

La RAZON REAL por la que esta recibiendo tales fallas es:

LA CORDURA ES LA HABILIDAD PARA RECONOCER DIFERENCIAS, SIMILITUDES E IDENTIDADES.

La gente con la que esta tratando no puede pensar a tal grado que la dan situaciones locas. Tal gente no esta loca. Su pensamiento esta suprimido y distorsionado por la "educación" moderna. "No puedes realmente comunicarte con nadie porque la misma palabra significa diferentes cosas para todo el que la usa". En otras palabras, todas las identidades son diferentes.

Los estudiantes confunden generalmente una LEY BASICA con UN HECHO INCIDENTAL. Esto es concebir una similitud cuando uno, la ley, es bastante más superior al hecho que uno puede deshechar el hecho y no ser miserable.

Cuando un estudiante o un empleado no puede USAR un tema que estudia o parece no comprender una situación su inhabilidad es que las bases son concebidas por él como que son simplemente similares a las observaciones incidentales.

La ley, "Los objetivos caen cuando se tiran" es exactamente lo mismo para él que el ejemplo casual "un gato brincó de una silla y cayó en el piso". Fuera de esto mantiene fijamente en mente dos "cosas que leyó" los objetos caen cuando se tiran, un gato brincó de una silla y cayó en el piso. El puede ver estos como que tienen valor idéntico donde ellos son similares en el tema son bastante diferentes en VALOR.

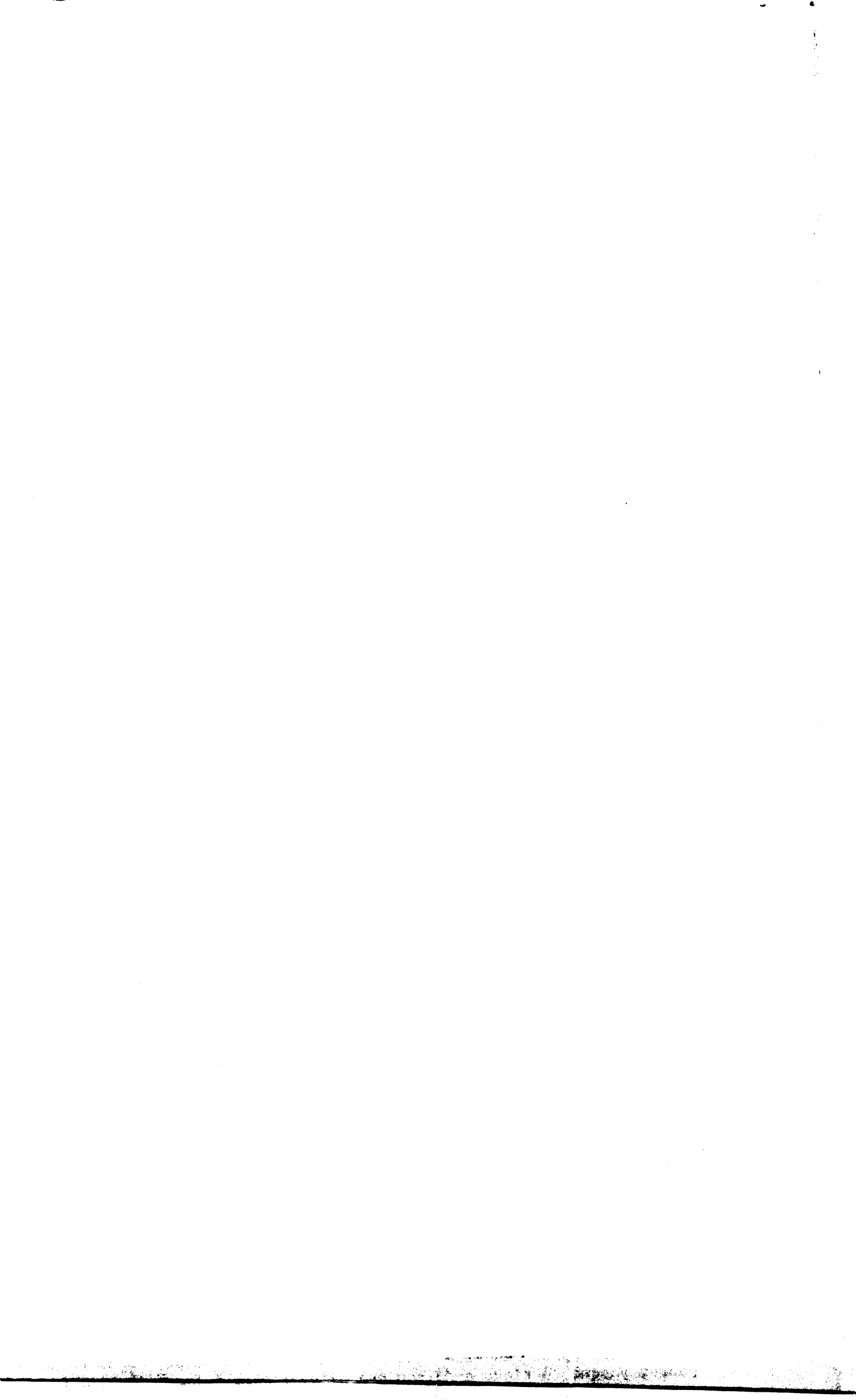
Le das a esta persona un escrito breve de la política de la compañía "los clientes deben estar satisfechos con nuestro servicio", comienza el escrito. Por supuesto esta es una ley porque se ha encontrado que es catastrófico el violarla. Abajo en la página esta escrito, "Una tarjeta se manda para informarle al cliente acerca de la orden." El empleado dice que comprende todo esto y se retira aparentemente contento para llevar a cabo sus deberes. Unas semanas después Smith y Cia. escribieron y dice que no negociaran más contigo. Apresuradamente tratas de encontrar PORQUE. Si tienes la suficiente suerte para averiguar el origen, encontraran que el empleado de embarques les mandó una tarjeta diciendo "Su orden fue recibida y no tenemos la intención de llenarla".

Haces entrar al empleado. Muestras los hechos. Te ve displicentemente y dice que lo siente. Se regresa y comete otro error público embarrasoso. Lanzas con correrlo. La ha costado ahora a la compañía \$ 54,000.00. Esta arrepentido.

Todo lo que entienda es que la vida esta confusa y por alguna razón misteriosa estas enojado con él, probablemente porque eres gruñon por naturaleza.

Lo que no sabe es lo que rara vez penetra el administrador. No es que no sepa la "política de la Compañía". Es que no conoce la diferencia entre una ley y un comentario.

Una ley por supuesto es algo con lo que uno piensa. Es una cosa con la cual uno alinea otros hechos y acciones menores. Una ley le permite a uno PREDECIR que si TODOS LOS OBJETOS SE CAEN cuando no están apoyados, entonces por supuesto pueda predecirse el comportamiento de los gatos, los libros y los platos si uno los suelta. Mientras el supuesto no tenga una guía de que hay algunas diferencias entre las leyes, los hechos, los principios y las conclusiones.



producir las consecuencias.

Ni siquiera sabe que la política de la compañía es "muchos errores es igual a ser despedido". Así es que cuando se le despida piensa que "alguien se enojó con él".

Si piensa que esto se aplica solamente al "emplado estúpido", sabe que todo un servicio del gobierno puede estar de esta forma. Dos de tales servicios solamente promovieron a los oficiales a un rango más alto si hundían sus propias naves o sus hombres fueron matados. La aceptabilidad social era el único dato usado para promoción y comprendió que los hombres que socialmente estaban demasiado involucrados (o demasiado y borrachos) por supuesto perdieron las batallas.

Una organización, por eso puede por sí sola ser imbécil si tiene el concepto que las leyes y los hechos y las opiniones son todas la misma cosa y por lo mismo no tiene políticas o leyes operando.

Cuerpos completos de conocimiento pueden ir por esta ruta. Las leyes están sumergidas dentro de hechos incidentales. Los hechos incidentales están agarrados y las leyes nunca señalaron como que tienen el valor especial de alinear otra información o acciones.

Un administrador puede llamar a una junta sobre un nuevo edificio, accidentalmente reúne gente que no pueda diferenciar entre leyes, hechos, opiniones o sugerencias - tratándolos con el mismo valor y se encuentra a sí mismo no con un edificio nuevo pero sí con una pérdida financiera asombrosa.

Conforme el mundo va a la deriva con sus generaciones menos y menos preparadas y más y más suprimidas en el pensar, experimentará por supuesto más y más catastróficos en la economía, la política y la cultura y así va el auge. Así como todas esto influye a cualquiera en cualquier organización es un punto importante.

