

Rejstriky tvrzení, hypotéz, závěrů,...

<i>Typ</i>	<i>Odkaz</i>	<i>Popis</i>	<i>str.</i>
Tvrzení	Úvod ke druhému dílu!Tvrzení1	Pro potřeby antecepce nemáme nic, než přibližné modely skutečnosti.	34
Tvrzení	Nemáme nic než modely!Tvrzení1	Pro potřeby antecepce nemáme nic, než přibližné modely skutečnosti.	37
Tvrzení	Autopoietické systémy!Tvrzení1	Nemáme nic jiného, než modely.	40
Tvrzení	Vlastní a cizí!Tvrzení1	Každý A-subjekt odmítá uvnitř sebe cizí.	46
Tvrzení	Vlastní a cizí!Tvrzení2	A-subjekt s délkou života podstatně delší, než je jeho doba reprodukce musí v proměnlivém prostředí trénovat rozlišování cizího.	46
Tvrzení	Optimisté a pesimisté!Tvrzení1	Životaschopný A-subjekt lze v průměru za dostatečný časový interval zařadit do jedné ze 3 základních strategií, které jsou realista, optimista a pesimista.	49
Tvrzení	Moc volby!Tvrzení1	Subjekt A1, který má možnost volby mezi V1 a V2, má větší moc nad okolními subjekty A2, A3,..., An, než pokud je mu dána pouze volba V1.	52
Tvrzení	Projevy vůle A-subjektu!Tvrzení1	Projeví-li subjekt A1 svou vůli V1 vůči subjektu A2, který tuto vůli pochopí, vyvolá to v obou aktérech antecepce, že A1 bude při dosažení cíle V1 pociťovat antecepční slast, zatímco při znemožnění cíle V1 bude A1 pociťovat antecepční muka.	54
Tvrzení	Antecepční aparát kolektivu kon!Tvrzení1	Antecepční aparát kolektivu konverguje k malému počtu strategií.	59
Tvrzení	Teorie příběhů!Tvrzení1	Příběhy chrání proti zahlcení	71
Tvrzení	Teorie příběhů!Tvrzení2	Přírodní zákony jsou příběhy	71
Tvrzení	Jak vzniká reálný příběh!Tvrzení1	Slova jsou příběhy.	77
Tvrzení	Jak vzniká reálný příběh!Tvrzení2	Předávání příběhů	77
Tvrzení	Jak vzniká reálný příběh!Tvrzení3	V příběhu má nejdůležitější význam konec a začátek	77
Tvrzení	Antecepční hodnota příběhu!Tvrzení1	Nulová antecepční hodnota pro A-subjekt	81
Tvrzení	Metody předání příběhu!Tvrzení1	Lepší je příběh méně ježatý.	83
Tvrzení	Metody předání příběhu!Tvrzení2	Ze dvou stejně košatých příběhů je lepší ten méně ježatý i když je delší.	83
Tvrzení	Segmentování příběhu!Tvrzení1	Příběh s košatostí >1 nelze segmentovat kdekoli.	93
Tvrzení	Vnitřní jazyk a sny!Tvrzení1	Sny slouží k testování příběhů	103
Tvrzení	Vědomí!Tvrzení1	Vědomí vyžaduje aspoň dvě strategie	112
Tvrzení	Soutěž projektů!Tvrzení1	Neexistuje rozhodčí	128
Tvrzení	Soutěž projektů!Tvrzení2	Nadržování realizátora	128
Tvrzení	Soutěž projektů!Tvrzení3	Vyšší projekt má moc obětovat nižší projekt	128
Tvrzení	Soutěž projektů!Tvrzení4	Hierarchické struktury převládají nad síťovými	128
Tvrzení	Antecepční neurčitost!Tvrzení1	Antecepční prostor je metrický	131
Tvrzení	Antecepční neurčitost!Tvrzení2	Antecepční neurčitost	131
Tvrzení	Sebeprezentace a příjmy!Tvrzení1	Pro míru sebeprezentace existuje optimum.	135
Tvrzení	Seznamy!Tvrzení1	Pořádek = uspořádání podle seznamu.	181
Tvrzení	Tříděný operační seznam!Tvrzení1	Existence operačního seznamu	200

<i>Typ</i>	<i>Odkaz</i>	<i>Popis</i>	<i>str.</i>
Tvrzení	Dialog - zárodek vyššího celku!Tvrzení1	Pokud je nějaký sled příběhů dialogem, pak jej lze rozložit na jednoduchý dialog.	241
Tvrzení	Dialog - zárodek vyššího celku!Tvrzení2	Dialog, který nelze převést na obecný dialog, není ve skutečnosti dialogem	241
Tvrzení	Dialog - zárodek vyššího celku!Tvrzení3	Jakmile v daném prostoru subjekty používají mezi sebou funkční komunikační prostředek, vzniká základ pro vznik vyššího antecepčního subjektu.	241
Tvrzení	Princip soutěžení!Tvrzení	Antecepční subjekt se dobrovolně vzdá svých zdrojů jedině ve víře v přínos pro svou budoucnost nebo budoucnost své skupiny.	271
Tvrzení	Soutěž o nejlepší antecepci!Tvrzení1	Pro posouzení role člena kolektivu je klíčové, zda má zájem na budoucnosti kolektivu.	274
Tvrzení	Soutěž o nejlepší antecepci!Tvrzení2	U vyššího A-subjektu (kolektivu) K1, v němž je potlačena vnitřní férová soutěž, dojde ke zhoršení antecepce celého K1.	274
Tvrzení	Rozhodčí ve férové soutěži!Tvrzení1	Účast ve vyšší férové soutěži je nutnou podmínkou k férovosti v soutěžích nižších.	283
Tvrzení	Boj o postavení rozhodčího!Tvrzení1	Každý soudce je ve vyšším postavení, než účastníci soutěže, v níž je soudce po celou dobu soutěže uznáván jako rozhodčí.	289
Tvrzení	Boj o postavení rozhodčího!Tvrzení2	V soutěži s dlouhodobým trváním o stejné zdroje je subjekt radši v roli rozhodčího, než v roli rozsuzovaného.	289
Tvrzení	Boj o postavení rozhodčího!Tvrzení3	Role rozhodčího se při dlouhodobém trvání soutěže stane předmětem samostatné soutěže.	289
Tvrzení	Boj o postavení rozhodčího!Tvrzení4	Pokud je role rozhodčího v soutěži spojena současně s rolí soutěžícího o zdroje v téže soutěži, je ohrožena férovost této soutěže.	289
Tvrzení	Přečíslení a úsporná soutěž!Tvrzení1	Smysl života individua: "Smyslem individuálního života jedince je účastnit se soutěže o přežití svého druhu až celého ekosystému."	298
Tvrzení	Zastřešení teorie příběhů!Tvrzení1	FARS a EARS jsou nutně podmnožinou všech A-subjektů.	326
Definice	Úvod ke druhému dílu!Definice1	Antecepční subjekt je projekt s primárním zájmem o budoucnost svou, nebo vyšší skupiny, k níž patří.	34
Definice	Vlastní a cizí!Definice1	Součást S1 uvnitř A-subjektu A1 je pokládána za vlastní, pokud má zájem o budoucnost A1	46
Definice	Vlastní a cizí!Definice2	Součást S2 uvnitř A-subjektu A1 je pokládána za tolerovanou, pokud nepůsobí významně proti budoucnosti A1.	46
Definice	Vlastní a cizí!Definice3	Součást S3 uvnitř A-subjektu A1 je pokládána za cizí, není-li ani vlastní, ani tolerovaná.	46
Definice	Vlastní a cizí!Definice4	Řekneme, že A-subjekt odmítá S3, pokud existuje příležitost si S3 ponechat, nebo se jí zbavit, a A1 antecepuje, že příležitost zbavit se S3 využije.	46
Definice	Optimisté a pesimisté!Definice1	Pesimisté - strategie subjektů, snažících se především vyhnout antecepčním mukám.	49
Definice	Optimisté a pesimisté!Definice2	Optimisté - Strategie subjektů, snažících se především zajistit si antecepční slast.	49

