

Логический анализ текста:

как извлечь из текста максимум пользы

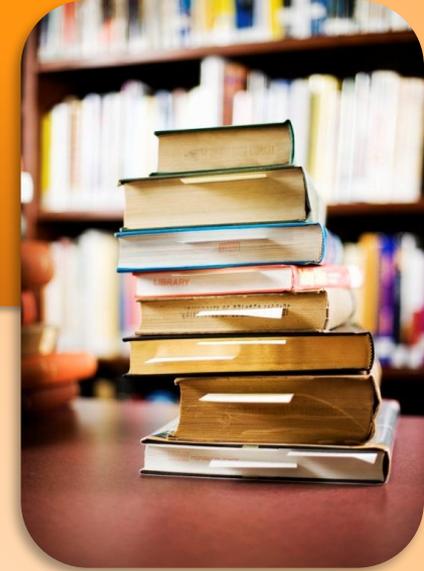
Какое бывает чтение?

Результатное
чтение



Процессное
чтение

Выборочное чтение



В оглавлении найти нужную главу.

Цели

Открыть главу, убедиться, что она вам нужна.

Введение

В главе – нужные страницы.

Слова-
маячки

В главе найти нужные абзацы

Слова-
маячки

Уровни понимания текста

Понимаю в мельчайших
деталях

**Глубокое
понимание**

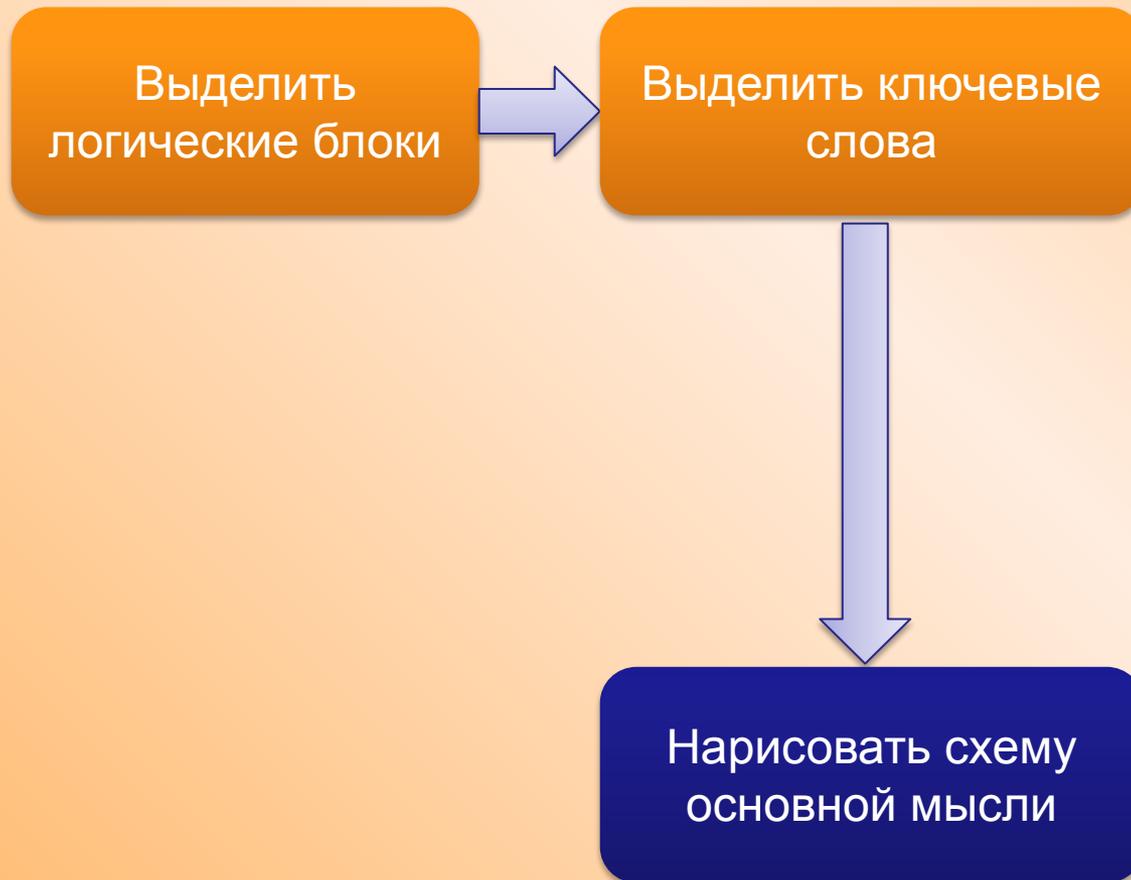
В целом понимаю

**Рабочее
понимание**

Знать - не знаю,
рассказать - расскажу

Презентация

Рабочее понимание текста



Рабочее понимание текста



Логические блоки текста

Введение

Экспозиция,
реклама

**Основная
часть**

Размышления,
тезисы,
развернутое
обоснование

**Заключение
,
выводы**

Что делать,
куда идти,
что покупать

Логические блоки текста

Указание, как правильно думать или делать

Тезис

**Коммент
арии**
Уточнения и
пояснения

**Обосно
вание**
Логика, опыт,
авторитеты

**Иллюстр
ации**
Как это
бывает

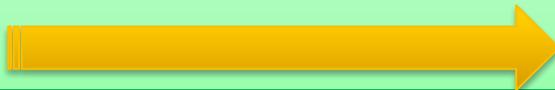


Введение

Экспозиция,
реклама

Размышления, тезисы,
развернутое обоснование

Основная часть



Заключение, выводы

Что делать, куда идти,
что покупать

Логические блоки текста

Указание, как правильно думать или делать

Тезис

**Коммент
арии**
Уточнения и
пояснения

**Обосно
вание**
Логика, опыт,
авторитеты

**Иллюстр
ации**
Как это
бывает

Логические блоки текста

Введение

**ЭКСПОЗИЦИЯ
+ РЕКЛАМА**

Заключение, выводы



ТЕЗИС

Основная часть

Логические блоки текста

Введение

**ЭКСПОЗИЦИЯ
+ РЕКЛАМА**

Иллюстрация

Фамилии,
Термины

Проблемы,
обещания

Заключение, выводы



ТЕЗИС

Основная часть

Матричная структура:
на разной глубине

Логические блоки текста

Введение

**ЭКСПОЗИЦИЯ
+ РЕКЛАМА**

Иллюстрация

Фамилии,
Термины

Проблемы,
обещания

Иллюстрация

Иллюстрация

Заключение, выводы

**ВЫВ
ОД=
ЦЕЛЬ**

ТЕЗИС

Определ
ения

Анти-
тезис

Тезис

Тезис

ОБОСНОВАНИЕ

ОБОСНОВАНИЕ

Основная часть

ПРОСТОЙ

Талант

Сложный предмет

СЛОЖНЫЙ

Мало элементов, связи простые

Много элементов, много связей

ГЛУБОКИЕ, богатые

Смысл: продуктивное соединение мыслей и фактов

МЕЛКИЕ, пустые

Крепкие и простые элементы
Соединение дает ценность, богатство
В глубине есть что черпать

Элементы непрочные
Соединение ничего богатого не дает
Все на поверхности, нечего

ВНЯТНЫЙ

ПУТАНЫЙ

Элементы узнаваемы.
Все связано, все просто. Аккуратно

Небрежно,
непоследовательно,
хаотичные броски внимания

Качественный текст копаем, обрабатываем.
Спорный – выборочно.
Плохой - выкидываем

Главное – найти основные смысловые элементы: элементарные смыслы и конструкции из них



