

**Recenzja rozprawy doktorskiej mgr Karoliny Myśliwiec pt.
„Wpływ nastawienia emocjonalnego na przebieg i wyniki negocjacji”
Promotor: Prof. dr hab. Zbigniew Nęcki**

1. Uwagi wstępne

Badania dotyczące negocjacji mają charakter multi- oraz interdyscyplinarny. Dominującą rolę odgrywają badania z zakresu nauk behawioralnych, chociaż można stwierdzić, że badania nawiązujące do ekonomii i zarządzania, w których negocjacje traktuje się jako interakcyjny proces decyzyjny, też jeszcze stanowią istotny obszar poszukiwań.

Na podstawie stanu wiedzy dotyczącej negocjacji w naukach behawioralnych można postawić tezę, że w tym zakresie daje się wyróżnić dwa podstawowe obszary poszukiwań teoretycznych, które mogą być bardzo przydatne w praktyce. Pierwszym jest synteza metod jakościowych oraz formalnych – modelowania matematycznego i symulacji. Jako drugi kierunek badań można wyróżnić swego rodzaju wejście w głąb analizy zachowania uczestników negocjacji. Dotyczy to badań w zakresie teorii kultury, psychologii społecznej, antropologii, czy też, przede wszystkim, psychologii. Rozprawa doktorska mgr Karoliny Myśliwiec bardzo dobrze wpisuje się drugi nurt badań.

2. Ogólna charakterystyka pracy

Przedmiotem rozważań zawartych w rozprawie jest próba oceny znaczenia wpływu emocji na przebieg oraz na osiąganie celów w ramach negocjacji handlowych. Temat pracy wybrany został poprawnie. Tytuł rozprawy jest zgodny z jej treścią. Właściwie dobrany został obszar badań empirycznych.

Tematyka pracy mieści się w problematyce z dziedziny nauk humanistycznych, w dyscyplinie nauk o zarządzaniu. Rozprawa obejmuje zarówno problemy psychologiczne i społeczne – analizę emocji negocjatorów, przebieg negocjacji i ich wyniki oraz zagadnienia organizacyjne i ekonomiczne - skuteczność negocjacji oraz negocjatorów oraz jej uwarunkowania psychologiczne i społeczne.

Praca ma charakter teoretyczno-empiryczny i składa się ze wstępu, 7 rozdziałów, zakończenia oraz bibliografii obejmującej 175 pozycji. Objętość pracy wynosi 194 strony. Istotny elementem rozprawy stanowi obszerny aneks (28 stron) zawierający opis metod

badawczych, sposób przeliczania wyników oraz uzupełniające opisy eksperymentów: OCZEKIWANIE, GRA NEGOCJACYJNA, GRA ARANŻOWANA.

Część teoretyczna rozprawy obejmuje dwa wprowadzające rozdziały. W rozdziale pierwszym Autorka przedstawia przegląd literatury dotyczącej pozytywnych i negatywnych emocji kształtujących proces negocjacyjny. Opisuje czynniki mające wpływ na emocje: pozycję negocjacyjną określającą poziom władzy pomiędzy rozmówcami, zaufanie lub jego brak w negocjacjach, funkcje pytań w negocjacjach oraz podsumowanie stanu wiedzy o emocjach w polskiej literaturze dotyczącej problemów negocjacji.

W rozdziale drugim przedstawiony został wpływ inteligencji emocjonalnej na zachowania negocjacyjne. Rozdział ten zawiera opisy i wyniki badań eksperymentalnych przeprowadzonych przez międzynarodowe zespoły badawcze dotyczące wpływu poziomu inteligencji emocjonalnej na negocjacje.

