

Οι δικηγόροι της Scientology

Η επιλογή των δικηγόρων της Σαηεντόλοτζυ δεν έχει τίποτα το τυχαίο. Οι δικηγόροι περνούν από σαράντα κύματα ... ή ακριβέστερα από **λίστα ελέγχου** (Lawyer Hiring Checklist) σαράντα σημείων!

Στις 13 Φεβρουαρίου 1994 και στις 10.19 μ.μ. ο Διευθυντής Ειδικών Υποθέσεων του ΚΕΦΕ Ηλίας Γρατσίας έλαβε από τον αξιωματούχο Marlis του Ευρωπαϊκού Γραφείου Ειδικών Υποθέσεων, ένα δισέλιδο έγγραφο (με κωδικό αποστολής 1402005 OSAEU), στο οποίο υπήρχαν αναλυτικές οδηγίες για την πρόσληψη δικηγόρων. Ο ξένος αξιωματούχος (ονομαζόταν Marlis και ήταν από το ευρωπαϊκό Τμήμα Επιχειρήσεων (OPS) της Σαηεντόλοτζυ στην Δανία: A/OPS AIDE OSA EU) επεσήμανε ότι **«Είναι στάνταρ ενέργεια να γίνεται μία λίστα ελέγχου πρόσληψης»**.

Μερικά από τα αξιοπρόσεκτα σημεία του εγγράφου είναι τα εξής:

1. Εξετάζεται αν ο δικηγόρος *«θα είναι ικανός να αναπαράγει και υιοθετήσει τις επιθετικές στρατηγικές μας. Αν είναι χαμηλά στην κλίμακα των τόνων θα έχουμε διακοπές και κακή αναπαραγωγή στις γραμμές μας»*.
2. Εξετάζεται επίσης αν ο δικηγόρος *«έχει χειριστεί κυβερνητικές υποθέσεις»*, αν έχει *«επαφές με κυβερνητικές Υπηρεσίες»* και αν *«συνδέεται με κάποιον γνωστό ανταγωνιστή της Σαηεντολογίας»*.
3. Αξιοσημείωτο είναι ότι εξετάζεται αν έχει *«οποιοσδήποτε επαφές με τον Τύπο»* και *«αν συμφωνεί με τη σημασία του να φέρουμε τον Τύπο με το μέρος μας»*.
4. Ιδιαίτερο προβληματισμό προκαλεί το σημείο που εξετάζεται αν ο δικηγόρος *«Γνωρίζει τον δικαστή ή για τον δικαστή»*.

Με βάση αυτό το έγγραφο, θα μπορούσε κάποιος να βγάλει, με ασφάλεια, το συμπέρασμα ότι η Σαηεντόλοτζυ προτιμάει δικηγόρους που έχουν επαφές με κυβερνητικούς χώρους, τον Τύπο, έχουν πληροφορίες για δικαστές που χειρίζονται υποθέσεις της και αν έχουν άκρες μέσα σε όσους πολεμούν τη Σαηεντόλοτζυ, τόσο το καλύτερο.

Το σαηεντολογικό έγγραφο αναφέρει:

1402005 Γραφείο Ειδικών Υποθέσεων Ευρώπης
Διευθυντή ειδικών υποθέσεων Ελλάδα

Σχετικό: Λίστα ελέγχου προσλήψεις δικηγόρων

Αγαπητέ Ηλία,

Διάβασα στην ημερήσια αναφορά που μου έστειλες ότι βρήκες έναν πολύ καλό δικηγόρο. Είναι στάνταρ ενέργεια να κάνουμε μια λίστα ελέγχου προσλήψεων. Επισυνάπτω τη λίστα ελέγχου με ένα σημείωμα σχετικά με τον τρόπο που πρέπει να γίνει. Εκτέλεσε το και επικοινωνήσε μαζί μου.
Marie Fransuaz

Πρόσληψη δικηγόρων:

Αφού έχω κερδίσει μια συγκεκριμένη φήμη για την ικανότητά μου επιλέγω με επιτυχία δικηγόρους, σκέφτηκα να σου γράψω σχετικά με πράγματα που κάνω τα οποία οι άλλοι μπορεί να μην έχουν σκεφθεί.

