

Faktory správy

Predpripravený



Jednostranné vs. Obojstranné argumenty?

Záver

Poskytnúť či neposkytnúť?



Reč

- ▶ Rýchla = kredibilný, inteligentný, sebavedomý
- ▶ Pomalá = pokojná, stabilná, niekedy nudná



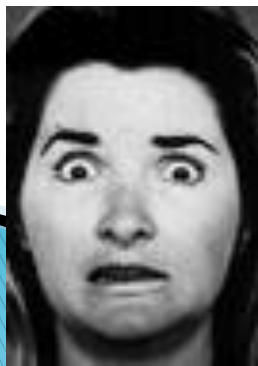
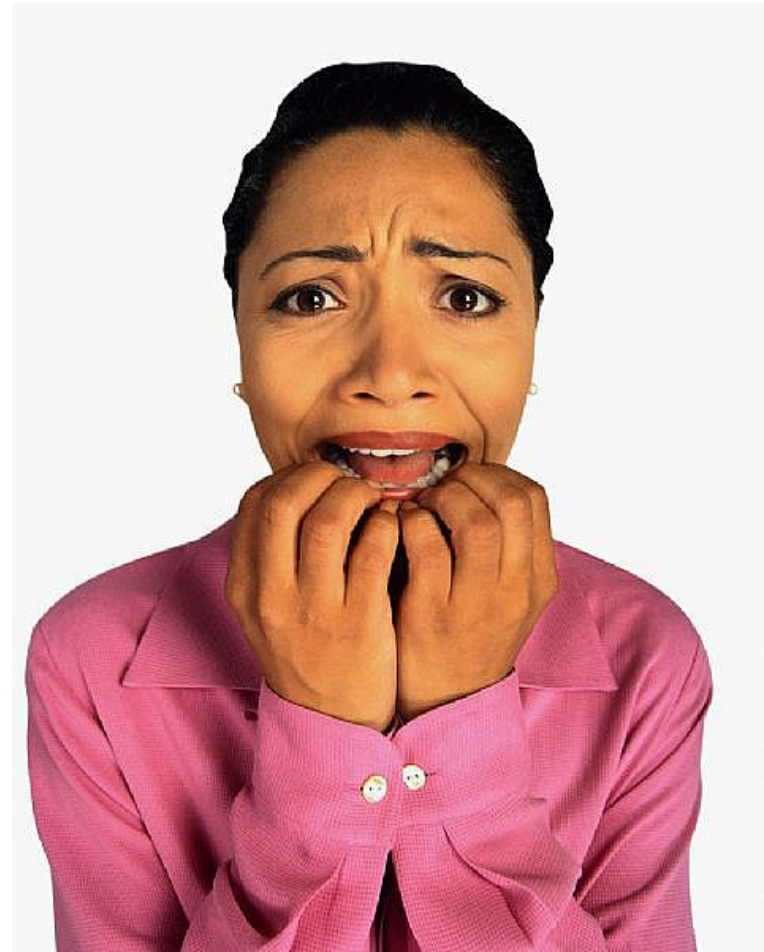
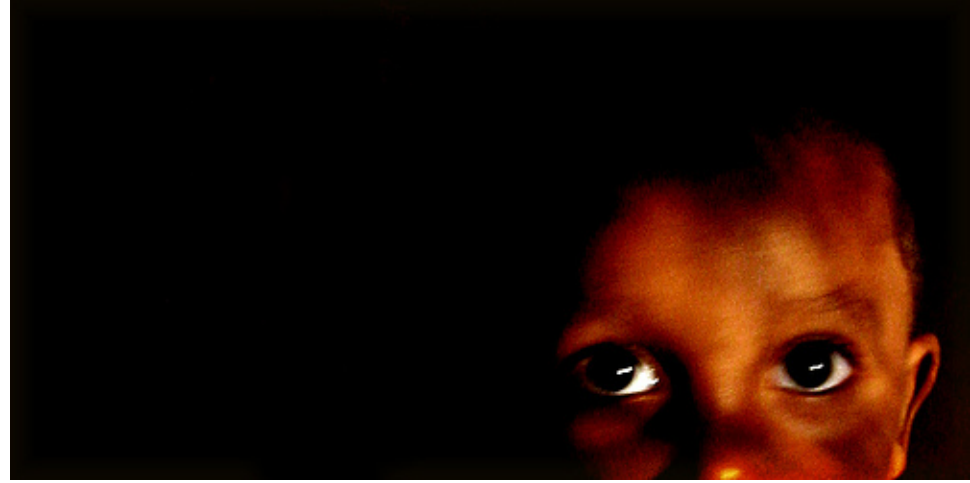
Silná vs. Slabá řeč

- Uhm..., Ehm...
 - Niečo ako... Asi...
 - Nie som odborník, ale
-
- Živý, konkrétny, obrazotvorný jazyk