<i>Typ</i>	<i>Odkaz</i>	<i>Popis</i>	<i>str.</i>
Definice	Optimisté a pesimisté!Definice3	Realisté - Strategie subjektů, používajících přirozené působení antecepčních muk i slasti bez jejich systematického vychýlení.	49
Definice	Optimisté a pesimisté!Definice4	Masochisté - strategie subjektů, snažících se především přivodit si antecepční muka.	49
Definice	Optimisté a pesimisté!Definice5	Asketové - strategie subjektů, snažících se především vyhnout antecepční slasti.	49
Definice	Optimisté a pesimisté!Definice6	Pozitivní antecepce je antecepce kladného výsledku.	49
Definice	Optimisté a pesimisté!Definice7	Negativní antecepce je antecepce záporného výsledku.	49
Definice	Moc volby!Definice1	Moc je schopnost antecepčních subjektů zvolit si reakci na identifikovanou událost.	52
Definice	Moc volby!Definice2	Má-li subjekt A1 za jinak stejné situace jako subjekt A2 větší množinu dostupných voleb reakcí, má větší moc, než subjekt A1.	52
Definice	Projevy vůle A-subjektu!Definice1	Vůle je takový stav A-subjektu, z něhož v daném okamžiku vede nejsilnější směr antecepce k dosažení antecepční slasti.	54
Definice	Projevy vůle A-subjektu!Definice2	Odpor je takový stav A-subjektu, z něhož v daném okamžiku vede nejsilnější směr antecepce se snahou vyhnout se antecepčním mukám.	54
Definice	Projevy vůle A-subjektu!Definice3	Projev vůle je takové jednání A-subjektu, v němž v daném okamžiku zviditelní pro vnější pozorovatele svou vůli.	54
Definice	Projevy vůle A-subjektu!Definice 4	Projev odporu je takové jednání A-subjektu, v němž v daném okamžiku zviditelní pro vnější pozorovatele svůj odpor.	54
Definice	Projevy vůle A-subjektu!Definice5	Nabídka N1 je takový projev vůle A1, který je směřován k A2.	54
Definice	Antecepční aparát kolektivu kon!Definice1	Extrémní je taková strategie, která nebyla vyřazena v průběhu konvergence, ale již zastává taková podmnožina členů, kteří nemohou volbu kolektivu ovlivnit.	59
Definice	Antecepční aparát kolektivu kon!Definice2	Vítězná je taková strategie, která nebyla vyřazena v průběhu konvergence, a která není extrémní.	59
Definice	Teorie příběhů!Definice1	Příběh je pro určitý A-subjekt A1 souhrnem informací vzájemně obvykle propojených v čase, který skýtá tomuto A1 naději, že by mohl být využit pro antepecí.	71
Definice	Teorie příběhů!Definice2	Univerzální přírodní zákon	71
Definice	Teorie příběhů!Definice1	Emoce subjektu A1, spojená s příběhem P je dvojice reálných čísel (S,M), kde na první souřadnici je míra slasti, na druhé souřadnici míra muk, které si A1 přiřadil k danému příběhu při jeho posledním využití.	71
Definice	Teorie příběhů!Definice2	Velikost emoce je $E = S, M = \sqrt{S^2 + M^2}$.	71
Definice	Teorie příběhů!Definice3	Emoci podle Definice1 prohlásíme za komplexní číslo, kde reálná složka je slast, a imaginární jsou muka. Tím máme na prostoru emocí definovány aritmetické operace sčítání a násobení emocí.	71

<i>Typ</i>	<i>Odkaz</i>	<i>Popis</i>	<i>str.</i>
Definice	Události!Definice1	Událost	75
Definice	Události!Definice2	Lokalizovaná událost	75
Definice	Jak vzniká reálný příběh!Definice1	Učitel příběhu	77
Definice	Antecepční hodnota příběhu!Definice1	Antecepční hodnota příběhu	81
Definice	Antecepční hodnota příběhu!Definice2	Antecepčně totožné příběhy	81
Definice	Antecepční hodnota příběhu!Definice3	Antecepčně ekvivalentní příběhy	81
Definice	Metody předení příběhu!Definice1	Lepší příběh	83
Definice	Metody předení příběhu!Definice2	Ježatost příběhu	83
Definice	Metody předení příběhu!Definice3	Košatost příběhu	83
Definice	Metody předení příběhu!Definice4	Antecepční hodnota příběhu	83
Definice	Segmentování příběhu!Definice	Příběh musí mít jeden začátek, jeden konec a být souvislý přes hlavní větev.	93
Definice	Vědomí!Definice1	Způsob tvorby hypotéz v nitru AA budeme nazývat Hypotézová strategie (HS)	112
Definice	Vědomí!Definice2	Realizovatelné projekty	112
Definice	Myšlení!Definice1	Myšlení je výběr ze seznamu s cílem uskutečnit budoucí (dosud neustavený) projekt.	115
Definice	Projekty!Definice1	Projekt je seznam, který chce být realizován na příběh některým A-subjektem.	125
Definice	Antecepční neurčitost!Definice1	Antecepční vzdálenost mezi dvěma stavy	131
Definice	Antecepční neurčitost!Definice2	Antecepční přesnost	131
Definice	Projekty a důvěra!Definice1	Důvěra je stav ochoty v určitém okamžiku poskytnout část svých zdrojů na uskutečnění projektu či na podporu realizátora projektu.	148
Definice	Seznamy!Definice1	Hermeneutický aparát (dále HA) je funkční celek, zodpovědný za čtení v seznamu cílů a zápis do seznamu projektů. Název "Hermeneutický" vyjadřuje, že při výběru položky v dané situaci tuto položku fakticky pro iniciátora čtení, jímž je AA, interpretuje.	181
Definice	Velikost odkazovaných seznamů!Definice1	Pochopení zapamatovaného příběhu je vybudování další vnitřní struktury uvnitř A-subjektu a její začlenění do existujících struktur v AA tak, že umožňuje A-subjektu lepší antecepci, než před jeho pochopením.	216
Definice	Konservativismus-strach z nerov!Definice1	Stabilní okolí pro subjekt A1	224
Definice	Konservativismus-strach z nerov!Definice2	Časový interval T_{kons} pro antecepční subjekt A1 je doba, v níž A1 subjektivně posuzuje stabilitu svého okolí a je určen vzorcem	224
Definice	Dialog - zárodek vyššího celku!Definice1	Elementární příběh má košatost 1 a ježatost ≤ 2 .	241
Definice	Dialog - zárodek vyššího celku!Definice2	Význam elementárního příběhu se podstatně nezmění, pokud počátek příběhu a jeho konec zůstane zachován.	241
Definice	Dialog - zárodek vyššího celku!Definice3	Krátký příběh je takový elementární příběh, kde vypravěč i posluchač je schopen tento příběh bez podstatné změny významu zopakovat v pojmech, které jsou mu vlastní.	241

<i>Typ</i>	<i>Odkaz</i>	<i>Popis</i>	str.
Definice	Dialog - zárodek vyššího celku!Definice4	Jednoduchý dialog je série krátkých příběhů, které jsou střídavě pronášeny subjektem A a subjektem B. Přitom je podmínkou, že posluchač krátkého příběhu, který by ho podle definice dovedl bez podstatné změny významu zopakovat, by jej dovedl použít ke své antecepci mimo probíhající dialog.	241
Definice	Dialog - zárodek vyššího celku!Definice5	Obecný dialog je taková série příběhů, střídavě pronášených subjektem A a subjektem B, která lze převést na jednoduchý dialog.	241
Definice	Vliv délky seznamu ve skupině!Definice1	Optimalizovaný seznam je takový seznam, v němž došlo k odstranění duplicit, byl seskupen podle podobnosti položek a strukturován tak, že čas k nalezení položky skupiny, resp. zjištění, že v seznamu taková položka není, není delší, než při jiném uspořádání položek téhož seznamu.	250
Definice	Přečíslení a úsporná soutěž!Definice1	Účelné jednání je takové chování A-subjektu A1, které je uskutečňováno s cílem naplnění konkrétní antecepce subjektu A1.	298
Definice	Přečíslení a úsporná soutěž!Definice2	Účel určitého předmětu nebo jevu pro A-subjekt A1 je cíl, k němuž směřuje účelové jednání A1.	298
Definice	Přečíslení a úsporná soutěž!Definice3	Účel existence nějakého předmětu pro A-subjekt A1 je množina všech potenciálních účelů daného předmětu pro A1.	298
Definice	Přečíslení a úsporná soutěž!Definice4	Smysl života A-subjektu A1 je to, co je převažujícím účelem existence takového A-subjektu, a to při jeho posuzování jako člena toho vyššího antecepčního systému, který je příčinou existence A1.	298
Definice	Neférové soutěže!Definice1	Neférová soutěž	309
Definice	Neférové soutěže!Definice2	Férové soutěžení	309
Definice	Neférové soutěže!Definice3	Férová soutěž	309
Definice	Soutěž u podměrečných projektů!Definice1	Podměrečný projekt je takový, jehož nadějnost na získání zdrojů je převyšena rizikem s uskutečňováním projektu spojeným.	318
Definice	Zastřešení teorie příběhů!Definice1	Systém, který ob stojí v měnicích se vnějších podmínkách a sám sebe reprodukuje, přičemž jej lze rozeznat nějakou hranicí (povrchem těla) od vnějšího prostředí nazveme FARS (Fully AutoReproductive System)	326
Definice	Zastřešení teorie příběhů!Definice2	EARS	326
Definice	Různost povah!Definice1	Povaha je těžiště shluku bodů v prostoru vlastností zařazovaných A-subjektů.	332
Konvence	Antecepční hodnota příběhu!Konvence	Příběhem budeme rozumět nejlepší příběh ze třídy antecepčně ekvivalentních příběhů.	81
Hypotéza	Úvod ke druhému dílu!Hypotéza1	Vše živé, co můžeme dostatečně dlouho pozorovat, je součástí nějakého antecepčního systému.	34

