

我们要让人相信一件事,要让这件事有可信度,其实分为两个层次, 一种我们称之为叫外在可信度,在材料上看到的一切,另外一种我们 称之为内在可信度,也就是你感觉他可不可信,也就是你体验的过 程。具体多半是来源于我们一个讯息在传递的时候,一旦你能够揣摩 那个情景,感受到那个情景,对你影响会戏剧性的改变。(艾滋病有 多坏 数据与亲身体验 米老鼠的牙刷)