Кислое

Мягкое

Отдельно взятые понятия,
логически между собой не связаны

Женщины

Блондинки

Часть от целого

Каталоги

Алфавитные

Систематические

Предметные

Логические подразделения

Мужчины

Пересекающиеся понятия

Порядочные
люди

Пар

Вода

Лед

Превращение

Движение

Причина - следствие

Средство – цель

Ден
ьги

Действие к цели

Идеа
л

Рост, развитие

Аутогенная тренировка

Поиск смысловых кирпичиков

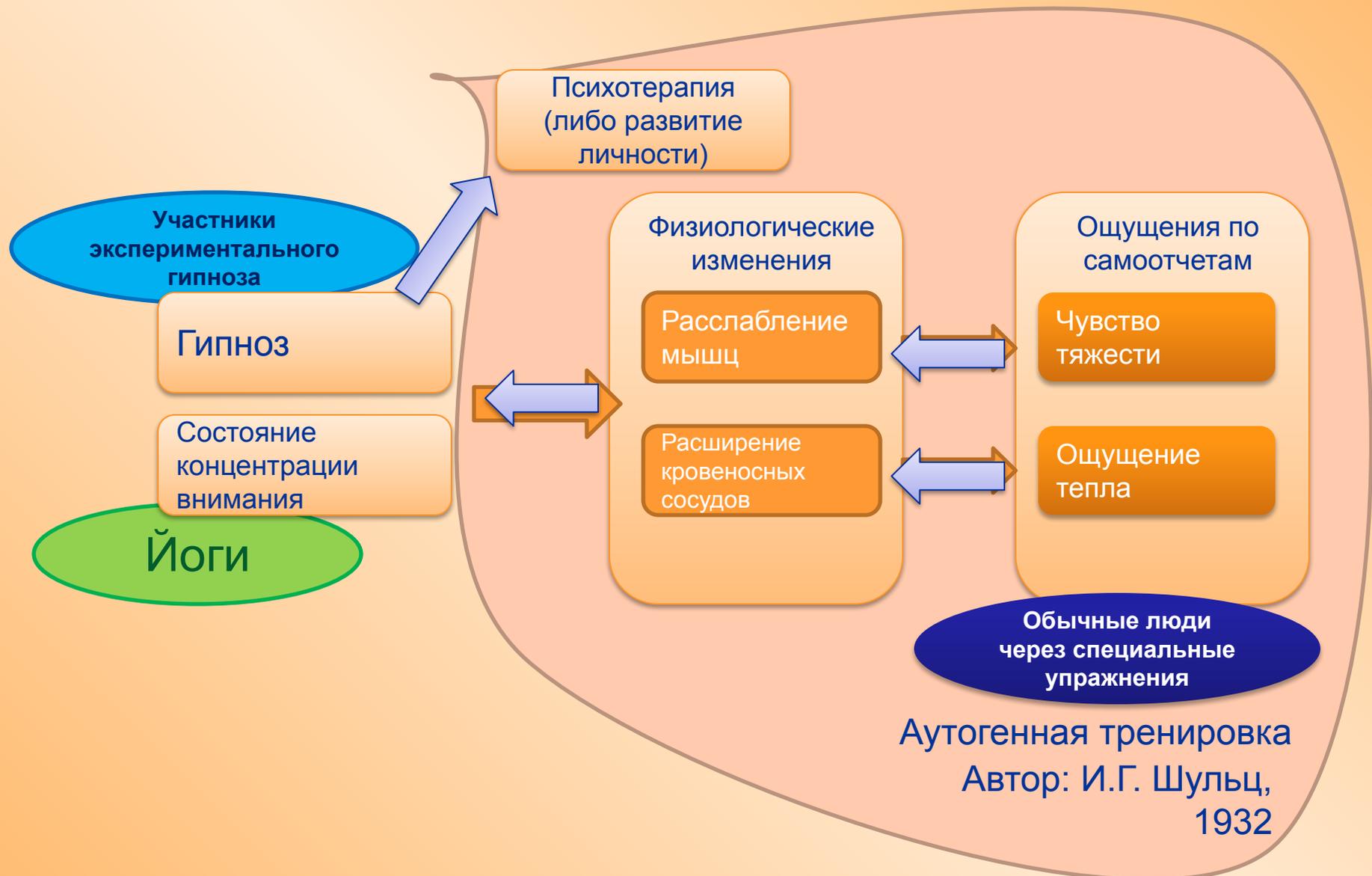
Как новый психотерапевтический метод, аутогенная тренировка была предложена в 1932 году немецким психотерапевтом Иоганном Генрихом Шульцем. Он сравнивал самоотчеты и физиологические изменения у участников экспериментального гипноза, а также у лиц, занимающихся по системе йогов. Те и другие в начале погружения в гипнотический сон или в состояние концентрации внимания неизменно отмечали у себя возникновение чувства тяжести, связанное с расслаблением мышц, и чувство тепла, наступавшее вследствие расширения кровеносных сосудов. Шульц предположил, что целенаправленное вызывание этих ощущений может привести к начальным стадиям гипноза. Для этого он разработал специальный комплекс упражнений, направленный на тренировки расслабления скелетной мускулатуры и гладких мышц сосудов и внутренних органов. Свой метод Шульц назвал аутогенной тренировкой.

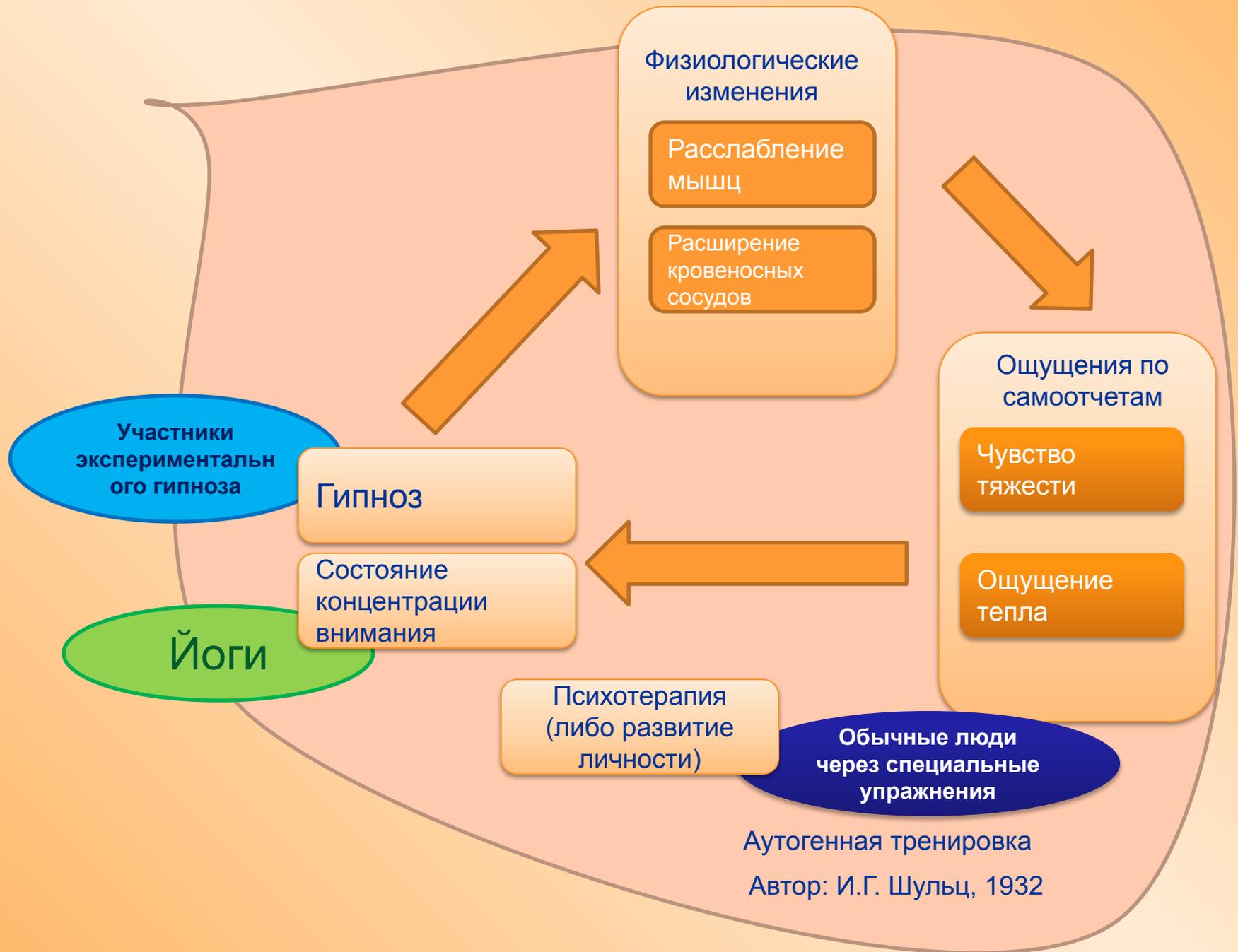
Аутогенная тренировка

Он сравнивал самоотчеты и физиологические изменения у **участников экспериментального гипноза**, а также у лиц, **занимающихся по системе йогов**. Те и другие в начале погружения в **гипнотический сон** или в состояние **концентрации внимания** неизменно отмечали у себя возникновение чувства тяжести, связанное с расслаблением мышц, и чувство тепла, наступавшее вследствие расширения кровеносных сосудов. Шульц предположил, что целенаправленное вызывание этих ощущений может привести к начальным стадиям гипноза. Для этого он разработал специальный комплекс упражнений, направленный на тренировки расслабления скелетной мускулатуры и гладких мышц сосудов и внутренних органов. Свой метод Шульц назвал аутогенной тренировкой.