<i>Typ</i>	<i>Odkaz</i>	<i>Popis</i>	<i>str.</i>
Hypotéza	Optimisté a pesimisté!Hypotéza1	Antecepční subjekt neustále hraje v malých krocích proti pravděpodobnosti. V souhrnu antecepuje, že věci dopadnou lépe, než to vypadalo před událostí.	49
Hypotéza	Moc volby!Hypotéza1	Všechny obchody jsou ve skutečnosti směnamí voleb.	52
Hypotéza	Antecepční aparát kolektivu kon!Hypotéza1	Počet vítězných strategií u malých a velkých kolektivů nepřekračuje malou číselnou konstantu danou konstrukcí členů.	59
Hypotéza	Antecepční aparát kolektivu kon!Hypotéza2	Pokud v kolektivu probíhá výměna informací síťově s dostatečnou intenzitou a počtem vazeb, je pravděpodobnější, že nebude vyřazena dobrá strategie.	59
Hypotéza	Antecepční aparát kolektivu kon!Hypotéza3	Pokud probíhá výměna informací jednosměrně a hierarchicky, bude konvergence sice rovněž rychlá, ale zvyšuje se pravděpodobnost přijetí zkázonosné strategie.	59
Hypotéza	Teorie příběhů!Hypotéza1	Podezření na uhranutí čarodějnicí	71
Hypotéza	Teorie příběhů!Hypotéza2	Upálením čarodějnice můžeme očekávat zlepšení stavu dobytka	71
Hypotéza	Metody předení příběhu!Hypotéza1	Jediný příběh z mnoha možných - Jeden AA sestrojí z nasbíraných podnětů vždy právě jeden příběh.	83
Hypotéza	Metody předení příběhu!Hypotéza2	Větvení příběhu se vytvoří až ve fázi ladění	83
Hypotéza	Metody předení příběhu!Hypotéza3	Příběh má větší antecepční hodnotu, pokud je méně ježatý.	83
Hypotéza	Metody předení příběhu!Hypotéza4	Zvláštní postavení příběhu v kruhu	83
Hypotéza	Metody předení příběhu!Hypotéza5	Kruhových příběhů s ježatostí 0 je ve srovnání s příběhy s vyšší ježatostí málo.	83
Hypotéza	Metody předení příběhu!Hypotéza6	Tvorbu příběhů lze algoritmizovat	83
Hypotéza	Segmentování příběhu!Hypotéza1	Vhodná segmentace snížením ježatosti.	93
Hypotéza	Segmentování příběhu!Hypotéza2	Nevhodné navazování příběhů	93
Hypotéza	Segmentování příběhu!Hypotéza3	Vhodné navazování příběhů	93
Hypotéza	Segmentování příběhu!Hypotéza4	Lepší navazování příběhů	93
Hypotéza	Segmentování příběhu!Hypotéza5	Otázky jsou indikátorem ježatosti	93
Hypotéza	Sny!Hypotéza	AA má nejvýše jednu operační paměť.	100
Hypotéza	Sny!Hypotéza1	Ve spánku se ladí více příběhů paralelně	100
Hypotéza	Sny!Hypotéza4	Vlákno příběhu je prověřeno v AA velmi rychle.	100
Hypotéza	Sny!Hypotéza5	Kontrola konzistence vnitřního příběhu	100
Hypotéza	Vědomí!Hypotéza	AA schopný tvorby příběhů má vrozený aparát jejich tvorby	112
Hypotéza	Proč lidé rádi klábosí!Hypotéza1	Užitečnost banalit	121
Hypotéza	Proč lidé rádi klábosí!Hypotéza2	Při klábosení dochází k ověřování přenosu jednoduchého příběhu a k ověřování jeho interpretace .	121
Hypotéza	Projekty!Hypotéza1	Maximální možná redukce příběhu: Dobrý příběh může být zestručněn až na úroveň projektu, ale ne více.	125
Hypotéza	Projekty!Hypotéza2	Projekty soutěží o realizaci	125
Hypotéza	Projekty!Hypotéza3	Projekty hledají další realizátory	125
Hypotéza	Slušné chování neboli morálka!Hypotéza1	Slušné jednání v kolektivu podporuje fungování kolektivu.	139

<i>Typ</i>	<i>Odkaz</i>	<i>Popis</i>	<i>str.</i>
Hypotéza	Soutěž projektů o zdroje!Hypotéza1	Všechny projekty soutěží o zdroje svého realizátora.	151
Hypotéza	Vnitřní jazyk!Hypotéza:	Dyslexie je řešitelná na úrovni vnitřního jazyka	156
Hypotéza	Vnitřní jazyk a vzdělání!Hypotéza1	Příběh, vyprávěný o události osobou s příbuznou příběhovou strategií je srozumitelnější.	160
Hypotéza	Seznamy!Hypotéza1	Do paměti zapisuje HA	181
Hypotéza	Zahlcení, propadání do chaosu!Hypotéza	Vytvoření fungující struktury je nutnou podmínkou rozvoje skupiny.	187
Hypotéza	Pořádek jako zvýšení struktury!Hypotéza	Nutnost pořádku souvisí s narůstající délkou seznamu	188
Hypotéza	Trichotomie tříděných seznamů!Hypotéza1	Příběh je primárně zaznamenáván trichotomicky	205
Hypotéza	Deduktivní aparát!Hypotéza1	Dedukce je soubor nadpříběhů nad množinou příběhů, které shromáždil A-subjekt.	209
Hypotéza	Konservativismus-strach z nerov!Hypotéza1	A-subjekt se obává narušení stability svého okolí.	224
Hypotéza	Konservativismus-strach z nerov!Hypotéza2	A-subjekt s malou schopností rychle se přizpůsobit změnám ve svém okolí bude mít menší subjektivní okolí, než stejně disponovaný A-subjekt s větší schopností přizpůsobení.	224
Hypotéza	Konservativismus-strach z nerov!Hypotéza3	Čím má A-subjekt menší kapacitu seznamu, tím bude konservativnější.	224
Hypotéza	Řeč jako seznam!Hypotéza1	Obecný seznam nelze strukturovat žádným počítačovým algoritmem, který nemá HA, tak dobře, jako to dokáže člověk.	227
Hypotéza	Dialog - zárodek vyššího celku!Hypotéza1	Dialog je projevem potenciálního nebo existujícího vyššího celku.	241
Hypotéza	Vliv délky seznamu ve skupině!Hypotéza1	S rostoucí délkou seznamu skupiny se její rozhodování stává těžkopádnější, nebo škodlivější.	250
Hypotéza	Vliv délky seznamu ve skupině!Hypotéza2	Menší firmy jsou schopny zvládnout některé složité úkoly účinněji, než firmy velké.	250
Hypotéza	Férová soutěž projektů!Hypotéza1	Projekt sám chce být realizován, ale bez vnějšího tlaku netouží soutěžit.	277
Hypotéza	Férová soutěž projektů!Hypotéza2	Soutěž projektů je výhodná pro investora, který se rozhoduje, kam věnuje své zdroje.	277
Hypotéza	Soutěž v typické rostlině!Hypotéza1	Vnitřní členění rostliny na orgány je ve skutečnosti skládání celé rostliny z anticepčních podsubjektů.	292
Hypotéza	Přečíslení a úsporná soutěž!Hypotéza1	Celá anticepce je někde v hloubce vždy postavena na levné vyřazovací soutěži.	298
Hypotéza	Soutěž u podměrečných projektů!Hypotéza1	A-subjekt v nouzi bude odkládat rozhodnutí o podměrečném projektu tak dlouho, dokud se rizika projektu a riziko jeho odkládání nevyrovnejí vzhledem k nadějnosti projektu.	318
Hypotéza	Různost povah!Hypotéza1	Různost povah se týká všech organismů	332
Hypotéza	Různost povah!Hypotéza2	Celoživotní povaha semene	332
Hypotéza	Různost povah!Hypotéza3	Všeobecná celoživotní povaha	332
Hypotéza	Rozbor lidských povah dle AA!Hypotéza1	Lidské povahy korespondují s hlavními herními strategiemi.	337

<i>Typ</i>	<i>Odkaz</i>	<i>Popis</i>	str.
Důsledek	Úvod ke druhému dílu!Důsledek1	Jestliže jsme si dokázali, že nemáme nic, než modely, není chyba nejrůznější modely sloužící antecepci sestavovat.	34
Důsledek	Úvod ke druhému dílu!Důsledek2	Má-li subjekt A1 k dispozici horší a lepší antecepční model, užívání horšího modelu bude omezeno na případy, kdy podle přesvědčení A1 oba modely poskytují stejné antecepce.	34
Důsledek	Nemáme nic než modely!Důsledek1	Jestliže jsme si dokázali, že nemáme nic, než modely, není chyba nejrůznější modely sloužící antecepci sestavovat.	37
Důsledek	Nemáme nic než modely!Důsledek2	Má-li subjekt A1 k dispozici horší a lepší antecepční model, užívání horšího modelu bude omezeno na případy, kdy podle přesvědčení A1 oba modely poskytují srovnatelné antecepce	37
Důsledek	Autopoietické systémy!Důsledek1	Nemá smysl komukoli vyčítat, že používá nějaký model.	40
Důsledek	Autopoietické systémy!Důsledek2	Antecepční teorie je jeden z modelů, který nám může pomoci s antecepčí.	40
Důsledek	Vlastní a cizí!Důsledek1	Pokud A-subjekt A1 je vlastní součástí vyššího A-subjektu K1, pak A1 bude odmítat další subjekt A2, který je součástí K1, ale současně je v K1 cizí.	46
Důsledek	Vlastní a cizí!Důsledek2	Po revolucích se konstituují nové vyšší antecepční subjekty. Za určitou dobu od jejich vzniku dojde k vnitřním čistkám, protože vyšší subjekt se vyhraňuje, a některé ze svých částí začne pokládat za cizí.	46
Důsledek	Vlastní a cizí!Důsledek3	Člen kolektivu, který chce přežít čistky, musí zůstat pokud možno v roli tolerovaného. Ty potřebuje každá vznikající frakce.	46
Důsledek	Vlastní a cizí!Důsledek4	Pokud jsi byl po změně směru kolektivu označen jako cizí, máš následující možnosti:	46
Důsledek	Vlastní a cizí!Důsledek5	Tento jev lze zneužít k manipulaci s kolektivem na úrovni mobbingu	46
Důsledek	Vlastní a cizí!Důsledek6	Většina nemocí je projevem odmítání cizího v těle.	46
Důsledek	Vlastní a cizí!Důsledek7	Nemá-li imunitní systém dostatek nepřátel, vybere si některé tolerované prvky za nepřátele.	46
Důsledek	Vlastní a cizí!Důsledek8	Nemá-li kolektiv viditelné nepřátele, nějaké si najde.	46
Důsledek	Vlastní a cizí!Důsledek9	Hry, v nichž vystupuje nepřítel, jsou tréninkem na rozlišování cizího, a jsou v tomto smyslu pro kolektiv nezbytné.	46
Důsledek	Vlastní a cizí!Důsledek10	Filmy, literární díla, divadelní představení apod., jejichž námětem je zobrazování boje s nepřátele, jsou pro společnost nezbytné.	46
Důsledek	Optimisté a pesimisté!Důsledek1	Základní nastavení antecepčních subjektů je optimistické.	49
Důsledek	Optimisté a pesimisté!Důsledek2	I nejhorší pesimista je oproti matematické pravděpodobnosti pořád fantastickým optimistou.	49
Důsledek	Optimisté a pesimisté!Důsledek3	Pořadatelé loterií budou i nadále vydělávat.	49

