



AFINOGENESIS

Управление результатами



УБЕЖДЕНИЯ И
ИНСТРУМЕНТЫ РАБОТЫ С
НИМИ

Давайте познакомимся

Афиногенов Илья

- Предприниматель
- Крипто-инвестор
- Официальный коуч проекта «ОММ» в Нижнем Новгороде
- Основатель коуч-центра «AFINOGENESIS»

Давайте познакомимся

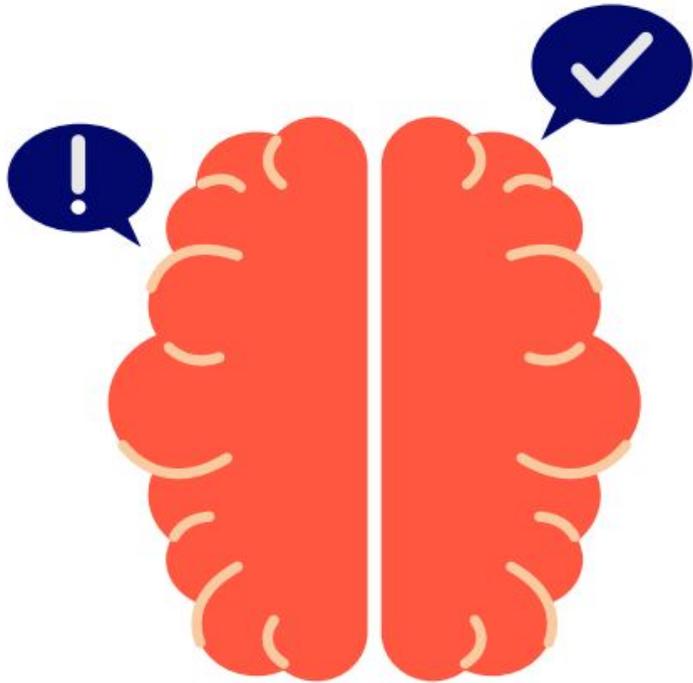
Расскажи о себе:

- Как тебя зовут
- Чем ты занимаешься
- Что ждешь от тренинга
- Что ждешь от группы
- Что ждешь от тренера

Пример:...



Что такое убеждения?



Убеждения человека – это набор «программ» мышления, которые управляют принятием всех решений.

Все убеждения — это не факты.
Все убеждения — это идеи базирующиеся на вере, что это ИСТИННО.

А что такое факты?

ФАКТЫ

- это физическая реальность, которая идентична на 100% для всех;
- это объективная реальность;
- это то, что не требует доказательств и подтверждений.

Все остальные знания о мире — это убеждения, основанные на вере. Это субъективная реальность, которая формирует решения человека.



Причинно-следственная связь

A -> B

Лингвистика:

Если ... то, потому что, из-за того что, вследствие, по причине

Пример: Если купить ОММ сейчас, то потом можно стать миллионером..

Комплексный эквивалент

$A = B$

Лингвистика:

Это, тоже самое, все равно что, значит, равносильно

Пример: Есть мясо, тоже самое, что есть трупы..

КАК ВОЗНИКАЮТ УБЕЖДЕНИЯ?



ИДЕЯ



ЛИЧНЫЙ ОПЫТ



АВТОРИТЕТ



СПЕЦИАЛИСТЫ И
ОБЩЕСТВЕННОЕ
МНЕНИЕ

Убеждения – это
подтверждаемая связь между элементами
опыта

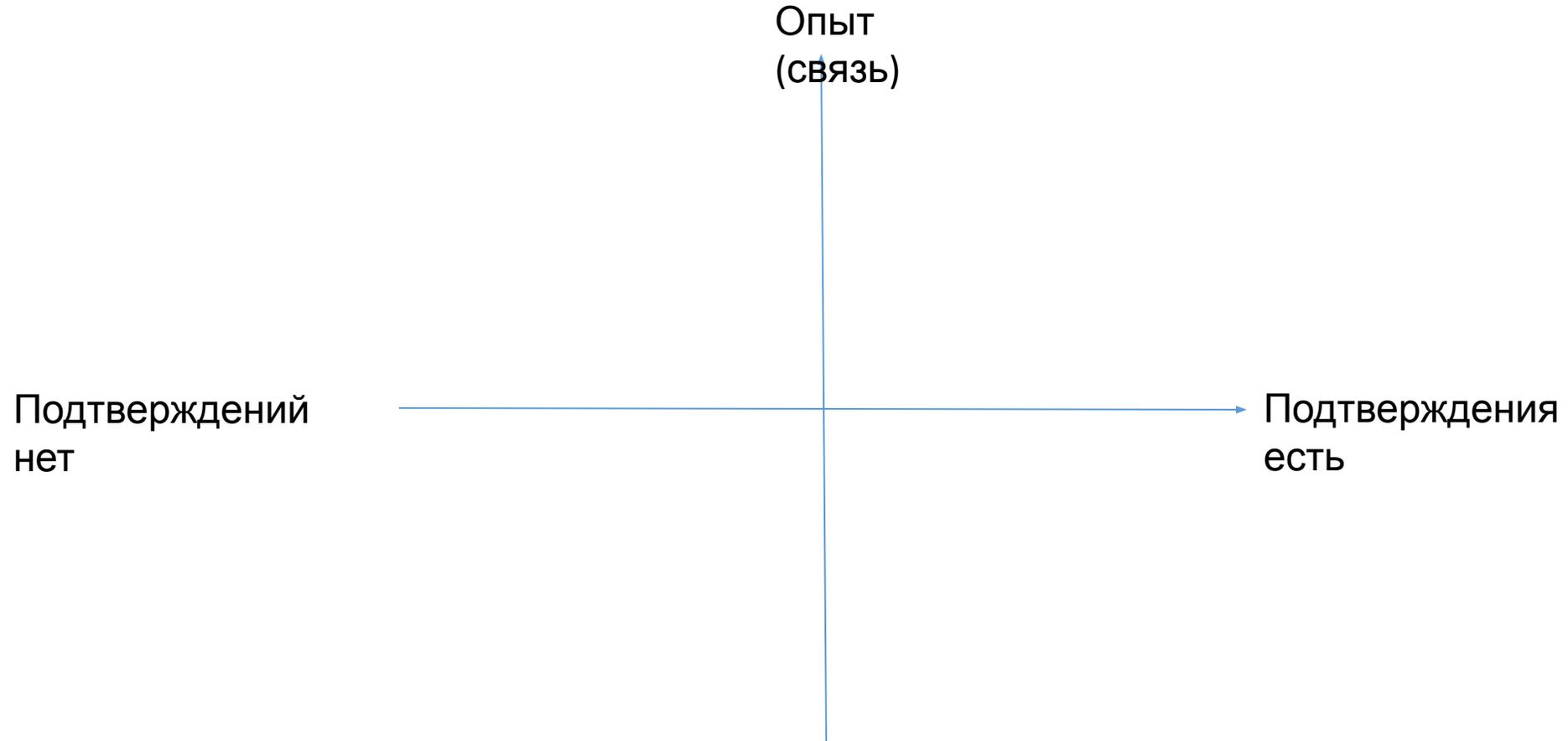


Элементы опыта

Пирамида Нейрологических уровней Дилтса



Структура карты мира



Структура карты мира



Группы убеждений

- О себе

Я современный человек..

- О других

Им это не интересно..

- О мире

Вокруг множество возможностей..