Аутогенная тренировка

Он сравнивал **самоотчеты** и **физиологические изменения** у участников экспериментального гипноза, а также у лиц, занимающихся по системе йогов. Те и другие в начале погружения в гипнотический сон или в состояние концентрации внимания неизменно отмечали у себя возникновение **чувства тяжести**, связанное с **расслаблением мышц**, и **чувство тепла**, наступавшее вследствие **расширения кровеносных сосудов**. Шульц предположил, что целенаправленное вызывание этих **ощущений** может привести к начальным стадиям гипноза. Для этого он разработал специальный комплекс упражнений, направленный на тренировки **расслабления скелетной мускулатуры и гладких мышц сосудов и внутренних органов**.





Методика Эмиля Куэ

- В 20-е годы широкой популярностью пользовалась система французского целителя — аптекаря Эмиля Куэ, которую он сам назвал «школой самообладания путем сознательного самовнушения». Основной причиной любого заболевания Куэ считал человеческое воображение. Поэтому для выздоровления он предлагал своим пациентам ежедневно заниматься самовнушением формул улучшения состояния здоровья.
- Основная формула, которую предлагал Эмиль Куэ, была: "Мои дела с каждым днем во всех отношениях становятся все лучше и лучше!"
- Э.Куэ был уверен, что всякий, живущий с мыслью «Я достигну!», обязательно достигнет. Поэтому своим методом он лечил людей независимо от заболевания, за что и подвергался справедливой критике. Вместе с тем обучение больного тренировочным приемам самовнушения для активного участия в процессе выздоровления и в наши дни определяет высокую психотерапевтическую ценность этого метода.

Методика Эмиля Куэ

- «школа самообладания путем сознательного самовнушения». Основной причиной любого заболевания Куэ считал человеческое воображение. Поэтому для выздоровления он предлагал своим пациентам ежедневно заниматься самовнушением формул улучшения состояния здоровья.
- Основная формула, которую предлагал Эмиль Куэ, была: "Мои дела с каждым днем во всех отношениях становятся все лучше и лучше!"
- Э.Куэ был уверен, что всякий, живущий с мыслью «Я достигну!», обязательно достигнет.

Что значат фразы, где нет выделения? Как они связаны с остальным текстом?

20-е годы
XX века

Куэ

Самообладание

Все? Всегда?
Многие. Часто.

Активность больного!

Успех

Тренировка

Воля

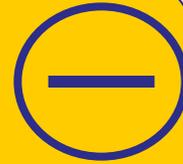
Здоровье

Выздоровление

Воображение

Образы
Внушения

Заболевание



Самовнушение

Я достигну!

Болезнь



Глубокое понимание

- Ключевые блоки
- Ключевые слова: выделить
- Главные мысли (тезисы),
- Общая картинка-схема идеи текста

Рисунок 1

Рабочее понимание

- Определить место, где роем
- Установить элементы: что является смысловыми кирпичиками
- Тема-Рема: въедливо, подробно
- Все связи

Рисунок 2:
детализированная
схема

Детальное строение как есть

- Устранить дубликаты смысловых кирпичиков,
- Сгруппировать по емким блокам (7±2 элемента)
- Симметрия

Рисунок 3:
итоговая, смысловая схема:
Интеллект-карта

Компактная, емкая, запоминающаяся

Деловое взаимодействие
ЛИЦО → Деловое

Не деловое, личное

Эффективные модели

Не-Эффективные

Бандит

Вахтер

Н Достоинство нка

Понимание
целей общения

А
ТЫ?

Инициатива,
идет вперед,
двигает проект

Эго

Чувство
собеседника

Ть

Что
еще?

Секре
тарь,
офици
ант

Отношение на равных
Или сверху

Невежливость,
холодность

шение

Голова прямо

а вбок

Дрессировка

Обучение с **подкреплением** — это вовсе не **система наград и наказаний**.

Награды и наказания

- приходят обычно после того, как действие совершено, часто спустя длительное время (суд).
- не могут воздействовать на уже совершенное действие.

Подкрепление — будь то “положительное”, то, к чему надо стремиться, например, улыбка или ласка, или “отрицательное” — то, чего надо избегать, подобно рывку поводка или нахмуренным бровям — происходит именно во время поведения, на которое надо воздействовать. **Подкрепление** изменяет поведение только тогда, когда дается в правильно выбранный момент.

Дрессировка

Обучение с **подкреплением** — это вовсе не **система наград и наказаний**.

Награды и наказания

- приходят обычно после того, как действие совершено, часто спустя длительное время (суд).
- не могут воздействовать на уже совершенное действие.

Подкрепление

- происходит именно во время поведения, на которое надо воздействовать.
- изменяет поведение только тогда, когда дается в правильно выбранный момент.

Дрессировка

дрессировала собак и лошадей, пользуясь **традиционными методами**, но дельфины — другое дело; на животное, которое просто уплывает от тебя, **не воздействуешь поводком, уздечкой или даже кулаком**. **Положительное подкрепление** — в основном **ведро с рыбой** — единственное, чем мы располагаем.

я оказалась **очарованной** не столько дельфинами, сколько моим с ними **взаимным общением** во время дрессировки.

То, чему я обучилась, работая с **дельфинами**, я стала применять и в дрессировке **других животных**. И я начала замечать, как эта система входит в мою повседневную жизнь. Например, я перестала **кричать** на **своих детей**, потому что заметила, что крик не помогает.

Подмечать поведение, которое мне нужно, и сразу **подкреплять его** — это гораздо более действенно, да к тому же еще и сохраняет мирные отношения в семье.

Дрессировка

Обучение с **подкреплением** — это вовсе не **система наград и наказаний**.

Награды и наказания

- приходят обычно после того, как действие совершено, часто спустя длительное время (суд).
- не могут воздействовать на уже совершенное действие.
- дрессировала собак и лошадей, пользуясь традиционными методами, но дельфины — другое дело; на животное, которое просто уплывает от тебя, не воздействуешь поводком, уздечкой или даже кулаком.

Дрессировка

Подкрепление

- происходит именно во время поведения, на которое надо воздействовать.
- изменяет поведение только тогда, когда дается в правильно выбранный момент.
- я оказалась очарованной не столько дельфинами, сколько моим с ними взаимным общением во время дрессировки.
- То, чему я обучилась, работая с дельфинами, я стала применять и в дрессировке других животных. И я начала замечать, как эта система входит в мою повседневную жизнь. Например, я перестала кричать на своих детей, потому что заметила, что крик не помогает.
- Подмечать поведение, которое мне нужно, и сразу подкреплять его — это гораздо более действенно, да к тому же еще и сохраняет мирные отношения в семье.

Влияние на животных и людей

Дрессировка
через наказание

Система наград и наказаний

Медал
ь

награды

наказания

Традиционное:

не подходит
к свободным.

кричат
ь

Суд

- Совершается после того, как все уже произошло. Прошедшее не меняет.
- На будущее влияет по-разному...