#### PERSONAL

En desesperación un administrador penetra en el campo de escoger personal por experiencia con ellos. Adopta un sistema moderno muy crucial que corre inmediatamente a cualquiera que fracasa.

En realidad está tratando de defenderse en contra de alguna amenaza oculta que nunca ha definido pero que lo persigue día con día.

La mayoría de la gente con la que trabaja y especialmente los gobiernos - no pueden concebir:

- 1) diferencias,
- 2) similitudes,
- 3) identidades.

Como resultado por lo general ellos no pueden distinguir un HECHO de una OPINION (porque todas las diferencias son probablemente identidades y todas las identidades son diferentes y todas las Similitudes son imaginarias).

A A A .

Tenemos una disertación muy amplia de esto en Dianética La Ciencia Moderna de la Salud Mental y que afecta el comportamiento humano. Todo es todo lo demás. El Sr. X mira a un caballo sabe que es una cosa sabe que es un maestro de escuela. Así que cuando él va a un caballo lo mira con respeto.

Quando alguien en una Org esta tratando sanamente que se hagan las cosas, algunas veces siente como que esta girando por las contestaciones y las respuestas que obtiene de ordenes o peticiones. Esto es porque la observación fue defectuosa o el pensar fue defectuoso en el otro extremo de la línea de comunicación.

Conforme trate de hacer que las cosas se hagan empezará a darse cuenta (usualmente falsamente) que es considerado como un extraño por haberse impacientado.

### LAS SALIDAS

Hay varias salidas de este enredo.

- (a) Una es emitir ordenes que demanden observación y ejecución inmediata. El emitir las ordenes claras no da oportunidad para el más mínimo error, suposición o incumplimiento.
- (b) Otra está para demandar que una orden esté completamente entendida antes de ser ejecutada.
- (c) Una tercera es para asegurarse que uno comprende totalmente cualquier orden que uno recibe antes de retirarse a hacerlo u ordenarla que se haga.
- (d) Uno esta para negociar solamente en ORDENES y no dejar nada a interpretación.
- (e) Otra esta para probar con anterioridad al personal en la línea de uno en la habilidad para observar y concebir diferencias, similitudes e identidades.
- (f) La forma efectiva es hacer que el personal se procese.
- (g) Una forma útil es el educar a la gente con ejercicios hasta que puedan pensar.
- (h) Otra forma efectiva es defender el área de uno excluyedo hasta donde sea posible áreas adyacentes en donde el pensar invalido está difundido.
- (i) Una forma cruel es enterrar las zonas en las cuales la irracionalidad es destructiva (tal como la psiquiatría).

### LAS CONFUSIONES DEL PENSAMIENTO

En donde quiera que tengas confusiones del pensamiento (donde el HECHO = A OPINION, donde las sugastiones = Ordenes, en donde una observación se toma como una dirección, etc, etc, etc.) un administrador está en riesgo serio.

Los malentendidos se apilan sobre de estos cortos circuitos De los malentendidos vienen las hostilidades. De esto viene el sobretrabajo o la destrucción.

La necesidad para toda disciplina pueda rastrearse a la inhabilidad para pensar. Inclusive cuando parecen habiles, los criminales son idiotas; nunca han pensado el pensamiento completo.

Uno puede concluir que cualquiera en las líneas administrativas, altas o bajas esta drásticamente afectado por el pensar irracional.

Los malentendidos y los errores las diferencias con idmidades y las identidades con diferencias pueden curar una operación a un punto en donde el diastro es inevitable.

Estos son los hechos de la tercera Dinámica con los cuales una organización vive diariamente.

La falla puede ser muy sutil de manera que se escape a la búsqueda cercana o puede estar muy claro de manera que es obvio y ridículo. Pero en todas las líneas de admín, el punto que falla no ha alcanzado la ley básica.

LA CORDURA ES LA HABILIDAD PARA RECONOCER DIFERENCIAS, SIMILITUDES E IDENTIDADES.

L. RONALD HUBBARD  
FUNDADOR

LRH:rt  
Copyright (c) 1970, 1975  
por L. Ronald Hubbard  
TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS



Remimeo  
Auditores  
Supervisores  
C/Ses

ALCANZA Y RETIRATE

Ref: BOLETIN DEL AUDITOR PROFESIONAL 7, 1953  
alrededor de mediador de Ago., SEIS PASOS PARA  
MEJORAR EL BEIGNESS  
6307025 SHSBC 290 CICLOS DE COM EN LA AU-  
DITACION.  
BHCO 14 Ago 63 GRAFICAS DE CONFERENCIAS  
LAS CONFERENCIAS DE PHOENIX (pagina 45)

Alcanza y Retirate es un método muy simple pero extremadamente poderoso de familiarizar a una persona y ponerla en comunicación con las cosas, de modo que pueda ser más causa sobre ellas y las pueda controlar más.

Uno no esperaría que una persona fuera causa sobre algo o tuviera mucho control o comprensión de algo o mucha destreza sobre algo con lo que no está familiarizado. El rasgo característico de la familiaridad es la comunicación.

Alcanzar y retirarse son dos acciones muy fundamentales en este universo y Alcanza y Retirate en realidad es un descubrimiento de la tecnología avanzada.

La vida misma está compuesta de alcanzar y retirarse.

La comunicación está basada realmente en alcanzar y retirarse.

Una persona está fuera de comunicación con algo porque se está retirando de ello y no tiene intención de alcanzar o hacer contacto con parte alguna de ello.

Si una persona no puede alcanzar y retirarse de una cosa, será efecto de esa cosa.

Una persona que no puede alcanzar y retirarse no tiene espacio. Todo está derrumbado sobre ella. Y esto es horriblemente cierto en estos tiempos contemporáneos de drogadictos.

Si una persona puede alcanzar algo y retirarse de ello, podrá decirse que está en comunicación con esa cosa.

Estar en comunicación con algo es estar en causa sobre ello.

Por ALCANZAR queremos decir "tocar o coger"; "Se define cómo" "llegar" "venir" "Y/o "arribar".

Por RETIRAR/RSR queremos decir moverse hacia atrás, soltar.

Se ha desarrollado una acción altamente efectiva llamada "Alcanza y Retirate", para poner a una persona en comunicación y en causa sobre objetos, personas, espacios, límites y situaciones.

Interventida.

## USOS

Alcanza y Retírate tiene una variedad de usos.

Se le puede recorrer como ejercicio a un estudiante, miembro del personal o a cualquier persona para familiarizarlo con los objetos y espacios y límites de su área de trabajo o estudio.

También se usa en sesión, como en las Ayudas, etc.

Alcanza y Retírate es una herramienta muy amplia, y ya sea que se use con un miembro del personal, estudiante o pc tendrá efectos de largo alcance.

Alcanza y Retírate es muy fácil de recorrer.

Cualquiera que haya recibido comprobación sobre la teoría y el procedimiento contenidos en este BHC0 puede recorrer Alcanza y Retírate.

## TEORIA

En Alcanza y Retírate estás haciendo conexión con los Reestimuladores Asociativos.

Un Reestimulador Asociativo es algo del ambiente del individuo que éste tiene confundido con un reestimulador verdadero.

Los Reestimuladores son las aproximaciones directas (en el ambiente del individuo) del contenido de los engramas. Pueden ser palabras, tonos de voz, gente, objetos, espacios, etc.

La persona ha confundido estos objetos, formas y espacios de su ambiente con los de los Incidentes de su pasado.

$A=A=A$  entra y obtienes todo un ambiente peligroso para el individuo. Algunas áreas son más reestimulantes que otras, porque contienen objetos que reestiman directamente engramas pasados.

Cuando una persona recorre Alcanza y Retírate sobre su espacio o área, bota los Reestimuladores Asociativos en esa área. El lugar entero no reestimula su pasado. Podría ser solamente el escritorio. O podría ser la ventila del aire.

Tú no sabes qué es y él no sabe qué es, pero lo obtendrás y lo recorrerás Alcanza y Retírate, y cuando le des, esa cosa dejará de ser un Reestimulante Asociativo o un Reestimulante, y tendrá una cognición.

En otras palabras, los objetos, formas y espacios de los incidentes anteriores regresan al pasado, y los de tiempo presente dejan de ser reestimuladores, y viene a tiempo presente, ¡pum!