Упражнение

- Делимся на тройки/двойки
- По очереди задаём вопросы на любую тему
- Ищем и записываем убеждения
- Делимся
- Тайминг по 2 мин на человека

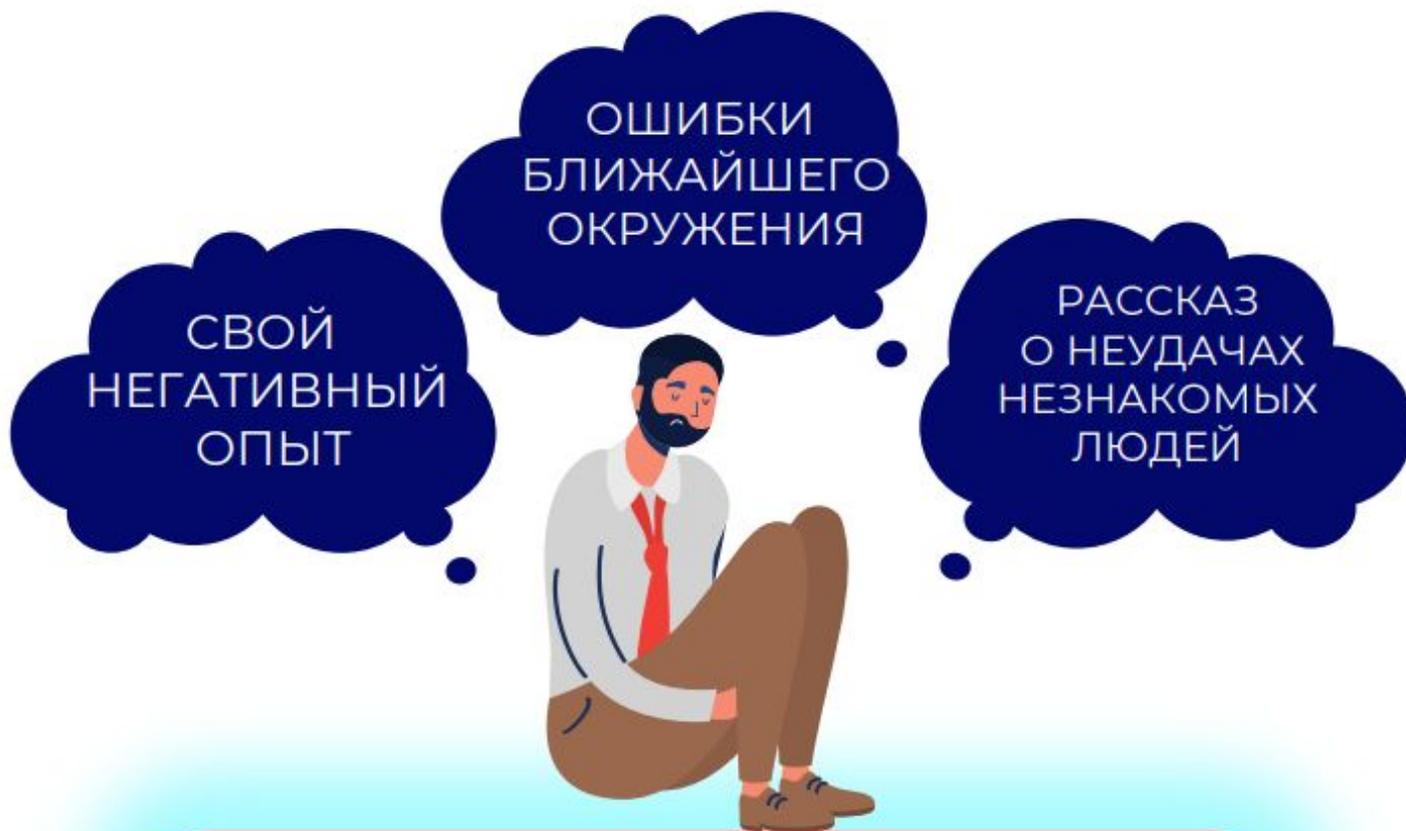
Виды убеждений

- Поддерживающие (Ресурсные)

расширяют модель мира, добавляют возможностей и ресурсов

- Ограничивающие (Нересурсные)

