

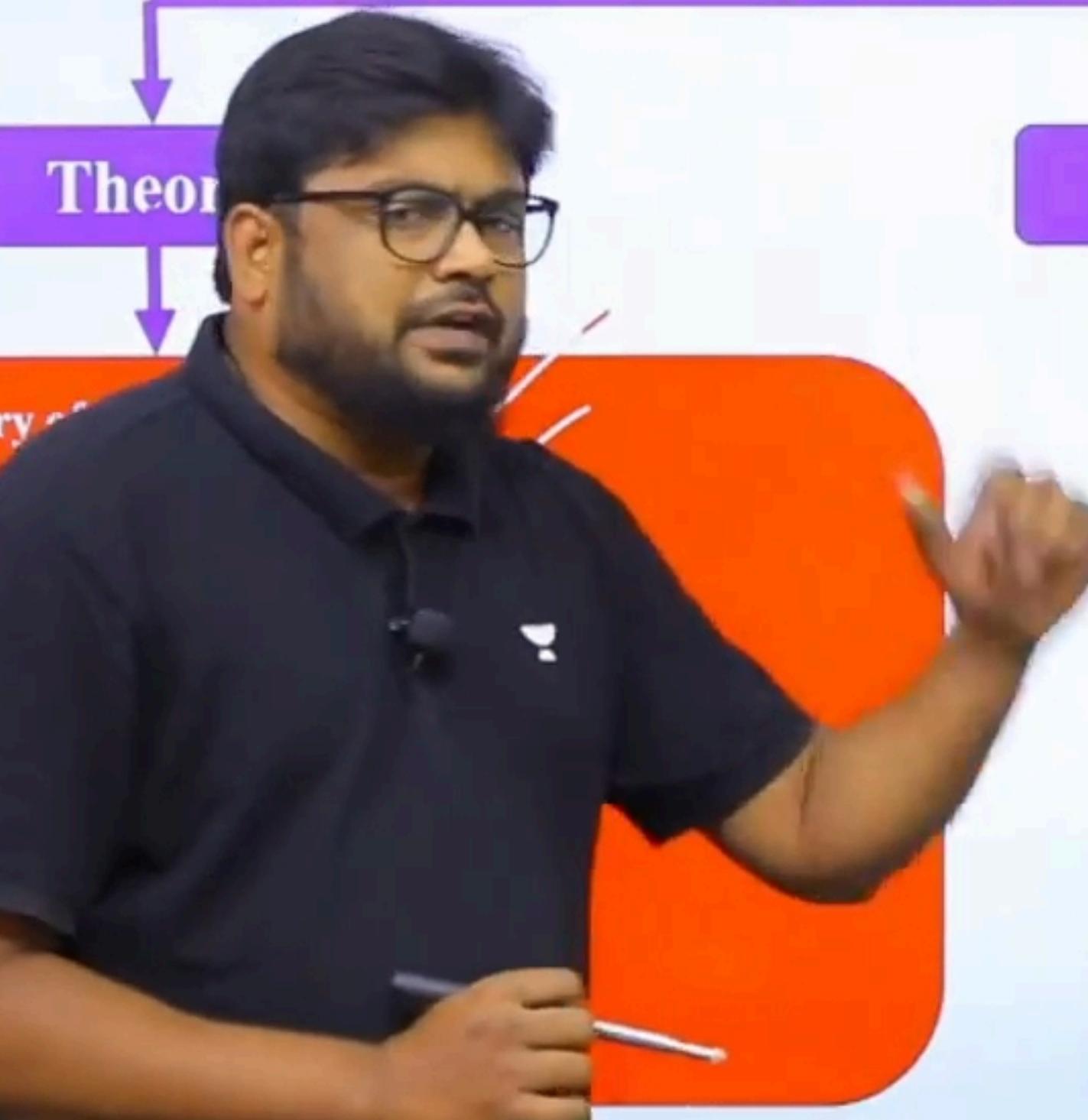
# Communication

## Theories

- ❖ **Information Theory of Communication** ✓
- ❖ **Technology Theory of Communication** ✓
- ❖ **Magical Bullet Theory of Communication**
- ❖ **Minimal Effects Theory of Communication**
- ❖ **Rhetorical Theory**
- ❖ **Semiotics Theory**
- ❖ **Cybernetic theory**
- ❖ **Socio Cultural Theory**