Rozdziały trzeci, czwarty piąty i szósty zawierają wprowadzenie do badań empirycznych oraz szczegółową analizę wyników tych badań empirycznych. W rozdziale trzecim przedstawione zostały założenia badań empirycznych, sformułowane w nim zostały problemy i hipotezy badawcze. W rozdziale czwartym przedstawiono szczegółowy opis i analizę eksperymentu OCZEKIWANIA. Rozdział ten zawiera prezentację wyników w eksperymencie, opis relacji pomiędzy nastawieniem a oczekiwanymi wynikami negocjacji, związki pomiędzy oczekiwanymi wynikami negocjacji a inteligencją emocjonalną, związki pomiędzy wskaźnikami kwestionariusza TEKA a wynikami negocjacji. Przedmiotem rozważań jest także ocena siebie a oczekiwany wynik negocjacji, związki pomiędzy opiniami na temat negocjacji a wynikiem negocjacji oraz opis wyniku negocjacji. Rozdział zakończony jest wnioskami.

Struktura rozdziału piątego, w którym opisano eksperyment GRA NEGOCJACYJNA jest podobna. Rozdział ten zawiera prezentację wyników w eksperymencie, opis relacji pomiędzy nastawieniem a oczekiwanymi wynikami negocjacji, związki pomiędzy oczekiwanymi wynikami negocjacji a inteligencją emocjonalną, związki pomiędzy wskaźnikami kwestionariusza TEKA a wynikami negocjacji. Przedmiotem rozważań jest także ocena siebie a oczekiwany wynik negocjacji, związki pomiędzy oceną oponenta a wynikami negocjacji relacje pomiędzy opiniami na temat negocjacji a wynikiem negocjacji oraz opis wyniku negocjacji. W rozdziale tym przedstawiono również wyniki analizy statystycznej dotyczącej zależności pomiędzy wynikiem negocjacji (gry) a oceną własnej dobroci oraz oceną siły oponenta. Kończącym elementem rozdziału są wnioski.

Zgodnie z założeniem Autorki, trzeci rozdział empiryczny, czyli rozdział szósty opisujący eksperyment GRA ARANŻOWANA również posiada podobną strukturę. Rozdział ten zawiera prezentację wyników eksperymentu, opis relacji pomiędzy nastawieniem a oczekiwanymi wynikami negocjacji, związki pomiędzy oczekiwanymi wynikami negocjacji a inteligencją emocjonalną, związki pomiędzy wskaźnikami kwestionariusza TEKA a wynikami negocjacji. Przedmiotem rozważań jest także ocena siebie, a oczekiwany wynik negocjacji, związki pomiędzy oceną oponenta a wynikami negocjacji relacje pomiędzy opiniami na temat negocjacji a wynikiem negocjacji oraz opis wyniku negocjacji. W rozdziale tym przedstawiono również wyniki analizy statystycznej dotyczącej zależności pomiędzy wynikiem negocjacji (gry) a oceną dyscypliną emocjonalną oraz oceną własnej aktywności. Końcowa część rozdziału zawiera wnioski z badań.

Rozdział siódmy zawiera interpretację wyników oraz dyskusję. Obejmuje on porównanie wyników uzyskanych w trzech eksperymentach, weryfikację hipotez oraz interpretację wyników.

3. Problem badawczy, cele i hipotezy

Jako podstawowy problem badawczy Autorka traktuje związki pomiędzy pozytywnym i negatywnym stanem emocjonalnym a pracą, zachowaniem i postawami zawodowymi. Jest to jedynie ogólny punkt wyjścia. Problem ten jest zawężony do kwestii wpływu stanów emocjonalnych na podejmowanie decyzji przez negocjatorów. Punktem wyjścia deklarowanym przez Autorkę jest konieczność poznania i docenienia emocji własnych i emocji oponenta (s. 8). Niestety, w tym miejscu Autorka jedynie pośrednio i domyślnie definiuje cel dysertacji – poznanie znaczenia emocji partnerów w negocjacjach. Brakuje dalszych, pogłębionych rozważań dotyczących tego „domyślnego” celu, np. poprzez definiowanie celów cząstkowych.

Cel i hipotezy zostały sformułowane w rozdziale 3 zawierającym metodologiczne aspekty badań. Autorka utożsamia więc cele badań empirycznych z celami pracy. Nie jest to do końca poprawne, gdyż w rozprawie doktorskiej badania empiryczne winny być oparte na rozważaniach teoretycznych, które nie mogą być jedynie kompilacją innych teorii, lecz powinny zawierać chociaż minimalny własny wkład autora rozprawy do teorii związanej z danym problemem badawczym.