ограничивают модель мира, возможности и доступ к ресурсам



ОШИБКИ
БЛИЖАЙШЕГО
ОКРУЖЕНИЯ

СВОЙ
НЕГАТИВНЫЙ
ОПЫТ

РАССКАЗ
О НЕУДАЧАХ
НЕЗНАКОМЫХ
ЛЮДЕЙ

ОГРАНИЧИВАЮЩИЕ
УБЕЖДЕНИЯ

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

НЕ ВЕРЮ

НЕ СПОСОБЕН

ВРЯД ЛИ

НЕ ЗНАЮ

НЕ ПОЛУЧИТСЯ

ВСЕГДА

НЕ МОГУ

БОЮСЬ

ДОЛЖЕН

НИКОГДА

СОМНЕВАЮСЬ

НЕ ВЫЙДЕТ

НИ ЗА ЧТО

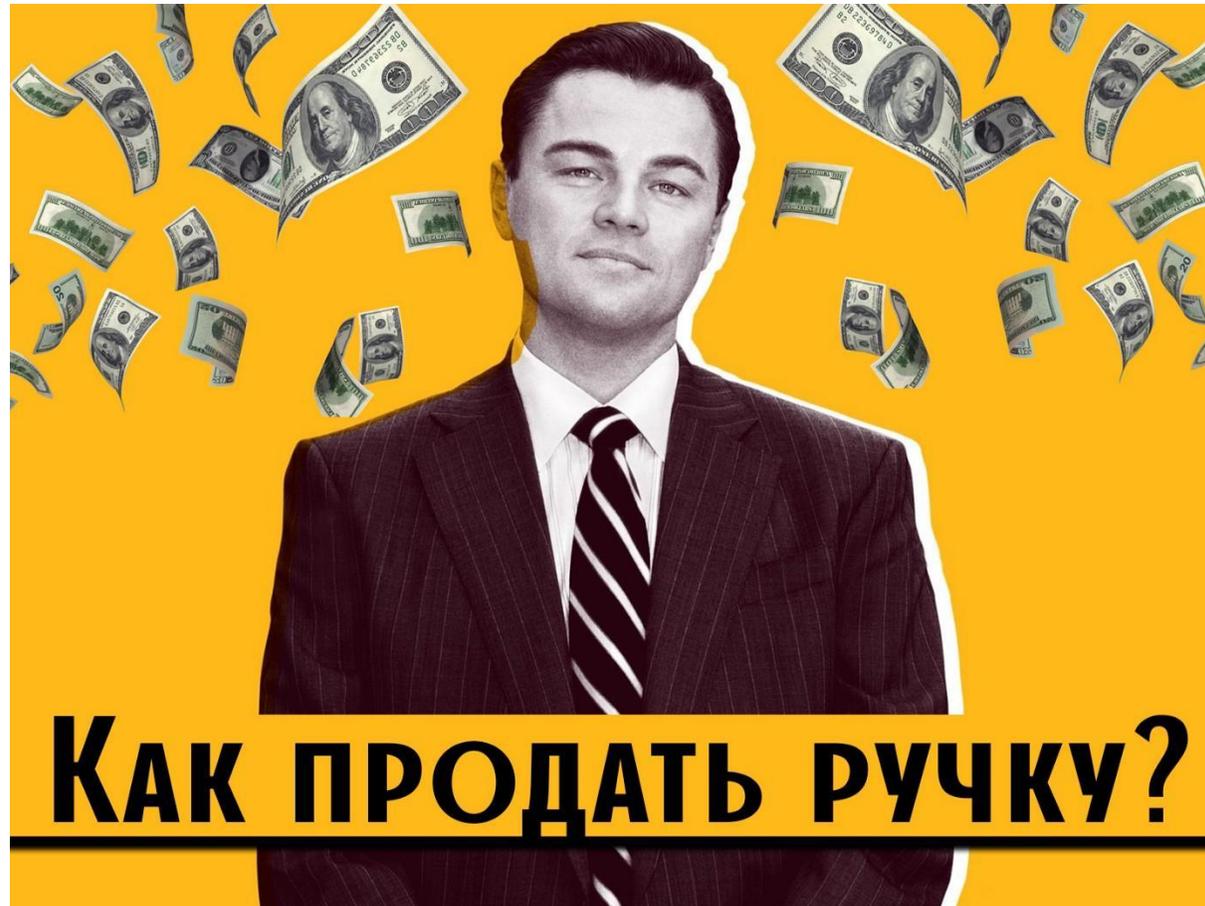
ВЕЧНО

ПОТОМУ ЧТО

Упражнение

- Проранжируйте выписанные ранее убеждения на
ПОДДРЕЖИВАЮЩИЕ И ОГРАНИЧИВАЮЩИЕ

Продать продукт- создать
ПОДДЕРЖИВАЮЩЕЕ убеждение



Примеры

- ***Хорошую работу не найти без связей.***

Ресурсная часть – есть идея наличия **«хорошей работы»**.

Ограничивающая часть – **«не найти без связей»**.

- ***Я не могу добиться успеха, потому что мне не хватает опыта.***

Ресурсная часть – есть идеи **«успех» «опыт»**.

Ограничивающая часть – **«не могу» «не хватает»**.

КАК ИЗМЕНИТЬ УБЕЖДЕНИЯ

1

Усилить свои
вдохновляющие
убеждения

2

Найти
доказательства
извне

3

Исследовать
мнение
авторитетов

4

Исследовать
общественное
мнение

Работа с убеждениями. Фокусы языка.

Перевод фокуса внимания для ослабления связи

Предполагают смещение фокуса внимания с самого убеждения на другие элементы мира

Примеры

- **Расширение Ограничения (Гуманистический формат)**
 - *Будет сложнее добиться успеха, если мало опыта.*
- **Сужение Ограничения (Провокативный формат)**
 - *Успех не для тебя, ведь у тебя очень мало опыта.*
- **Сужение Поддержки (Боевой формат)**
 - *Да, без опыта все старания будут неуспешны.*
- **Расширение Поддержки (Гуру формат)**
 - *Возможно ли прожить счастливую жизнь без опыта?*

Поддерживающие (расширяющие) фокусы языка

1. Переводят фокус внимания с рамки проблемы на рамку задачи (решения, результата)
2. Переключение внимания с рамки ошибки на рамку обратной связи
3. Переключение внимания с рамки невозможности на рамку «как если бы»

Поддерживающие (расширяющие) фокусы языка

Элементы:

1. Предположение позитивного намерения, лежащего в основе убеждения и поддерживающих его критериев и ценностей
2. Гибкость – поиск альтернативных, более приемлемых и полезных способов удовлетворения этих позитивных намерений

Ограничивающие фокусы языка

1. Переводя фокус внимания с рамки задачи (решения, результата) в рамку проблемы
2. Переводят фокус внимания с рамки обратной связи в рамку ошибки
3. Переводят фокус внимания с рамки «как если бы» в рамку невозможности

Рамка проблемы

1. Почему ты до сих пор этого не сделал?
2. Кто в этом виноват?
3. Что тебе помешало?

Ограничивающие фокусы языка

1. Предполагают негативные намерения, обстоятельства
2. Предполагают отсутствие альтернатив

Отличие провокативных ФЯ от боевых

Провокативные

- Улыбка/презрение
- Сверх обобщения
- Предлагаем принять ситуацию (дурацкие вторичные выгоды)
- Сравнение с другими (частично невозможно, только для тебя)
 - Вызывает сопротивление и желание искать ресурсы

Боевые

- Серьезность
- Максимально детальные и точные (с большой вероятностью)
- Убеждает в невозможности, недостойности, ненужности
- Вызывает нересурсное состояние, убеждает в отсутствии ресурсов

Отличие гуманистических ФЯ от гуру

Гуманистические

- Раппорт, серьезность
- Детальность, точность
- Принятие, поиск альтернатив
- Фокус на позитивности усилий
- Убеждает в наличии ресурсов
- Расширяет возможности

Гуру

- Улыбка, сочувствие, мудрость
- Обобщения
- Указывает на недостаточность усилий
- Снижает полученное подкрепление
- Подрывает уверенность в имеющихся ресурсах
- Сужает возможности

Фокус языка НАМЕРЕНИЕ

Функция: переводит внимание на предполагаемое намерение человека

Пресуппозиция: за любым поведением лежит несколько намерений

Лингвистика: Вопрос либо утверждение

Хотите, хотите сказать, имеете в виду, намекаете на, желаете, правильно я понимаю, вы говорите о том что

Вопрос: Что вы хотите?



Фокус языка **НАМЕРЕНИЕ**

Примеры:

Если черная кошка перебежит дорогу, день
будет плохим

Я хороший руководитель и лидер, потому что
Лев по знаку зодиака



Антифокус языка **НАМЕРЕНИЕ**

Пресуппозиция:

Никто не знает о чем я думаю

Механизм воздействия:

Чтение мыслей

Противодействие:

Не угадывайте мои желания, лучше спросите. А хочу я (начальное убеждение)

Фокус языка ПОСЛЕДСТВИЕ

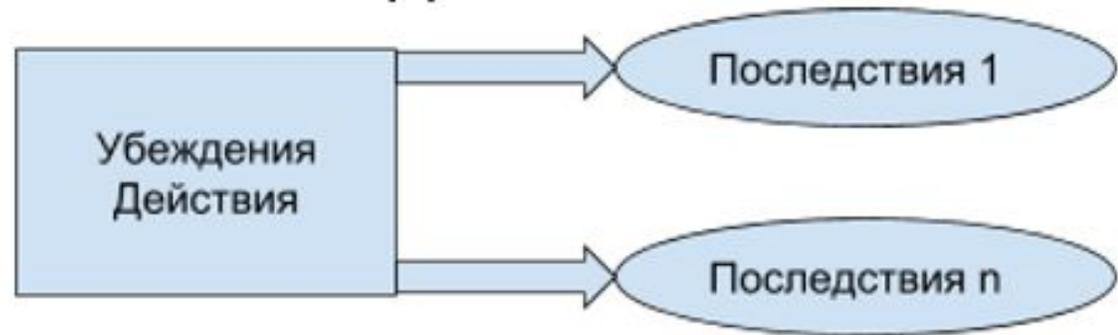
Функция: Перевод фокуса внимания на возможные последствия в будущем от происходящего сейчас

Пресуппозиция: Возможно несколько последствий одного и того же события

Лингвистика:

В будущем, позже, через некоторое время, когданибудь, потом, когда-то, думая так, наступит время

Вопрос: Если так думать/действовать и дальше, к чему хорошему/плохому это приведет?



Фокус языка **ПОСЛЕДСТВИЕ**

Примеры:

Если черная кошка перебежит дорогу, день будет плохим

Я хороший руководитель и лидер, потому что Лев по знаку зодиака

Антифокус языка **ПОСЛЕДСТВИЕ**

Пресуппозиция:

Никто не знает будущего

Механизм воздействия:

Предсказание будущего

Противодействие:

Еще никто не доказал, что умеет видеть будущее. А вот сейчас я думаю (начальное убеждение).