<i>Typ</i>	<i>Odkaz</i>	<i>Popis</i>	str.
Důsledek	Optimisté a pesimisté!Důsledek4	Lidé mají obecně sklon snáze uvěřit ve šťastné rozuzlení komplikovaných situací, než odpovídá reálným možnostem.	49
Důsledek	Moc volby!Důsledek1	Čím více voleb V_1, V_2, \dots, V_k subjekt A1 má, tím má větší moc nad okolními subjekty.	52
Důsledek	Moc volby!Důsledek2	Čím více voleb V_1, V_2, \dots, V_k subjekt A1 má a čím méně okolní subjekty o těchto volbách vědí, tím má nad nimi A1 větší moc.	52
Důsledek	Moc volby!Důsledek3	V průměru bohatí bohatnou a chudí chudnou.	52
Důsledek	Projevy vůle A-subjektu!Důsledek1	Jestliže subjekt A1 učiní nabídku N1 vůči subjektu A2, A2 očekává, že jde ze strany A1 o projev vůle.	54
Důsledek	Projevy vůle A-subjektu!Důsledek2	Pro obchodní vyjednávání musejí nabídky obsahovat časové trvání, nebo jiné podmínky, které umožňují osloveným s nabídkou pracovat, a nabízejícím nabídku zrušit.	54
Důsledek	Projevy vůle A-subjektu!Důsledek3	Jestliže subjekt A2 přijme nabídku N1 učiněnou subjektem A1, je toto přijetí projevem vůle A2 vůči A1.	54
Důsledek	Projevy vůle A-subjektu!Důsledek4	Vznik smlouvy mezi A1 a A2 je vázán na projev vůle A1 ve formě nabídky a projev vůle A2 ve formě jejího přijetí.	54
Důsledek	Projevy vůle A-subjektu!Důsledek5	Většina právních ustanovení stojí na souhlasném projevu vůle. Výjimku tvoří zákazy, příkazy nebo jednoznačné právo jedné strany vůči druhé.	54
Důsledek	Antecepční aparát kolektivu kon!Důsledek1	Volbu strategií kolektivu v průběhu konvergence lze ovlivnit pomocí preferovaného přenosu informací o názorech členů, jejichž strategii chceme prosadit.	59
Důsledek	Antecepční aparát kolektivu kon!Důsledek2	Díky konvergenci strategií je kolektiv schopen fungování a úspěch antecepce jednotlivců o chování kolektivu se zvyšuje. Tím se zvyšuje prožívaná antecepční slast jeho členů.	59
Důsledek	Antecepční aparát kolektivu kon!Důsledek3	Při výběru vítězných strategií záleží na historii.	59
Důsledek	Teorie příběhů!Důsledek1	Příběh je individuální kvůli své individuální antecepční hodnotě.	71
Důsledek	Teorie příběhů!Důsledek2	Gravitační zákon	71
Důsledek	Teorie příběhů!Důsledek3	Murphyho zákon	71
Důsledek	Jak vzniká reálný příběh!Důsledek1	Číslice jsou příběhy.	77
Důsledek	Jak vzniká reálný příběh!Důsledek2	Jazyk je kniha příběhů pro ty, kdo jazyk ovládají.	77
Důsledek	Jak vzniká reálný příběh!Důsledek3	Matematika je soubor příběhů.	77
Důsledek	Jak vzniká reálný příběh!Důsledek4	Každá vědecká disciplína je soubor příběhů.	77
Důsledek	Jak vzniká reálný příběh!Důsledek5	Příběh s mnoha odkazy na jiné příběhy může být nesrozumitelný	77
Důsledek	Jak vzniká reálný příběh!Důsledek6	Vyučování je vždy nejméně dvoustupňové	77
Důsledek	Jak vzniká reálný příběh!Důsledek8	Dobrý symbol musí být příběh	77
Důsledek	Jak vzniká reálný příběh!Důsledek9	Výjimečnost člověka je v předávání příběhů	77
Důsledek	Jak vzniká reálný příběh!Důsledek10	Vůdčí národ zvládl příběhy	77
Důsledek	Jak vzniká reálný příběh!Důsledek11	V paměti všech AA hraje začátek a konec příběhu významnější místo, než průběh.	77

<i>Typ</i>	<i>Odkaz</i>	<i>Popis</i>	<i>str.</i>
Důsledek	Antecepční hodnota příběhu!Důsledek1	Příběh lišící se synonymem	81
Důsledek	Antecepční hodnota příběhu!Důsledek2	Antecepční hodnota překladu příběhu pro autora překladu	81
Důsledek	Antecepční hodnota příběhu!Důsledek3	Antecepční hodnota překladu příběhu pro cizince	81
Důsledek	Metody předení příběhu!Důsledek1	Více lidí ze stejné události sestrojí více příběhů.	83
Důsledek	Metody předení příběhu!Důsledek2	Hledání viníka	83
Důsledek	Metody předení příběhu!Důsledek3	Ze dvou stejně ježatých příběhů je lepší ten kratší.	83
Důsledek	Metody předení příběhu!Důsledek4	Větná stavba lze vylepšit	83
Důsledek	Segmentování příběhu!Důsledek1	Příběh lze vylepšit, když v něm odpovíme na položitelnou otázku.	93
Důsledek	Segmentování příběhu!Důsledek2	Příběh lze vylepšit, pokud jej lze vhodně rozložit na dva podpříběhy, a ty navázat za sebou.	93
Důsledek	Segmentování příběhu!Důsledek3	Pokud příběh vhodně rozdělíme, u jednotlivých podpříběhů snížíme ježatost a navážeme zpátky, dostaneme lepší příběh.	93
Důsledek	Sny!Důsledek1	Občasné bláznivé přechody děje ve snu mohou být důsledkem interakcí mezi paralelně laděnými sny.	100
Důsledek	Sny!Důsledek2	Do snového vědomí se dostane vždy jen jeden z laděných příběhů.	100
Důsledek	Sny!Důsledek3	Tím, že se souběžně ladí více příběhů, je AA schopen spát kratší dobu, než 50% života.	100
Důsledek	Sny!Důsledek4	Ten, kdo vyhodnocuje, zda je příběh hotový (HA), příběhy probírá po řadě. (Je jednoprocessorový)	100
Důsledek	Sny!Důsledek5	Sny na ochranu spánku se přednostně před jinými sny dostávají do snového vědomí.	100
Důsledek	Projekty!Důsledek1	Indukce náboru realizátorů	125
Důsledek	Soutěž projektů!Důsledek0	Každá soutěž může být nejvyšší	128
Důsledek	Soutěž projektů!Důsledek1	Odrážování konkurentů	128
Důsledek	Soutěž projektů!Důsledek2	Podpora projektu a odrážování od konkurenčních projektů.	128
Důsledek	Soutěž projektů!Důsledek3	Koalice realizátorů	128
Důsledek	Sebeprezentace a příjmy!Důsledek1	Spořívá sebeprezentace ochuzuje	135
Důsledek	Sebeprezentace a příjmy!Důsledek2	Rozmařilá sebeprezentace ochuzuje	135
Důsledek	Sebeprezentace a příjmy!Důsledek3	Skupinové optimum sebeprezentace jednotlivců.	135
Důsledek	Sebeprezentace a příjmy!Důsledek4	Soutěž v sebeprezentaci	135
Důsledek	Sebeprezentace a příjmy!Důsledek5	Regulace míry sebeprezentace ve skupině	135
Důsledek	Sebeprezentace a příjmy!Důsledek6	Hledání optima sebeprezentace riskováním	135
Důsledek	Sebeprezentace a příjmy!Důsledek7	Výhoda bohatých v míře sebeprezentace.	135
Důsledek	Sebeprezentace a příjmy!Důsledek8	Sponzorství supluje bohaté rodiče	135
Důsledek	Projekty a důvěra!Důsledek1	Sebehodnocení u vlastních projektů k nějakému datu	148
Důsledek	Projekty a důvěra!Důsledek2	Vliv volby okamžiku hodnocení	148
Důsledek	Plytvání, dary, oběti!Důsledek1	Chudoba znamená omezení vlastních projektů	153
Důsledek	Plytvání, dary, oběti!Důsledek2	Chudoba znamená, že se většinou musím podřídit projektům druhých.	153