Celem badań było sprawdzenie, czy istnieje związek między dwiema zmiennymi zależnymi – wynikiem negocjacji i przebiegiem negocjacji (określony przez poziom ustępstw) a zmiennymi niezależnymi.

Brak jest celów cząstkowych, co jest zrozumiałe, przy zawężeniu rozumienia celu.

Autorka sformułowała następujące hipotezy badawcze:

- 1) Pozytywne nastawienie do oponenta prowadzi do lepszego własnego wyniku niż nastawienie negatywne.
- 2) Wysoki poziom inteligencji emocjonalnej negocjatorów sprzyja osiągnięciu większego zysku.
- 3) Emocje negatywne ujawniane przez negocjatora sprzyjają zawieraniu mniej korzystnego dla jego rozmówcy kontraktu.
- 4) Dostrzegając pozytywne nastawienie partnera, negocjator zwiększa poziom oczekiwań i osiąga lepsze kontrakty.

Z punktu widzenia przydatności w badaniach empirycznych cele i hipotezy badawcze są poprawne. Można wręcz stwierdzić, że hipotezy mają wystarczająco ogólny charakter i mogą być traktowane jako hipotezy dla całej pracy. Wtedy jednakże należałoby włączyć do ich udowodnienia rozważania teoretyczne, czego nie dokonała Autorka.

4. Ocena teoretycznych aspektów rozprawy

Rozważania teoretyczne zawarte są w pierwszej części pracy obejmującej pierwszy, drugi i częściowo trzeci rozdział. W rozdziale pierwszym Autorka najpierw dokonuje przeglądu wpływu emocji na negocjacje (s. 10-11), a następnie przedstawia wyniki kilku eksperymentów opartych na założeniu, że negocjatorzy pozostają pod wpływem emocji oponentów (podrozdział 1.1.). Autorka w tej części stosuje dość nietypową, ale interesującą i przydatną metodę prezentowania koncepcji teoretycznych dotyczący roli emocji w negocjacjach. Metoda ta polega na tym, że założenia teoretyczne nie są prezentowane w sposób tradycyjny, czyli w formie logicznego wywodu, ale poszczególne problemy teoretyczne ilustrowane są wynikami związanych z nimi badań empirycznych przeprowadzonych przez specjalistów zagranicznych..

Na podstawie zamieszczonego na s. 10 i 11 przeglądu literatury, Autorka stwierdza, że emocje w znaczącym stopniu wpływają na przebieg i wyniki negocjacji. Oprócz szeregu oczywistych wniosków – pozytywne emocje wpływają pozytywnie na wynik negocjacji, prezentowane są mniej oczywiste wnioski, oparte na badaniach empirycznych, mówiące, że negatywne emocje mają większy wpływ na negocjacje aniżeli emocje pozytywne (s. 11).

Podstawowe rozważania dotyczą wniosków z eksperymentów oraz ich związków z koncepcjami teoretycznymi. Pierwsze opisywane w pracy trzy eksperymenty dotyczą wpływu emocji oponentów na negocjatorów (s. 12-13) (pierwszy eksperyment). Drugi eksperyment

był podobny, lecz wprowadzono w nim presję czasu (s. 13). Kolejny opisywany eksperyment dotyczył wpływu złości i empatii na przebieg negocjacji (s. 13-15). Następny opisywany eksperyment dotyczył ekspresji agresji w negocjacjach (s. 15-17).

Problem roli przeprosin w negocjacjach był badany w eksperymencie opisywanym na s. 17-18. W innym eksperymencie mającym na celu zbadanie znaczenia ekspresji niewerbalnej zaangażowany został profesjonalny aktor (s. 18-19). Eksperyment ten ilustruje kolejny problem teoretyczny, czyli znaczenie ukazywania emocji w negocjacjach.