Как соглашаться

- У вас дорого
- Мне это не интересно
- О вас плохие отзывы

Фокус языка **ПЕРЕОПРЕДЕЛЕНИЕ**

Функция:

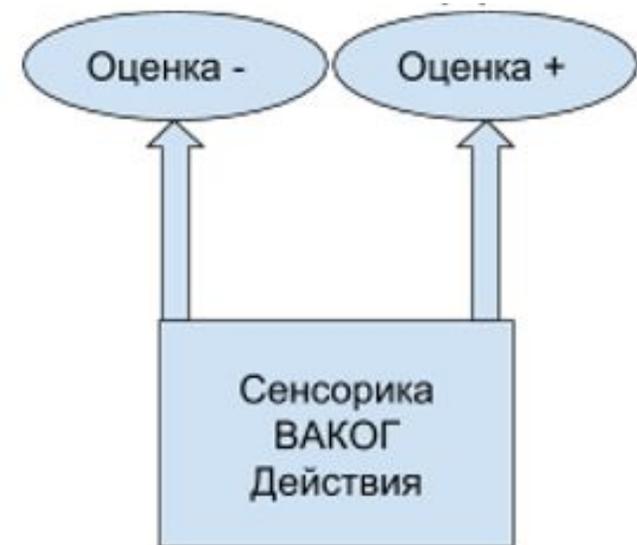
Перевод фокуса внимания на близкое понятие, отличающееся эмоциональной реакцией

Любые действия можно назвать по-разному

Лингвистика:

Отсутствует подстройка, новая оценка предлагается вместо предыдущей, как ошибочной. Я имел в виду, другими словами, иначе говоря...

Вопрос: Если это рассматривать как полезное/вредное, как это можно назвать?



Фокус языка **ПЕРЕОПРЕДЕЛЕНИЕ**

Примеры:

Если черная кошка перебежит дорогу, день будет плохим

Я хороший руководитель и лидер, потому что Лев по знаку зодиака

Антифокус языка

ПЕРЕОПРЕДЕЛЕНИЕ

Пресуппозиция:

Не надо отрывать поведение от контекста

Механизм воздействия:

Сходство поведения в разных контекстах

Противодействие:

Вы что, не видите разницы в этих понятиях? Так что это именно (начальное понятие)



Фокус языка ДРУГОЙ РЕЗУЛЬТАТ

Функция:

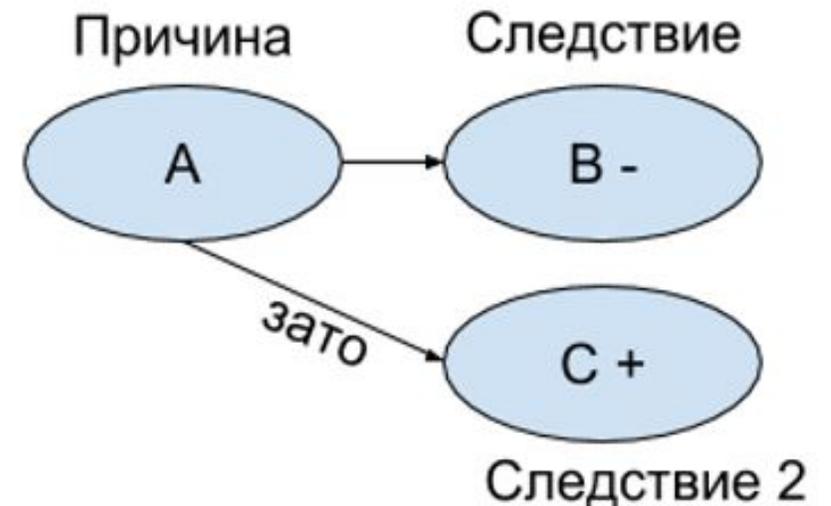
Найти в другом контексте результат, отличающийся по эмоциональной окраске от заявленного в убеждении. □

Любая причина создает последствия в более чем одном контексте.

Лингвистика:

Зато, хотя, в тоже время, но, одновременно с этим, а также.

Вопрос: Что еще кроме этого вы получили полезного/вредного?



Фокус языка **ДРУГОЙ РЕЗУЛЬТАТ**

Примеры:

Если черная кошка перебежит дорогу, день будет плохим

Я хороший руководитель и лидер, потому что Лев по знаку зодиака

Анти фокус языка **ДРУГОЙ РЕЗУЛЬТАТ**

Пресуппозиция:

Любой цели можно достичь разными способами.

Механизм воздействия:

(Другой результат) достигнут благодаря этой ситуации

Противодействие:

Я мог получить (другой результат) и другим способом. А сейчас меня волнует (критерий начального убеждения)

Фокус языка СТРАТЕГИЯ РЕАЛЬНОСТИ

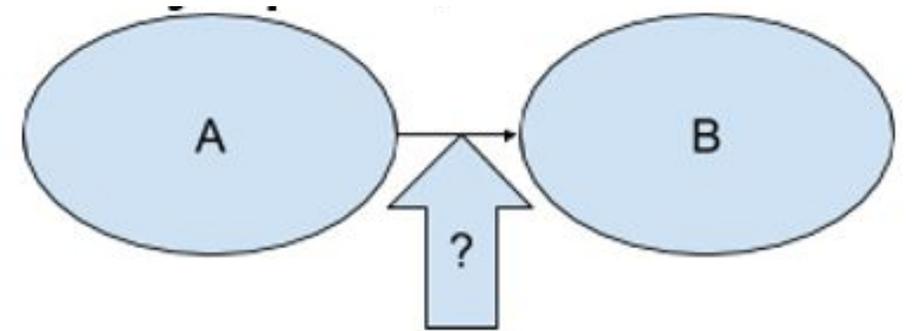
Функция:

Фокус внимания на том, как оппонент на опыте связал причину и следствие. □ Любое убеждение основано на упрощении и искажении восприятия.

Лингвистика:

Как, каким образом, связываете, пришли к, поняли.

Вопрос: Как вы это поняли? Как вы связываете одно с другим?



Фокус языка **СТРАТЕГИЯ** **РЕАЛЬНОСТИ**

Примеры:

Если черная кошка перебежит дорогу, день будет плохим

Я хороший руководитель и лидер, потому что Лев по знаку зодиака

Как соглашаться

- У вас дорого
- Мне это не интересно
- О вас плохие отзывы

Фокус языка **ОБОБЩЕНИЕ**

Функция:

Перевести внимание на более общую категорию, включающую части или всё убеждение

Если верны законы для диапазона, они должны быть верны и для категории

Лингвистика: Все, никто, всегда, никогда, ничто, всё, каждый раз, постоянно, везде, нигде.

Вопрос: А можно тоже самое но общими словами?



Фокус языка **ОБОБЩЕНИЕ**

Примеры:

Если черная кошка перебежит дорогу, день будет плохим

Я хороший руководитель и лидер, потому что Лев по знаку зодиака

Анти фокус языка **ОБОБЩЕНИЕ**

Пресуппозиция:

Между категорией и диапазоном масса различий

Механизм воздействия:

Увеличение количества элементов включенных в убеждение

Противодействие:

Все/ничего/всегда/никогда/постоянно - может и да/нет. А вот (начальное убеждение) - это правда.