Дрессировка через
подкрепление

Обучение с подкреплением

Действенное
отрицательное,
очаровательно

Улыбка
,
ласка

положительное

отрицательное

Рывок
поводка,
нахмуренные
брови

- Совершается в момент свершения действия
- Меняет, если в правильный момент.

Подмечать!

Тренинги личностного роста

- Часто противопоставляют тренинги навыковые и личностного роста. Это не совсем правильно. Тренинги личностного роста — тоже навыковые, только вырабатывают они навыки не узко конкретные, а универсальные, работающие в широком диапазоне.
- Навык писать карандашом палочки слева направо — навык. Водить машину, пользоваться ложкой, разговаривать на русском или английском, подавать даме руку — это конкретные социальные навыки.
- Но навык «включать голову» и принимать собственные решения, навык позитивного отношения к жизни, навык конструктивного отношения к жизни, так же как навык ответственности и дисциплины — это тоже навыки, а не просто личностные черты. Это то, что вырабатывается в формате стандартной наработки навыков.
- Предположим, я продавец в элитном магазине, продавец неплохой, но хочу двигаться вперед: мне нужны перспективы. Соображаю: мне нужно быть шустрым, а я не умею делать раскладку товара, не умею делать яркую рекламу, медленно читаю, плохо держусь на публике и часто конфликтую. Если на тренинге меня научили раскладывать товар на витрине, дали удачные образцы яркой рекламы, обучили быстрому чтению, отдрессировали поведению на публике и обучили бесконфликтным фразам в типовых конфликтах — я продвинулся. Только: был ли это личностный рост либо приобретение конкретных навыков?
- Раскладка товаров, скорее всего, поможет только в раскладке товаров: это конкретный навык. Хотя если меня обучали смотреть на произведение рук своих с точки зрения другого человека, учили мыслить системно, просчитывая реакции человека с начала входа в магазин до его выхода — это уже моменты личностного роста, поскольку эти умения помогут мне не только в магазине, а уже в широком круге ситуаций.
- Обучение конкретным фразам для предотвращения типовых конфликтов — конкретно-навыковое обучение, социально-психологический тренинг. Обучение же эмоциональной саморегуляции, навыку перехвата инициативы и умению позитивного перевода, умение понимать позитивные намерения людей и конструктивно на них реагировать — это уже обучение навыкам, дающим универсальные результаты, это уже тренинг личностного роста.
- Навык — доведенное до автоматизма умение решать тот или иной вид задачи (чаще всего - двигательной). Всякий новый способ действия, протекая первоначально как некоторое самостоятельное, развернутое и сознательное действие, затем в результате многократных повторений может осуществляться уже в качестве автоматически выполняемого компонента действия, т. е. навык. в собственном смысле слова. В отличие от привычки, навык, как правило, не связан с устойчивой тенденцией к актуализации в определенных условиях. (БСЭ).

Тренинги
личностного
роста

Конкретные,
узкие
навыки

Писать карандашом,
водить машину,
пользоваться ложкой,
говорить по английски,
подавать даме руку...

Тренинги
личностн
ого
роста

Универсальные,
широкого применения
навыки

Включать голову,
позитивное отношение
к жизни,
ответственность и
дисциплина...

Навыковые
тренинги

Раскладка товаров?
Предотвращение конфликтов?

Личностные черты (не вырабатываются)

Способы действия (вырабатываются)



Что не навыки?
Убеждения? Состояния?

Что еще вырабатывается?
Убеждения? Состояния?

Какие бывают ценности

Представьте себе, что человек говорит вам, что СВОБОДА для него важная ценность. Но задайтесь вопросом – «Какая это ценность?» Его **личная**? Или может быть это ценность **того круга людей, в котором он живет**? Ведь в **современной европейской культуре** «свобода» и «независимость» стали общественно одобряемыми ценностями.

А может быть «свобода» и «независимость» это ценности, которые он **«получил в наследство» от своих родителей**. Для папы это было ценностью, и он своим воспитанием привил эту ценность сыну.

А может быть он в течение своей жизни, **на собственном жизненном опыте** понял, что несвободного мужчину не будут уважать мужчины и любить женщины. И тогда свобода и независимость стали для него важными ценностями.

Если человек ценность «свободы» **впитал из культуры**, то это значит, что на самом деле для него **ПРИНАДЛЕЖНОСТЬ К КУЛЬТУРЕ** является гораздо более важной ценностью, чем свобода. И если бы в культуре ценностью было бы «подчинение закону», то для него ценностью стало бы «подчинение», а вовсе не свобода. А значит, на самом деле этим человеком движет вовсе не свобода, а стремление принадлежать к **СОЦИАЛЬНОЙ ГРУППЕ**.

У американцев СВОБОДА - это ценность всей американской культуры. У немцев национальной ценностью является пунктуальность и точность. А в России, пунктуальность и точность вообще не являются ценностями. Вас наоборот будут считать занудой, если вы будете слишком пунктуальны. Зато в России ценностью является **ЩЕДРОСТЬ**. Попробуй не угости гостя от души, и тебя все будут считать жмотом.

И если я разделяю ценности своей культуры, то под всеми этими ценностями - свободой, пунктуальностью или щедростью, всегда лежит гораздо более глубинная ценность - **принадлежность к культуре**. Если **принадлежность к социальной группе** является для меня главной ценностью, то я могу принять от этой группы любую ценность - хоть «не убий», хоть «око за око», хоть либерализм, хоть коммунизм. В зависимости от того, какие ценности господствуют в культуре.

Ценность личная

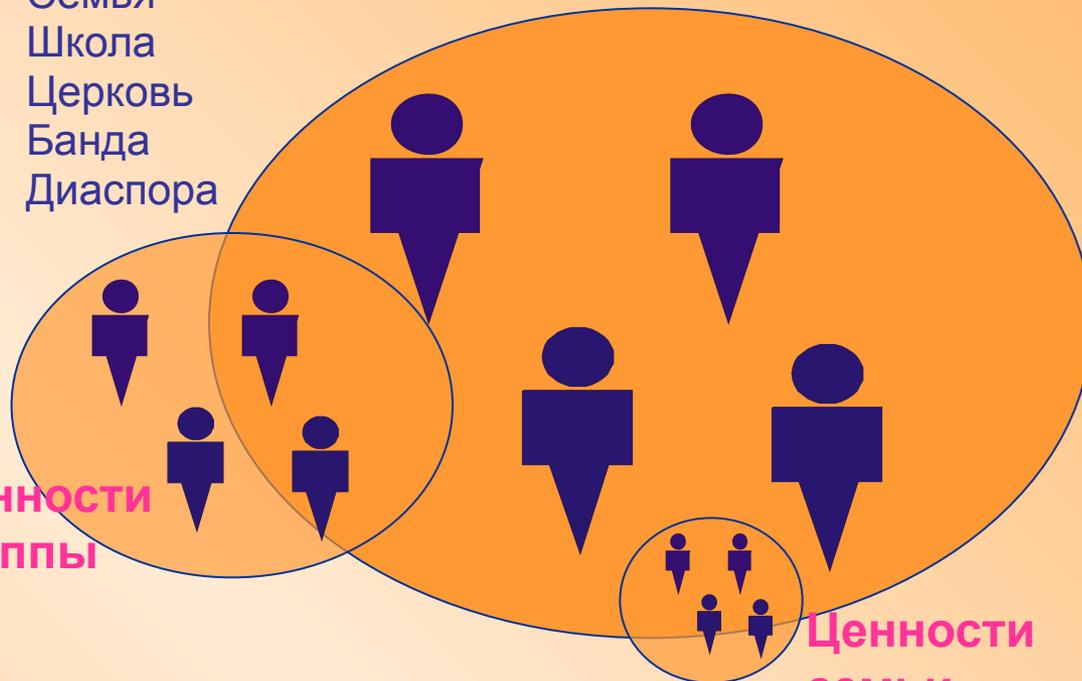


- Нация
- Семья
- Школа
- Церковь
- Банда
- Диаспора

Ценности культуры

Ценности группы

Ценности семьи



Ценность личная



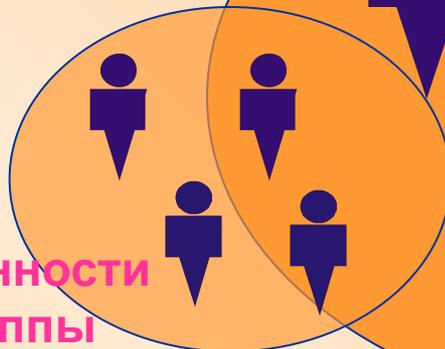
- Создал?