<i>Typ</i>	<i>Odkaz</i>	<i>Popis</i>	<i>str.</i>
Důsledek	Vnitřní jazyk a vzdělání!Důsledek1	Pro vzdělávání je důležité, aby učitel měl podobnou strategii tvorby příběhů, jako žák	160
Důsledek	Vnitřní jazyk a vzdělání!Důsledek2	Žáci ve třídách by měli být seskupováni podle strategie tvorby příběhů, a učitelé jednotlivých skupin by měli toto rozdělení splňovat.	160
Důsledek	Vnitřní jazyk a vzdělání!Důsledek3	Když žák neprospívá, nemusí to nutně znamenat, že není nadaný.	160
Důsledek	Strach ze zahlcení je strachem !Důsledek1	Krátký operační seznam	185
Důsledek	Strach ze zahlcení je strachem !Důsledek2	Svižné strukturování seznamu	185
Důsledek	Strach ze zahlcení je strachem !Důsledek3	Duševní hygiena je podmínkou úspěchu	185
Důsledek	Strach ze zahlcení je strachem !Důsledek4	Dlouhý operační seznam	185
Důsledek	Strach ze zahlcení je strachem !Důsledek5	Chování krátkých seznamů	185
Důsledek	Strach ze zahlcení je strachem !Důsledek6	Lidé s kratším seznamem jsou pořádnější	185
Důsledek	Strach ze zahlcení je strachem !Důsledek7	Jak vznikne odpor ke vzdělání	185
Důsledek	Strach ze zahlcení je strachem !Důsledek8	Krise přeplněného seznamu	185
Důsledek	Tříděný operační seznam!Důsledek1	Množení převyšující úmrtnost	200
Důsledek	Tříděný operační seznam!Důsledek2	Dokonalejší organismy se nemusejí tolik množit	200
Důsledek	Tříděný operační seznam!Důsledek3	Delší tříděný operační seznam je konkurenční výhodou.	200
Důsledek	Dialog - zárodek vyššího celku!Důsledek1	Společný jazyk, společná kultura, vytvářejí dobrý předpoklad pro fungování vyššího antecepčního subjektu.	241
Důsledek	Dialog - zárodek vyššího celku!Důsledek2	Celý ekosystém používá určitý komunikační prostředek na úrovni zaujímání prostoru (teritorium), obrany teritoria, ohrožení a zdrojů. Proto lze předpokládat, že ekosystém se chová částečně jako antecepční celek.	241
Důsledek	Vliv délky seznamu ve skupině!Důsledek1	Zvětšování délky seznamu o další položky prodlužuje v každém případě reakční dobu. Jde-li o položky zlepšující antecepci, delší reakční doba se může vyplatit. Jde-li o balastní položky, je prodloužení seznamu čistá ztráta.	250
Důsledek	Vliv délky seznamu ve skupině!Důsledek2	Velké firmy nejsou schopny vytěsnit z trhu firmy malé.	250
Důsledek	Princip soutěžení!Důsledek1	Jestliže ti někdo přepustil část svých zdrojů, sleduje tím svůj projekt.	271
Důsledek	Princip soutěžení!Důsledek2	Pokud ti přepustil část zdrojů člověk, s nímž je rozumné být ve skupině, projev reciprocitu.	271
Důsledek	Soutěž o nejlepší antecepci!Důsledek1	Uvnitř lidského organismu dochází k soutěžím mezi podřízenými subjekty.	274
Důsledek	Soutěž o nejlepší antecepci!Důsledek2	Mravenci v mraveništi a včely v úlu spolu soutěží.	274

<i>Typ</i>	<i>Odkaz</i>	<i>Popis</i>	<i>str.</i>
Důsledek	Férová soutěž projektů!Důsledek1	čím méně času na soutěž projektů, tím sice je výsledek horší, ale je lépe ohodnocená vlastní hodina investovaného času do průběhu soutěže.	277
Důsledek	Férová soutěž projektů!Důsledek2	U každé soutěže existuje optimum mezi časem, investovaným do soutěže organizátorem, a efektem soutěže samotné pro organizátora.	277
Důsledek	Rozhodčí ve férové soutěži!Důsledek1	Náboženství je vyšší (férová) soutěž	283
Důsledek	Rozhodčí ve férové soutěži!Důsledek2	Demokracie nevede nutně k férové soutěži	283
Důsledek	Rozhodčí ve férové soutěži!Důsledek3	Neférovost se šíří od hlavy	283
Důsledek	Rozhodčí ve férové soutěži!Důsledek4	Povinnost převést neférovost výše	283
Důsledek	Rozhodčí ve férové soutěži!Důsledek5	Rozpad férovosti kdekoli ohrožuje všechny	283
Důsledek	Boj o postavení rozhodčího!Důsledek	Každé vyvýšené postavení s sebou nese i roli rozhodčího. Je-li rozhodčí účastníkem stejné soutěže, jako ti, které rozsuzuje, musí disponovat represivní silou.	289
Důsledek	Soutěž u podměrečných projektů!Důsledek1	Zákon nerostoucích mezních výnosů	318
Důsledek	Zastřešení teorie příběhů!Důsledek1	Všechny EARS jsou A-subjekty.	326
Závěr	Nemáme nic než modely!Závěr	Nikdy nebudeme mít k dispozici jakýsi nejlepší model, který už umožní antecepovat všechno správně. Proto při posuzování modelů druhých subjektů buďme tolerantní a přístupní, dokud se neprokáže, že onen druhý model je horší, než ten, který používáme sami. A i když druhý A-subjekt používá horší model, neohrožuje-li naši budoucnost, nebo budoucnost vyššího A-subjektu, do nějž patříme, měli bychom být tolerantní.	37
Závěr	Optimisté a pesimisté!Závěr	Pohled na optimismus a pesimismus očima strategie vůči antecepčním mukám a slasti umožňuje snáze odhadovat chování subjektu, jehož strategii jsme identifikovali. Rovněž poskytuje směr případné léčby extrémních případů. Nesmíme ovšem přehlížet, že všechny A-subjekty jsou výrazně vychýleny do optimismu proti matematické pravděpodobnosti. I lidé, kteří se sami pokládají za pesimisty, z hlediska pravděpodobnosti očekávají ve většině případů lepší výsledek, než kdyby neprováděli korekce k dosažení nejrůznějších svých cílů.	49
Závěr	Antecepční aparát kolektivu kon!Závěr	Konvergence je výsledkem asymetrie antecepčních muk vůči antecepční slasti. Probíhá tím účinněji, čím je v kolektivu zajištěna lepší výměna informací. Pokud je však prosazena mocensky shora, jde o velmi riskantní chování, zakládající pozdější zkázu kolektivu.	59

Typ	Odkaz	Popis	str.
Závěr	Jedinec je zhmotněním příběhů!Závěr	Projekty subjektu se stávají součástí jeho zhmotnění už před svým uskutečněním.	110
Závěr	Vědomí!Závěr	Při rozvoji vědomí je třeba věnovat největší zřetel tvorbě a hodnocení strategií.	112
Závěr	Myšlení!Závěr	Chceme-li rozvíjet myšlení, musíme mít v zásobě dostatečný seznam příběhů. A chceme-li někoho naučit myslet, musíme mu předložit k uskutečnění projekt, který by měl být s jeho seznamem řešitelný.	115
Závěr	Pravda a lež!Závěr	Trestání škodlivých lží patří mezi základní povinnosti všech členů kolektivu.	119
Závěr	Proč lidé rádi klábosí!Závěr	Plodné klábosení by se mělo vyučovat.	121
Závěr	Projekty!Závěr	Antropomorfní nazírání na projekty má oporu v tom, že projekt má zájem o svou budoucnost, o svou realizaci. Ve spojení s A-subjektem, který se stal jeho realizátorem, jakoby ožívá.	125
Závěr	Soutěž projektů!Závěr	Projekt žije, dokud žije aspoň jeden A-subjekt, který ho chová jako možný k realizaci. Mezi projekty probíhá vytrvalá soutěž o realizaci. Této soutěži jsme neustále vystaveni jak ve svém nitru, tak ve vztahu k dalším subjektům kolem nás.	128
Závěr	Konstrukce projektu protisměrně!Závěr	Konstrukce projektu od vyvrcholení k začátku by se měla vyučovat jako nejpřirozenější metoda.	133
Závěr	Slušné chování neboli morálka!Závěr	Slušné chování je vždy založeno na vazbě k nějakému kolektivu. Vždy by mělo sledovat jak prospěch druhého člena kolektivu s nímž vyjednává, tak prospěch kolektivu obecně. Jakmile je sebeuhlazenější jednání namířeno proti některému z uvedených zájmů, jedná se o jednání neslušné.	139
Závěr	Projekty a důvěra!Závěr	Klasifikací projektů podle důvěry se zbavíme balastu a budeme účinnější. Při hodnocení důvěry v jednotlivé projekty musíme použít antecepci poněkud více do budoucnosti, aby naše hodnocení nebylo již zítra zastaralé.	148
Závěr	Vyučování pozpátku!Závěr	Vyučováním od výsledku k příčině vede k hlubšímu uchopení látky.	163
Závěr	Důkaz pozpátku metodou PROČ!Závěr	Otázka PROČ směřuje proti proudu času. Série PROČ umožňuje sestavit důkaz, který lze následně převyprávět ve směru toku času.	166
Závěr	Plánování!Závěr	Plánování je sledování (obecně) více projektů na základě seznamu cílů. Každý AA disponuje seznamem takových cílů, přičemž každá položka seznamu cílů má známou strukturu.	176
Závěr	Seznamy!Závěr	Seznamy v AA nejsou zcela libovolné kusy informace. Mají některé podstatné vlastnosti, např. odkazy na podseznamy, odkazy na nadřazený seznam, stav položky seznamu. Aby byl v určitém okamžiku seznam použitelný k antecepci, musí být přítomen v operační paměti.	181