Фокус языка РАЗДЕЛЕНИЕ (детализация)

Функция:

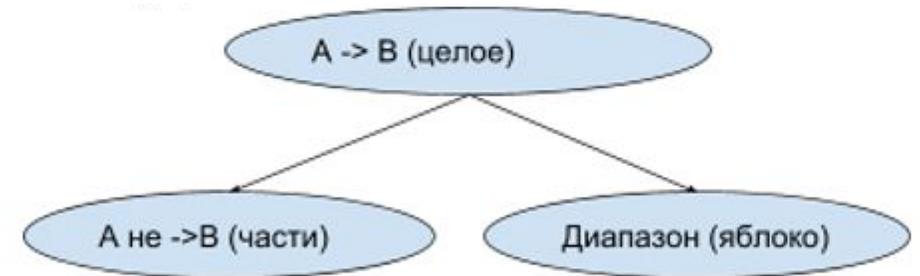
Перевести внимание с части убеждения или со всего убеждения на сенсорные детали или нижний диапазон

Если верны законы для категории, они должны быть верны и для диапазона

Лингвистика:

Сенсорика, ВАКОГ, элементы категории, части процесса.

Вопрос: А можно тоже самое но общими словами?



Фокус языка **РАЗДЕЛЕНИЕ** (детализация)

Примеры:

Если черная кошка перебежит дорогу, день будет плохим

Я хороший руководитель и лидер, потому что Лев по знаку зодиака

Анти фокусы языка **РАЗДЕЛЕНИЕ**

Пресуппозиция:

Между категорией и диапазоном масса различий

Механизм воздействия:

Ограничение количества элементов включенных в убеждение

Противодействие:

Почему же только это? а) Я говорю что (начальное убеждение)
б) Есть еще и (выгодные мне детали)

Фокус языка ПРОТИВОПОЛОЖНЫЙ ПРИМЕР

Функция:

Найти пример, когда причина и следствие не были связаны.

Для любого правила найдется исключение.

Лингвистика:

Иногда, в редких случаях, периодически, при некоторых условиях, в зависимости от ситуации, однажды, никогда?, ни разу?, все?, никто?

Вопрос: Бывало ли иначе?



Фокус языка **ПРОТИВОПОЛОЖНЫЙ** **ПРИМЕР**

Примеры:

Если черная кошка перебежит дорогу, день будет плохим

Я хороший руководитель и лидер, потому что Лев по знаку зодиака

Анти фокус языка

ПРОТИВОПОЛОЖНЫЙ ПРИМЕР

Пресуппозиция:

Случайно может произойти что угодно

Механизм воздействия:

Исключение из правила не отменяет правило

Противодействие:

Бывает как угодно, бывает случайно, давайте не будем о том как бывает. Сейчас ситуация в том что (начальное убеждение)

Фокус языка АНАЛОГИЯ

Функция:

Перевести внимание в схожий по нескольким критериям контекст, в котором причинно-следственная связь заявленная в убеждении не подтверждается.

Свойства и закономерности диапазонов одной категории одинаковы.

Лингвистика:

Это как, тоже самое, похоже на, напоминает, все равно что, также как.

Вопрос: На что это похоже?



Фокус языка **АНАЛОГИЯ**

Примеры:

Если черная кошка перебежит дорогу, день будет плохим

Я хороший руководитель и лидер, потому что Лев по знаку зодиака

Анти фокус языка **АНАЛОГИЯ**

Пресуппозиция:

Говорить по делу можно только в контексте обсуждаемого вопроса

Механизм воздействия:

Перевод доказательств в контекст не относящийся к убеждению

Противодействие:

Вот когда мы с вами будем обсуждать (предложенный контекст), тогда об этом и поговорим. А сейчас я говорю о (начальное убеждение)

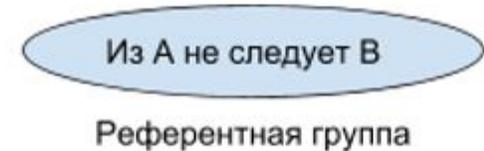
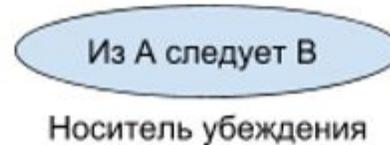
Фокус языка **МОДЕЛЬ МИРА**

Функция: Перевод фокуса внимания на группу людей, имеющих другое мнение

Есть люди, которые своим опытом подтвердили противоположное мнение

Лингвистика: Говорят, утверждают, доказали, пришли к мнению, подтверждают, пишут.

Вопрос: Знаешь ли ты людей, которые утверждают



Фокус языка **МОДЕЛЬ МИРА**

Примеры:

Если черная кошка перебежит дорогу, день будет плохим

Я хороший руководитель и лидер, потому что Лев по знаку зодиака

Анти фокус языка **МОДЕЛЬ МИРА**

Пресуппозиция:

Карта не территория

Механизм воздействия:

Стремление к социальному одобрению

Противодействие:

У них своя реальность, свои цели, своя жизнь, а у меня своя. И я считаю (начальное убеждение)

Фокус языка **МЕТАФРЕЙМ**

Функция:

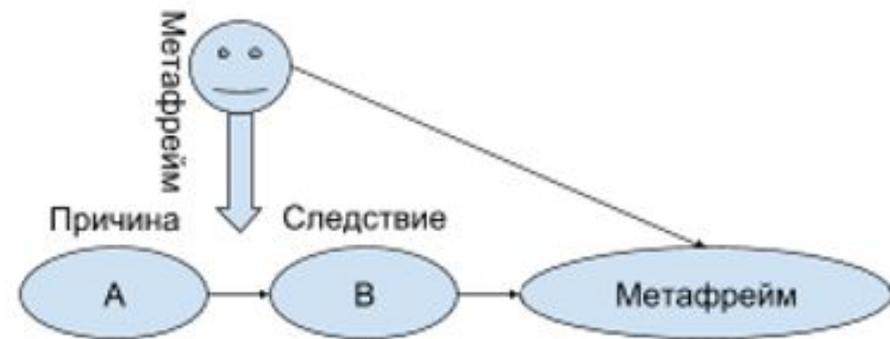
Оценка убеждения из своей модели мира.

Любую мысль можно оценить по разному.

Лингвистика:

А значит, поэтому, следовательно, это, “-”.

Вопрос: И что это значит? И что из этого следует? И как это называется?



Фокус языка **МЕТАФРЕЙМ**

Примеры:

Если черная кошка перебежит дорогу, день будет плохим

Я хороший руководитель и лидер, потому что Лев по знаку зодиака

Анти фокус языка **МЕТАФРЕЙМ**

Пресуппозиция:

Карта не территория.

Механизм воздействия:

Модель мира говорящего объективна

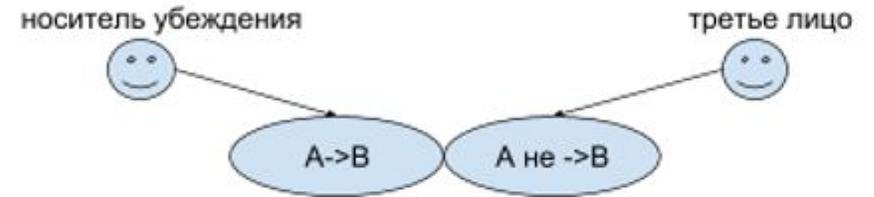
Противодействие:

Это вы так считаете. А я считаю (начальное убеждение), и что теперь?

Фокус языка **ИЗМЕНЕНИЕ РАЗМЕРА** **ФРЕЙМА** (другой человек)

Функция:

Предложение переоценить убеждение из карты другого человека. □ Карта не равна карте.