На пустом месте
или выбрал из
списка?



- Нация
- Семья
- Школа
- Церковь
- Банда
- Диаспора

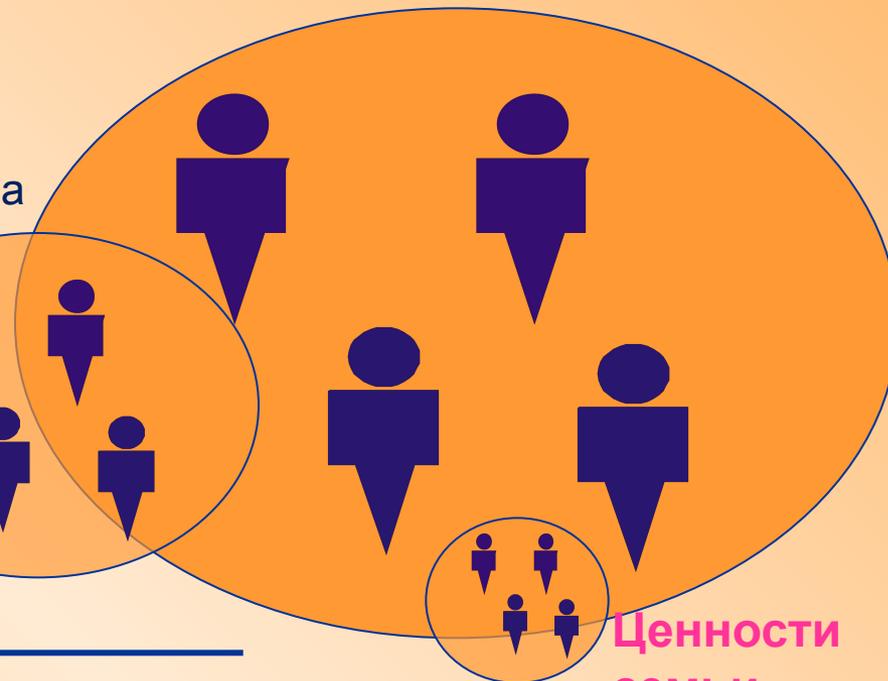
Ценности группы



Получил в наследство:

- ему сознательно привили...
- он случайно впитал...
- выбрал из полученного в наследство списка?

Ценности культуры



Ценности семьи



- Аккуратность
- Щедрость
- Пунктуальность
- Подчинение закону
- **Свобода**

лежит
стремление
принадлеж
ать...

За тягой к свободе нередко лежит
несвободное, шаблонное мышление

Истоки отчуждения людей

Главный девиз Карнеги: "избегайте конфликтов", однако многие психологи считают, что сегодня конфликты и конфликтные ситуации отступают на задний план перед другой, куда более пугающей проблемой современности. Конфликты - это неудача **общения**; они происходят от того, что человек не хочет принимать людей такими, какие они есть. Еще страшнее противоположная крайность - заведомый отказ от **подлинного межличностного контакта** и подмена его формальными поверхностными отношениями. Вместо глубокого искреннего общения - заученный ритуал вежливости, и то - в лучшем случае. Человек всем своим видом и поведением как бы предупреждает другого: "Ты мне интересен лишь как объект, выполняющий свои социальные функции. Меня не интересует, чем ты живешь на самом деле! И ты тоже не переступай порога моего внутреннего мира". Как следствие - глубочайшее одиночество и отчужденность современного человека, что в развитых "постиндустриальных" странах особенно подает повод для серьезной озабоченности врачам-психиатрам.

Внутренняя установка на уклонение от личностного контакта, по сути дела, приводит к тому же результату, что и всякая ложь, разрушающая прежде всего подлинные взаимоотношения людей. Более того, перестав видеть в окружающих людях их личностную глубину, человек просто теряет чувство реальности: он уже не понимает, почему ложь хуже правды. Ведь когда люди общаются с глубокой душевной открытостью, правдивость сближает их, а любая попытка покривить душой отдаляет друг от друга. Когда же их общение поверхностно-формально, то правдивость обесценивается, а ложь, напротив, перестает страшить потерей взаимной близости - нельзя потерять то, чего нет....

Истоки отчуждения людей

Главный девиз Карнеги: "избегайте конфликтов", однако многие психологи считают, что сегодня конфликты и конфликтные ситуации отступают на задний план перед другой, куда более пугающей проблемой современности.

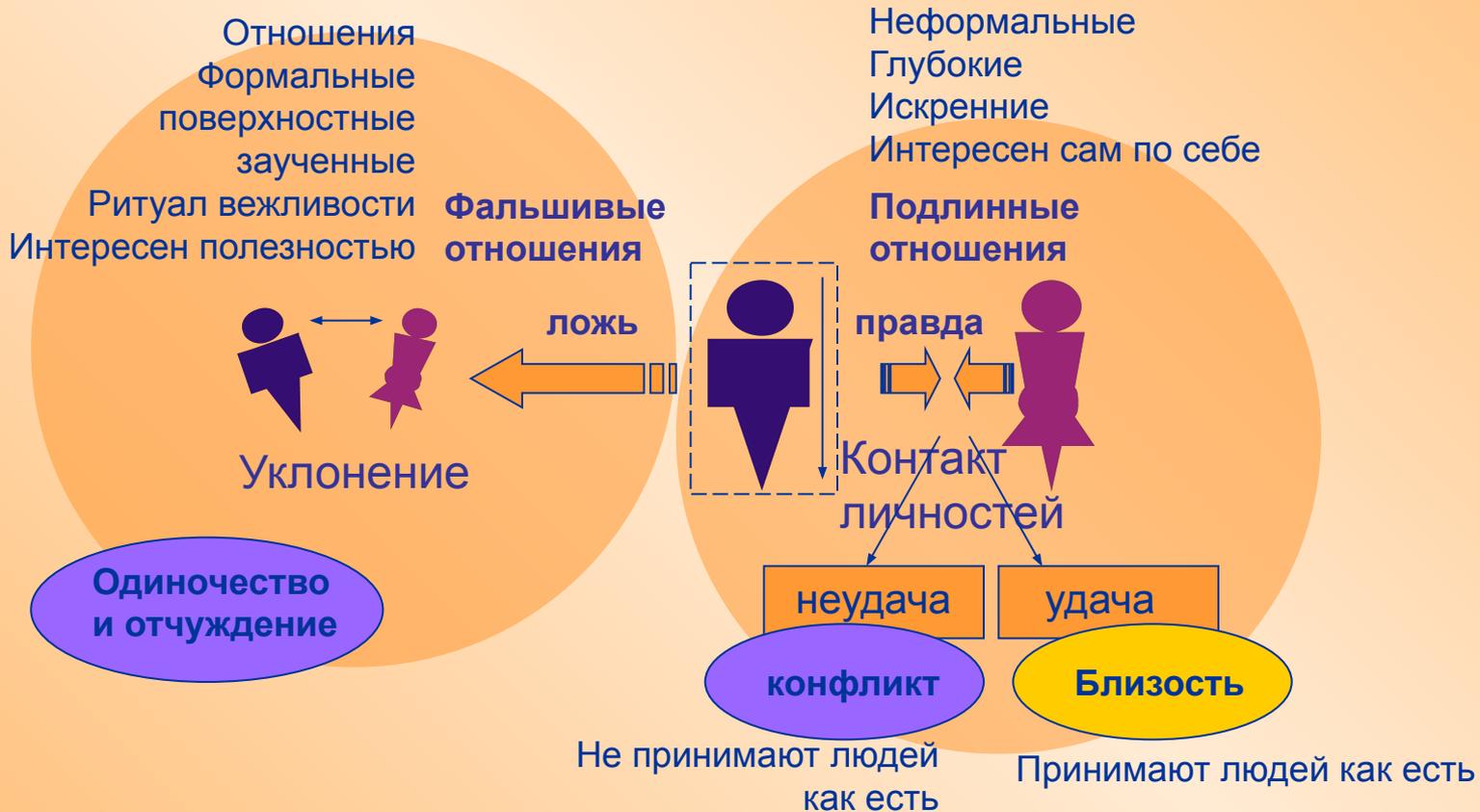
Конфликты - это неудача **общения**;

они происходят от того, что человек не хочет принимать людей такими, какие они есть.