Cuando le recorres Alcanza y Retírate a un piloto, haciendo que alcance y se retire de un avión y sus diversas partes, te estás desha-

cientemente en el momento de manejar que se enterraron en su estómago hace 100,000 años y de la hálita que le cortó la cabeza en Arturo, y toda esa clase de cosas. Estas cosas se desprenden y realmente van al pasado y dejan de perturbar a la persona cuando percibe un objeto forma o espacio similar en el presente.

Por esto es por lo que Alcanza y Retírate funciona.

### ALCANZA Y RETIRATE SOBRE AREAS DE PUESTO Y DE TRABAJO

En el universo físico, la comunicación con los objetos, formas, espacios y límites se establece mejor mediante el contacto físico real.

Alcanza y Retírate es una herramienta valiosa para poner a una persona en buena comunicación con su ambiente de trabajo, especialmente con las herramientas y objetos que usa.

Un piloto haría Alcanza y Retírate sobre todos los objetos y espacios de su avión, su hangar, la tierra; una secretaria haría Alcanza y Retírate sobre su máquina de escribir, su silla, las paredes, los espacios, su escritorio, etc.

Alcanza y Retírate también se usa con el mismo propósito como parte de la Tec de Desamoramiento. Se recorre después de que se ha encontrado y aislado un Mal-E Devastador, para volver a familiarizar y poner a una persona en comunicación con su área de producción.

El sentirse agusto con las herramientas de su oficio es un paso muy importante para sacar productos. Uno puede aumentar la cantidad de producción tremendamente con este ejercicio.

No es Tec de Jardín de Niños: un cirujano de vuelo, entrenado por nosotros, le recorrió Alcanza y Retírate a su escuadrón, y durante un año entero no hubo un solo accidente, ni siquiera tanto como el toque de la punta de una ala con la punta de otra ala. Probablemente es el único escuadrón de la historia que pasó un año completo sin siquiera un accidente menor, y tampoco hubo accidente al final de ese año, simplemente dejamos de llevar registros de él.

### ALCANZA Y RETIRATE SOBRE EL SALÓN DE CURSO

A cualquier estudiante de cualquier salón de curso se le puede recorrer Alcanza y Retírate.

Alcanza y retírate en el ambiente del salón de curso pone al estudiante en comunicación con el salón de curso y la gente y los materiales con los que va a estar trabajando. Tiene que manejar cualquier retroceso que el estudiante pueda tener.

Se puede usar para manejar a estudiantes que están retirados del ambiente del salón de curso o que están no estimulados por el ambiente del curso.

Alcanza y Retírate se puede recorrer sobre: cualquiera y quienquiera del salón de curso, papel, libros, diccionarios, un estudiante, un su-

prevención, en el curso y sus espacios.

Alcanza y Retírate se recorre sobre lo anterior con una ganancia para el estudiante.

El estudiante estará ahora más en comunicación con su ambiente de estudio y se sentirá más a gusto en él.

### ALCANZA Y RETIRATE EN LA AUDITACION

Alcanza y Retírate en la auditoración se ha usado desde hace mucho para ocasionar un aumento de la conciencia - tiene usos tanto mentales como físicos.

Se usa para poner al preclarado en comunicación con cualquier cosa que lo esté perturbando, ya sea una persona, una situación, un área o una parte del cuerpo. También sirve para separarlo de terminales y situaciones de modo que no sea compulsivo hacia ellas.

Alcanza y Retírate se puede usar para restaurar la comunicación con una parte del cuerpo enferma o lesionada, y frecuentemente se usa de este modo en las Ayudas.

También se usa en Reparaciones y Ayudas de todas clases para restaurar la comunicación y el nivel de causa de un pc, según está cubierto en el BHCO 18 Jun 70, Serie del C/S, No. 3.

### ORDENES Y PROCEDIMIENTO

Las órdenes para Alcanza y Retírate son:

- 1) "Alcanza ese
- 2) "Retírate de ese

Se pueden sustituir las siguientes órdenes si las palabras son más apropiadas para la persona, lugar o cosa que se está abordando:

- 1) "Toca ese
- 2) "Suelta ese

Se nombra una persona, lugar o cosa en el espacio en blanco, y se dan las órdenes alternadamente (1, 2, 1, 2, y así sucesivamente) repetitivamente, dando un acuse de recibo después de la ejecución de cada orden.

Se hace sobre esa sola cosa hasta que la persona tiene una ganancia menor o 3 juegos consecutivos de órdenes sin cambio en los movimientos o actitud del pc. Entonces se escoge otra persona, lugar o cosa, y se -- llevan las órdenes sobre ese ítem hasta una ganancia, y así sucesivamente.

Las palabras "alcanza" y "retírate" se le definen a la persona usando únicamente las definiciones dadas con la página 1 de este BHCO.

La persona que le recorre Alcanza y Retírate a otra persona siempre señala al objeto (o persona, espacio, etc.) cada vez que da una orden de modo que la persona que lo está haciendo no cometa ningún error.

Quando se recorre como ejercicio sobre áreas de trabajo o estudio, se escogen ítems diferentes y la acción se hace sobre cada uno hasta que lo --

persona está en buena comunicación con su ambiente general o área específica que se está abordando. Al escoger objetos, uno generalmente progresa de los objetos más pequeños a los objetos más grandes disponibles, tocando partes diferentes de cada uno a su vez hasta una ganancia menor de alguna clase sobre ese objeto o 3 juegos de órdenes sin cambio. Uno también puede incluir paredes y pisos y otras partes del ambiente.

Uno no mantiene a la persona alcanzando y retirándose interminablemente de la misma parte de cualquier cosa que se está usando, sino que va a puntos y partes diferentes de un objeto que se está tocando. Si lo mantienes alcanzando hacia el mismo punto de un objeto o simplemente hacia el objeto en general una y otra vez, en realidad estás recorriendo un proceso de duplicación y no Alcanza y Retírate, y Alcanza y Retírate no debe confundirse con Op Pro by Dup.

Se llevaría a la persona hasta una ganancia o 3 juegos de órdenes sin cambio sobre ese solo objeto o espacio (no sobre cada parte diferente de él sobre la que esté alcanzando y retirándose).

La razón por la que tenemos que tener la regla de 3 juegos de órdenes sin cambio es que la persona no está al E-Metro, y tenemos que depender de que la persona recorra la acción para saber cuando la da a un no-cambio. El objeto que se está usando en el momento puede no ser de interés para la persona, o puede no tener aberración sobre él. Sin embargo, está trabajando allí mismo junto a algo que le es extremadamente estimulante, y su atención es jalada continuamente hacia ello. Así que en realidad se puede perturbar mucho si Alcanza y Retírate no se recorre con la regla de 3 juegos de órdenes sin cambio. También evita un lijar interminable sobre Alcanza y Retírate.

Así que cuando la persona tiene una ganancia menor o hace 3 juegos de órdenes sin cambio, prosigue al siguiente objeto o espacio.

La persona que administra Alcanza y Retírate deambula con la persona que hace la acción, asegurándose de que realmente sí entre en contacto físico con los puntos o áreas f de los objetos, espacios y límites.

Solíamos recorrerle Alcanza y Retírate a los Camareros de los barcos haciendo que entraran al comedor y salieran del comedor una y otra vez. Esto se hace cuando estás recorriendo Alcanza y Retírate sobre un cuarto o espacio más bien que sobre un objeto. Naturalmente, también los recorremos sobre los demás objetos relacionados con sus deberes.

### FENOMENO FINAL

El fenómeno final de Alcanza y Retírate es una ganancia o una cognición, acompañada de buenos indicadores sobre el área entera que se está abordando.

Alcanza y Retírate no se recorren más allá de una ganancia mayor - sobre el área.

En la audición, Alcanza y Retírate se recorre hasta una cognición acompañada de una F/N y muy buenos indicadores.

## PROCESO DE ALCANZA Y RETIRATA

Los auditores y otras personas que recorren Alcanza y Retirata se han encontrado con algunos fenómenos interesantes, dificultades ocasionales y algunas anomalías sorprendentes.

Se dan aquí algunos de estos para proporcionar realidad e información adicional sobre Alcanza y Retirata.

### Fenómenos

Una persona a la que se le está recorriendo Alcanza y Retirata frecuentemente comenzará a ser muy cuidadosa y lenta y exhibirá retroceso de tocar la cosa. Puede no querer tocarla en lo absoluto. Esto se agota conforme la acción se continúa.

Hay una variación grande sobre cuánto tiempo se recorre la acción antes de alcanzarse el EP. A veces es muy rápida, a veces se recorre durante bastante rato antes de que la persona lo de el EP.

