

Ve své diplomové práci se zabývám psychologickým pohledem na vyjednávání. Snažil jsem se vycházet z minulých výzkumů a poznatků, mapovat oblast současného dění a reflektovat praktické přesahy. Rovněž nalézání hranic psychologické analýzy vyjednávání, poukazování na bílá místa a nastín budoucího rozvoje tvoří nedílnou součást mé práce. Jak je schopna psychologie přispět oblasti vyjednávání, kde jsou hranice, možnosti, úspěchy a nezdary této vědy ve vztahu k vyjednávání, jsou stěžejní otázky, které si pokládám. Teoretická část má za cíl poukázat na významné kroky a milníky výzkumů, podat přehledný obraz dosavadních směrů, shrnout a konfrontovat jejich výstupy, poukázat na stěžejní témata, která se ukázala k předmětu relevantní, a připravit půdu pro část praktickou. Praktická část má snahu nepatrně posunout ony meze, které byly načrtnuty v části teoretické, a přispět výzkumem k pokrytí další oblasti psychologie a vyjednávání.

Při vyjednávání jde o záměrný, racionální proces, v jehož průběhu se uplatňuje také složka emocionální. Cílem jednání je snížit napětí, odstranit averzi a změnit soupeřivý postoj na obou stranách. Proces řešení postupuje od shromažďování všech potřebných informací, jejich analýzy na základě věcného rozboru, přes promýšlení možností řešení k přijetí závěrečné dohody uspokojující společné zájmy. Řešení jeho účastníky má řadu zvláštností. Jednou z nejvýraznějších je, že partneři v této situaci jsou nuceni opustit svou původní účastnickou roli a hrát roli řešitelskou, což není vůbec snadné. Musí překonávat svou podrážděnost a podezřívavost, přihlížet ke zjištěnému vnímání protivníka, k jeho možnému ukvapenému či vztahovačnému hodnocení, racionálně a rozvážně situaci posuzovat, hledat řešení a snažit se je realizovat. Prolínání účastnické a řešitelské role působí na obou stranách a vytváří různé kombinace vlivů.