# Communication



## Theory

- ❖ Information Theory
- ❖ Technology Theory
- ❖ Magical Bullet Theory
- ❖ Minimal Effect Theory
- ❖ Rhethorical Theory
- ❖ Semiotics Theory
- ❖ Cybernetic Theory
- ❖ Socio Cultural Theory

## Models

- ❖ Linear Model
- ❖ Transactional Model
- ❖ Interactive Model



# Communication

## Theories

- ❖ **Information Theory of Communication**
- ❖ **Technology Theory of Communication**
- ❖ **Magical Bullet Theory of Communication**
- ❖ **Minimal Effects Theory of Communication**
- ❖ **Rhetorical Theory**
- ❖ **Semiotics Theory**
- ❖ **Cybernetic theory**
- ❖ **Socio Cultural Theory**

## Models

- ❖ **Linear Model**
  - ❖ **Transactional Model**
  - ❖ **Interactive Model**
- One way*



# Azumarill Build

Path

Level 1      Level 3      Level 4      Level 6

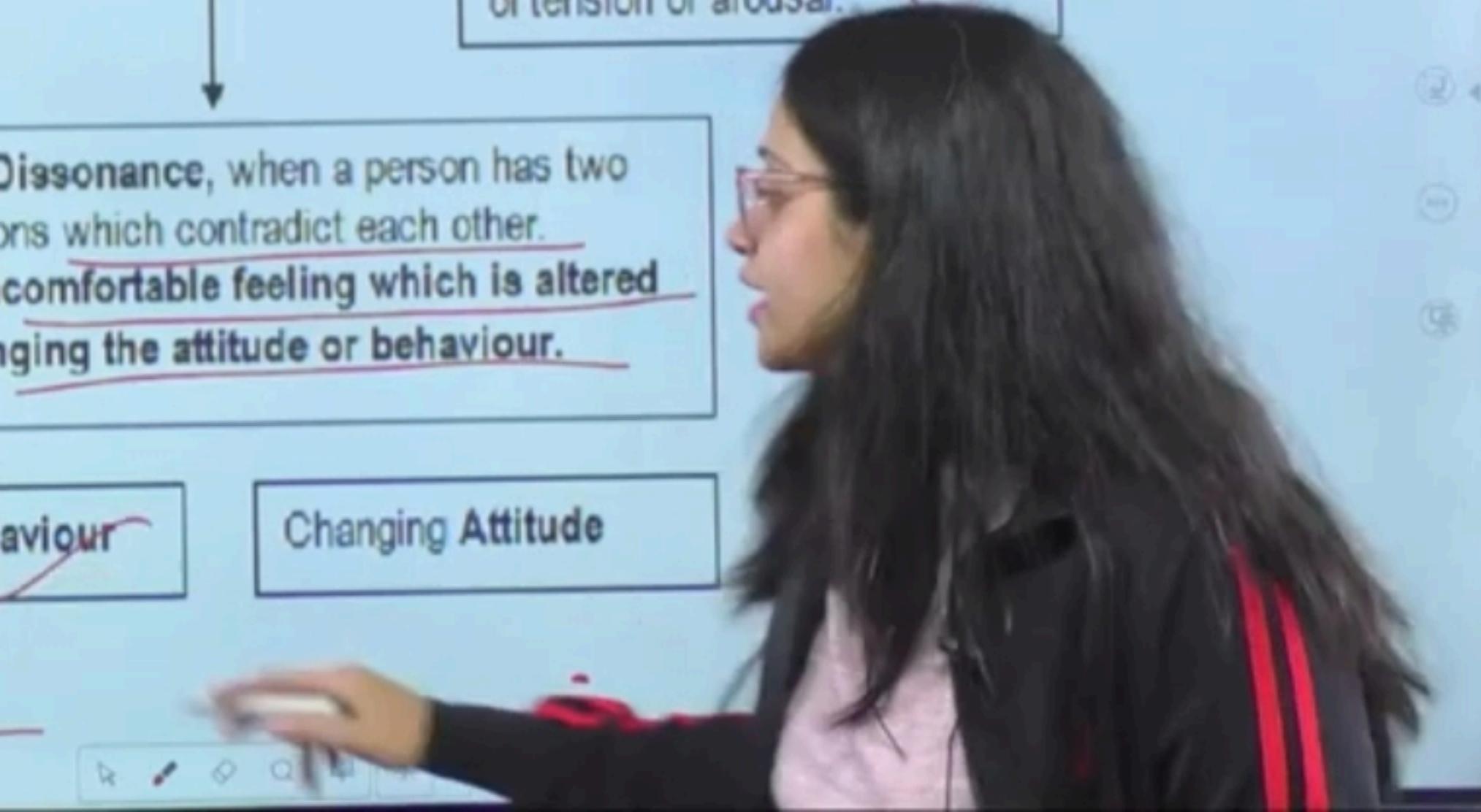
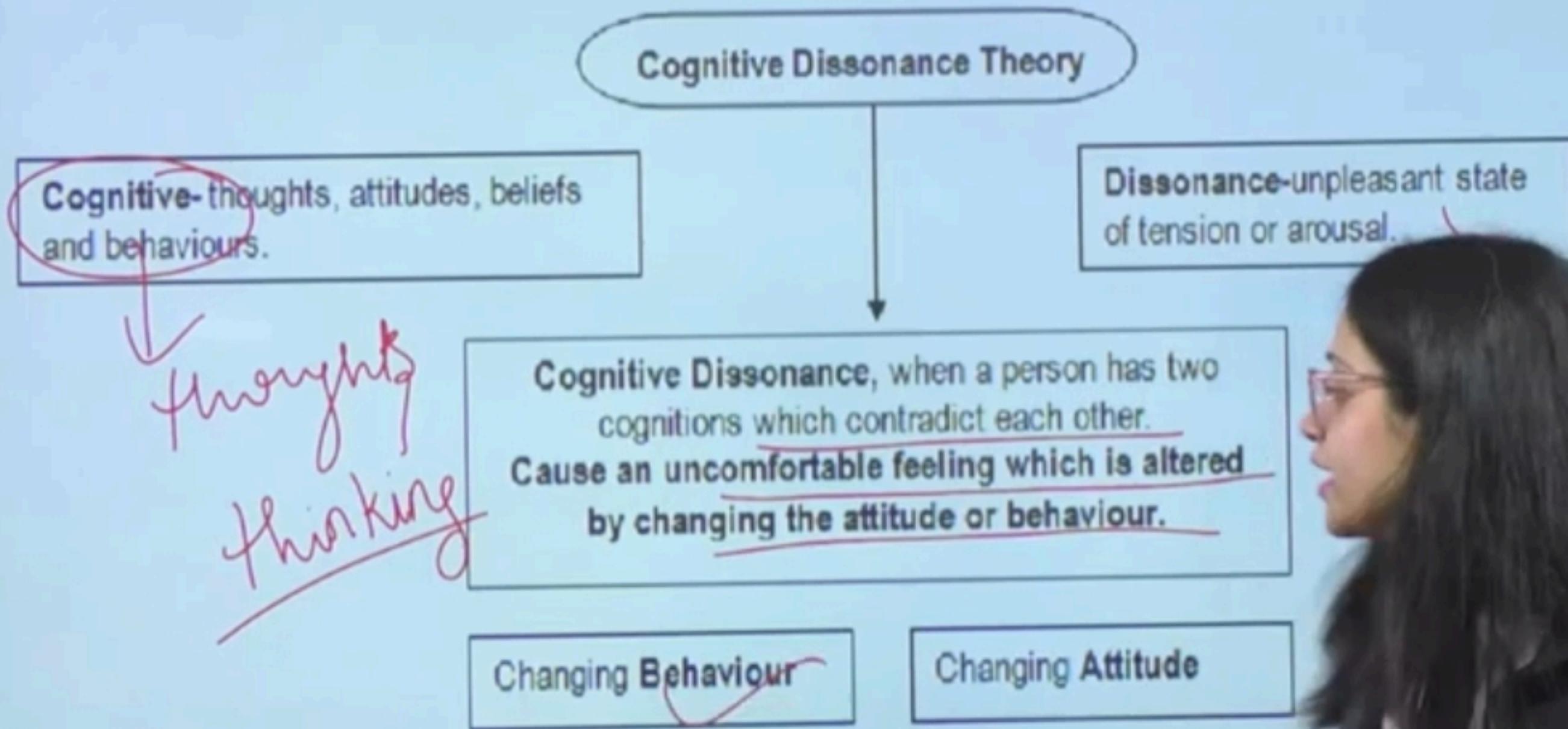
## Held Items