Ocasionalmente, la persona comenzará a hacer el proceso automáticamente - simplemente entra en un circuito y lleva a cabo las órdenes, pero realmente no es él quien lo está haciendo. Si esto ocurre, uno puede preguntar simplemente "¿Cómo va eso?" o "¿Qué sucede?" y darle acuse de recibo a su respuesta y continuar el proceso.

Se presentan o se encienden cuadros o incidentes y luego vuelan. Esto está perfectamente bien - de hecho, es lo usual. Uno simplemente continuaría recorriendo la acción a EP.

La gente habrá de pasar por un ciclo de interiorizarse en el objeto o espacio y luego, después de un rato, se exterioriza de él.

Puede ponerse muy interesada en el objeto y todo su detalle y sus partes.

Estas no son todas las manifestaciones que se encontrarán. Pero le da a uno una idea buena de qué esperar.

### Dificultades

Obviamente, cualquiera que recorra Alcanza y Retirata debe permanecer en comunicación excelente con la persona sobre quien lo está recorriendo, y estar consciente de ella, a modo de no pasar por alto una ganancia o 3 juegos de órdenes sin cambio. La persona puede no expresar la ganancia si no está en suficiente comunicación con la persona que le está haciendo la acción. Uno debe cuidarse de no sobrerrecorrer a una persona en Alcanza y Retirata.

A veces, la persona que hace la acción tratará de tomar el control de la acción y escoger sobre lo que se le recorrerá y durante cuánto tiempo. Esto es un indicador de que la persona que lo está recorriendo no lo está controlando lo suficientemente bien.

A algunas personas les gusta tocar y sentir la cosa cuando la alcanzan, no simplemente darles un toque ligero. Uno debe estar alerta a esto y

no ocurren ni el fin de la acción, ya que queda causar un trastorno,

El sobrerrecorrer esta acción causará dificultades. Esto es un problema en particular cuando la persona debe recorrer Alcanza y Retirata sobre una serie de ítems (como en Alcanza y Retirata sobre el salón de curso). La persona puede darle el EP de la acción entera en el segundo ítem, sin embargo, se le continúa recorriendo sobre otros ítems más -- allá del EP. Uno recorre Alcanza y Retirata hasta su EP declarado y eso es su fin. No te pongas rutinario y entientes a la persona. Cuando ha tenido su ganancia y está vivamente en tiempo presente y se siente bien acerca del ambiente, termina.

Se pueden encender atontamiento y atón, pero en realidad esto está perfectamente bien y simplemente se le continuaría la acción a la persona, y saldrá de ella.

Alcanza y Retirata es una acción muy simple y si se recorre conforme a este BHCO, uno no debe meterse en dificultades.

### Ganancias

Las ganancias más comunes que la gente tiene en Alcanza y Retirata son percepción mejorada, comunicación renovada, y venir a PT sobre el área abordada.

A veces, una persona se dará cuenta de que ha tenido un cuadro allí en lugar del objeto, y cuando se recorre Alcanza y Retirata, tal como se da antes, el cuadro vuela y allí está él en PT con el objeto por primera vez. No te envuelvas con el cuadro, continúa Alcanza y Retirata.

Se pueden encender y volar toda clase de cuadros e incidentes durante esta acción.

Alcanza y Retirata, recorrido sobre equipo, ha producido algunos resultados sorprendentes.

Aumenta la habilidad de la persona para utilizar el equipo, aumentando su familiaridad y ARC con él.

Se le recorrió a una persona Alcanza y Retirata sobre un equipo grande con el que estaba teniendo dificultades en su instalación. La instalación parecía atorada sin esperanza. Durante el Alcanza y Retirata, ¡Se dió cuenta de que un cable grande necesario para conectar la máquina -- estaba totalmente desconectado! Nunca antes había visto siquiera el cable.

Alcanza y Retirata también ha manejado la propensión de una persona a los accidentes con el equipo.

Frecuentemente, una persona se exterioriza cuando se le recorre Alcanza y Retirata sobre una área u objeto grande.

Alcanza y Retirata sobre un pc enfermo o lesionado ha desconectado engranas y ha acelerado la recuperación grandemente.

Un pc estaba sufriendo de un dolor misterioso, pero más bien severo, en una parte del cuerpo. Se le recorrió Alcanza y Retirata sobre esa --

parte del cuerpo y se dió cuenta de la fuente del dolor y valió el somático totalmente.

Las ganancias disponibles de Alcanza y Retírate son realmente ilimitadas.

Alcanza y Retírate es muy fácil de hacer. Es ameno tanto para la persona que lo administra como para la persona que lo recibe, y tiene resultados muy valiosos.

Si una persona va a hacer cualquier cosa -- estudiar una materia, aprender a manejar un coche, iniciar un trabajo o puesto nuevo, alcanza un nivel alto de producción, ser causa sobre las cosas con las que trata o simplemente sobrevivir mejor, Alcanza y Retírate sobre los objetos, gente, situaciones, espacios y fronteras ayudará grandemente al control, familiaridad, nivel de causa y comprensión de uno.

L. RONALD HUBBARD  
FUNDADOR

Aceptado por las  
JUNTAS DE DIRECTORES  
de las  
ORGANIZACIONES DE DIANÉTICA

JDOD:LRH:b :Trans GC/rc  
Copyright (c) 1971  
por L. Ronald Hubbard  
TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS



OFICINA DE COMUNICACIONES HUBBARD  
Saint Hill Manor, East Grinstead, Sussex

CARTA DE POLITICA DE HCO DEL 7 ABRIL DE AD15  
, Emisión IV

No Remíneo General  
HAT del Sec. Ejec.  
de HCO  
HAT del Sec. de  
Dissem de HCO  
HAT del Dir de Pubs.

HATS DEL SECRETARIO DE DISEMINACION DE HCO  
INGRESOS POR CONCEPTO DE LIBROS

He afirmado en algunas ocasiones que "las ventas de libros generan ingresos para las organizaciones".

Es posible que la oración anterior no se haya comprendido totalmente.

No quiere decir que "el dinero que se obtiene por concepto de la venta de libros alcanzará para sostener la organización".

Lo que sí significa es que si el siguiente ciclo no tiene la secuencia de bida, irá a la quiebra la organización:

- 1.- Poner los libros sobre Cienciología en manos del público crea interés en Cienciología de parte de las personas;
- 2.- Su interés en Cienciología les hace querer más Cienciología;
- 3.- Esas personas se ponen en contacto con una organización de Cienciología;
- 4.- Si esa organización maneja inteligentemente el deseo expresado, llega para comprar servicio el comprador de libros mencionado en 1;
- 5.- Si el comprador mencionado en 1 recibe buen servicio, él o ella tienen deseos de diseminar Cienciología;
- 6.- Si el comprador de libros original puede obtener libros sobre Cienciología que sean los más adecuados para sus amistades, esa persona compra más libros;
- 7.- Si estos nuevos poseedores de libros quieren servicios, harán contacto con la organización de Cienciología; y
- 8.- Si se hacen ocurrir 2 a 7, se repite el ciclo con otras personas.
- 9.- El comprador de libros original mencionado en 1 sigue obteniendo más servicio.

Ahora bien, en el paso 4 de arriba, donde el comprador de libros original compra y recibo buen servicio --v.g., procesamiento o entrenamiento--, la organización percibe la totalidad de sus ingresos estables.

Este es el ciclo original y básico que dió lugar a la existencia de una organización y que la financió.

El ciclo se hace más grande sólo por (a) la manera en que el comprador de libros original obtenga su libro y (b) la manera en que se le ofrezca más servicio.

Estas dos cosas (cómo obtiene el libro y cómo se le ofrece más servicio) representan la TOTALIDAD de las ACTIVIDADES DE PROMOCION.

La promoción nunca tiene otra finalidad, independientemente de cómo se lleve a cabo.

Las ideas empleadas en la promoción tienen que  
(a) poner libros en las manos de las personas del público y  
(b) ofrecer a esas personas servicio  
(c) ofrecer a esas personas que ya han comprado servicios inferiores, servicios superiores.

No es más complicado que eso.

Los procedimientos básicos que ponen libros en las manos de las personas son:

- A. Obtener listas de correo largas con personas que han comprado libros similares (salud, mente, filosofía, misticismo, ciencia ficción, mejoramiento personal, libros tipo "hágalo usted mismo") y enviarles volantes atractivos en que se les invita a comprar libros de Cienciología y despertar en ellas un deseo de adquirir el libro.
- B. Anunciar libros en revistas y otros medios publicitarios (inclusive radio y T.V.) que creen el deseo en las personas de comprar libros de Cienciología.
- C. Hacer contacto personal con las personas, despertar su interés en Cienciología y hacer que compren y lean un libro, así como canalizarles hacia un servicio.

