

Posudek na rigorózní práci

Sociální kognice ve vyjednávání

Mgr. Tomáše Mertina

Rigorózní práce rozšiřuje autorovu diplomovou práci *Psychologické aspekty vyjednávání*. Již diplomovou práci jsem hodnotil jako nadstandardní a tuto charakteristiku bych použil i pro posuzovanou rigorózní práci. Zejména oceňuji praktickou použitelnost teoreticky dobře zakotvených informací. Těžiště práce je tentokrát více posunuté do oblasti sociální kognice. Tomu odpovídá i nově přidaná kapitola o lžích a klamání, která je malou přehledovou studií definic a přístupů k dané problematice. Vzhledem k rozsáhlosti tohoto tématu jsou však spíše zvažovány dopady klamání na vyjednávání a možnosti jeho odhalení v běžné vyjednávací situaci. Autor rovněž doplnil literární zdroje teoretické části, a to právě o díla související s kognicí při vyjednávání.

Kromě uvedené, nově přidané kapitoly autor změnil i strukturu teoretické části. Po zahájení práce přehledem definic vyjednávání přechází na rozbor jednotlivých fází vyjednávání zahrnujících i přípravu vyjednávání a zpětný rozbor. V samostatných kapitolách je představeno distributivní i integrativní vyjednávání. Pak se autor věnuje faktorům ovlivňujícím průběh vyjednávání: osobnostním, emocionálně-motivačním, interpersonálním, a pochopitelně také sociálním a kognitivním. Podrobně se rovněž zabývá metodami výzkumu vyjednávání. Jak ukazuje v teoretické části, ale následně i v části empirické, je možné i tak složitou, mnoha faktory ovlivňovanou činnost, jakou je vyjednávání, vědecky zkoumat.

Autor si zvolil cestu modelových scénářů, jejichž záznam je následně prezentován nepoučeným hodnotitelům. V souladu s dřívějším nálezem autor prokázal, že je možné z krátkých, třicetivteřinových videozáznamů vyjednávání odhadnout, jak vyjednávání dopadne. Přesnost odhadů je navíc možné zvýšit prostřednictvím krátkého vstupního školení upozorňujícího hodnotitele na to, čeho by si měl při vyjednávání všimnout. Uvedenou výzkumnou hypotézu rozšířil autor o hypotézy týkající se intuitivního odhadu dalších, s vyjednáváním souvisejících komplexních proměnných, jakými jsou spokojenost s výsledkem dohody, spokojenost se vztahem, anebo míra využití integrativního vyjednávání. Ukázalo se, že tyto komplexní proměnné jsou - na rozdíl od samotného výsledku vyjednávání - odhadovány na úrovni náhodných tipů.

Autor již dříve vytvořil vlastní dotazník (Inventář individualistické orientace) a nově také převedl inventář individuální spokojenosti s výsledkem vyjednávání (SVI – Subjective Value Inventory). Dotazníky jsou náležitě psychometricky analyzovány a vykazují uspokojivé psychometrické vlastnosti. Společně s dobře provedeným výzkumným designem tak autor rozšířil metodologickou výbavu případného navazujícího výzkumu psychologie vyjednávání.

Práci navrhuji na obhajobu, protože splňuje všechny požadavky kladené na rigorózní práci.

MUDr. Mgr. Radvan Bahbouh, Ph.D.

Katedra psychologie FF UK