„Przypadkowe” emocje były przedmiotem kolejnego opisywanego przez Autorkę eksperymentu. Dotyczyło to wpływu niepokoju na przebieg negocjacji oraz ich wynik (s. 20-21). Celem ostatniego opisywanego eksperymentu było zbadanie założenia (a nie założenie, jak podano w tekście na s. 21), że negocjatorzy o wysokim poczuciu sprawności działania pozostają pod mniejszym wpływem niepokoju i lęku aniżeli negocjatorzy o przeciętnym poziomie sprawności działania (s. 21-22).

Podrozdział 1.2. zawiera podobny przegląd badań, które zostały przeprowadzone przez specjalistów z Polski. Część ta zawiera przegląd literatury teoretyczno-opisowej. Autorka nie rozdziela tekstów, w których zawarte są głębsze rozważania teoretyczne od tekstów interpretacyjnych i popularyzatorskich. Punkt ten można traktować jako odpowiednie teoretyczne wprowadzenie do badań lecz jego wadą jest brak uporządkowania..

Podrozdział 1.3. zbudowany jest na podobnym założeniu jak podrozdział 1.1., czyli ilustrowanie zagadnień teoretycznych wynikami badań empirycznych. Przedmiotem zainteresowania jest w tym punkcie pozycja negocjacyjna oraz znaczenie czynników emocjonalnych, które na nią wpływają. W tym podrozdziale Autorka wskazuje związki pomiędzy emocjami a władzą. Jest to istotny problem terminologiczny, gdyż powstają w tym przypadku problemy z tłumaczeniem terminów angielskich „*power*” i „*bargaining power*”. W przypadku negocjacji najlepszym tłumaczeniem nie zawsze jest „władza”, ale „siła przetargowa”. Autorka czasami stosuje termin „poczucie mocy” (s. 30). Pozostałe uwagi do tego podrozdziału są podobne jak dla pkt. 1.1., czyli interesująca i przydatna próba ilustracji teorii za pomocą przykładów empirycznych z literatury światowej chociaż tekst powinien być lepiej uporządkowany. Należy też zwrócić uwagę, że podrozdział ten zawiera tylko jeden podpunkt (1.3.1.). Ostatnio coraz częściej w literaturze światowej spotyka się z tego rodzaju podziałem, chociaż nie jest on poprawny z punktu widzenia teorii klasyfikacji. Część nie może być tożsama z całością.

Podobne uwagi, jak dla podrozdziałów 1.1. oraz 1.3. odnoszą się do podrozdziału 1.4. – „Zaufanie i nieufność w rozmowach”. Podsumowanie rozdziału (pkt. 1.5) ma charakter ogólny i nie wymaga komentarza.

W rozdziale 2, zatytułowanym „Wpływ inteligencji emocjonalnej na zachowania negocjacyjne” Autorka przedstawia w podrozdziale 2.1. przegląd koncepcji teoretycznych ilustrowanych wynikami badań empirycznych zaczerpniętych z literatury światowej. Bez wnikania w szczegóły omawianych koncepcji oraz ich ilustracji empirycznej stwierdzić można, że odnoszą się do nich wszystkie powyższe uwagi – poprawny, lecz nieuporządkowany przegląd. Rozdział ten zawiera drugi punkt – 2.2. czyli ogólne podsumowanie związków inteligencji emocjonalnej, emocji oraz negocjacji.

W rozdziale 3 przedstawione zostały cel, hipotezy i metody badawcze. Ich przydatność dla całości dysertacji została już wcześniej oceniona. Natomiast należy stwierdzić, że z punktu widzenia realizacji badań empirycznych cel i hipotezy są poprawne.

Właściwe określone zostały cechy obiektów badania oraz metody badawcze. Umożliwiają one realizację celu badań oraz ewentualną weryfikację hipotez. Na podkreślenie zasługuje zastosowanie zaawansowanych metod badania emocji. Dobór zmiennych niezależnych, (s. 51), w tym wykorzystanie kwestionariuszy inteligencji emocjonalnej INT oraz test kompetencji afektywnych TEKA, świadczy o wysokim poziomie kompetencjach Autorki.