Existen dos métodos adicionales, que modifican C, y que han funcionado, aunque a veces son menos funcionales que C, pero que no pueden soslayarse.

- D. Hacer contacto personal de las personas, despertar su interés en Cienciología y canalizarles hacia un servicio.

Esto último se hace sin vender un libro. Sin embargo, se descubrirá que la mayoría de los contactos personales requieren alguna forma de libro, aunque sea un folletín.

- E. Atraer a las personas a congresos y reuniones de la Fundación de Eficiencia Personal y otros eventos públicos en la forma más directa y venderles servicio.

En los últimos dos puntos, si sólo se hace lo dicho, se tiende a introducir en una organización un "público" mal informado que se confunde con facilidad y tiende a convertir la organización en clínica; en vez de formar cienciólogos, la organización no tarda en tener una escasez de personal, se inclina hacia un enfoque autoritaria psiquiátrica y se resta "efervescencia" al "campo".

Por lo tanto, deben probarse C y D, pero también debe hacerse un esfuerzo por poner en manos del público libros que se compran.

---

Todo lo anterior presupone la existencia de libros y su disponibilidad.

Otro punto de preselección es el ofrecimiento del tipo de libros cuyo contenido es "hágalo usted mismo", doingness. "Dos personas, no importa quienes, pueden....", o "usted puede....", "haga lo que hay en este libro y mejórese". Si el libro también contiene más teoría que el doingness correspondiente, las personas querrán además servicio. Esta es la mejor combinación. Nos da el Auditor autodidacta, una necesidad vital en nuestras filas. Esta persona, hábil e independiente, llega a ser nuestro mejor auditor cuando se entrena después de un período de práctica por su cuenta sin preparación formal.

Cuando las existencias son muy limitadas o sólo se venden publicaciones de los primeros años, sufre la habilidad de entregar libros. Se pierde el impacto de pedidos surtidos de rapidez y la reacción del público es mucho menos favorable.

Los libros tienen que:

1. Ofrecerse con mucho impacto;
2. Tienen que entregarse rápido rápido rápido para crear impacto de entrega y

3. Contener material que corresponda al nivel de la persona de manera que se despierte el deseo de conocer Cienciología.

Un libro es una prueba de reach. Así que de una vez descartamos a quienes no pueden tenderse hacia nosotros y, de esta manera, nos evitamos sus problemas hasta que seamos lo suficientemente grandes para poder brindar a dichas personas instituciones y clínicas apropiadas. Ni todo el dinero del mundo compensaría la desaceleración que nos daría una multitud ponderosa de gente que grita "¡ayuden me-e-e!"

La planeación en Cienciología está estructurada para hacer más hábiles a los hábiles, dejando por ahora a los menos hábiles estrictamente a un lado. Si hacemos ésto, crecemos. Si nosotros, como algunas personas ilusas, colgamos de nuestros cuellos a los incapaces, los impotentes, los retrógradas, no podremos ascenderlo suficiente con la rapidez suficiente para entonces realmente poder ayudar a los impotentes.

Lograda la estabilidad total, uno puede recoger rocas pesadas. ¡No hay que tratar de hacerlo al llegar a la mitad de un puente colgante! "Salvaríamos a los impotentes" a costa de la Cienciología misma y eso no es inteligente.

Comprenderá usted que si perdiéramos Cienciología, la desesperanza jamás se mitigaría, por lo que no sería muy ingenioso tener ese otro plan.

Como un auditor Clase Cero que trata de procesar a un psicótico, iríamos a pique si no contáramos esta condición precisa de diseminación.

Haga usted que las personas del público compren un libro. Así, de parte del individuo del público, se requieren dos estirones primordiales:

1. Un estirón hacia un libro,
2. Un estirón con un poco de dinero hacia un libro.

De esta manera, hemos seleccionado automáticamente a los menos deshabilitados.

Ahora bien, si requerimos tres estirones más

3. Un estirón hacia el servicio y
4. Traerse a uno mismo a la organización y
5. Un estirón con dinero.

hemos hecho una selección adicional de personas y tenemos a las personas que haya en los alrededores.

Contando con ésto como un grupo, podemos entonces estabilizar nuestra posición a un nivel más alto y podemos tender una mano hacia quienes no pueden para nada tenderse hacia nosotros.

Este estado no se ha alcanzado todavía. Llegará dentro de unos pocos años.

---

Por consiguiente, se implican todas estas cosas cuando yo digo que "los libros generan ingresos para las organizaciones".

El dinero en efectivo que se genera por concepto de ventas de libros es apenas lo suficiente para permitir vender más libros. El monto es trivial.

El efectivo que las personas mencionadas arriba gastan, luego de comprar libros, en el servicio de la organización basta para financiar nuestro impulso hacia adelante.

Porque esas personas ya son hábiles, nuestro entrenamiento y procesamiento aumentá vertiginosamente su potencial económico y de hecho pueden ganar mucho más dinero que gastaron en la organización.

En base a este ingreso, la organización puede obtener con el tiempo la estabilidad estructural, edificios y todo lo demás.

Pero más importante es aún el hecho de que aumentamos la habilidad de las personas que ya son hábiles.

Y con eso nosotros como grupo nos hemos elevado hasta donde tenemos la habilidad de ayudar incluso a los impotentes. Podremos darnos ese lujo.

Avanzamos poco a nada, entonces, en la medida que nosotros.

- (a) Procuramos dar servicio a los impotentes
- (b) Dejamos de vender libros
- (c) No proporcionamos buen servicio.

Esos son los 3 errores FATALES que podemos cometer.

Evítelos, promueva y venda libros dentro de una esfera siempre más amplia, de servicio excelente, aumente la estabilidad de la organización y, así, alcanzaremos nuestras metas con la misma facilidad con que se da un paseo por el parque.

Eso es lo que quiero decir cuando digo "las ventas de libros generan ingresos para las organizaciones".

Más todavía que los ingresos de una organización. Las ventas de libros, de seguirse todos los demás pasos, nos dará un mundo en que prevalecerá Cienciología.

L. RONALD HUBBARD

LRH:wmc:rd  
Copyright (c) 1965  
por L. Ronald Hubbard  
TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS

DIRECTIVA EJECUTIVA

LRH ED 343 INT

4 de Mayo de 1982

A: COs, EDs, FBOs, D/FBOs,  
Oficiales de Librería,  
Todo el Personal de las Orgs, FSMs.  
DE: RONALD

ASUNTO: PLATICA DIRECTA SOBRE LOS LIBROS

Los libros son la primera línea de la diseminación.

Si no estás mercadeando y vendiéndole libros al público verde en volúmen, no tendrás clientes a la larga.

Los seminarios de Libro Uno le están dando auge a las Orgs, en donde se usan. Si quieres que los seminarios de Libro Uno funcionen, tienes que asegurarte de que el Libro Uno esté en cada expendio público posible. No puedes llenar seminarios de Libro Uno sin gente.

No puedes obtener publicidad oral en el público sin que se mercadeen y vendan libros.

Es más difícil venderle a gente que no ha leído libros de Dianética y Cienciología. La gente que los ha leído se vuelve deseosa de tener Servicios.

Si no se le mercadea y venden libros al campo de la Cienciología, éste no puede subir por la Carta de Grados.

Tus ventas de libros predicán tu GI futuro. Si te preocupa tu GI hoy, estarás frenético mañana a menos que le hayas mercadeado y vendido libros a público verde. De modo que parte de tu dinero para promoción siempre debe ir, no sólo al BMO (Correo Saliente en Volumen) sino a promover ventas de libros a público verde.

Si sólo tienes un libro o un E-Metro en una librería, no es probable que la gente los compre. Si tienes muchos más colocados en los estantes, o disponibles, los comprarán. La escasez de existencias de libros no producen ventas, los libros abundantes sí.

Cada libro debe contener una tarjeta para enviar con la dirección de la Org.

Los libros son tu mejor embajador y portavoz. Pónlos en manos del público.

Y que no se te estén acabando las existencias de libros, ni permitas que tus inventarios sean robados. Los libros son bienes. Salvaguarda las existencias y el dinero que obtienes de ellas, y pide libros nuevos con él. En tanto que puedes lograr ganancias con los libros, el GI de servicios que ellos estén es mucho mayor. Tu Org puede operar y pagar sus cuentas sin absorber también el dinero que obtienes por los libros. Todo que paga tus cuentas de Pubs y pide más libros con los fondos de las ventas de libros.

