- **다른 설정 값이 보여주는 동일한 메시지**

  메시지의 주목률을 높이기 위해서 가장 좋은 방법은 **'신선하고 낯선 메시지'**를 전달하는 것이다. 대중들은 '이미 내가 알고 있는 것'에 대해서는 큰 관심을 가지지 않는다. 하지만 이제껏 몰랐던 것이 제시되면 이에 빠른 흥미를 보이고 몰두한다. 이렇게 메시지를 변화시키는 것이 바로 다양한 방식으로 **설정 값을 바꾸는 것**이다.

- **권위를 벗어던진 메시지의 감동**

  비록 스스로가 많은 것을 알고, **지혜와 통찰력**을 갖추었다고 하더라도 그것을 전하는 방식에 따라 받아들이는 정도도 달라지게 마련이다. 리더의 메시지에서 내용도 중요하지만, **그것을 전하는 태도와 자세**가 인간적이고 친밀하다면 좀 더 차별화된 모습을 보일 수 있다.

- **창의성을 위한 반응의 재설정**

  '자연스러운 연상작용'은 우리의 창의성을 가로막는 큰 적이 될 수 있다. 리더는 이미 익숙해진 업무에 대해서도 '처음 떠오르는 연상'을 거부하고, 보다 **새롭고 신선한 구성요소**를 찾도록 노력하여 창의적인 메시지를 만들 수 있어야 한다.