Γενικά αρχίζω μια συνέντευξη με μια μικρή ομιλία δημοσίων σχέσεων. Σε αυτή την ομιλία συζητώ την αρχική έρευνα του Χάμπαρντ και το ξεκίνημα της Διανοητικής. Δίνω παράδειγμα ενός

εγγράμματος (αυτοκινητιστικό δυστύχημα όπως στο βιβλίο DMSMH) και του μηχανισμού ενεργοποίησης. Μετά λέω τον τρόπο που λειτουργεί το ώντινγκ ώστε να απαλύνει τις αντιλήψεις των αισθήσεων που έχουν αποθηκευθεί κατά το δυστύχημα. Αυτό στη συνέχεια ακολουθείται από μια σύντομη περιγραφή της ιστορίας της εκκλησίας και τον τρόπο που αναπτύχθηκε από μερικές χιλιάδες το 1966 σε εκατομμύρια σήμερα. Κατά τη διάρκεια της ομιλίας δημοσίων σχέσεων επισημαίνω ότι η Σαηεντολογία είναι θρησκεία και ασχολείται με το θέμα των θρησκειών, δηλαδή με αυτό που έγινε στο παρελθόν, με το μέλλον, πνεύμα, σωστή συμπεριφορά, κ.λπ.

Κατά τη διάρκεια της προηγούμενης ομιλίας και μετά από αυτήν παρακολουθώ στενά τις αντιδράσεις του δικηγόρου και ερωτήσεις και σχόλια. Αν ο δικηγόρος είναι επικριτικός και σκεπτικός τον διαγράφω ως μη έχων αρκετή επίγνωση για να εξυπηρετήσει τους σκοπούς μας. Θα ψάξω για στοιχεία σχετικά με το που βρίσκεται στον πίνακα βαθμολογίας σχετικά με χαρακτηριστικά επίγνωσης. Αν βρίσκεται σε κατάσταση Fixidity, Numbness ή παρόμοια και με αυτόν τον τρόπο θα βρίσκεται πολύ χαμηλά στην τονική κλίμακα για το σκοπό μας.

Μια σημαντική ένδειξη είναι το αν ρωτάει sequitur ερωτήσεις / σχόλια ή λογικά για κάτι που άκουσε. Πρέπει να δείξει κάποιο ενδιαφέρον ώστε να τον προσλάβω. Θυμήσου ότι οι πραγματικότητες της Σαηεντολογίας ακόμη και σε αυτό το επίπεδο κλονίζουν τον άνθρωπο [μη κατανοητό πρωτότυπο].

Το θέμα των ανωτέρω είναι ότι ψωνίζω για ένα καθαρό Θήτα, ο οποίος είναι σε καλή κατάσταση και με αρκετή επίγνωση ώστε να ενδιαφερθεί γιατί τη Σαηεντολογία ως θέμα. Δεν ψάχνω για έναν προσήλυτο, αλλά εγώ τουλάχιστον θέλω να δω μια αύξηση ενδιαφέροντος και επιπέδου στην τονική κλίμακα κατά τη διάρκεια αυτής της φάσης .

Η συνέντευξη

Ως σχετικό με τα προηγούμενα βλέπω επίσης αν είμαι σε επικοινωνία με τον ή σε επικοινωνία με κάποιου είδους valence ή υπέρξεως. Πολλοί δικηγόροι από τους οποίους έχω πάρει συνέντευξη δεν βρίσκονται εκεί καθόλου. Τότε θα τους διαγράψω και δεν θα τους προσλάβω.

Τα ανωτέρω γράφονται πρώτα σ' αυτή τη διαδικασία Hat Write Up όχι διότι αναδύονται πρώτα στη συνέντευξη διότι ψάχνω για έναν Θήτα ο οποίος είναι σε καλή κατάσταση πριν ακόμη αξιολογήσω τα προσόντα του ως δικηγόρου. Αν είναι σε καλή κατάσταση ως Θήτα θα έχει καλή παρουσία και θα είναι ικανός να αναπαράγει και υιοθετήσει τις επιθετικές στρατηγικές μας. Αν βρίσκεται χαμηλά στην τονική κλίμακα θα έχουμε διακοπές και κακή αναπαραγωγή τις γραμμές μας (Σχετ. πίνακας της ανθρώπινης αξιολόγησης σε SOS).

