

Oponentský posudek diplomové práce
„Vyjednávání: obzory a meze psychologické analýzy
(výzkum vztahu potřeb v interpersonální oblasti)“

Ivo Půdy

Téma této práce je do jisté míry průkopnické. Vyjednávání se v minulosti okrajově věnovali diplomové práce kolegů Černého a Krejčího a proto autora očekávala nelehká práce prvotního zpracování. Práce má celkem 72 stran a 3 přílohy. Obsahuje teoretickou a empirickou část, dohromady 18 kapitol. Na počátku je uveden anglický souhrn, opomenut je souhrn český.

Nejprve se autor zabývá konfliktem jako předmětem vyjednávání. Definuje ho, uvádí taxonomii konfliktů a způsoby jejich řešení. Negociace není anglicky „negotiaton“, jak autor mylně na straně 10 uvádí, nýbrž negotiation. Dále definuje vyjednávání, uvádí jeho typy a etapy. Je škoda, že autor neuvádí schémata nebo ilustrace procesu. Třetí kapitolu věnuje psychologické perspektivě problému. Nejprve uvádí přehled psychologických výzkumů, dále se zabývá psychologií vyjednávání a vyjednávací hrou. Čtvrtou kapitolu věnuje teorii her. U příkladu Rapoportova „Tit for Tat“ by bylo vhodné uvést, že se jedná o tzv. „reciproční altruismus“. Autor cituje prakticky doslovně celé odstavce z knihy Ridleyho (první doslovně, druhý částečně). Také tvrdí, že jde o Ridleyho výroky, přestože ten jasně uvádí, že jde o výroky Roberta Axelroda v knize „The Evolution of Cooperation“. Pokud je citováno takto doslovně, je vhodné uvést text v uvozovkách. Nutno říci, že teorie her je v současnosti velmi rozvinutou oblastí na pomezí ekonomie a matematiky a tato exkurze je poněkud povrchní a necelistvá.

Dále se autor zabývá alespoň krátce etikou hry a poté výběrem komunikačního média. Sedmou kapitolu věnuje kultuře vyjednávání. Stručně se zmiňuje o pluralitním vyjednávání a diplomacii. V desáté kapitole shrnuje teoretickou část.

Empirická část začíná tradičně úvodem, vymezením předmětu šetření, formulací hypotéz. Poté autor popisuje zkoumaný soubor a dále použité metody. Nakonec se věnuje vyhodnocení dat. Domnívám se, že pro zjištění údajů ohledně sociálně hodnotové orientace není dotazník nejvhodnější. Doporučit by se dal experimentální postup, který ostatně použili sami Kleef, De Dreu a Mansted ve své studii z roku 2004, která se zabývala vlivem emočního stavu protistrany na vyjednávací postup vyjednávače.

Zajímavé by bylo posoudit poměr orientace kooperativní - individualistická-kompetitivní ve vztahu k věku a pohlaví. Z dat není zřetelný věk a pohlaví respondentů,

přestože v dotazníku jsou. Také by mohlo být podnětné takto zhodnotit firemní kulturu, která zpravidla je deklarovaně kompetitivní. A pak další věc - je důležité, jestli ten druhý s kým se respondenti porovnávají je "přítel" nebo "nepřítel", z firmy nebo mimo ní. Toto rozlišení dotazník neumožnil.

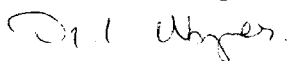
Z hlediska použití indikujícího dotazníku by možná mohlo být zajímavější použití některého z Big Five dotazníků, například HPI. Podle výzkumů predikují škály Sebeprosazování a Kooperativnost i chování při vyjednávání. Sociálně hodnotovou orientaci by mohl indikovat i MVPI u hodnot sociální kontakt, péče, bezpečí, tradice, moc.

Seznam zdrojů čítá 44 literárních a internetových zdrojů, především v jazyce anglickém. Zdroje pocházejí především z posledních deseti let. Na druhé straně není dodržen jednotný formát citací. Taktéž bych u studenta končícího magisterské studium očekávala, že bude znát jména kapacit oboru docenta Štikara a profesora Hoskovce a nebude je v seznamu zdrojů uvádět jako Štiku a Voskovce.

Závěr:

Práce je zpracována kvalitně a pečlivě, prakticky bez překlepů. Text je souvislý a čtivý. Nutno ocenit, že jde prakticky o první psychologické zpracování tématu v rámci diplomové práce. Práce je konzistentní. Vytváří pohled na problematiku z různých úhlů pohledu. Vzhledem k vysoké úrovni zpracování diplomové práce doporučuji práci k přijetí.

PhDr. Irena Wagnerová, Ph.D.



V Praze dne 24.8.2006