<i>Typ</i>	<i>Odkaz</i>	<i>Popis</i>	<i>str.</i>
Závěr	Strach ze zahlčení je strachem !Závěr	Zahlčený systém zanikne	185
Závěr	Trichotomie - rozbor a graf!Závěr	Trichotomie je rychlejší než dichotomie	203
Závěr	Deduktivní aparát!Závěr:	Pro lidské kolektivy je největším potenciálním zdrojem pokroku rozvíjení deduktivního aparátu u co největšího počtu členů.	209
Závěr	Velikost odkazovaných seznamů!Závěr	Seznam, který neobsahuje přímo hledané položky, ale odkazy na jiné seznamy, může být užitečný pouze do malého počtu položek. Odhadem do 20.	216
Závěr	Síla konservatismu!Závěr	Život je konservativní.	221
Závěr	Síla konservatismu!Závěr	S přihlédnutím k matematickému důvodu konservatismu platí, že čím je subjekt starší a tedy nasbíral více strategií, tím bude jeho sklon ke konservatismu silnější ve srovnání se sebou samým v mladším věku. Lze to překonat pomocí porozumění důvodům, které k tomu vedou.	221
Závěr	Konservatismus-strach z nerov!Závěr	Tato obava z narušení stability vlastního okolí je zdrojem konservatismu pro každý jednotlivý A-subjekt.	224
Závěr	Řeč jako seznam!Závěr	Řeč je strukturovaný seznam utvářený antecepčními komunikujícími.	227
Závěr	Základní počítka+Vnitřní jazyk!Závěr	Pokud se nám podaří určitý příběh dostat do struktury vnitřního jazyka, který obsahuje především pojmy z našich počítka, umožníme svému antecepčnímu aparátu s tímto příběhem pracovat na hlubší vnitřní úrovni i v době spánku a nevědomě.	236
Závěr	Dialog - zárodek vyššího celku!Závěr	Dialog je tedy vyčlenitelný druh informace, který nelze redukovat na příběh jednoho subjektu.	241
Závěr	Vliv délky seznamu ve skupině!Závěr	Skupina s delším seznamem se rozhoduje pomaleji. Proto přijímání nových položek do skupinového seznamu by mělo být pod přísnou kontrolou, a prosazování soukromých položek do skupinového seznamu je ve většině případů nežádoucí.	250
Závěr	Zrušení recipročního altruismu!Závěr	Kolektivismus je v masovém měřítku neuskutečnitelný z důvodu sporu mezi potřebou velkého seznamu na jedné straně, a nutnosti malého seznamu na straně možností reálného řízení kolektivu.	254
Závěr	Coasova teorie firmy!Závěr	Jak teorie firmy, tak většina námětu o transakčních nákladech lze vysvětlit v antecepční teorii zkoumáním doby nutné k prohledávání seznamů. Pro krátké seznamy lze zanedbat, ale od určité délky seznamu začíná hrát čím dál větší roli, až si vynutí řešení.	258

<i>Typ</i>	<i>Odkaz</i>	<i>Popis</i>	<i>str.</i>
Závěr	Sdílené seznamy!Závěr	Sdílený seznam průměrného národa činí 600 tisíc položek. Každé dítě z něj při školní docházce zvládne do maturity asi 16%, možná trochu více kvůli intenzitě zaměření na předávání poznatků. V každém případě je však mimoškolní úsilí nezastupitelné.	261
Závěr	Tříděné seznamy!Závěr	Aby byl tříděný seznam účinný, musí být třídící klíč u každého prvku pokud možno snadno zjistitelný. Dále musí být skupinou široce přijímán, a jeho výhoda se projeví spíše při větším počtu položek.	263
Závěr	Největší seznam!Závěr	Měření účinnost seznamu	266
Závěr	Férová soutěž projektů!Závěr	Existuje hranice počtu soutěžících, aby vůbec měla soutěž smysl. Soutěž s větším počtem účastníků, než aby na ně zbyly zdroje k vystartování nemá smysl. Podobně je pochybné nazývat soutěží běh jediného soutěžícího o to, zda bude vybrán za vítěze. Zjednodušeně je férová soutěž taková, v níž všichni startující mají objektivně nezanedbatelnou možnost vyhrát. V přírodě běžně probíhají soutěže ve více kolech, takže do dalšího kola postupují vítězové kola předchozího. To je obzvláště důležité k výběru mezi skoro stejnými projekty. Matematika soutěže: Do hry vstupuje očekávaný zisk z nejlepšího řešení v porovnání s cenou investovanou do soutěže. Pokud by cena za soutěž převýšila zisk, je třeba soutěž upravit tak, aby přinesla užitek oproti výběru bez soutěže, nebo soutěž nepořádat vůbec..	277
Závěr	Rozhodčí ve férové soutěži!Závěr1	Vyšší férová soutěž	283
Závěr	Rozhodčí ve férové soutěži!Závěr2	I když náboženská víra může představovat vyšší soutěž, která umožňuje férové chování v nižších soutěžích, s potřebou náboženských soudů se nakonec institucionalizované náboženství stane součástí problému.	283
Závěr	Boj o postavení rozhodčího!Závěr	Díky uvedeným tvrzením v kolektivu, kde je dovoleno v dlouhodobé soutěži usilovat o zdroje a současně být v téže soutěži i soudcem, vznikne boj o postavení soudce. Komu se podaří postavení soudce získat, stává se základem neférovosti celé soutěže. To je následně zdrojem boje o soudcovskou moc, protože znevýhodnění účastníci soutěže si to nechtějí nechat líbit. Pokud má soudce ve svém postavení obstát, musí disponovat represivní silou, aby své soupeře o soudcovské postavení udržel v podřízeném postavení.	289

<i>Typ</i>	<i>Odkaz</i>	<i>Popis</i>	<i>str.</i>
Závěr	Je sázka dobrá, nebo špatná!Závěr	Sázka může poskytnout úspornou metodu k dosažení faktické realizace spravedlnosti, která se mnohdy bez sázky nevyplatí vymáhat. Sázky lze rozdělit na více typů, a každý má nějaké výhody, ale i nebezpečí.	295
Závěr	Problém prohry!Závěr	Přijímat prohru bez přehnané deprivace	296
Závěr	Nechut' soutěžit a spravedlnost!Závěr1	Je lépe se účastnit neférové soutěže, a prohrát, než sebou nechat manipulovat bez boje.	306
Závěr	Nechut' soutěžit a spravedlnost!Závěr2	V rodině usilujte o hledání nejlepšího řešení pro celek. Invektivy převádějte na otázku, jak tato invektiva přispěje k většímu úspěchu rodiny. Nerozhodné alternativy řešte losem. Nastanou-li později se zvolenou alternativou potíže, nepřipisujte to autorovi návrhu - všichni jste se výběru účastnili.	306
Závěr	Neférové soutěže!Závěr	K posouzení motivací k férovému soutěžení musíme vzít v úvahu vlastní účel soutěží: nalezení nejlepších řešení pro kolektiv. I když je dosažení absolutní férovosti všech soutěží utopie, jako členové konkrétního kolektivu jsme povinni projevovat o budoucnost svého kolektivu zájem a tedy i zájem o hledání nejlepších řešení prostřednictvím soutěží. Pokud tedy je neférovost velká, a ohrožuje budoucnost kolektivu, máme povinnost s tím bojovat.	309
Závěr	Veřejná soutěž!Závěr	Otázce veřejných soutěží má smysl věnovat na základě poznatků antecepční teorie samostatnou pozornost. Jedná se o budoucnost celku, který soutěž vypisuje. Ti, kteří závažným způsobem tuto soutěž narušují, jsou nepřáteli kolektivu.	312
Závěr	Znejišť'ování AA soupeřů!Závěr	Výše uvedené úvahy se obecně vztahují nejen na lidské kolektivy, ale na jakékoli kolektivy antecepčních subjektů, v nichž je možná změna v účasti na vedení kolektivu. Tedy např. na vlčí smečky apod. Způsob provokování k nějaké antecepci mezi vlčími soupeři ovšem zatím zůstává zahalen tajemstvím.	315
Závěr	Soutěž u podměrečných projektů!Závěr	A-subjekt v nouzi si musí mezi více nabízejícími se projekty umět vybrat ten nejnadějnější a přitom nejméně riskantní. Při méně nadějném, ale riskantním projektu bude A-subjekt odkládat rozhodnutí tak dlouho, dokud se rizika přijetí projektu a riziko odkládání rozhodnutí nevyrovnají vůči nadějnosti. Má-li A-subjekt k dispozici 2 srovnatelné podměrečné projekty, mezi nimiž se rozhoduje, nastupuje uvnitř A-subjektu vnitřní losování. Mnohá z těchto losování jsou závislá na životním příběhu A-subjektu, takže nejsou nestranná. Pro A-subjekt je velmi užitečné, naučí-li se skutečně nestrannému losování.	318