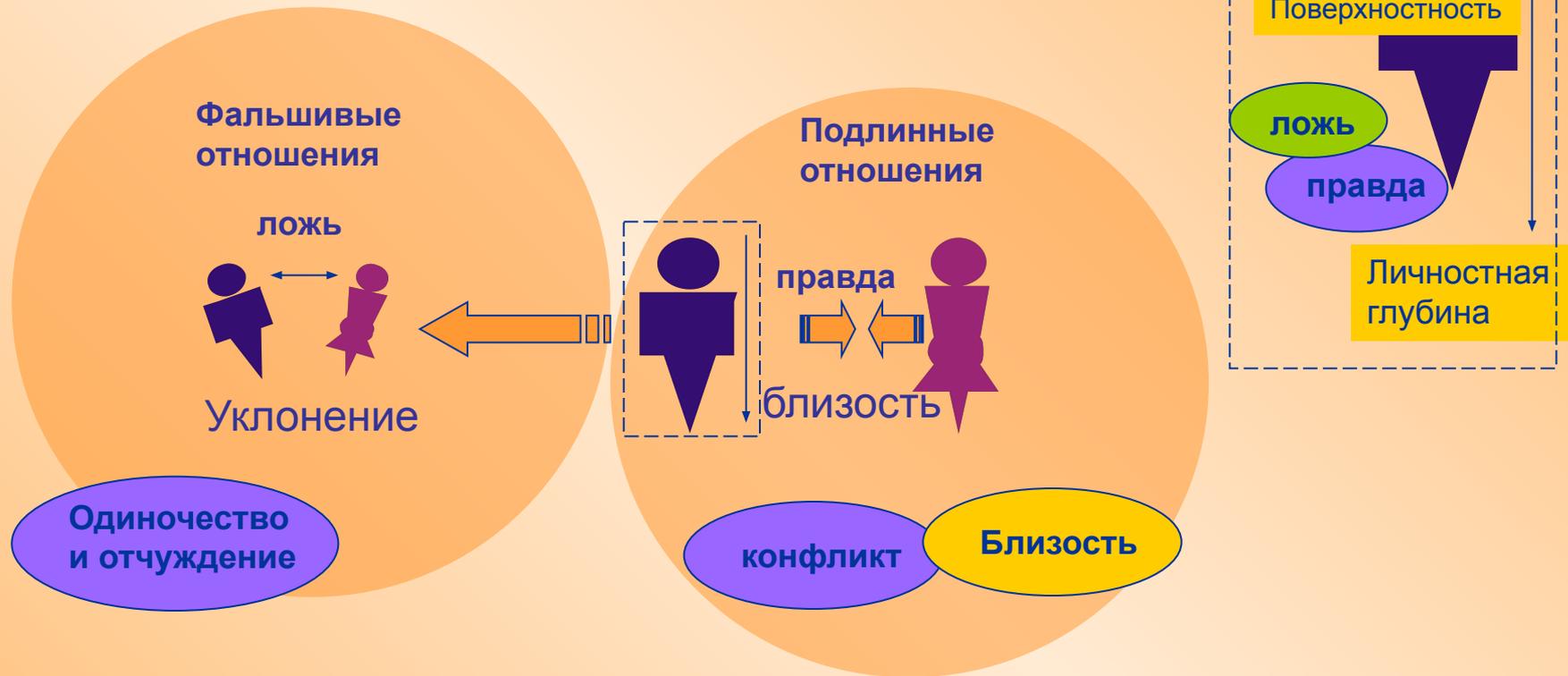
Еще страшнее противоположная крайность - заведомый отказ от **подлинного межличностного контакта** и подмена его **формальными поверхностными отношениями**. Вместо **глубокого искреннего общения** - **заученный ритуал вежливости**, и то - в лучшем случае. Человек всем своим видом и поведением как бы предупреждает другого: "Ты мне интересен лишь **как объект, выполняющий свои социальные функции**. Меня не интересует, чем ты живешь на самом деле! И ты тоже **не переступай** порога моего внутреннего мира".

Следствие - одиночество и отчужденность современного человека и повод для серьезной озабоченности врачам-психиатрам..

Истоки отчуждения людей



Истоки отчуждения людей



- Ищите возможность строить настоящие, глубокие отношения.
- Это отношения открытые, близкие и глубокие
- Все другое – страшный ужас.
- Конфликт – не страшен, если он проявление открытости и близости
- Чтобы не было ненужных конфликтов, учитесь принимать людей

Паразит и Деятель: ваш выбор?

Имидж

Как вы думаете, по какой причине человек вообще задумывается об имидже? Какая цель существует у человека, заботящегося об изменении своего облика? Верно, скорее всего, он ищет положительной оценки окружающих и, как следствие, психологического комфорта, успеха в личной жизни, в деловом общении и своем деле. И создание имиджа – это одно из средств. Хотя, конечно, далеко не единственное и не главное, но все-таки имеющее значение.

При этом личное обаяние возможно во всех стилях и образах, и лучше, если вы умеете быть гибким и разным, тогда любому человеку, с которым вы общаетесь, вы сможете показать себя таким, каким он вас ожидает увидеть. И, что очень важно, в любой ситуации обаятельно выглядит прежде всего естественность, не напряженность, внутренняя свобода. При этом, конечно, если только вы не гениальный актер, далеко не всякий образ будет на вас «смотреться». Если вы играете образ, в котором сами чувствуете себя неловко, неорганично, если вы переигрываете или «надеваете» на себя что-то совершенно неблизкое, ваш «зритель» неизбежно почувствует фальшь и наигранность вашего облика. Поэтому надо учитывать некоторую реальность: в человеке существует часть личности, которую можно изменить, и часть личности, которую изменить нельзя, даже если вы (пофантазируем) полностью изменяете свою внешность.

Имидж

Создание имиджа – это одно из средств достижения **успеха**.

При этом **личное обаяние** возможно во всех стилях и образах, и лучше, если вы умеете быть гибким и разным, тогда любому человеку, с которым вы общаетесь, вы **сможете показать себя таким, каким он вас ожидает увидеть**.

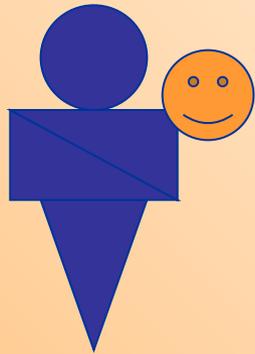
И, что очень важно, в любой ситуации **обаятельно** выглядит прежде всего естественность, не напряженность, внутренняя свобода.

При этом, конечно, если только вы не гениальный актер, далеко не всякий образ будет на вас **«смотреться»**. Если вы играете образ, в котором сами чувствуете себя неловко, неорганично, если вы переигрываете или **«надеваете»** на себя что-то совершенно неблизкое, ваш «зритель» неизбежно почувствует **фальшь и наигранность** вашего облика.

Поэтому надо учитывать некоторую реальность: в человеке существует часть личности, которую можно изменить, и часть личности, которую изменить нельзя, даже если вы (пофантазируем) полностью изменяете свою внешность.