Level 30      Level 30      Level 30

## Cognitive Dissonance Theory

- The theory of Cognitive Dissonance implies that when there is tension we change a belief or an action.
- Many times selective exposure is used which focuses one's attention on only certain aspects so that tension will not be created.
- This selective exposure prevents dissonance.
- This theory also implies that we experience more dissonance when the issue is more important, when we put off a decision and the decision is permanent.
- संज्ञानात्मक विसंगति के सिद्धांत का अर्थ है कि जब तनाव होता है तो हम किसी विश्वास या क्रिया को बदल देते हैं।
- कई बार चयनात्मक एक्सपोजर का उपयोग किया जाता है जो किसी का ध्यान केवल कुछ पहलुओं पर केंद्रित करता है ताकि तनाव पैदा न हो।
- यह चयनात्मक प्रदर्शन असंगति को रोकता है।
- इस सिद्धांत का यह भी अर्थ है कि जब समस्या अधिक महत्वपूर्ण होती है, जब हम किसी निर्णय को टाल देते हैं और निर्णय स्थायी होता है, तो हम अधिक असंगति का अनुभव करते हैं।

# Cognitive Dissonance Theory



**D-style**

- Be brief, direct and to the point, focus your discussion narrowly
- Maintain a results orientation
- Refrain from repeating yourself
- Avoid making generalisations
- Ensure he / she wins
- Act quickly , they decide fast

**I-style**

- Show enthusiasm, smile, chat, create a friendly environment
- Let him / her talk, don't interrupt
- Allow time for socialisation, have fun
- Ask for feeling and opinions
- Avoid overloading them with details

**S-style**

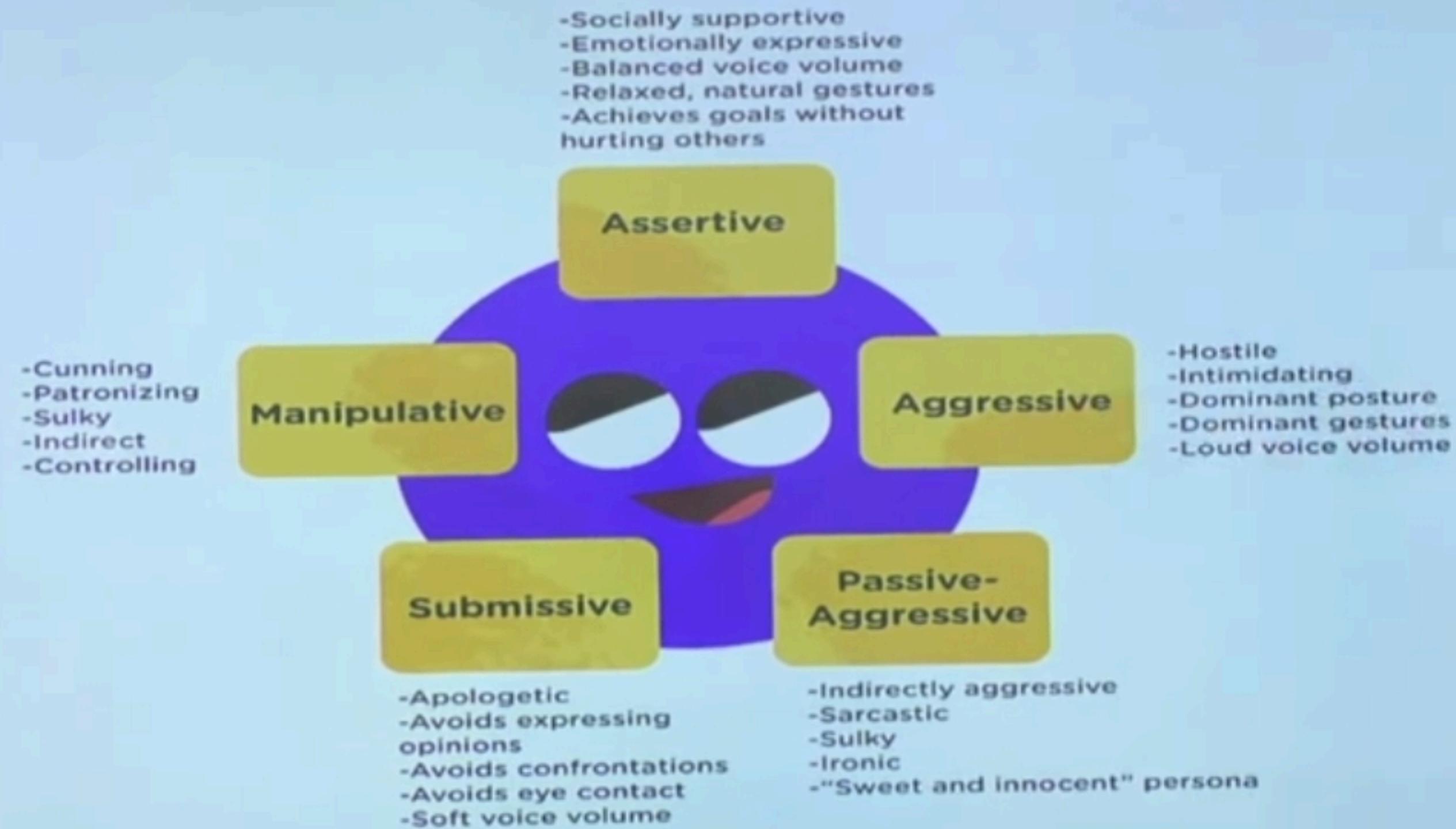
- Be personal and amiable
- Express your interest in them and what you expect from them
- Take time to provide clarification
- Be polite, and avoid being confrontational, overly aggressive or rude.

