

Abstrakt

Tato studie zkoumá šest Cialdiniho principů persuaze, kterými jsou reciprocita, vzácnost, autorita, závazek a důslednost, sociální schválení a oblíbenost, a jejich vnímání na základě osobnosti, pohlaví, věku a vzdělání. Konkrétními cíli výzkumu je zjistit, jak respondenti s různými osobnostními rysy dle modelu osobnosti Big Five souvisí s hodnocením jednotlivých principů, zda existuje významný rozdíl v hodnocení mezi muži a ženami, mezi mladšími dospělými, staršími dospělými a seniory a také mezi několika úrovněmi vzdělání, a jaké pořadí v přesvědčivosti dle hodnocení respondentů jednotlivé principy zaujmou. Studie v teoretické části rovněž přináší vhled do možného způsobu využití poznatků o souvislostech s přesvědčovacím principy v praxi, a to prostřednictvím umělé inteligence.

Z dotazníku vyplynulo několik zjištění. Respondenti hodnotili jednotlivé principy od nejvíce po nejméně přesvědčivý v následujícím pořadí: závazek a důslednost, reciprocita, oblíbenost, autorita, sociální schválení a vzácnost. Toto pořadí bylo stejné v rámci všech osob i jednotlivých skupin. Výzkum našel souvislosti mezi osobnostními faktory a hodnocením přesvědčovacích principů. Nejvyšší počet souvislostí s přesvědčovacím principy byl nalezen u méně otevřených osob. Výsledky také naznačují, že věk je významným prediktorem rozdílného vnímání principů persuaze, rozdíly byly nalezeny mezi věkovými skupinami v rámci hodnocení principů vzácnost, autorita a oblíbenost. U žen a mužů nebo různých skupin vzdělání nebyl nalezen statisticky významný rozdíl.