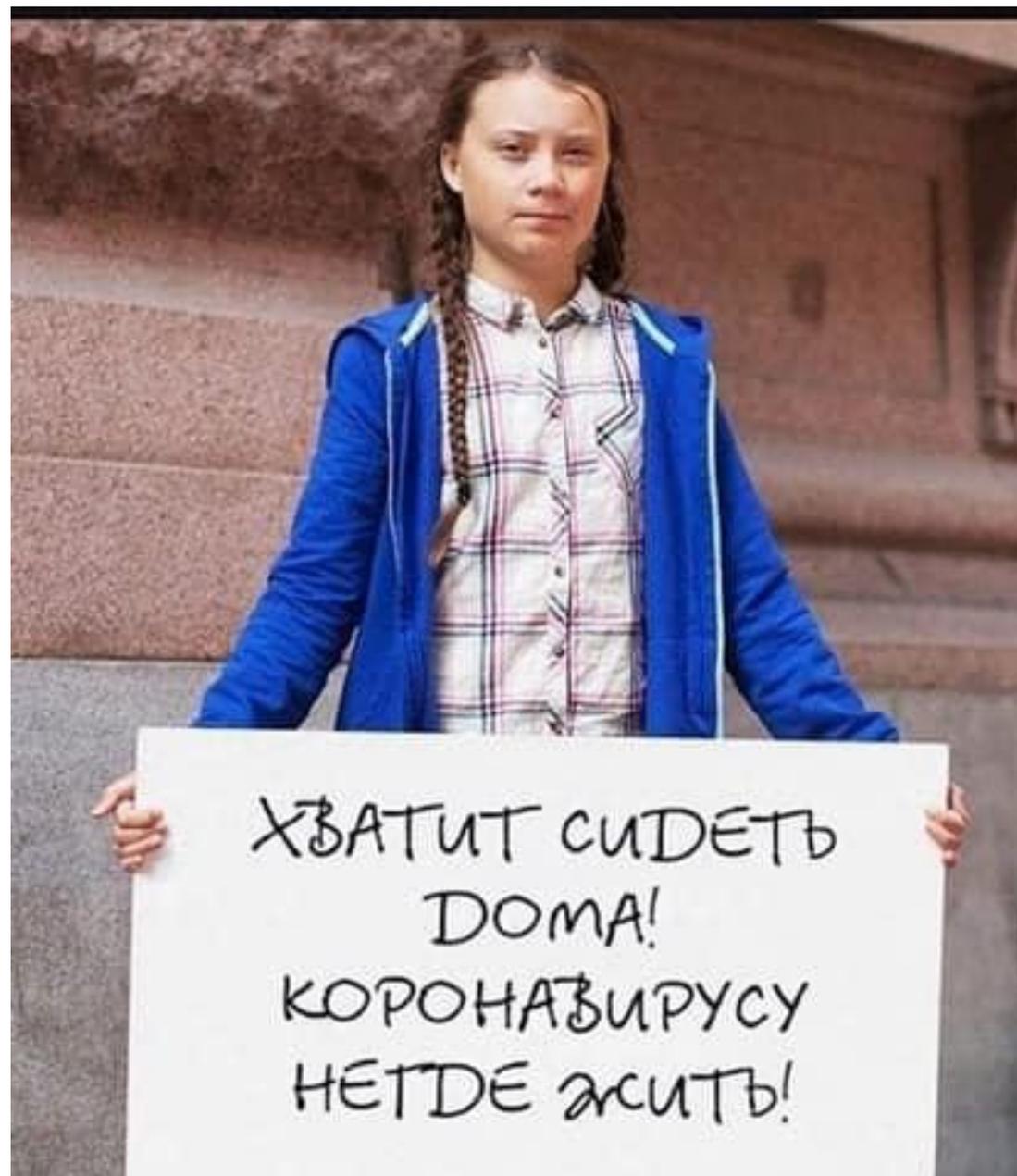
Лингвистика:

Что бы сказал, как на это посмотрит, что бы подумал.

Вопрос: Что по этому поводу сказал бы кто-то из ваших знакомых или специалистов?

«Нарисуй шахматы, которые играют в людей.»





ХВАТИТ СИДЕТЬ
ДОМА!
КОРОНАВИРУСУ
НЕГДЕ ЖИТЬ!

**КОЗЁЛ,
КОТОРЫЙ КРИЧИТ,
КАК ЧЕЛОВЕК**

Я ТАК УСТАЛ!

A simple cartoon illustration of a light brown goat with small horns, standing on a green grassy hill. The background is a light blue sky. A speech bubble is connected to the goat's mouth.

**Я ПОСТОЯННО
УСТАВШИЙ!**

A wide-angle cartoon illustration showing a small version of the goat from the previous panel standing on a green hill. The background features a light blue sky with a few white clouds and a greyish-blue body of water with small green islands in the distance. A large speech bubble is connected to the goat's mouth.



**НАЧАЛЬНИК
МОЖЕТ УЖЕ
ОТДОХНЕМ?**



**ЗАЧЕМ?
Я НЕ УСТАЛ**

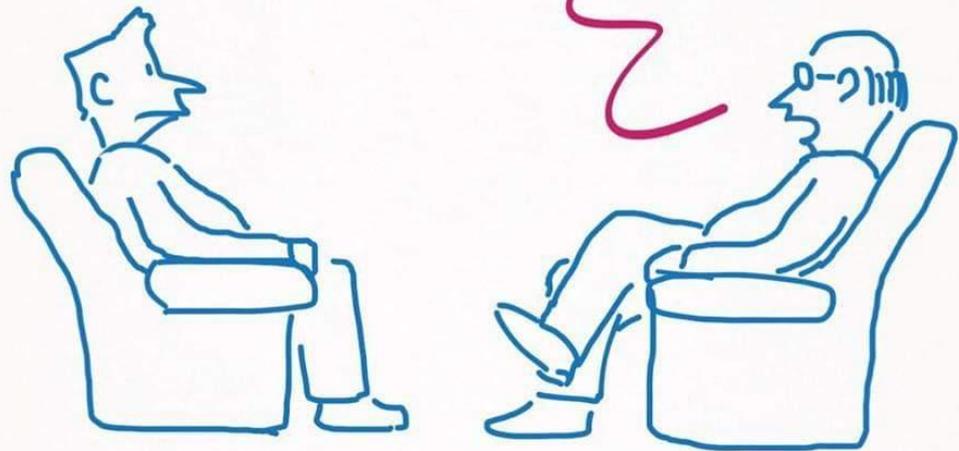
Фитнес-браслеты – это те же тамагочи, с той лишь разницей, что тупое животное, которому ты пытаешься не дать умереть – это ты