LRH ED 343 INT

m El ciclo es: (a) muchísimos libros en manos del público, (b) muchísimo servicio bueno entregado en la org, (c) más libros en manos del público, (d) más demanda de servicios a la Org.

Cuando no usas el dinero obtenido por los libros para -- comprar en Pubs más libros, no tendrás ningún libro y muy pronto, ¡no tendrás GI ni paga del personal tampoco!

No tontees con esto ni te engañes ni, le hagas corto circuito a la primera línea de Disem de la Org.

Dicen que el Libro Uno ha iniciado cada auge desde 1950. Pero el Libro Uno, desde 1950 (aunque vendió millones) nunca ha sido mercadeado realmente. ¡Apuesto a que ni siquiera puedes comprar uno en la farmacia de la esquina! ¡Es tu responsabilidad ponerlos en cada expendio de tu área!

También necesitas que se vendan los demás libros para respaldar al Libro Uno.

No veas a los libros como línea secundaria. Son tus tropas de vanguardia. Los libros, los cassettes, las películas, los E-Metros, son un asalto planetario sobre la mente reactiva. Nadie quiere una mente reactiva más que un psicólogo. Demodo que todos los demás serán tus amigos.

No estoy diciendo esto sólo porque quiero que se vendan libros. No. Estoy diciendo esto porque quiero aclarar un planeta.

¿Y tú?

¡Bueno! Entonces mercadea y vende libros y usa el dinero para comprar más libros. Y mercadea y vende éstos. Y estarás haciendo un verdadero acercamiento a meter gente a servicio y aclarar el planeta.

El dinero que recibo de las regalías de las ventas de libros ayuda a pagar la investigación. Cualquier dinero sobrante se destina a una fundación sin fines de lucro para mantener a la Cienciología funcionando.

Cualquier dinero que obtengas de las ventas de libros -- debe ser para comprar más libros. Y el mercadearlos y venderlos meterá a la gente a servicios y dará prosperidad a la Org.

Nadie está lucrando realmente con los libros. No es -- ningún pecado obtener lucro de ellos. Pero es un pecado y -- grande, no promoverlos. Y es un verdadero crimen supresivo -- cortar la línea o robarlos. Los libros son la punta de lanza de una ofensiva planetaria en contra de la mente reactiva, la parte inconsciente de la mente que esclaviza a las almas del hombre. De modo que sólo una persona muy reactiva pasaría este flujo vital de libros de Dianética y Cienciología. ¿Quieres público dentro? ¿Quieres GI? Sólo sucederá si eres listo para mercadear y vender libros. Y alrededor de 100 veces el vo-

LRH ED 343 INT

lumen de años anteriores. También son tu infantería y tus embajadores. ¡Ponles atención!

Está lejos de ser una meta poco real. A corto plazo, poner al libro Uno en manos del 1% de todas las personas de tu área. Eso es un inicio. Una meta a más largo plazo es capturar el 5% del mercado mundial de libros. También podemos hacer eso. Y si lo hiciéramos, el puro impulso aclararía al planeta.

¿ Estas conmigo en esto ?

¡ Bueno !

¡ Hazlo !

L. RONALD HUBBARD  
FUNDADOR

Adoptada por la  
ORGANIZACION DE DIANETICA  
INTERNACIONAL

ODI:LRH:bk:Trans GC/rc.  
Copyright (c) 1982  
Por L. Ronald Hubbard  
TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS

OFICINA DE COMUNICACIONES HUBBARD  
Saint Hill Manor, East Grinstead, Sussex

CARTA DE POLITICA DE HCO DEL 15 DE MARZO DE 1975R  
REVISADA EL 22 DE MAYO DE 1975

Remiteo  
Div 2  
Orgs de Pubs  
Franquicias

EXPENDIOS DE LIBROS DE UNA ORG

LAS VENTAS DE LIBROS A CIENCILOGOS Y AL PUBLICO VERDE SON LA LINEA FRONTAL DE LA EXPANSION Y LA PROSPERIDAD DE UNA ORG.

SI DE PLANO NO VENDES LIBROS DIARIAMENTE, TU ORGANIZACION SE TAMBALEARA.

Los expendios de libros de una org se enlistan abajo.

El C/O o ED prudente se tomará unos minutos diariamente visitando algunos de estos puntos y viendo que se estén vendiendo libros en cada uno de ellos. Cuando encuentra algún punto donde no es así, rápidamente evalúa y maneja para que ese punto SI - VENDA LIBROS.

En el transcurso de cada semana él deberá haber manejado y echado a andar ruidosamente cada punto de esta lista.

Así mismo se incluyen los puntos promocionales.

DIV 1 DE UNA ORG:

EXCEPCIONISTA - Vende a gente nueva que entra.

DIV 2 DE UNA ORG:

DIR DE Pubs - Vende a través de órdenes por correo y maneja los embarques.

OFICIAL DE LIBRERIA - Vende libros de la librería a todos los estudiantes y a los POs y al público.

REGISTRADORES POR CARTA - Venden libros por la correspondencia a AG insertando volantes sobre libros en cartas salientes.

REGISTRADOR POR CARTA PARA COMPRADORES DE LIBROS - Vende libros a los compradores de libros de AG insertando volantes sobre libros en cartas de salida. Esto además de conseguir que los compradores de libros compren servicios.

DIR DE PROM - Vende libros a través de anuncios en la revista de la org y volantes sobre libros.

REGISTRADORES DE CUERPOS - Venden libros según sea aplicable en entrevistas de registro.

REGISTRADORES DE RUPTURA DE ABO - Venden libros según sea aplicable en entrevistas de registro.

DIV 3 DE UNA ORG:

CASINO - Vende libros según sea aplicable en entrevistas a  
los públicos según la CP de HCO de 20 de noviembre de 1965.  
Los servicios promocionales de una organización No. 41 Dep 7.



(Dep. de Mercos) persigue al pto en efectivo o al incremento de la actividad que sea posible.

DIV 6 DE UNA ORG:

Dept 16.

OFICIAL DE ANUNCIOS Y PAQUETES DE INFORMACION - Vende libros por anuncios colocados en revistas y periódicos públicos y enviando paquetes de información a listas de público nuevo.

ESCALERO DE LA UNIDAD DE LIBROS - Vende en la calle a público verde con un equipo de vendedoras de libros de Div. 6.

REPRESENTANTE DE VENTAS DE LIBROS - Vende libros a distribuidores de libros y librerías locales en la comunidad y proporciona a las librerías y a los distribuidores de libros ayuda y promoción para vender libros a sus clientes.

GIRAS - Giras de Div 6 venden libros al hacer contacto con gente afuera de la org.

Dept 17.

OFICIAL DE PRUEBAS - Vende libros al público que se está haciendo pruebas y que tiene cita para Evaluación de Prueba.

CONFERENCIERA INTRODUTOR - Al dar Conferencias de Introducción fuera de la Org a grupos o auditorios públicos, también les vende libros.

REGISTRADORES DE PUBLICO - Venden libros al público verde en entrevistas de registro.

CENTROS DE PRUEBAS DE DIV 6 O CENTROS DE VENTAS DE DIV 6 DE UNA ORG OPERADOS FUERA DE LA ORG POR DIV 6 COMO EXTENSION DE DIV 6 - Venden libros a público verde que viene a ellos.

Dept. 18

DIR. DE ACLARAMIENTO - Consigue que los FSMs, Auditores de Campo, Oficinas ciudadanas, grupos y Franquicias vendan libros al público verde a través de Programas de Premios por libros. Enseña a los FSMs y al campo cómo vender libros.

CAMPO:

FSMs

AUDITORES DE CAMPO

(Asociación de Auditores)

GRUPOS

(Grupos de Consejo Dinámico, Grupos Gung-Ho, Grupos de Cienciología).

FRANQUICIAS

OFICINAS CIUDADINAS

Todos venden libros al público verde y pueden tener libros a las librerías de la comunidad

ORGS EN FORMACION: Los mismos expendios para libros que en una Org.

ORGS DE AREAS PIONERAS: Los mismos expendios para libros que en una Org.

FOLOs

ORGS DE GIRAS - Las Orgs de Giras de FOLO venden libros a candidatos probables y anuncian libros.

EQUIPO AS DE FOLO # 2 (El Equipo AS operando en el Buró 6 de FOLO que sale y establece Grupos). - Vende libros en las áreas que visita.

ENCARGADO DE MERCADERO DE LIBROS (En el Baró de POLO) - Se asegura de que las vendan libros a los distribuidores y se alianza con Pubs.