<i>Typ</i>	<i>Odkaz</i>	<i>Popis</i>	<i>str.</i>
Závěr	Věda a autoritativní tvrzení!Závěr	Důvěra v mluvčího převyšší důkaz	329
Závěr	Rozbor lidských povah dle AA!Závěr	Každý by si měl všechny své příbuzné, sousedy, spolupracovníky a známé roztřídit podle výše uvedených charakteristik. Po setřídění shledá, kdo patří do společné skupiny. Na základě stanovené skupiny lze lépe antecepovat jejich jednání.	337
Pravidlo	Moc volby!Pravidlo1	Pokud se v současnosti můžeš rozhodnout tak, že se v budoucnu nepřipravíš o možnost volby, budeš mocnější.	52
Pravidlo	Moc volby!Pravidlo2	Je bezpečnější být mocnější, než méně mocný.	52
Pravidlo	Deduktivní aparát!Pravidlo1	Vzdělávání má předávat zejména výsledky indukce. A k tomu přirozeně správné používání DA.	209
Pravidlo	Velikost odkazovaných seznamů!Pravidlo1	20 prvků v seznamu odkazů je hranice.	216
Pravidlo	Boj o postavení rozhodčího!Pravidlo1	ten, kdo chce působit jako rozhodčí, se musí přestat účastnit soutěží, které má rozsuzovat.	289
Pravidlo	Přecíslení a úsporná soutěž!Pravidlo1	ÚSPORNÉ PŘECÍSLLENÍ S ÚSPORNOU VYŘAZOVACÍ SOUTĚŽÍ	298
Otázka	Úvod ke druhému dílu!Otázka1	Která pravidla musejí být splněna, aby kolektiv byl antecepčním subjektem, protože pak bude životaschopný. A naopak, co poškozuje antecepční chování kolektivu a způsobí jeho rozpad.	34
Otázka	Vlastní a cizí!Otázka1	Jak se projevuje trénink rozlišování cizího u dlouhožijících organismů typu strom by mohlo být zajímavým námětem pro biology.	46
Otázka	Projevy vůle A-subjektu!Otázka1	Má každý A-subjekt schopnost projevovat vůli?	54
Otázka	Antecepce neočekávaného!Otázka	Ty organismy, které zvrát přechájejí, na něj byly předem nachystány? Antecepovaly jej?	57
Otázka	Mantra je nejkratší kvazicyklus!Otázka	Jsou kvazicykly nějak nutné z hlediska pojmu antecepce?	96
Otázka	Fascinace předávanými příběhy!Otázka1	Jak moc je výhodnější převzít hotový příběh ve srovnání s jeho konstruováním?	98
Otázka	Fascinace předávanými příběhy!Otázka2	Proč mnozí mladiství začnou odmítat příběhy rodičovské generace?	98
Otázka	Sny!Otázka	K čemu je AA dobrá ochrana proti probuzení ze sna?	100
Otázka	Vnitřní jazyk a sny!Otázka	Mají sny skrytý význam?	103
Otázka	Projekty a důvěra!Otázka1	Co je důvěra?	148
Otázka	Projekty a důvěra!Otázka2	K čemu by takové rozlišování mohlo být dobré?	148
Otázka	Plánování!Otázka1	Je snaha po hierarchizaci cílů náhoda? Není to vnitřní důsledek stavby AA?	176
Otázka	Seznamy!Otázka	Jak moc je HA vyčerpán? Proč je zpětný záznam často zatížen chybami?	181
Otázka	Řeč jako seznam!Otázka:	Může samomluva rozvíjet popsanou antecepci?	227
Otázka	Řeč jako seznam!Otázka1	Nakolik je jazyk strukturovaný seznamem?	227
Otázka	Řeč jako seznam!Otázka2	Co tedy je vlastně řeč za seznamem?	227
Otázka	Dialog - zárodek vyššího celku!Otázka1	Je hádka dvou nepřátel, jako např. biblického Goliáta a Davida, dialogem?	241

<i>Typ</i>	<i>Odkaz</i>	<i>Popis</i>	<i>str.</i>
Otázka	Dialog - zárodek vyššího celku!Otázka2	Proč si rozvedený manžel velmi často vybírá nového partnera, který je podobný tomu předchozímu?	241
Otázka	Dialog - zárodek vyššího celku!Otázka3	Lze převést dialog na příběh?	241
Otázka	Dialog - zárodek vyššího celku!Otázka3	Nešlo by každý příběh subjektu A1 převést na dialog vkládáním odpovědí subjektu B1 za každý elementární příběh vyslovený subjektem A1 typu "Pokračuj."?	241
Otázka	Vliv délky seznamu ve skupině!Otázka1	Jaký je vliv soukromých seznamů jednotlivých členů kolektivu na společný seznam kolektivu?	250
Otázka	Princip soutěžení!Otázka	Proč by se měl subjekt vzdát části svých zdrojů?	271
Otázka	Soutěž o nejlepší antecepci!Otázka1	Proč se v našem nitru ozývá hluboký nesouhlas s takovým hodnocením antipohádkového konce?	274
Otázka	Soutěž o nejlepší antecepci!Otázka2	Jak působí umožnění férové vnitřní soutěže v lidských kolektivech?	274
Otázka	Rozhodčí ve férové soutěži!Otázka1	Musí ve férové soutěži fungovat férový rozhodčí?	283
Otázka	Rozhodčí ve férové soutěži!Otázka2	Jak vstupuje antecepce do férové soutěže	283
Otázka	Soutěž v typické rostlině!Otázka1	Jak se vlastně stane, že rostlina vytváří kmen. K čemu jí je dobrý? Proč nejsou všechny rostliny ve tvaru nízkých bylin?	292
Otázka	Nechut' soutěžit a spravedlnost!Otázka	A jak zjistím herní strategie různých osob?	306
Otázka	Různost povah!Otázka1	Co vlastně znamená slovo "povaha"?	332
Obrázek	Metody předení příběhu!Obrázek	viz Ježatost příběhu	83
Obrázek	Vnitřní jazyk!Obrázek	viz obrázek a^2-b^2	156
Obrázek	Důkaz pozpátku metodou PROČ!viz Obrázek1	Náraz hrotem do láhve	166
Graf	Metody předení příběhu!Graf1	viz Graf vstupujících podnětů	83
Graf	Metody předení příběhu!Graf2	viz Graf řídnějšího výběru	83
Graf	Sebeprezentace a příjmy!Graf1	viz graf Sebeprezentace1	135
Graf	Sebeprezentace a příjmy!Graf2	viz graf Sebeprezentace2	135
Graf	Pořádek jako zvýšení struktury!Graf	viz Účinnost chotomie	188
Graf	Deduktivní aparát!Graf	viz Očekávané rozložení uživatelů Deduktivního Aparátu v populaci	209
Graf	Přečíslení a úsporná soutěž!Graf	V grafu Jasan je použito $Q=10, j=0,031831$	298
Graf	Různost povah!Graf1	Pro dva povahové rysy si můžeme výsledek znázornit v grafu	332
Diagram	Seznamy!Diagram1	Hermeneutický aparát = interpretace záznamu	181
Diagram	Seznamy!Diagram1	Práce HA se seznamem	181
Diagram	Trichotomie tříděných seznamů!Diagram	viz Diagram antecepční činnosti	205
Úsek	Nemáme nic než modely!Úsek2	Buďte tolerantní ke konkurenčním modelům.	37
Úsek	Slušné chování neboli morálka!Úsek1	Slušné chování rodiče A1 vůči dítěti B1.	139
Úsek	Slušné chování neboli morálka!Úsek2	Obecnější situace Ochránce a chráněnce	139
Úsek	Slušné chování neboli morálka!Úsek3	Slušné chování dětí	139
Úsek	Slušné chování neboli morálka!Úsek4	Slušné chování chráněnců	139
Úsek	Soutěž projektů o zdroje!Úsek2	Nositel projektu	151
Úsek	Soutěž projektů o zdroje!Úsek3	Zobecnění na genetiku	151
Úsek	Plánování!Úsek1	Co je plánování v naší běžné zkušenosti	176
Úsek	Plánování!Úsek2	Jak AA postupuje při plánování?	176