**C-style**

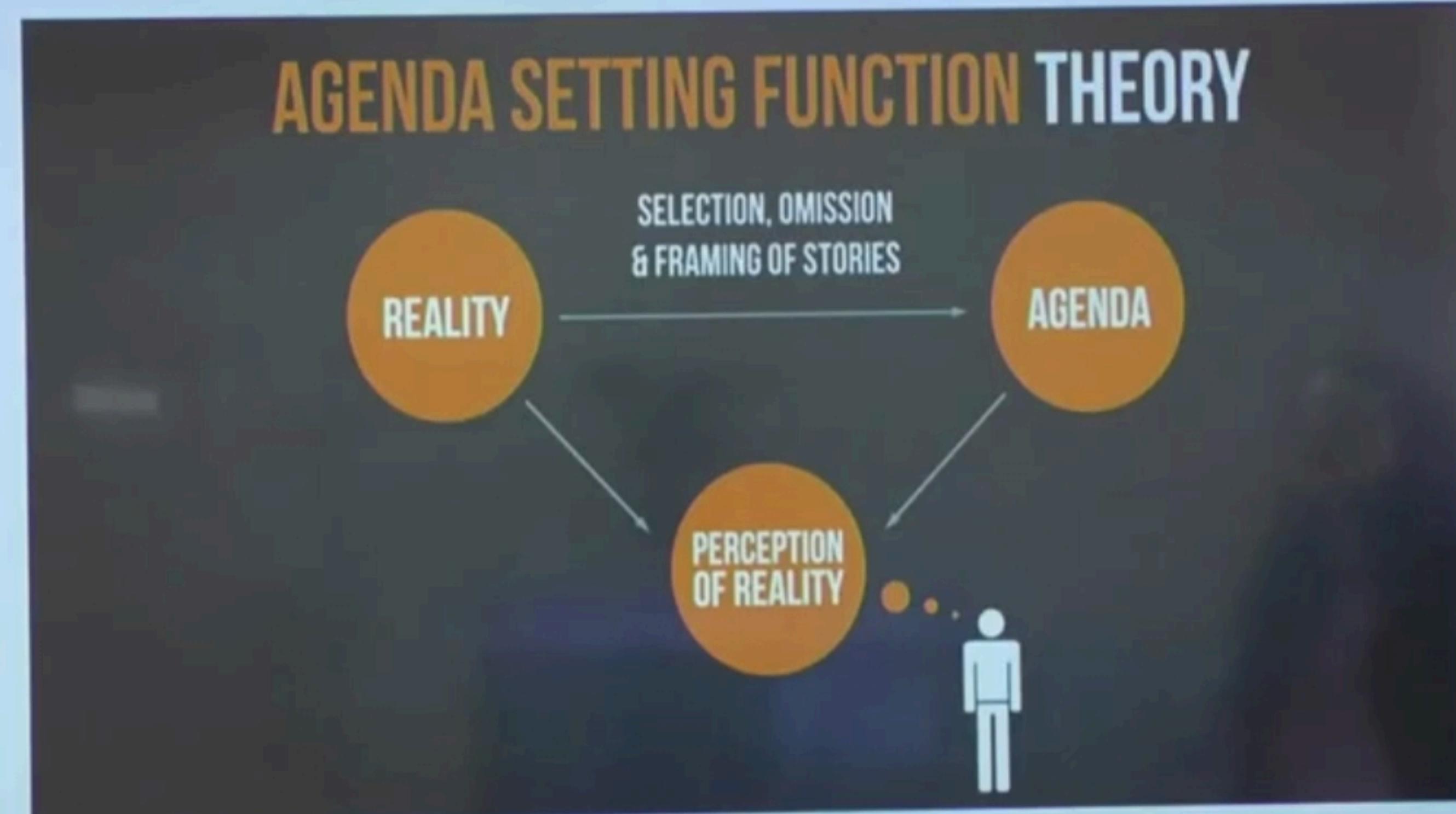
- Focus on facts and details
- Minimize "pep talk" or emotional language
- Be patient, persistent and diplomatic