### PUBS

ENCARGADO DE DISTRIBUCION DE LIBROS - Vende libros a los distribuidores de libros.

### AGG, SES Y AOSSES

En Div 1 y 2 tienen los mismos expendios como las otras Orgs.

### DIV 6

EVENTOS Y GIRAS - Vende libros a la gente en giras y en eventos.

DIR DE ACLARAMIENTO - Hace que el Campo venda libros al igual que cualquier Dir. de Aclaramiento de Org, pero adicionalmente alienta y ayuda a las Orgs a vender libros a sus públicos.

LIBRERIAS EXTERNAS (Librerías públicas en las comunidades) - Venden libros a sus clientes.

### EXPENDIOS EN FRANQUIAS:

RECEPCIONISTA DE FRANQUIA - Vende libros a la gente que entra.

OFICIAL DE PROMO DE FRANQUIA - Vende libros a través de volantes sobre libros.

OFICIAL DE PUES DE FRANQUIA - Vende libros a través de órdenes por correo y maneja los embarques.

ENCARGADO DE LA LIBRERIA DE FRANQUIA - Vende libros a través de la librería a los estudiantes y a los Pcs y al público.

REGISTRADORES DE FRANQUIA - Venden libros en las entrevistas.

REGISTRADORES POR CARTA DE FRANQUIA - Venden libros en las cartas insertándoles volantes sobre libros.

CAJEROS DE FRANQUIAS - Venden libros en entrevistas con el público.

DIRECTOR DE FRANQUIA - Forma Grupos de Consejo Dianético en su área y los hace vender libros al público verde.

DIRECTOR DE DIV 6 DE FRANQUIA (Esta función en algunas Franquias es desempeñada por el Director de Franquias mismo) - Vende libros a las librerías y distribuidores locales y les proporciona ayuda y promoción para venderles a sus clientes.

### FORMAS DE VENDER

Hay muchas formas de vender.

En Londres y en Toronto en sus primeros días de auge, tenían una camioneta panel, pintada con letreros de DIANETICA Y CIENCIA Y en ella vendían libros en la calle y en los parques. Y el volumen era magnífico. Y la Org tuvo auge.

LOS LIBROS GENERAN AUGE.

Pero primero tienen que venderse.

L. RONALD HUBBARD  
FUNDADOR

BOLETIN HCO DEL 28 DE ABRIL DE 1960

Todo Auditor de Fran  
Secretarios de HCO  
Secretarios de Asoc.

## LOS LIBROS SON DISEMINACION

Expresa una de las más antiguas Cartas de Salud Organizacional: "... habiendo libros en distribución, el resto de éstos hechos es verdadero..."

No importa qué hagas con una organización, no importa cuántas cartas hayas escrito, el éxito en la diseminación de un grupo no estará asegurado a menos que se hayan distribuido libros.

Ver que a la persona recién interesada se le entreguen los materiales de lectura adecuados es un paso mucho más importante de la verosimilitud que la mayoría de los HCO Secs y de los Directores de PE le han dado, pero ellos no son los peores ofensores. El auditor de campo al intentar manejar un grupo y mantenerlo a flote, cuando fracasa, en la mayoría de las veces en el Departamento de Libros.

Asegurarse que la gente interesada obtenga libros es asegurar que ellos continuarán su interés.

Confirmar entonces que ellos leerán y entenderán los libros, es necesario para meterlos en un curso de extensión.

Si piensas que puedes interesar a una persona en la Ciencia y aún así evitar tu responsabilidad en lograr que lea libros sobre el tema, estás desperdiciando una tremenda cantidad de esfuerzo.

¿Sabes por qué fué escrito el primer libro DIANETICA: LA CIENCIA MODERNA DE LA SALUD MENTAL? La Dianética comunicada verbalmente estaba adelantando tan rápidamente que mi volumen de cartas, aún antes del primer libro, era asombroso. Cada uno de estos tipos esperaba de mí, ya sea una carta larga para indicarles de qué se trataba, o que les diera una oportunidad de venir a verme de modo que personalmente les dijera de qué se trataba. En otras palabras, mi tiempo iba a ser consumido, no en investigación adicional, sino en escribir cartas y platicar con la gente. Mi respuesta a esto fué escribir DIANETICA: LA CIENCIA MODERNA DE LA SALUD MENTAL, el cual rápidamente informó a la persona recién interesada de qué se trataba ésta nueva ciencia.

Te haré una apuesta. Creo que estás desperdiciando la mayor parte de tu tiempo contestando preguntas que están respondidas en los libros. Creo que te pones ronco al explicarle una y otra y otra vez a tus amigos, a otras personas y a grupos cosas que ya están explicadas en libros. Pienso que tu tiempo está siendo devorado por los intentos para alcanzar a través de las barreras naturales a la conversación de las personas.

Estoy seguro que no le estás concediendo a la persona recién interesada, una oportunidad para ir y sentarse tranquilamente por sí misma, sin tensión social alguna, y estudiar un libro sobre el tema. Solo en esta forma él llegará a una decisión acerca del tema, la cual es su propia decisión independiente al haber inspeccionado los materiales. Esto tiene que hacerse tranquilamente y se hace mejor a través de las páginas de un libro.

Sin reserva alguna, puedo decirte que DIANETICA: LA CIENCIA MODERNA DE LA SALUD MENTAL, basada como está en cuadros de imagen mental y masas de energía, aquellas cosas que son las más reales para la gente, es la mejor avanzada hacia adelante que poseemos. Fué escrito en una ocasión en que yo estaba muy interesado en llenar el vacío entre un público ignorante y un público informado, y allí contiene la mayoría de los argumentos necesarios para calmar la desconfianza de la persona recién interesada y también contiene la mayoría de las respuestas para las preguntas de esa persona.

DIANETICA: LA CIENCIA MODERNA DE LA SALUD MENTAL contiene hoy una terapia perfectamente funcional. Pero más importante contiene un puente entre el público ignorante y el público informado sobre el tema de la Cienciología.

Si tú no estás furiosamente impulsando DIANETICA: LA CIENCIA MODERNA DE LA SALUD MENTAL y si no estás insistiendo en que cada persona recién interesada lo lea como algo nuevo, sorprendente y extraño en el mundo, estarás desperdiciando la mayoría de tu esfuerzo de diseminación.

Por extraño que parezca, a la fecha este libro vende más copias alrededor del mundo que el best seller promedio en cualquier año. Donde se ha impulsado, la Cienciología está en auge. Donde no se ha impulsado, la Cienciología está débil.

Simplemente revisa la cantidad de ítemes sencillos, asombrosos en DIANETICA: LA CIENCIA MODERNA DE LA SALUD MENTAL. Aquí encuentras las Dinámicas, aquí encuentras algunos de los Axiomas más antiguos, incluso aquí encuentras la escala tonal rudimentaria de ARC. También encuentras una descripción detalladamente exacta de los clears y de la mente reactiva.

¿Te das cuenta de que el mundo nada había conocido aún acerca de la mente reactiva? Aquí está la respuesta total al subconsciente de Freud. Aquí está la resolución de la mayoría de los problemas de la psicoterapia.

Tú conoces tantas cosas que son nuevas y maravillosas y extrañas que te olvidas que Memo, Pepe y Mari nunca han escuchado de ninguna parte de ellas. Ellos no están interesados en vidas pasadas. Ellos están interesados en lo que les hace hacer cosas extrañas y peculiares. Vagamente han escuchado acerca de los principios de la psicología. Ellos no saben que todos éstos han sido respondidos en DIANETICA: LA CIENCIA MODERNA DE LA SALUD MENTAL.

Cuando la gente esté preguntándote acerca de la Dianética y la Cienciología, no importa que tan obtusa o abstrusa sea la pregunta, tu mejor respuesta para estas preguntas era mi respuesta más antigua y esa era, "Lee DIANETICA: LA CIENCIA MODERNA DE LA SALUD MENTAL y ése responderá tu pregunta."

En el último Boletín de HCO te dí procesos de pre-sesión. Esto constituye un ciclo completo. Con los procesos de pre-sesión podemos abordar a una persona nueva y recorriéndole el curso de ayuda, control, comunicación e interés, ponerlo en una disposición para desear saber más acerca de la materia.