<i>Typ</i>	<i>Odkaz</i>	<i>Popis</i>	<i>str.</i>
Úsek	Osvojování jazyka!Úsek1	1. Malým dítětem	239
Úsek	Osvojování jazyka!Úsek2	2. Dospělým cizincem	239
Úsek	Rozhodčí ve férové soutěži!Úsek2	Posuďme v tomto světle významná světová náboženství.	283
Úsek	Znejišťování AA soupeřů!Úsek2	I z těchto dvou příkladů je patrné, že podstatou je napřed soupeře vyprovokovat k předpovědím, a pak se postarat, aby selhaly. Tím je nejen znejistěn soupeř ve své sebedůvěře, ale i diváci - členové kolektivu, ve své důvěře k znejistěnému členovi.	315
Úsek	Hrozba ukradení zdrojů!Úsek2	S hrozbou ukradení zdrojů se setkáváme v civilizaci neustále.	321
Příklad	Úvod ke druhému dílu!Příklad1	"Koza musí žrát, jinak umře hladu".	34
Příklad	Autopoietické systémy!Příklad	Dr.Watson-Sherlock Holmes	40
Příklad	Události!Příklad1	Hierarchizovaná událost	75
Příklad	Metody předení příběhu!Příklad1	Věta "Medvěd spí." má ježatost 2	83
Příklad	Metody předení příběhu!Příklad2	Věta "Největší medvěd spí v doupěti." má ježatost 4.	83
Příklad	Metody předení příběhu!Příklad3	Příběh "V blízkém lesíku jsou čtyři medvědi. Největší medvěd spí v doupěti uprostřed lesíku." má ježatost 3.	83
Příklad	Metody předení příběhu!Příklad4	Příběh "V blízkém lesíku jsou čtyři medvědi. Největší medvěd spí v doupěti uprostřed lesíku. Medvědice s mláďaty je na druhé straně lesíku." má ježatost 2.	83
Příklad	Metody předení příběhu!Příklad5	Příběh: "V jednom lesíku je spící medvěd. V jednom lesíku jsou další medvědi. Někde jsou i mláďata." má ježatost 8.	83
Příklad	Metody předení příběhu!Příklad6	V doupěti spal hnědý medvěd, který byl hnědý.	83
Příklad	Segmentování příběhu!Příklad1	"Medvěd spal v doupěti, které bylo uprostřed lesíku, a hlasitě chrápal."	93
Příklad	Segmentování příběhu!Příklad2	S1="Karkulka šla navštívit svoji babičku, která žila v lese."	93
Příklad	Segmentování příběhu!Příklad2	S1="Karkulka šla navštívit svoji babičku"	93
Příklad	Segmentování příběhu!Příklad3	S1="Karkulka šla navštívit svoji babičku, která měla narozeniny."	93
Příklad	Segmentování příběhu!Příklad4	Otázka po lesíku	93
Příklad	Mantra je nejkratší kvazicyklus!Příklad	"óm mani páme hung, óm mani páme hung, óm mani páme hung,..."	96
Příklad	Sny!Příklad	Lvice šla do koupelny, vzala si svůj růžový zubní kartáček a vyčistila si zuby.	100
Příklad	Projekty!Příklad1	Vlaštovka staví hnízdo	125
Příklad	Projekty!Příklad2	Jednání nápadníka	125
Příklad	Projekty!Příklad3	Nový jogurt na trhu	125
Příklad	Projekty!Příklad4	Politikova kariéra	125
Příklad	Soutěž projektů!Příklad 1	Princ a ošklivá princezna	128
Příklad	Antecepční neurčitost!Příklad1	Teplota v autě na parkovišti	131
Příklad	Sebeprezentace a příjmy!Příklad1	Pan A1 prodává pojištění. Přibližně chápe položky tabulky, které má s klientem vyplnit, ale pojistné matematice do hloubky nerozumí. Nabízí typové pojistky, které spočítal někdo jiný. Stejnou práci koná i pan B1.	135

<i>Typ</i>	<i>Odkaz</i>	<i>Popis</i>	<i>str.</i>
Příklad	Sebeprezentace a příjmy!Příklad2	Podívejme se nyní na modifikovaný příklad, v němž si navíc koupí místo běžného auta za 300000 Gratů luxusní model za 1300000 Gratů.	135
Příklad	Slušné chování neboli morálka!Příklad1	Zneužití vysvědčení k šikaně vlastního dítěte	139
Příklad	Slušné chování neboli morálka!Příklad2	Do fotbalového týmu je koupěn hráč špičkových kvalit.	139
Příklad	Slušné chování neboli morálka!Příklad3	Do firmy nastoupil čerstvý absolvent university	139
Příklad	Projekty a důvěra!Příklad1	Burza	148
Příklad	Projekty a důvěra!Příklad2	Veřejná sbírka	148
Příklad	Obrázek a^2-b^2 !Příklad1	Rozdíl čtverců $a=4, b=3$	159
Příklad	Obrázek a^2-b^2 !Příklad2	Rozdíl čtverců $a=6, b=3$	159
Příklad	Vnitřní jazyk a vzdělání!Příklad1	Setkání dospělého1 se slimákem	160
Příklad	Vnitřní jazyk a vzdělání!Příklad2	Setkání dospělého2 se slimákem	160
Příklad	Vnitřní jazyk a vzdělání!Příklad3	Rodič seznamuje dítě se slimákem	160
Příklad	Vyučování pozpátku!Příklad	Láhev jako pomůcka vyučování	163
Příklad	Plánování!Příklad1	Žížala plánuje nalezení potravy	176
Příklad	Plánování!Příklad2	Hospodyně potřebuje k obědu získat zeleninu	176
Příklad	Seznamy!Příklad1	Šroubárství narušuje hierarchické uspořádání	181
Příklad	Zahlcení, propadání do chaosu!Příklad1	Hledám položku seznamu "sazenice rododendronu".	187
Příklad	Tříděný operační seznam!Příklad1	Ohrožení života 90% populace	200
Příklad	Tříděný operační seznam!Příklad2	Ohrožení života 50% populace	200
Příklad	Trichotomie tříděných seznamů!Příklad1	Asociativita seznamů	205
Příklad	Trichotomie tříděných seznamů!Příklad2	I anekdota má členění	205
Příklad	Kdy vzdáme hledání v seznamu!Příklad	Hledání účtenky	208
Příklad	Velikost odkazovaných seznamů!Příklad	Francouzský slovník	216
Příklad	Řeč jako seznam!Příklad1	hrovnalka	227
Příklad	Řeč jako seznam!Příklad2	Dítě komolí výslovnost	227
Příklad	Dialog - zárodek vyššího celku!Příklad1	Obecný dialog:	241
Příklad	Dialog - zárodek vyššího celku!Příklad2	Hluk	241
Příklad	Dialog - zárodek vyššího celku!Příklad3	Modlitba:	241
Příklad	Coasova teorie firmy!Příklad	Zeleninové tržiště	258
Příklad	Princip soutěžení!Příklad1	Zkorumpovaná policie a turisté	271
Příklad	Princip soutěžení!Příklad2	Prateta ti odkáže dům.	271
Příklad	Princip soutěžení!Příklad3	Náboženský činitel ti daruje náboženskou knihu	271
Příklad	Princip soutěžení!Příklad4	Neznámý člověk ti daruje detektivku.	271

<i>Typ</i>	<i>Odkaz</i>	<i>Popis</i>	<i>str.</i>
Příklad	Soutěž o nejlepší antecepci!Příklad1	Nejmłodší syn byl nejschopnější, porazil draka, osvobodil princeznu sousedního krále a vede ji sousednímu králi, aby se s ní oženil a převzal polovinu jeho království. Na cestě jej přepadnou a zabijí jeho starší bratři, princezně vyhrožují, že pokud je prozradí, zabijí ji i jejího otce a snoubencem princezny je neoficiálně ustaven nejstarší z bratrů.	274
Příklad	Férová soutěž projektů!Příklad1	83-letý president XYZ vyhrál běžecký závod	277
Příklad	Férová soutěž projektů!Příklad2	Hra	277
Příklad	Férová soutěž projektů!Příklad3	Nákup jednoho jogurtu	277
Příklad	Férová soutěž projektů!Příklad4	Nákup ledničky	277
Příklad	Férová soutěž projektů!Příklad5	Úsporné první kolo soutěže	277
Příklad	Boj o postavení rozhodčího!Příklad1	V obci většina obyvatel topí dřevem. I starosta. Vichřice zlomí několik obecných stromů. Starosta má rozhodnout, kdo dostane na dřevo nárok a za jakou cenu. Pokud to nereguluje zákon, nic nebrání starostovi, aby sobě přidělil část dřeva za minimální cenu, a ostatním za cenu vyšší.	289
Příklad	Přečíslení a úsporná soutěž!Příklad1	Levný a drahý bojovník	298
Příklad	Neférové soutěže!Příklad1	Ekolog a jedy	309
Příklad	Neférové soutěže!Příklad2	Hinduista a komár	309
Příklad	Neférové soutěže!Příklad3	Supernadané dítě	309
Příklad	Neférové soutěže!Příklad4	Zloděj se otráví ukradenou vodkou	309
Příklad	Neférové soutěže!Příklad5	Policista obětí zkorumpovaného náčelníka	309
Příklad	Neférové soutěže!Příklad6	Soutěž neférových závodníků	309
Příklad	Veřejná soutěž!Příklad1	Zakázka na chodník	312
Příklad	Veřejná soutěž!Příklad2	Losování o směru pořadí	312
Příklad	Soutěž u podměrečných projektů!Příklad1	A-subjektu ubývá zdrojů rychlostí 50 Gratů denně. K akci se rozhodne po vyrovnání rizik po 3 dnech.	318
Příklad	Hrozba ukradení zdrojů!Příklad1	Lupič	321
Příklad	Hrozba ukradení zdrojů!Příklad2	Zloděj	321
Příklad	Hrozba ukradení zdrojů!Příklad3	Podvodník	321
Příklad	Různost povah!Příklad1	Váhavý člověk, který se překotně rozhoduje.	332