

## Posudek na rigorózní práci

„Sociální kognice ve vyjednávání,“

kteřou předkládá Mgr. Tomáš Mertin

Otázky vyjednávání nacházejí své uplatnění ve velkém počtu oblastí v osobním i profesním světě, s úzkým i velmi širokým dopadem na velké množství lidí.

Rigorózní práce navazuje na diplomovou práci, kterou rozšiřuje. Cílem práce je představit zásadní koncepty pro studium vyjednávání, model šesti fází vyjednávání, distributivní a integrativní přístup k vyjednávání, dále také proměnné ovlivňující proces a výsledek vyjednávání a metodologii „thin slicing“. Autor oproti diplomové práci aktualizoval obsah práce a rozšířil ji o téma lhaní a jeho význam v kontextu vyjednávání. Inovaci výzkumné části oproti původní diplomové práci představuje rozšíření o několik testovaných hypotéz, zejména týkajících se schopnosti pozorovatelů intuitivně odhadnout komplexnější kategorie ve vyjednávání.

Autor postupuje od definice pojmu vyjednávání, zahrnuje důležité prvky a podmínky vyjednávání. Přidává další teoretická pojetí vyjednávání. Zvláště se zabývá jednotlivými obecnějšími fázemi vyjednávání. Propracovává se k charakteristikám distributivního vyjednávání jako jednoho z důležitých přístupů k situaci vyjednávání, vč. jeho technik a taktik. Navazuje přiblížením integrativního vyjednávání. Dále věnuje pozornost psychologicky zajímavým faktorům s vlivem na průběh a výsledek vyjednávání – osobnostním, emocionálně-motivačním, kognitivním, interpersonálním a sociálním. Oproti diplomové práci dodává kapitolu o lhaní ve vyjednávání, zabývá se frekvencí a odhalováním lží a dodává rady na zproblematizování lhaní při vyjednávání.

Subkapitola zabývající se metodami výzkumu vyjednávání vhodně připravuje přechod k empirické části. V rámci výzkumné části jsou konkretizovány cíle výzkumu, jimiž je: vyzkoušet výzkum metodou modelového vyjednávání; ověřit dva dotazníkové nástroje - Inventář individualistické orientace vytvořený autorem a Inventář spokojenosti s vyjednáváním, jež je převzatý. Dalším cílem bylo sledovat, zda jsou nepoučení hodnotitelé schopni odhadnout průběh a výsledek vyjednávání na základě malého vzorku neverbální interakce mezi vyjednaváči ze začátku vyjednávání. Autora dále zajímalo, zda se zvýší úspěšnost odhadu hodnotitelů, pokud před hodnocením dostanou doporučení pro vyjednávání a zvýší jejich motivaci vyhodnocovat neverbální komunikaci. Příprava výzkumu vhodně využívá dosavadních zjištění z několika různých výzkumů (metody tzv. thin slicing, studie neverbálních projevů ve vztahu k sociální orientaci vyjednaváče a dalších). Realizace výzkumu

probíhá ve dvou fázích. První (modelová vyjednávání – jejich příprava, realizace, zachycení a získání informací o vzorku záznamů) má vlastní cíle, přináší vlastní odpovědi, ale také z ní vychází druhá fáze (hodnocení neverbální komunikace za účelem odhadu výsledku vyjednávání). Autor do druhé části výzkumu přidává oproti diplomové práci další testované hypotézy, které se týkají schopnosti intuitivně odhadnout komplexnější kategorie ve vyjednávání (spokojenost s výsledkem jednání, spokojenost se vztahem, míra využití integrativního potenciálu v jednání). Na základě výsledků druhé fáze výzkumu se podařilo podpořit užitečnost metody thin-slicingu, kdy probandi odhadovali výsledek vyjednávání na základě krátké ukázky na významné úrovni. U některých dalších kategorií, např. odhadu spokojenosti s výsledkem vyjednávání se odhad probandům nezdařil. Autor diskutuje jednotlivá zjištění a konfrontuje je s dostupnými informacemi o oblasti i potenciálními limity vlastní studie.

Práce je ve svém celku čtivá, přehledná a srozumitelná, s četnými a strukturovanými informacemi v první poznávkové části. Autor vyvažuje dobře šíři a podrobnost uváděných informací. Autor identifikuje a pečlivě charakterizuje důležité pojmy, usnadňuje tak porozumění a zvyšuje efektivitu práce s nimi v dalším textu. Výzkumná část prostřednictvím jednotlivých etap a dílčích úkolů plní původní cíl autora a přináší množství zjištění a námětů.

Zájem autora o oblast je patrný z navržení a zvládnutí nároků výzkumného úkolu, ze zpracování práce jako celku i z šíře zdrojové literatury s vysokou převahou zahraničních, zejména anglosaských zdrojů.

Na závěr spíše podnět pro úvahu autora, otázka: Jak je možné využít ve vyjednávání zjištění, že již po velmi krátkém časovém úseku může člověk odhadnout celkový výsledek vyjednávání?

Mgr. Tomáš Mertin předložil práci, která splňuje všechny požadavky kladené na rigorózní práci. Doporučuji, aby se stala předmětem obhajoby na katedře psychologie UK FF v Praze.

Praha, 24. 3. 2011

PhDr. Hedvika Boukalová, Ph.D.