

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.