Strach

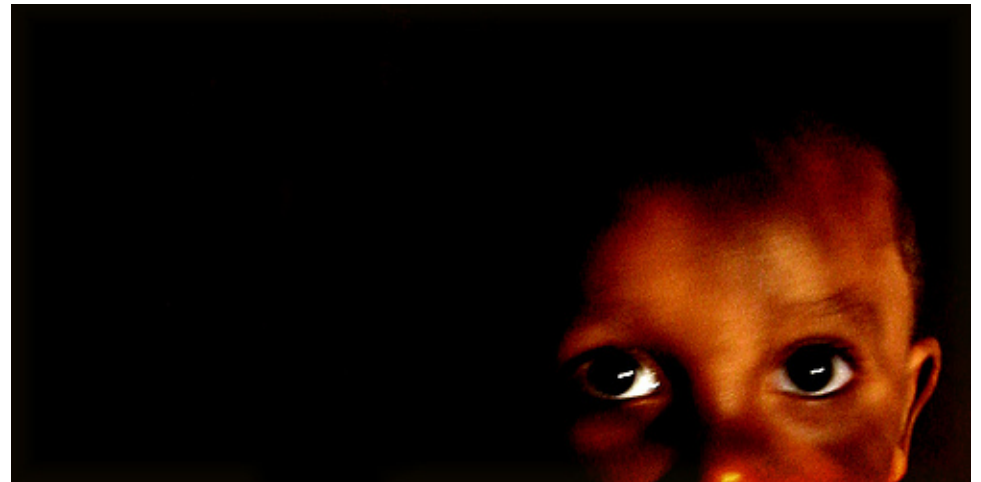


Fear appeal



Strach

- ▶ Ovpływňovanie strachom obsahuje dve informácie:
 - HROZBU
 - RIEŠENIE



Fear appeal

H
R
O
Z
B
A

1. Vážnosť

Vodný kameň môže zničiť Vašu pračku

2. Náchylnosť

Každá druhá pračka trpí vodným kameňom

R
I
E
Š
E
N
I
E

3. Efektivita riešenia

Calgon zabraňuje tvorbe vodného kameňa

4. Self-efficacy

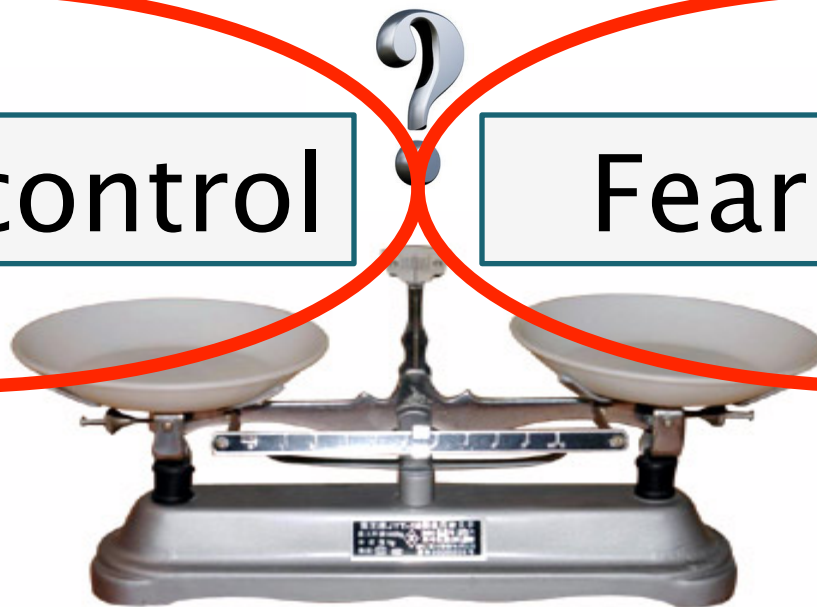
Nájdete v každej drogérii



Reakcia

Danger control

Fear control



Riešenie =
efektivita x self-efficacy



Hrozba =
vážnosť x náchylnosť

Ako vytvoriť najlepší fear appeal?

1. Vystrašte ich čo to dá
2. Poskytnite explicitné riešenie
3. Zdôraznite dôsledky, ktoré nastanú či už riešenie uskutočnia alebo nie

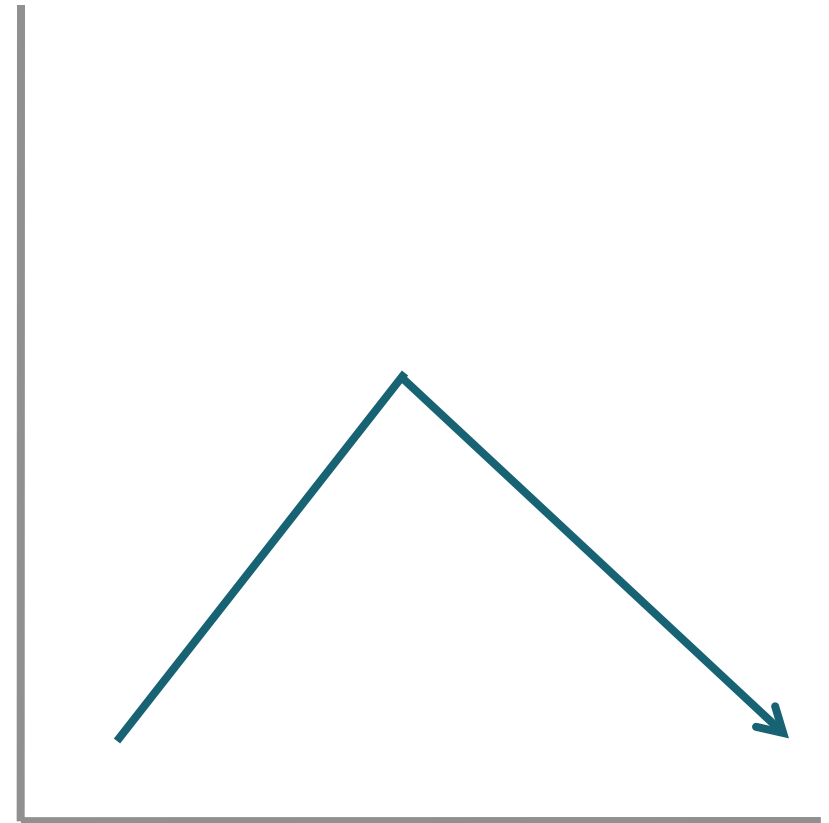


Čo ak to preženieme?

BOOMERANG
EFFECT



Zmena



Strach