другие средства

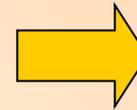
Облик



+ оценка

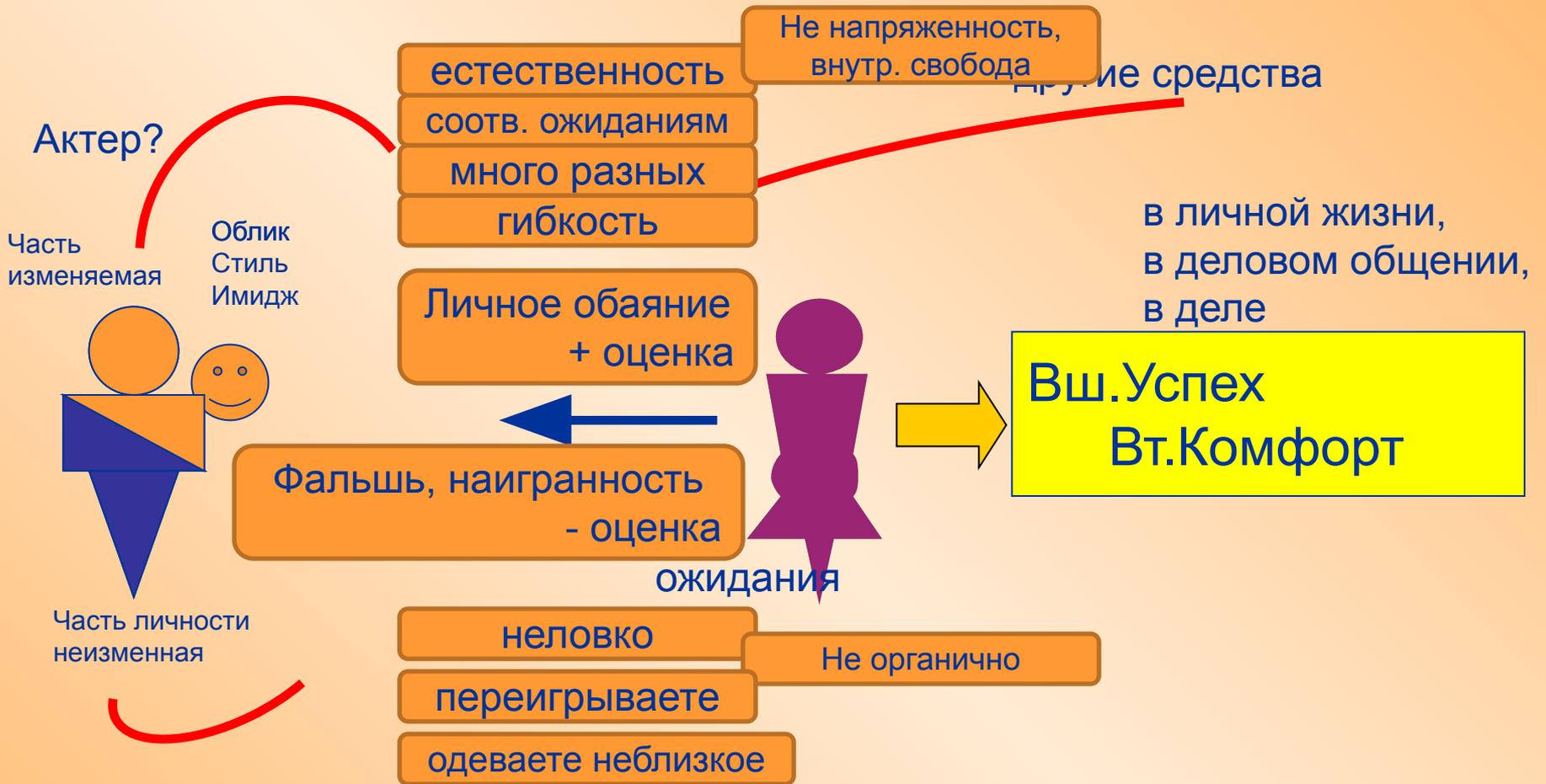


- оценка



Вш.Успех
Вт.Комфорт

в личной жизни,
в деловом общении,
в деле



Чтение-презентация

Запоминать, а не понимать

Бегло прочитайте текст целиком. Во время чтения отмечайте карандашом все формальные ярлычки: важные даты, имена, ключевые определения и понятия.

Отмеченные ярлычки выпишите на бумагу и выучите. Для лучшего запоминания повторите эти ярлычки три раза вслух или расскажите трем разным людям.

Если вы собираетесь презентовать текст устно прикиньте на бумаге короткий план рассказа. На основе плана составьте свой рассказ и один раз проговорите его вслух.

Жизненный мир

- Каждый человек видит мир по-своему. Например, кто-то видит привычный мир - враждебным, кто-то - дружелюбным. Такие люди по-разному будут реагировать на происходящее с ними. Первый встретится с незнакомым человеком - и насторожится: незнакомый во враждебном мире - враг, до тех пор, пока не доказал обратного. От него нужно защищаться, а лучше - самому напасть первому. Ударить словом, недоверием, холодностью.
- Для человека, видящего вокруг себя дружелюбный мир, незнакомый человек - это друг, который об этом еще не знает. Ему можно поверить, ему можно улыбнуться, с ним можно познакомиться. В дружелюбном мире - в драку не лезут, а тепло интересуются, устанавливают контакт, завязывают знакомство. Согревают теплой улыбкой и поддерживают добрыми словами.
- Однако, то же самое с точки зрения человека во враждебном мире будет выглядеть по-другому: «Человек втирается в доверие, чтобы выведать слабые места».
- Каждый воспринимает происходящее через свой фильтр или через свою волшебную призму, получая в результате свою картинку, свою сказку о мире. А в основе всех мелких, частных картинок лежит главная, базовая картинка - какой мир в целом. Дружественный или враждебный, трудный или легкий. Мир ясный, простой и просторный - или заставленный ограничениями, сложный и туманный. Мир Арены или Детский сад. Джунгли или Мир человеческих встреч. Каждый из нас живет в своем жизненном мире, строя свои отношения на основании того, что он сам про этот мир придумал - или на основании того, что окружающие его люди приучили в мире видеть.
- Зачем про это знать? Тот, кто узнает себя в том или ином мире, имеет возможность или утвердить себя в нем, или предпринять усилия, чтобы переключить себя в другое состояние и жизнь в другом мире.

Жизненный мир

Каждый человек видит мир по-своему.

Например, кто-то видит привычный мир - враждебным, кто-то - дружелюбным.

Такие люди по-разному будут реагировать на происходящее с ними. Первый встретится с незнакомым человеком - и насторожится: незнакомый во враждебном мире - враг, до тех пор, пока не доказал обратного. От него нужно защищаться, а лучше - самому напасть первому. Ударить словом, недоверием, холодностью.

Для человека, видящего вокруг себя дружелюбный мир, незнакомый человек - это друг, который об этом еще не знает. Ему можно верить, ему можно улыбнуться, с ним можно познакомиться. В дружелюбном мире - в драку не лезут, а тепло интересуются, устанавливают контакт, завязывают знакомство. Согревают теплой улыбкой и поддерживают добрыми словами.

Однако, то же самое с точки зрения человека во враждебном мире будет выглядеть по-другому: «Человек втирается в доверие, чтобы выведать слабые места».

Каждый воспринимает происходящее через свой фильтр или через свою волшебную призму, получая в результате свою картинку, свою сказку о мире.

А в основе всех мелких, частных картинок лежит главная, базовая картинка - какой мир в целом.

Дружественный или враждебный, трудный или легкий. Мир ясный, простой и просторный - или заставленный ограничениями, сложный и туманный. Мир Арены или Детский сад. Джунгли или Мир человеческих встреч.

Каждый из нас живет в своем жизненном мире, строя свои отношения на основании того, что он сам про этот мир придумал - или на основании того, что окружающие его люди приучили в мире видеть.

Зачем про это знать? Тот, кто узнает себя в том или ином мире, имеет возможность или утвердить себя в нем, или предпринять усилия, чтобы переключить себя в другое состояние и жизнь в другом мире.

Жизненный мир

Каждый человек видит мир по-своему.

Например, кто-то видит привычный мир - враждебным, кто-то - дружелюбным.

Примеры (иллюстрации): виды базовых миров.

Каждый воспринимает происходящее через свой фильтр или через свою волшебную призму, получая в результате свою картинку, свою сказку о мире.

Получая свои мелкие, частные картинки.