Nie jest natomiast moim zadaniem ocenianie metod jako takich, gdyż w tym przypadku mam zasadnicze wątpliwości metodologiczne dotyczące możliwości operacjonalizacji zmiennych jakościowych. Nie dotyczy to jednakże omawianej rozprawy, lecz wymaga odrębnych rozważań epistemologicznych i metodologicznych.

Inna kwestią jest dobór przedmiotu badań empirycznych. Został on określony w dosyć arbitralny sposób. Jest to bardzo znana metoda badań w naukach behawioralnych, czyli studenci jako przedmiot badań. Dzięki takiemu doborowi prób badawczych, szczególnie na uczelniach w USA, w naukach behawioralnych udało się osiągnąć wiele ciekawych rezultatów. Natomiast w omawianym przypadku dobór ma charakter nieco wymuszony. Nie jest wiadomym dlaczego mają być wykonane takie a nie inne eksperymenty. Brak takiego wyjaśnienia, w tym brak wyjaśnienia kontekstu badań nasuwa wątpliwości co do możliwości uogólnień. Z drugiej jednakże strony, biorąc pod uwagę uniwersalność problemu, koncepcja badań empirycznych jest w znacznym stopniu nowatorska. Powyższe uwagi nie mają jednakże wpływu na wysoką ocenę rozdziału metodologicznego, który świadczy o dobrym opanowaniu warsztatu badawczego przez Autorkę.

Podsumowując ocenę teoretycznej części rozprawy można stwierdzić co następuje:

1. W pracy przyjęto interesującą koncepcję rozważań teoretycznych. Nie zawierają one typowego wywodu zawierającego opis i krytyczną ocenę koncepcji teoretycznych, lecz w większości przypadków ilustrowane są one za pomocą badań empirycznych zaczerpniętych z literatury światowej. Jest to bardzo interesujące podejście. W ocenianej dysertacji nie zostało one połączone z próbą przynajmniej wstępnego uporządkowania zagadnień teoretycznych.
2. Omawiany powyżej sposób prezentacji można uznać za przydatny, lecz brak uporządkowania oraz brak wskazania własnego, choćby nawet niewielkiego, ale istotnego, wkładu do teorii obniża wartość proponowanego podejścia formalnego.
3. Jako częściowe wyjaśnienie tego braku można dodać, że dobór cech eksperymentów badawczych częściowo odzwierciedla własny wkład Autorki do teorii związanej z badaniami empirycznymi.
4. Ogólna ocena części teoretycznej jest pozytywna. Dotyczy to również, a może i przede wszystkim, części zawierającej metodologiczne aspekty rozprawy – rozdział 3.

5. Badania empiryczne – „Eksperymenty” i analiza ich wyników

5.1. Ocena wyników badań szczegółowych oraz ich podsumowania

Część empiryczna pracy jest bez wątpienia zasadniczym atutem omawianej rozprawy. Część ta obejmuje rozdział 4, 5, 6 i 7. W rozdziałach tych przedstawione są poszczególne eksperymenty, które przeprowadziła Autorka. Rozdział 4 zawiera opis i analizę eksperymentu „OCZEKIWANIA”. Eksperyment ten jest ciekawie zaprojektowany, gdyż prowadzony jest na „meta-poziomie”, czyli dotyczy wyobrażeń uczestników-studentów o negocjacjach. Warto byłoby przy tym podać, czy jest to koncepcja całkowicie oryginalna i podać uzasadnienie jej stosowania, czy też wskazać w jakim zakresie Autorka korzystała z innych koncepcji.

Celowo nie wypowiadam się o szczegółowych wynikach dotyczących cech populacji, gdyż nie jest to przedmiotem oceny. Dotyczy to także wyników – brak analizy porównawczej z innymi badaniami. Natomiast chciałbym zwrócić uwagę na bardzo starannie przeprowadzone badania statystyczne z wykorzystaniem znanych metod oraz bardzo dobrą prezentację i wstępną interpretację wyników. Drobne uwagi krytyczne dotyczą jedynie dosyć bezrefleksyjnego opisu wyników i ich interpretacji. Autorka opisuje otrzymane wyniki badań statystycznych poprzez wskazywanie związków przyczynowo-skutkowych

zidentyfikowanych za pomocą badań statystycznych. Jest to jednakże częściowo zrozumiałe, gdyż ogólne podsumowanie wyników znajduje się w rozdziale 7.