Фонарщик



Эрл

Интуиция вас
не подводит —
вы ее подводите

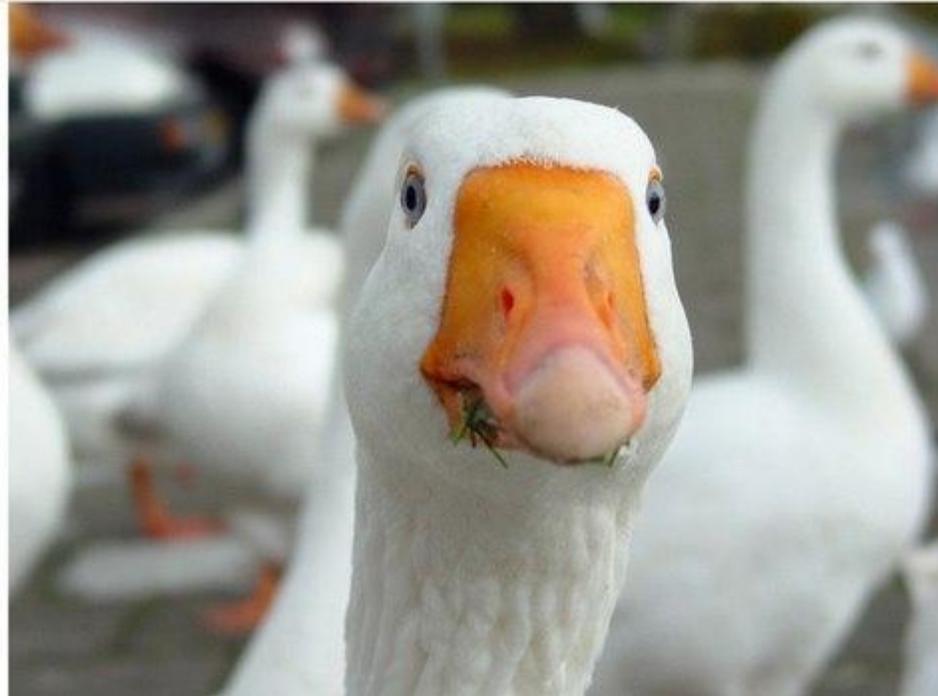


komikaki.ru

© Кир. Анастасин

"В Прикамье отметят праздник гуся. Гости праздника смогут купить гусиные тушки, одеяла, перины и подушки"

Так себе у гуся праздник.



Фокус языка **ИЗМЕНЕНИЕ РАЗМЕРА ФРЕЙМА** (другой человек)

Примеры:

Если черная кошка перебежит дорогу, день будет плохим

Я хороший руководитель и лидер, потому что Лев по знаку зодиака

Анти фокус языка **ИЗМЕНЕНИЕ РАЗМЕРА ФРЕЙМА** (другой человек)

Пресуппозиция:

Мнение человека можно узнать только у него самого.

Механизм воздействия:

С позиции другого человека ситуация выглядит иначе.

Противодействие:

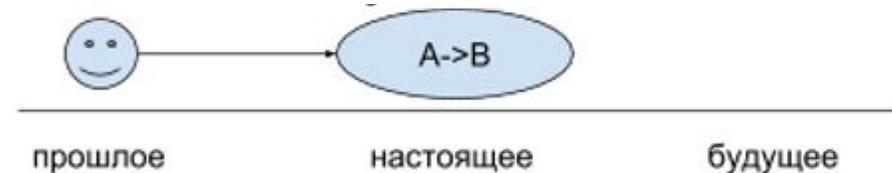
Я не могу залезть в голову этому человеку. А из своей головы я считаю (начальное убеждение)

Фокус языка **ИЗМЕНЕНИЕ РАЗМЕРА** **ФРЕЙМА** (прошлое время)

Функция:

Перевод взгляда на убеждение из прошлого.

Всегда можно представить, что столкнулся с чем-то известным впервые.



Лингвистика:

Если бы, как бы, до того как, перед тем как.

Вопрос: Чтобы вы сказали, если бы посмотрели на это из прошлого?

Фокус языка **ИЗМЕНЕНИЕ РАЗМЕРА** **ФРЕЙМА** (время)

Примеры:

Если черная кошка перебежит дорогу, день будет плохим

Я хороший руководитель и лидер, потому что Лев по знаку зодиака

Анти фокус языка **ИЗМЕНЕНИЕ РАЗМЕРА ФРЕЙМА** (прошлое время)

Пресуппозиция:

Я не там, я тут.

Механизм воздействия:

Из прошлого ситуация настоящего выглядит иначе.

Противодействие:

Прошлого не вернуть, вы это прекрасно знаете. А сейчас я думаю (начальное убеждение)

Фокус языка **ИЗМЕНЕНИЕ РАЗМЕРА ФРЕЙМА** (будущее время)

Функция:

Перевод взгляда на убеждение из будущего.

Со временем все меняется.

Лингвистика:

Когда, после того как.

Вопрос: Чтобы вы сказали, если бы посмотрели на это из будущего?



Фокус языка **ИЗМЕНЕНИЕ РАЗМЕРА ФРЕЙМА** (будущее время)

Примеры:

Если черная кошка перебежит дорогу, день будет плохим

Я хороший руководитель и лидер, потому что Лев по знаку зодиака

Анти фокус языка **ИЗМЕНЕНИЕ РАЗМЕРА ФРЕЙМА** (будущее время)

Пресуппозиция:

Никто не знает будущего.

Механизм воздействия:

Создание пресуппозиции изменений

Противодействие:

С чего вы решили, что что-то изменится и я пересмотрю свою позицию? Еще раз, я считаю (начальное убеждение)

Фокус языка ИЕРАРХИЯ КРИТЕРИЕВ

Функция:

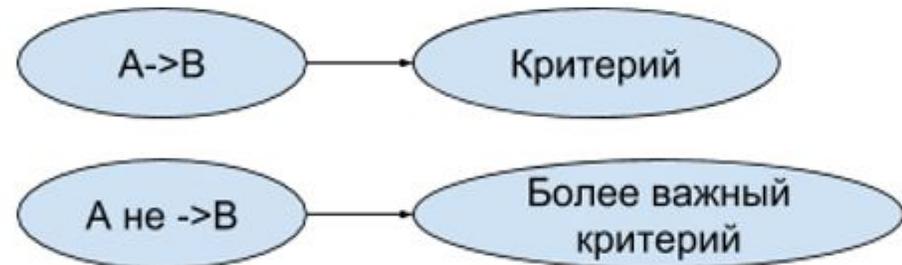
Перевести внимание на более важный критерий или ценность, удовлетворение которого сопровождается отказом от убеждения.

Всегда есть что-то более важное чем заявленная цель.

Лингвистика:

Важно, важнее, главное, значительно важнее.

Вопрос: Что важнее чем ...?



Фокус языка **ИЕРАРХИЯ КРИТЕРИЕВ**

Примеры:

Если черная кошка перебежит дорогу, день будет плохим

Я хороший руководитель и лидер, потому что Лев по знаку зодиака

Анти фокус языка **ИЕРАРХИЯ** **КРИТЕРИЕВ**

Пресуппозиция:

Важно только то, о чем я сказал

Механизм воздействия: Упущение носителя важного критерия

Противодействие: Важнее для кого? Для меня важно (критерий начального убеждения)

Фокус языка ПРИМЕНЕНИЕ К СЕБЕ

Функция:

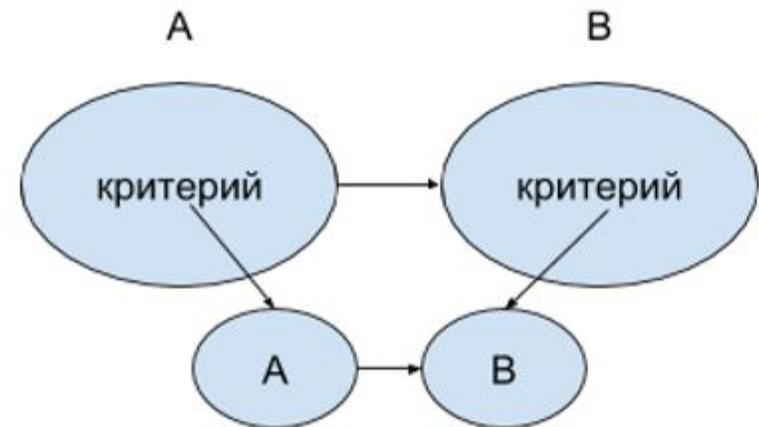
Использование критериев содержащихся в убеждении, по отношению к самому убеждению.

