

Posudek vedoucího diplomové práce

Ivo Půda:

Vyjednávání: obzory a meze psychologické analýzy

Předložená práce se zabývá aktuálním, teoreticky i prakticky nosným tématem. Autor správně vidí nejenom vysoce teoretickou polohu vyjednávání (pohled teorie her), ale i jeho polohu praktickou (diplomacie) a morální (etika vyjednávání)

Empirická část přináší pokus zachytit vlastním originálním postupem vztah mezi vlastnostmi osobnosti a výsledky vyjednávání.

Těžiště práce spočívá v její teoretické části, která se opírá o 42 relevantních, pečlivě citovaných prací. Širší záběr naplňuje cíl práce – popsat obzory – možnosti psychologické analýza vyjednávání i její meze. Empirická část je pokusem zachytit pochopitelně pouze velmi dílčí část problematiky .

V průběhu zpracování tématu autor projevovat sympatické okouzlení tématem, hluboký vhled do jeho teoretických nuancí a velkou pečlivost a píli.

Teoretická část je velmi hutným textem. Pochopitelně širší dané problematiky umožňuje více interpretací a autor uvádí jednu z nich. Nicméně z textu je zřejmé, že jde o seriózní zamýšlení a úsilí vyrovnat se s tématem. Pouze si nejsem si jist, zda bod 1 této části neměl znít „konflikt jako předmět zkoumání“. Chápání současného výzkumu vyjednávání jako „znovuzrození“, renesance, tedy vlastně návrat k důrazu na psychologické pojetí vyjednávání ovšem nemusí být sdíleno např. matematiky, kteří dále pokračují ve svých zkoumáních. Rovněž etický aspekt vyjednávání nemusí být určující, protože „dějiny píší vítězové“. Autor by se mohl o svých stanoviscích k těmto aspektům v rámci obhajoby podrobněji zmínit.

Empirická část je pokusem autora o reflexi jednoho z deficitů teorie vyjednávání a to popisu úlohy interpersonálních potřeb v procesu vyjednávání. Hypotézy stanovené autorem nebyly provedeným šetřením potvrzeny, což ale neznamená, že by proces jejich stanovení nerespektoval vědeckou logiku. Při známé obtížnosti dostupu k reálným vyjednávacím problémům a vyjednávačům zvolil autor formu e-mailového dotazování. Již v průběhu zpracování výzkumu jsme diskutovali, zda je použita metoda více rozhodováním, či vyjednáváním. Zdá se být nesporné, že obsahuje klíčové prvky vyjednávání, avšak vysoká úroveň zprostředkování daná e-mailovou komunikací pravděpodobně potlumila možnost uplatnění interpersonálních potřeb, které fungují jako tendence a projeví se ceteris paribus jako podíl určitých rozhodnutí z velkého počtu případů. Rovněž kontext – sám cíl vyjednávání, důsledky případných rozhodnutí, míra znalosti o partnerech a jejich vzájemné vztahy apod. mohl být interpretovány účastníky šetření různě a byl mimo kontrolu. Autor by se mohl zmínit v rámci obhajoby o případných souvislostech zkoumaného problému v živém vyjednávání. Nicméně považuji zvolený postup za jeden z možných. Pravděpodobně by však vyžadoval větší množství respondentů.

Závěr:

Předložená práce splňuje nároky na diplomové práce kladené. Doporučuji k obhajobě.

Doc. K. Riegel