Το υπόλοιπο της συνέντευξης αφιερώνεται σε μια συζήτηση σχετικά με τη νομική σκηνή όπου χρειαζόμαστε βοήθεια και τα προσόντα και πόρους του δικηγόρου ώστε να χειριστεί αυτή . Επίσης, καλύπτονται όλα τα σημεία του GO [Guardian Office;] σχετικά με την πρόσληψη δικηγόρων (όπως θέσεις σχετικά με shrinks, κλπ) αλλά όχι με τρόπο στυγνής λίστας ελέγχου. Κάποιος πρέπει να γνωρίζει τα σημεία GO αρκετά καλά ώστε εύκολα να εισάγει ερωτήσεις κλειδιά στη συζήτηση με έναν τελείως φυσικό τρόπο αλλά ταυτόχρονα να ικανοποιήσει όλα τα σημεία. Ένα άλλο πράγμα που κάνω είναι να διατηρώ μια ανοιχτή προσέγγιση ταυτόχρονα πλήρως επαγγελματικό τρόπο στην παρουσίαση μου. Δεν χρησιμοποιώ σαηεντολογική γλώσσα αλλά εξηγώ τα θέματα με το λεξιλόγιο του δικηγόρου. Αυτό μπορεί να χρειαστεί συνειδητή προσπάθεια διότι όλοι εμείς στο προσωπικό χρησιμοποιούμε σαηεντολογικές λέξεις χωρίς να το σκεφτόμαστε. Αν τον τροφοδοτήσεις με MU η συνέντευξη θα γίνει μια καταστροφή.

Ακόμη και με δικηγόρους που δεν προσλαμβάνουμε προσπαθώ να τους αφήνω με καλή εντύπωση για τη Σαηεντολογία.

Για να τα συνοψίσουμε, αυτό που κάνω είναι να προσπαθώ να επιλέξω τον κατάλληλο Θήτα ο οποίος όμως έχει καλά προσόντα. Νομίζω ότι αυτό θα αποδειχθεί περισσότερο επιτυχημένο για εμάς μακροπρόθεσμα από το να επικεντρωνόμαστε στα προσόντα και να παραβλέπουμε τα σημεία-εκτός που αυτό το αν θα μπορούσε να έχει.

Ελπίζω ότι αυτό θα το βρεις χρήσιμο.

Λίστα ελέγχου πρόσληψης δικηγόρων

Δικηγόρος

1. Παράγοντας πραγματικότητας σχετικά με το ποιο είμαστε .
2. Λάβετε μαγνητόφωνο-φωτογραφία.
3. Βρείτε κάποιες λεπτομέρειες σχετικά με αυτόν και την εταιρεία του.
 - A) Δομή της εταιρίας.
 - B) Ιστορία της εταιρίας.
 - Γ) Ιστορία δική του, υπόβαθρο , κολεγίου , κ.λπ.
 - Δ) Τύποι υποθέσεων και εμπειρία σε αυτό τον τύπο νομικών υποθέσεων.
 - Ε) Κύριοι πελάτες, τύποι πελατών, συστάσεις που μπορούμε να ελέγξουμε.
- ΣΤ) Υποθέσεις που κέρδισε η έχασε, επιτυχημένες υποθέσεις, ρυθμός επιτυχιών.
- Ζ) Διοικητικές και νομικές ερευνητικές εγκαταστάσεις. Εγκαταστάσεις επεξεργασίας κειμένων; Πρόσβαση σε νομική βιβλιοθήκη; Πρόσβαση σε νομική έρευνα; Νομικοί υπάλληλοι για να κάνουν έρευνα; Ηλεκτρονικοί υπολογιστές;
- Η) Χειρισμός κυβερνητικών υποθέσεων; Συνδέσεις με κυβερνητικές Υπηρεσίες;
- Θ) Χειρίστηκε ομάδες διανοητικής υγείας; Συνδέσεις με ομάδες διανοητικής υγείας;
- Ι) Συνδεδεμένος με οποιονδήποτε γνωστό ανταγωνιστή της Σαηεντολογίας;
- ΙΑ) Οποιοσδήποτε συνδέσεις με τον Τύπο;
- ΙΒ) Στάση απέναντι στον Τύπο;
- ΙΓ) Τί δικαστική εργασία με ψυχιάτρους; Πώς χρησιμοποιεί τους ψυχιάτρους;
- ΙΔ) Οποιοσδήποτε συνδέσεις με ψυχιάτρους, στάση απέναντι στην Ψυχιατρική.

