

現代広告の心理技術101から学ぶ
二面性メッセージ

NET BUSINESS CREATION

produced by YOU

■ 二面性メッセージとは

一方的な主張よりもライバルの主張を受け入れた上での
二面性のある主張の方が説得力が大きい

NET BUSINESS CREATION

produced by YOU

■ 二面性メッセージの効果

ライバルを褒め、その上で自分の商品がより優れていると伝える

→説得力を生み、比較済みで面倒のない自社の主張を受け入れる

NET BUSINESS CREATION

produced by YOU