А в основе всех мелких, частных картинок лежит главная, базовая картинка - какой мир в целом.

Примеры базовых миров.

Каждый из нас живет в своем жизненном мире, (следовательно) строя свои отношения

на основании того, что он сам про этот мир придумал - или на основании того, что окружающие его люди приучили в мире видеть.

Зачем про это знать? Тот, кто узнает себя в том или ином мире, имеет возможность:

- утвердить себя в нем, или
- переключить себя в другое состояние и жизнь в другом мире.

.

Жизненный мир

Каждый человек видит мир по-своему

Примеры Базовых миров

Как это происходит? – описание механизма.

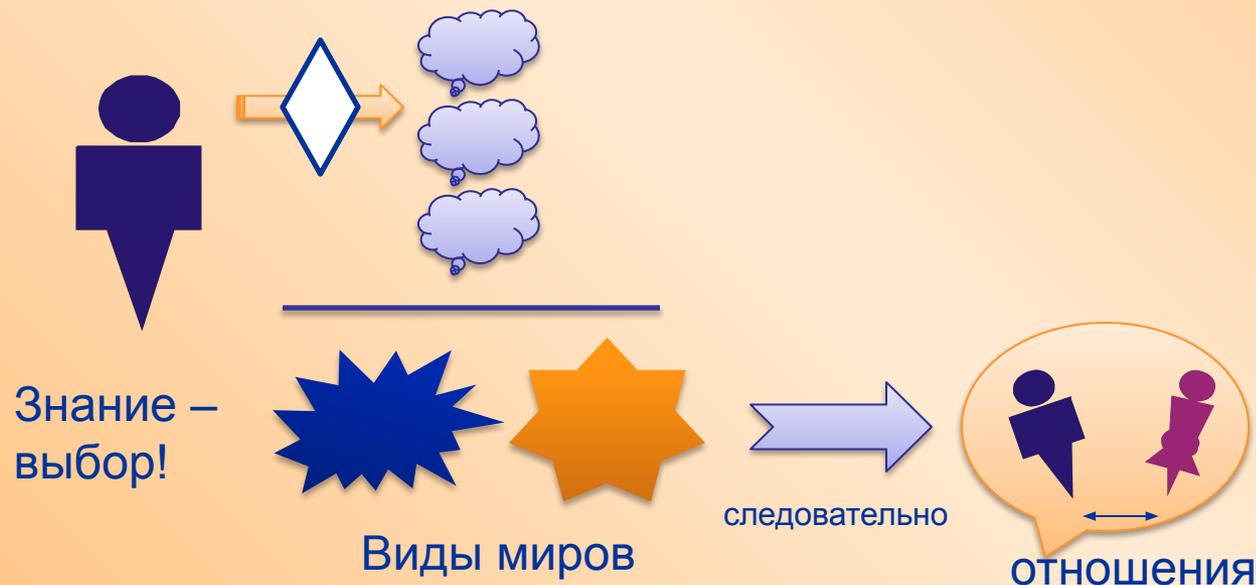
Каждый воспринимает происходящее через свой фильтр или через свою волшебную призму, получая в результате свою картинку, свою сказку о мире.

Какой вы видите мир, такие и имеете (строите) отношения.

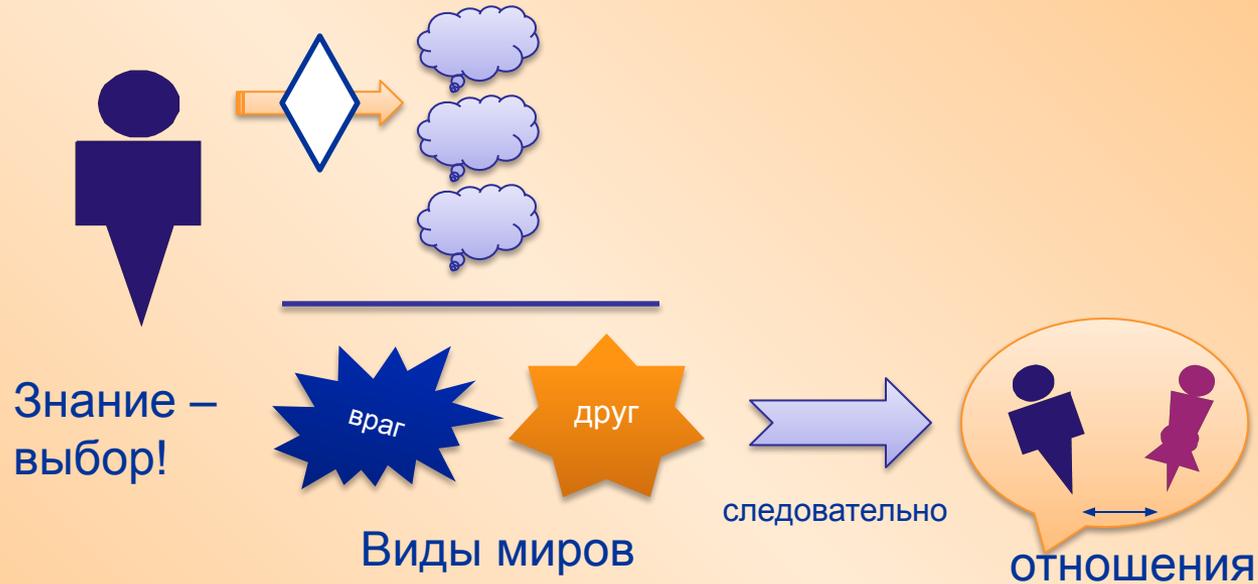
Зачем про это знать?

Тот, кто узнает себя в том или ином мире, имеет возможность:

- утвердить себя в нем, или
- переключить себя в другое состояние и жизнь в другом мире.



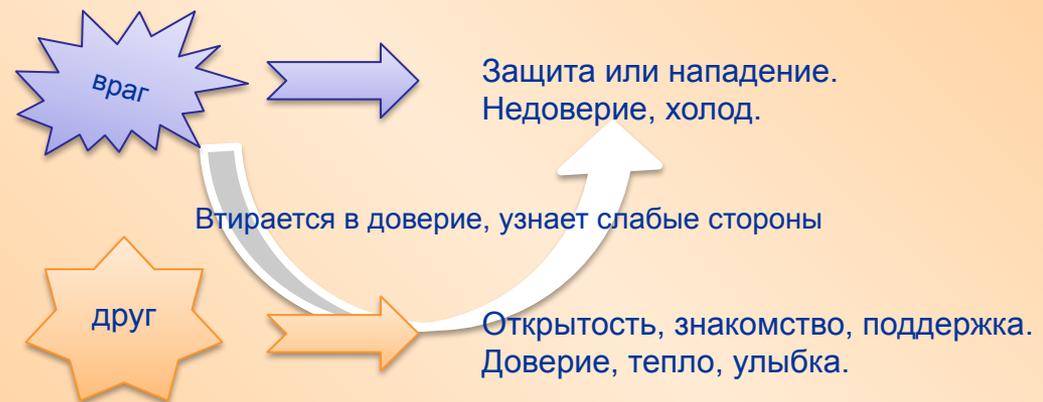
Жизненный мир



Такие люди по-разному будут реагировать на происходящее с ними. Первый встретится с незнакомым человеком - и насторожится: незнакомый во враждебном мире - враг, до тех пор, пока не доказал обратного. От него нужно защищаться, а лучше - самому напасть первому. Ударить словом, недоверием, холодностью.

Для человека, видящего вокруг себя дружелюбный мир, незнакомый человек - это друг, который об этом еще не знает. Ему можно верить, ему можно улыбнуться, с ним можно познакомиться. В дружелюбном мире - в драку не лезут, а тепло интересуются, устанавливают контакт, завязывают знакомство. Согреваются теплой улыбкой и поддерживают добрыми словами.

Однако, то же самое с точки зрения человека во враждебном мире будет выглядеть по-другому: «Человек втирается в доверие, чтобы выведать слабые места».



Логические блоки текста

Тезис

Указание, как правильно думать или делать

Комментарии

Уточнения и пояснения

Обоснование

Логика, опыт, авторитеты

Иллюстрации

Как это бывает