

### **Abstrakt:**

Tato rigorózní práce vznikla rozšířením diplomové práce s názvem Psychologické aspekty vyjednávání o teoretickou kapitolu Lež a klamání ve vyjednávání, o další výzkumné otázky v praktické části a o aktualizovaný obsah a odkazy na další odbornou literaturu.

Teoretická část práce se zabývá klíčovými tématy výzkumu vyjednávání ze sociálně kognitivní perspektivy – definicí, fázemi vyjednávání, distributivním a integrativním vyjednáváním, faktory, které ovlivňují vyjednávání (kognitivními, osobnostními, emocionálně-motivačními, a interpersonálními) a metodami pro výzkum vyjednávání.

Empirická část se skládá ze dvou studií – první z nich mapuje souvislosti mezi proměnnými ve vyjednávání za pomoci modelového vyjednávání. Studie využívá dva dotazníkové nástroje – Inventář individualistické orientace (IIO) a Inventář spokojenosti s vyjednáváním (SVI – v nové české verzi).

Druhá studie využívá 30-sekundové segmenty videa beze zvuku z první fáze vyjednávání. Nepoučení hodnotitelé po jejich shlédnutí odhadují, zda vyjednávání skončí shodou, zda vyjednavací využijí integrativní potenciál a jak budou po jednání účastníci spokojeni se vztahem a výsledkem. Bylo zjištěno, že lidé odhadují s nenáhodnou přesností budoucí dohodu. Pokud před hodnocením dostanou informace o neverbálních projevech ve vyjednávání, je tento efekt ještě větší. Komplexnější otázky (odhad využití integrativního potenciálu, spokojenost s výsledkem vyjednávání či vztahem s druhou stranou) odhadli probandi na úrovni náhodného hádání.