

Predpoklady presvedčujúceho a presvedčovaného

- výskumy naznačujú, že rôzne správy na ľudí pôsobia rôzne presvedčivo v závislosti od zdroja
- niektorí ľudia sú v presvedčovaní lepšie ako iní, a takisto sa niektorí dajú ovplyvniť ľahšie ako iní

PRESVEDČUJÚCI

- charakteristiky - **credibility** a sociálna atraktivita (viď princípy)
- za hlavné zložky **credibility** sa považuje **expertíza**
- expertíza sa vzťahuje k úrovni odbornosti a vzdelania **dôveryhodnosť** **láskavosť**
- **dôveryhodnosť** súvisí s tým, nakoľko úprimne presvedčujúci pôsobi, a tiež s úprimnosťou
- ďalším faktorom je **sociálna atraktivita**
→ spojuje fyzickú atraktivitu s ďalšími sociálnymi faktormi prispievajúcimi k príťažlivosti

PRESVEDČOVANÝ

- sem patria osoby, kt. sa snažime presvedčiť
- pokiaľ osobu poznáme, môžeme jej lepšie prispôbiť spôsob alebo taktiku presvedčovania
- správny výber presvedčovacej taktiky môže presvedčovanie výrazne uľahčiť
- miera ovplyvniteľnosti závisí od veku, sebavedomia, vzdelania, pohlavia

- inteligentnějších lidí je těžší přesvědčit¹
protože vedla lepší pochopit argumenty
- osoby se slovní a agresí jsou náchylnější a přesvědčení a něčemu co souvisí s násilím
- úzkostliví lidé jsou náchylnější a rychlejší změně názoru

Sebevědomí přesvědčovaného

Sebevědomí nebo sebehodnocení má též vliv na persuabilitu jedince. Dle Matouškové jedinci s nízkým nebo naopak vysokým sebehodnocením jsou více odolní vůči ovlivňování.³⁶

Věk přesvědčovaného

Také věk může zásadně souviset s postoji a jejich případnou změnou. Čím je člověk starší, tím více má zažitá a osvojená určitá postoje a o to těžší je přimět ho ke změně postoje, který se stal již stereotypem. Vlastně je těžké určit věk, který by byl vhodný k úspěšnému přesvědčování; určitě to bude lehčí u menších dětí, pokud zrovna neprochází obdobím vzdoru, než u adolescenta, který bude zrovna prožívat pubertu a bude a priori proti všemu.³⁷

Pohlaví přesvědčovaného

Gálik ve své knize *Psychologie přesvědčování* poukazuje na výzkum vedený Eaglem a Carlim z roku 1981, podle kterého rozdílnost ovlivnitelnosti jednoho či druhého pohlaví je zanedbatelná.³⁸

Oproti tomu Matoušková argumentuje, že větší přesvědčitelnost je u žen, která je vysvětlována větší flexibilitou, lepší percepcí, tím, že více podléhají dojmu vyvolanému osobností persuadéra.³⁹