- **'앵커링'과 '브레이킹-앵커'**

  모든 메시지에는 **'앵커링'**이라는 것이 있다. 리더는 눈에 보이지 않는 이 앵커링을 파악해야 직원들과의 대화에서 서로 효과적인 메시지를 주고받을 수 있다. 상대의 의견에 반박하기 위해서는 이 앵커링을 뒤바꾸어야 하며, 자신의 메시지를 효과적으로 전달하기 위해서는 이 **앵커링을 효과적으로 구축**해야 한다.

- **정교한 시스템 설정**

  메시지가 전달되는 대화 과정에서 무심코 상대방이 제시하는 설정값에 이끌릴 수 있다. 그렇기 때문에 리더는 다른 사람보다 **대화의 키워드를 빨리 파악**하여, **설정 값**을 바꾸고, **자신이 원하는 메시지를 관철**시킬 수 있어야 한다.

- **메시지의 '약한 고리'와 전제 바꾸기**앵커링과 전제를 뒤바꾸는 것은 창의적인 업무나 창의적인 생각을 하는 데에도 꽤 유용한 도구이다. 기존에 주어진 틀, 프레임, 패러다임을 있는 그대로 수용하지 말고 **'왜?'라는 의심의 과정**을 거쳐야 한다. 아무리 기정사실처럼 보이는 단순한 사실도 '왜?'라는 의문을 가지고 보면 달리 보일 수 있다.