En éste Boletín yo estoy tratando de decirte qué hacer respecto a la persona una vez que le haz llevado a éste punto. Está bien que sigas y lo audites pero te aseguro que no llegará a ninguna parte hasta que haya leído DIANETICA: LA CIENCIA MODERNA DE LA SALUD MENTAL. Todas las preguntas y argumentos en contra y molestias que ahora están agitándose en su mente están respondidas en ése libro, llevándole a un punto donde él desea la auditación, donde él exitosamente pasa a través de PE. Dáale la auditación, déjale que se co-audite, haz lo que quieras con él, pero insiste, insiste en que lea DIANETICA: LA CIENCIA MODERNA DE LA SALUD MENTAL.

Estarías completamente sorprendido con las ideas que algunas personas tienen acerca de la Cienciología aún después de que han pasado un curso de PE y han leído Problemas del Trabajo o algún otro manual promovido en ellos simplemente porque es barato. Problemas del Trabajo está correcto y debe ser distribuido, pero no es informativo en el tema de la mente humana.

Descendamos aquí a los básicos y veamos qué es lo que realmente hemos hecho. Hemos hecho un descubrimiento importante. El momento del descubrimiento importante está registrado a nivel público con DIANETICA: LA CIENCIA MODERNA DE LA SALUD MENTAL. Si la gente no lee éste libro, simplemente no habrá hecho este descubrimiento.

Cualquier "truco de ventas" que emplees después de haber tenido éxito mediante el uso de ayuda, control, comunicación e interés para despertar ése interés, para lograr que se informen a sí mismos del momento del descubrimiento, será muy bien gastado por tí, de otra manera éstas personas estarán platicando a través de una niebla y experimentarán una sensación de haber sido llevados a cierta altiplanicie sin haber escalado un peñasco. Ciertamente es que puedes llevar a una persona por todo el camino para clear y tener en tus manos una persona mentalmente iletrada. Lo sé, porque acabo de hacerlo. Todos los clears que produje hace doce a trece años se evaporaron en la sociedad. Les hice mucho bien. Algunos de ellos actualmente están ocupando altos puestos, pero ninguno de ellos alguna vez ha asociado a mi trabajo en la Dianética y en la Cienciología y a mí con lo que les ha sucedido. En su mayoría están convencidos de que yo hice alguna cosa fabulosamente mágica que solamente fue llevada a cabo para ellos y especialmente para ellos, algo así como un renacimiento espiritual, pero nada para ser comprendido. Estas personas nunca alcanzaron esta comprensión porque nunca les expliqué lo que estaba sucediendo. Fue solamente después de que fué escrito DIANETICA: LA CIENCIA MODERNA DE LA SALUD MENTAL y fué distribuido que empezamos a llegar a alguna parte en el mundo. La gente que procesamos podría preocuparse más acerca de sus propios casos que aquella que yo procesé, pero al mismo tiempo su preocupación al menos era inteligente. Todavía puedo aclarar gente con las tecnologías de hace doce o trece años y de hecho hemos estado cuidadosamente reintroduciéndote a estas tecnologías. Ahora nos ha llegado el momento de darnos cuenta de que existen casi dos y medio millones de personas en este planeta que son mentalmente iletrados. Ellos no saben qué es lo que los hace funcionar. Ellos no tienen ningún concepto de la base de la reacción humana. Ellos son intolerantes. Ellos están en guerra entre sí. Ellos siguen a extraños líderes y terminan en lugares extraños. Ellos no tienen ninguna esperanza de que algo jamás les desentierre. Solamente un porcentaje insignificante de ésta gente ha sido introducida a DIANETICA: LA CIENCIA MODERNA DE LA SALUD MENTAL.

Ni por un momento pienses que sólo porque escribí un libro acerca del tema los casos se pusieron más difíciles. De hecho ellos se volvieron más cooperativos. Estamos produciendo actualmente muchísimos clears. Difícilmente pasa una semana en mis líneas de correspondencia sin haberse reportado clears. Pero mira la ignorancia mental hasta de algunos auditores. ¿Sabes que la gente me reporta clears y los denomina liberados? Estas personas nunca han estudiado la definición y las aptitudes de un clear en DIANETICA: LA CIENCIA MODERNA DE LA SALUD MENTAL. Ellos llevan a los pre-clears hasta éste estandar, descubren que hay una distancia considerable por recorrer y empiezan a buscar theta-clear antes de que digan que alguien es clear. Tú mismo pudieras haber alcanzado el clear y haber sido clasificado como liberado simplemente porque tú no estabas completamente familiarizado con la condición de clear. Todavía creo que la mejor enunciación de un clear ocurrió en DIANETICA: LA CIENCIA MODERNA DE LA SALUD MENTAL. No tengo razón alguna, para revisar

ésta enunciación. Sin embargo, impulsado por muchos Científicos, he tratado de encontrar los paros en el camino entre clear según se define en DIANETICA: LA CIENCIA MODERNA DE LA SALUD MENTAL, y OT. Existe un buen número. Casi me reí enfrente de una persona el otro día cuando me dijo que estaba auditando a una persona notable del personal de una organización central y que la había llevado a un estado de liberación "con aguja libre en cualquier cosa que le preguntara", y agregó que pronto la aclararía si continuara trabajando en ello. Respecto a esa misma persona, los visitantes de ésa organización central durante algún tiempo han estado diciendo, "Como que ella piensa que podría ser clear". La verdad del asunto es que ella ha sido clear durante algunos meses pero su auditor se está esforzando tanto, viendo como lo hace hasta dónde se puede hacer llegar la aptitud humana, que nunca se le ha ocurrido que en algún momento pasado han rebasado clear. Todo pc que tiene una aguja relativamente libre probablemente ha sido aclarado mediante los estándares establecido en DIANETICA: LA CIENCIA MODERNA DE LA SALUD MENTAL.

Ahora que podemos interesar a la gente, tomemos el siguiente paso inevitable. Impulsemos éste libro. Atestémoslo en manos de la gente y exijamos que lo compren. Desarrollemos el truco, cuando nos hagan preguntas complicadas, de decir que deben leer DIANETICA: LA CIENCIA MODERNA DE LA SALUD MENTAL.

Después de todo, nosotros tenemos una nueva ciencia en el mundo. DIANETICA: LA CIENCIA MODERNA DE LA SALUD MENTAL es un libro nuevo que la describe en un nivel de público y si quieres meter gente a una casa, es bueno que pasen por la puerta principal. La puerta principal que tenemos es DIANETICA: LA CIENCIA MODERNA DE LA SALUD MENTAL. Yo personalmente no creo que el libro se vuelva a escribir alguna vez, ya que fue escrito en un momento en que estaba bien consciente de los argumentos del público respecto a la mente. Para la persona letrada regularmente, constituye el puente necesario de saber nada a saber algo. Es un libro excitante. Impúlsalo. Haz que tu gente lo lea. Ahora pongámonos en marcha.

Si haces que se impriman tarjetas respecto a la ubicación de los Cursos PE, siempre agrégales:

"Para saber más acerca de éste tema, lea DIANETICA: LA CIENCIA MODERNA DE LA SALUD MENTAL, disponible en (pon el lugar). El desarrollo científico más grandioso en este siglo ha ocurrido."

Para todas las Orgs Centrales. Impulsa este libro con cada exhibición y mención posibles. Cuando en tus Archivos Centrales encuentres gente que no lo ha comprado, descubrirás interés que se ha estado rezagando. Dale menos énfasis a todos los demás libros de PE, exhibe DIANETICA: LA CIENCIA MODERNA DE LA SALUD MENTAL como *el* libro que ahora tienen que comprar. Diles éso durante las pausas. "DIANETICA: LA CIENCIA MODERNA DE LA SALUD MENTAL responde tus dudas."

En HCO WW están disponibles existencias ilimitadas y aún más ya están impresas y actualmente están destinados en Nueva Zelanda para enviar a NZ, Australia y SudAfrica. Toda la existencia del Hemisferio Sur de DIANETICA: LA CIENCIA MODERNA DE LA SALUD MENTAL, pídelas a través de HCO WW.

Hemos perdido a la gente en un laberinto de muchos títulos. Desarma todas tus exhibiciones de muchos libros. Concéntrate en uno, DIANETICA: LA CIENCIA MODERNA DE LA SALUD MENTAL.

Por ejemplo, estoy pidiéndole a Australia, tener un enorme libro de madera, DIANETICA: LA CIENCIA MODERNA DE LA SALUD MENTAL, construido en su marquesina e iluminado.

Podemos absorber la confusión del mundo en *un* dato estable. Hagámoslo.

L. RONALD HUBBARD

LRH:js.rd  
Copyright (c) 1960  
por L. Ronald Hubbard  
RESERVADOS TODOS LOS DERECHOS

Trad EC.ec