В любом убеждении заложен критерий, который противоречит самому убеждению.

Лингвистика:

Ваша идея, ваша мысль, ваше убеждение.

Вопрос: Исходя из вашего заявления, все ли в порядке с ним самим?





Странный юмор

57 минут назад

- Я никому не даю советов. И тебе не советую.

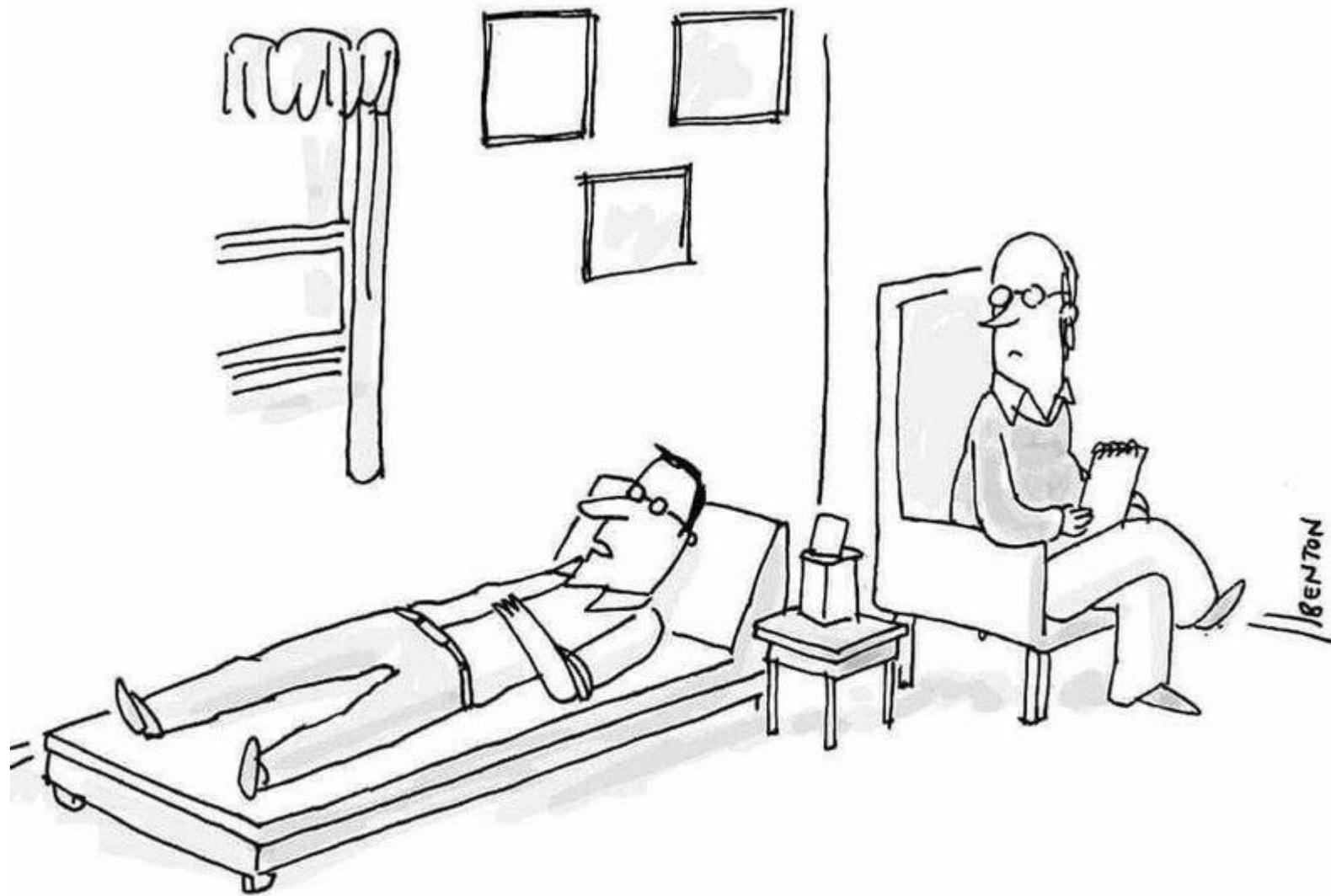


У меня очень большой словарный запас.
Я бы даже сказал очень-очень большой.
Да чего там, очень-очень-очень
большой-пребольшой!



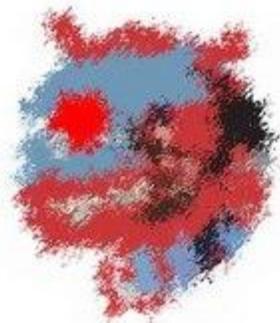
Нельзя говорить нудному человеку,
что он нудный,
иначе он начнет выяснять почему





"Люди не любят меня по множеству причин.
Но тебе этого не понять, ты же мудака."

Был такой легендарный мужик,
который в 70-е годы написал письмо
на Балабановскую спичечную фабрику.
Написал он примерно следующее:
"Я 11 лет считаю спички у вас в
коробках - их то 59, то 60, а иногда
и 58. Вы там сумасшедшие что ли все?"



Вы когда-нибудь встречали
людей, которые превращают
всё в соревнование?
Я встречал их больше.

Фокус языка **ПРИМЕНЕНИЕ К СЕБЕ**

Примеры:

Если черная кошка перебежит дорогу, день будет плохим

Я хороший руководитель и лидер, потому что Лев по знаку зодиака

Анти фокус языка **ПРИМЕНЕНИЕ К СЕБЕ**

Пресуппозиция:

Карта не территория.

Механизм воздействия:

Необходимо соответствовать критериям заявленным в убеждении

Противодействие:

С собой я разберусь сам, это не тема нашего разговора. А мы говорим о том что (начальное убеждение)

Создание и изменение убеждений

Убежденность



Создание и изменение убеждений

Убежденность



Открытость/Доверие



Создание и изменение убеждений

Убежденность



Открытость/Доверие



Сомнение



Создание и изменение убеждений

Убежденность



Открытость/Доверие



Сомнение



Аргумент

Стратегии создания убеждений

1. Подтверждение (количество раз)

Количество повторений: я провела три удачных тренинга

Количество повторений подряд: я испекла вкусно три раза подряд

Отсутствие повторений: ты третий раз проиграл, ты уже не чемпион

Стратегии создания убеждений

1. Подтверждение (количество раз)
2. Сильная интенсивность

Интенсивность переживания: Он меня обидел так сильно, что я больше не могу с ним общаться; Мне было настолько страшно, что я больше так не хочу

Количество интенсивных переживаний: когда я в третий раз так сильно разозлился, я понял, что не выдержу

Отсутствие интенсивности за период времени: я уже пол года ни в кого сильно не влюблялся, мне уже никто не способен понравиться

Стратегии создания убеждений

1. Подтверждение (количество раз)
2. Сильная интенсивность
3. Период

Продолжительность: Я осознала, что мой иммунитет вырос, когда не простужалась уже целый год

Отсутствие событий за период времени: я поняла, что мы крепкая пара, когда мы не ругались целый месяц

Отсутствие интенсивности за период времени: за последний год в моей жизни не было ничего яркого, жизнь кажется серой