## Communication styles by Bourne (1995)



## Cognitive Dissonance Theory

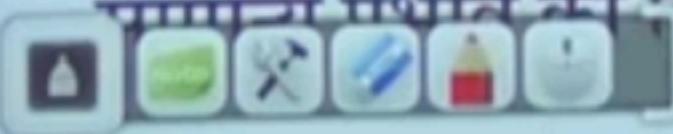


SUBSCRIBE



## Halo Effect

- Cognitive biases are errors in the thinking process as an individual is processing and interpreting the information surrounding them.
- The Halo effect is a common cognitive bias.
- A halo effect is a process of drawing a general impression of someone based on a single quality, such as appearance or intelligence.
- संज्ञानात्मक पक्षपात सोच प्रक्रिया में त्रुटियाँ हैं क्योंकि एक व्यक्ति अपने आसपास की जानकारी को संसाधित और व्याख्या कर रहा है।
- हेलो प्रभाव एक सामान्य संज्ञानात्मक पूर्वाग्रह है।
- एक प्रभामंडल प्रभाव एक गुण, जैसे उपस्थिति या बुद्धि के आधार पर किसी के सामान्य प्रभाव को चिह्नित करने की प्रक्रिया है।



SUBSCRIBE

## Halo Effect

- Cognitive biases are errors in the thinking process as an individual is processing and interpreting the information surrounding them.
- The Halo effect is a common cognitive bias.
- A halo effect is a process of drawing a general impression of someone based on one quality, such as appearance or intelligence.
- संज्ञानात्मक प्रक्रिया के दूसरी त्रुटियाँ हैं क्योंकि एक व्यक्ति अपने आसपास की स्थिति के बिना उसकी व्याख्या कर रहा है।
- हेलो प्रियों!
- एक व्यक्ति की मौजूदगी के दृष्टिकोण स्थिरता के बिना उसकी व्याख्या कर रहा है।



Smart  
intelligent  
humble  
rich  
generous



SUBSCRIBE



# Social marketing theory

- Social marketing theory is a collection of theories that focus on how socially valuable information can be promoted.
- This theory has been used by social and welfare organizations to help promote or discourage various behaviors.
- सामाजिक विपणन सिद्धांत सिद्धांतों का एक संग्रह है जो इस बात पर ध्यान केंद्रित करता है कि सामाजिक रूप से मूल्यवान जानकारी को कैसे बढ़ावा दिया जा सकता है।
- इस सिद्धांत का उपयोग सामाजिक और कल्याणकारी संगठनों द्वारा विभिन्न व्यवहारों को बढ़ावा देने या हतोत्साहित करने में मदद के लिए किया गया है।





# Social marketing theory

- Creating Audience Awareness
- Targeting the Right Audience
- Reinforce the Message
- Cultivate Images or Impressions
- Stimulate Interest
- श्रोता जागरूकता पैदा करना
- सही दर्शकों को लक्षित करना
- संदेश को सुदृढ़ करें
- छवियों या छापों की खेती करें
- रुचि को उत्तेजित करें
- 





## AIDA Theory of communication

- The acronym AIDA stands for **Attention, Interest, Desire and Action.**
- These are the four stages that a consumer goes through when watching or viewing an advertisement.
- AIDA का संक्षिप्त नाम अटेंशन, इंटरेस्ट, डिज़ायर और एक्शन है।
- ये चार चरण हैं जिनसे एक उपभोक्ता किसी विज्ञापन को देखते या देखते समय गुजरता है।

AIDA Model

