

che lavorino nella materia che stanno studiando, o non potranno iscriversi ad essa.

Un volto del tutto nuovo è stato dato al settore dell'istruzione. Bene, questo è un provvedimento correttivo che equivale a riconoscere che i metodi didattici hanno fallito, ma è un provvedimento correttivo nella direzione giusta, e può darsi persino che noi abbiamo avuto qualcosa a che fare con questo, perché – ricordate? – abbiamo istruito un sacco di insegnanti a Londra, e abbiamo trasmesso loro la nostra idea sulla familiarità con le cose, eccetera. Potremmo avere a che fare con l'evoluzione della cultura più di quanto non crediamo. Forse potremmo sopravvalutare il nostro ruolo, ma penso che normalmente lo sottovalutiamo. Vedo che stanno succedendo un sacco di cose. L'altro giorno ho notato un avvenimento che sembrava preso direttamente dai nostri libri di testo.

Oh, sì. Qualcuno ha tracciato i grafici di Home e di Heath e come si chiama? Del signor George... Beh, qualunque sia il suo nome, qualcuno gli ha fatto la nostra analisi della personalità e l'ha pubblicata sul *Guardian*, ma hanno marcato i grafici di questi tipi basandosi su un'analisi della personalità in qualche modo alterata. Non hanno mai preso una di queste analisi, non l'hanno mai data a nessuno (è stato un tipico lavoro da psicologi), non l'hanno mai data al povero Home, Heath o Wilson o a nessuno di loro; si è limitato ad andare in giro a chiedere agli studenti la loro opinione su questi tipi e l'ha presentata come risultato dell'analisi, pubblicizzando poi che questo era effettivamente il grafico di quelle persone.

Penso che sia molto interessante. È una cosa che potrebbero fare soltanto nel campo della psicologia. Capite cosa voglio dire? Hanno semplicemente chiesto ad alcune persone la loro opinione, hanno chiesto se questi tipi erano così o così, su o giù, ecc. Poi hanno scritto tutte le risposte e le hanno pubblicate dicendo che questa era la personalità di questi tipi. Ho pensato che fosse una cosa interessante, ma comunque quello che avevamo davanti agli occhi era il nostro grafico.

Ci siamo già infiltrati in questo campo: al punto che loro si trovano appena fuori dalla porta posteriore e giocano in cortile e non si accorgono neanche che noi siamo lì seduti in salotto a girare i pollici. Questo, più o meno, è il modo in cui si presenta la situazione per quanto riguarda padronanza, conoscenza e tecnologia. Per questa gente, noi siamo un gruppo molto irrealista e siamo irreali perché qualunque ulteriore conoscenza è irrealista per loro, capite? Istitivamente si rendono conto che da qualche parte c'è conoscenza, e quando parliamo con loro si rendono conto che c'è conoscenza in ciò che diciamo, ma tutto questo avviene più o meno inconsciamente; e poi non collegano davvero queste cose, si sentono un po' tormentati sull'intera cosa e noi li rendiamo nervosi.

Ma, francamente, il valore della nostra influenza su persone del genere è alquanto fantastico. Equivale quasi a un'influenza ipnotica, il che è in un certo senso interessante.

Si rendono conto che diciamo la verità, ma non sono veramente capaci di collegarci ad essa, perciò le parole che rivolgiamo loro sono quasi engramiche, quando le pronunciamo. È tutto molto interessante. Scientology potrebbe operare in questo stato, semplicemente mettendo senza alcuno sforzo l'intera società in una specie di condizione di obbedienza. Ma non è quello che stiamo cercando di fare.

Ecco come ci si dovrebbe comportare: bisognerebbe portare qualcuno a una condizione in cui possa imparare. Questo è il modo in cui si dovrebbe portare qualcuno in Scientology. Si dovrebbe portarlo a uno stato dove possa imparare, e gli si dovrebbe mostrare che c'è qualcosa da studiare, e poi gli si dovrebbe mostrare che c'è un insieme di informazioni sullo studio, e poi gli si dovrebbe mostrare che c'è un insieme di informazioni da studiare; usando più o meno questa sequenza avreste grandi successi.

Non avete mai veramente cercato di affrontare queste cose da questa particolare angolazione. Il vostro approccio normale all'individuo è: "Noi possiamo aiutarti, possiamo farti diventare più intelligente, possiamo fare questo e quello per te, possiamo farti star bene". Abbiamo cercato di parlare con lui e così via, ma stiamo parlando con qualcuno che non può imparare.

Benissimo, se questo individuo non può imparare, beh, allora naturalmente non può imparare neanche le parole che gli vengono dette, perciò è in una condizione di non-ricezione. Non è neanche che noi stiamo parlando in modo noioso o stupido, è che semplicemente lui non riceve. Vedete, se non può imparare in generale, allora non può ricevere neppure una vostra frase.

Non è che il vostro approccio stia fallendo, semplicemente non arriva; c'è una grande differenza fra questi due punti. Perciò non dovete far altro che innalzare la persona fino a un punto in cui le arrivi. Vedete, non mettete il carro davanti ai buoi. La innalzate fino al punto in cui le arrivi.

Allora sarà molto contento di imparare che ci sono dei metodi per studiare, sarà molto contento di impararlo. Sarà molto contento di imparare che ci sono dei metodi per aumentare la sua conoscenza del mondo, delle cose.

Ma è ovvio che vi renderete subito conto di aver a che fare con un problema del tempo presente. Ci sono parecchie cose con cui la persona ha dei problemi e, se potesse imparare di più riguardo ad essi, riuscirebbe a risolvere i suoi problemi. Così, a questo punto, vi scontrate con un problema del tempo presente nella persona con cui state parlando. Vi è chiaro? I suoi problemi del tempo presente fondamentali dipendono dal non sapere. Vedete, se solo potesse imparare di più sulle donne, non avrebbe tante difficoltà con sua moglie, voglio dire, arriviamo ad un criterio di tale semplicità.

Ma naturalmente non gli viene mai in mente che ci sono dei modi per affrontare l'istruzione che lui non sta prendendo in considerazione. Perciò, se soltanto venisse a sapere che ci sono dei modi per imparare di più sulle donne o per imparare di più su qualsiasi cosa, o che ci sono alcuni