

Яков Фельдман

Кино и уровни

общая теория человека

Яков Фельдман

**Кино и уровни. Общая
теория человека**

«Издательские решения»

Фельдман Я. А.

Кино и уровни. Общая теория человека / Я. А. Фельдман —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-834912-6

Те, кто уже прочитал книгу «Общая теория человека (для чайников)», потребовали больше примеров. Но примеры лучше брать из общедоступного культурного фонда — например, из современного кино. В книге рассматриваются 9 фильмов плюс 2 трилогии, кратко описываются основные модели автора, на языке этих моделей анализируются и сравниваются персонажи фильмов способы их взаимодействия и пр.

ISBN 978-5-44-834912-6

© Фельдман Я. А.
© Издательские решения

Содержание

Предисловие	6
Учебник и решебник	6
Кино	7
Уровни	8
По Фельдману	9
По Грейвзу-Беку-Уилберу	10
Анализируем кино	11
Уровни: модель и интерпретация	11
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Кино и уровни
Общая теория человека
Яков Фельдман

© Яков Фельдман, 2016

ISBN 978-5-4483-4912-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Учебник и решебник

Это – вторая книга серии.

[битая ссылка] Первая книга называлась «Общая теория человека (для чайников)» и вышла в издательстве Ridero, ru в октябре 2016 года (только что).

Первая книга соотносится со второй как учебник с решебником. В учебнике много теории и минимум задач. В решебнике много задач и минимум теории.

Трудность в том, что задачу *описать коротко* можно только в том случае, если она *уже* формализована – отображена из реальной жизни в модель. А вот описание задачи до формализации, до отображения в модель – во всяком случае в нашем предмете – не может быть коротким.

Но я нашел выход: я использую уже готовые описания, сделанные другими людьми, только выбираю из них «лакомые кусочки». Лучшие, самые полные и одновременно самые публично доступные описания такого рода – это кинофильмы.

Кино

Кинофильм – произведение искусства. Произведение – это сообщение. Кинофильм – это сообщение кинозрителю. Кинозритель – это вы. Правильно ли вы поняли адресованное вам сообщение? Часть сообщения была адресована вашему сознанию, другая часть – вашему подсознанию. Хотите ли вы дать вашему сознанию доступ ко всей этой информации?

Часть зрителей просто наслаждается увиденным. Другая часть пытается понять, а не только бессознательно усвоить. Ключевое слово – **понять**.

Уровни

Представьте себе радиопередачу. Она передается на определенной волне. Чтобы ее принять, надо настроиться на эту волну. Общение между людьми похоже на такое радио-общение. С одним отличием. Существует фиксированное число частот, разрешенных для передачи. Эти частоты и есть **уровни**. Уровней ровно восемь.

Впервые их описал Клер Уильям Грейвз в середине 50х годов XX века. Он назвал их «уровни существования».

Грейвз умер в 1987 году.

А в 1989 году я, Яков Фельдман, ничего не зная о Грейвзе и его *уровнях существования*, описал свои *уровни поля внимания*, они же *уровни абстрактного интеллекта*.

Уровни Грейвза и уровни Фельдмана входят в разные теоретические модели, это наполняет их разным смыслом (несмотря на то, что они описывают одну и ту же объективную реальность). Далее уровни – это уровни Фельдмана.

В 1996 году ученик Грейвза Крис Кован и гений маркетинга Дон Бек придумали как продать уровни Грейвза корпорациям, озабоченным корпоративной этикой. Они нарисовали модель Грейвза в красках и издали ее книгой под названием «Спиральная Динамика» (1996).

Эту книгу прочитал Кен Уилбер (учение которого называется Интегральный подход) и включил модель Грейвза в свой Пантеон Разных Моделей. Несмотря на то что прочие модели Пантеона Дон Бек проигнорировал, это не мешает Беку и Уилберу проводить совместные конференции под *третьим* брендом *Интегральная Динамика*. Если вы хотите узнать чем отличаются уровни Грейвза-Бека-Уилбера от уровней Фельдмана, то вот вам краткий ответ.

По Фельдману

(1) есть уровни поле внимания. (2) Есть определенные задачи со структурой данного уровня. (3) Для определенной задачи хорош определенный уровень. (4) Есть 4 любимых уровня в профиле каждого взрослого человека. (5) Смена профиля происходит с человеком только в момент личной катастрофы. (6) Есть определенные выводы про возраст человека и историю человечества

По Грейвзу-Беку-Уилберу

(1) Нет поля внимания (2) Нет особых задач (3) Более высокие уровни лучше для любых задач (4) Текущий уровень (человека или группы) всегда только один и он стабилен. (5) чтобы его повысить, нужно работать над собой в благоприятных условиях. Например можно нанять тренера. (6) Ничего *определенного* не сказано про возраст человека и историю человечества.

Анализируем кино

Итак, **первое**, что мы попробуем сделать – определить на каких частотах (уровнях) передает свое сообщение конкретный кинофильм

Второе. Персонажи фильма – тоже имеют свои любимые уровни, на которых они общаются, мыслят и действуют. Попробуем проанализировать и этот аспект.

Наконец **третье**. Уровни являются частью более сложной модели, которая называется «карта личности». В карту личности, кроме любимых уровней персонажа, входят его *любимые модальности и кривые разогрева*. Если вы не владеете этими понятиями – а они были подробно [битая ссылка] описаны в первой книге – не отчаивайтесь. Я кратко повторю все основные определения там, где появятся подходящие примеры.

Уровни: модель и интерпретация

Предположим, что человек во всякий момент времени находится в одном из восьми возможных состояний. Эти состояния – с номерами от 1 до 8 – и есть уровни.

В каждом состоянии человек имеет определенное поле внимания. Отсюда логически выводимы свойства его картины мира, его мышления и поведения, и пр

.
Поле внимания в определенном состоянии может удерживать (слева – номер уровня)

1. Один объект
2. Много объектов
3. Один процесс
4. Много процессов
5. Одна карта
6. Много карт
7. Одна система
8. Много систем

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.