Ακόμη έχει τα προσόντα; Συνέχισε ...

1. Πείτε του για εμάς (τον Πελάτη):

- A) Τί είναι η Σαηεντολογία
- B) Κάποιες διαφωνίες με τη Σαηεντολογία, μειονοτικές θρησκείες και άλλες θρησκείες εκτός της δικής του;

Ακόμη έχει τα προσόντα; Συνέχισε .

5. Πείτε του για την υπόθεση:

- A) Δείτε του το έγγραφο.
 - B) Εξετάστε τα θέματα της υπόθεσης.
 - Γ) Λάβετε τις ιδέες του για στρατηγική στην υπόθεση, συνολικό πλάνο ενεργειών. Είναι επιθετικός, προσβλητικός, αιτιατικός;
 - Δ) Γνωρίζει τον αντίπαλο δικηγόρο; Τί γνωρίζει για αυτούς;
 - Ε) Γνωρίζει τον δικαστή ή σχετικά με τον δικαστή; Έχει αγορεύσει ενώπιον του δικαστή; Έχασε ή κέρδισε;
- ΣΤ) Είναι διατεθειμένος να εργαστεί με τους άλλους δικηγόρους;
- Ζ) Στάση του ως προς το να αγωνιστεί να κερδίσει αυτή την υπόθεση;
- Η) Είναι διατεθειμένος να αντιμετωπίσει αυτή την υπόθεση ως προτεραιότητα;
- Θ) Πόση δουλειά έχει κάνει στις γραμμές μας και πόσο χρόνο μπορεί να αφιερώσει στην υπόθεσή μας;
- Ι) Είναι διατεθειμένος να εργαστεί τα Σαββατοκύριακα αν χρειαστεί; Αργά αν χρειαστεί;
- ΙΑ) Είναι διατεθειμένος να κάνει ισχυρές επιθέσεις με βάση τα στοιχεία εναντίον των αντιπάλων;

- ΙΒ) Συμφωνεί με τη σημασία να φέρουμε τον Τύπο με το μέρος μας;
ΙΓ) Δείγματα εργασίας, π.χ. εφέσεις, αιτήσεις κλπ.
ΙΔ) Ποιές είναι οι αμοιβές και τα κόστη του;

Λίστα Ελέγχου OBNOSIS:

1. Επίπεδο επικοινωνίας
2. Επίπεδο Affinity
3. Επίπεδο κοινωνικού τόνου
4. Επίπεδο [χρονικού] τόνου
5. Πώς μιλάει
6. Πώς ακούει
7. Εξωτερική εμφάνιση
8. Εμφάνιση γραφείου και Ύλης-Ενέργειας-Χώρου-Χρόνου
9. Πώς χειρίζεται το μέλος (σε αυτή την περίπτωση τον Διευθυντή Ειδικών Υποθέσεων)
10. Οποιοσδήποτε ενδείξεις Πιθανής Πηγής Προβλημάτων
11. Παρουσία (Πώς θα εμφανιστεί στο δικό του "κοινό")
12. Δεν λαμβάνει την υπόθεση μόνο για δημοσιότητα ή με άλλο κίνητρο.

Κάνοντας αυτά, γνωρίζεις τί έχεις και μπορείς πραγματικά να εργαστείς.

Πολύ Αγάπη MARLIS Α/Επιχειρήσεων ΑΙΔΕ Γραφείο Ειδικών Υποθέσεων Ευρώπης
13 Φεβρουαρίου 1994 22:19 Εξωτερικές Επικοινωνίες Γραφείου Ειδικών Υποθέσεων
Ευρώπης