Kolejny eksperyment, GRA NEGOCJACYJNA, analizowany jest w rozdziale 5. Celem eksperymentu było zbadanie wpływu nastawienia emocjonalnego wywołanego przez charakterystykę rozmówcy (pozytywną lub negatywną) na proces licytacji, poziom ustępstw i wymagania brzegowe w prowadzonych negocjacjach handlowych. Był to eksperyment dotyczący zachowań negocjacyjnych a nie opinii o możliwych zachowaniach negocjacyjnych, jak w poprzednim rozdziale. Podobnie jak w opinii dotyczącej poprzedniej gry, nie oceniam szczegółowych wyników badań statystycznych. Są one poprawne z formalnego punktu widzenia. Komentarza wymaga definiowanie siły przetargowej oponenta, określanej po prostu jako „siła oponenta”. Jest to dosyć dyskusyjne pojęcie, gdyż eksperymentu negocjacji oceniali niezbyt precyzyjnie definiowaną cechę negocjatorów.

Trzecim eksperymentem była GRA ARANŻOWANA, którego przedmiotem były reakcje badanych na okazywanie wobec nich życzliwości lub niechęci przez „podstawionego” partnera negocjacji (aktora) oraz wpływ pojawiających się w trakcie negocjacji pozytywnych lub wrogich emocji na poziom ustępstw i osiągnięte porozumienie. Jest to najbardziej złożony z trzech eksperymentów i jego przygotowanie oraz realizacja wskazują na bardzo duże zaangażowanie Autorki w badania i wysoki poziom jej kompetencji intelektualnych i organizacyjnych. Jak w powyższych dwóch przypadkach nie wnikam w szczegóły bardzo drobiazgowych interpretacji badań statystycznych. Do eksperymentu tego w pełni odnosi się opinia wyrażona dla poprzednich eksperymentów

W rozdziale 7 zawarta jest interpretacja wyników i dyskusja podsumowująca całość badań. W pierwszej części (podrozdział 7.1.) Autorka dokonuje porównania wyników uzyskanych w poszczególnych eksperymentach. Porównanie to, podobnie jak rozważania w tych rozdziałach jest w znacznym stopniu nieuporządkowane i brakuje w nim odniesienia się do poszczególnych koncepcji teoretycznych. Dopiero w podrozdziale 7.2 Weryfikacja hipotez, analiza i ocena wyników są w znacznym stopniu uporządkowane na podstawie tych hipotez. Na podstawie przeprowadzonych badań Autorka stwierdza, że wszystkie hipotezy zostały potwierdzone we wszystkich eksperymentach. Jest to bardzo dobrze uzasadnione wynikami bardzo szczegółowych badań. Najcenniejszym jednakże elementem tych rozważań jest dokonanie interpretacji, w której wyniki badań Autorki skonfrontowane są z wynikami innych, wcześniej opisywanych badań. Bez względu na to, że badania przeprowadzone przez Autorkę bez wcześniejszego uporządkowania problemów oraz kryteriów, jest to bez wątpienia najistotniejsza część podsumowania wyników badań empirycznych.

5.2. Ogólna ocena wyników badań empirycznych

Ocena ta opiera się zarówno na ocenie badań szczegółowych zawartych w rozdziałach 4,5 i 6 oraz ogólnej analizie i interpretacji wyników zawartych w rozdziale 7. Ocenę tę można przedstawić w następujący sposób.

1. Przeprowadzone przez Autorkę badania empiryczne pozwoliły na identyfikację szeregu prawidłowości występujących w relacjach pomiędzy stanem emocjonalnym a wynikiem negocjacji. Przeprowadzone eksperymenty miały w znaczącym stopniu charakter sztuczny, wręcz nawet symulacyjny, z czego Autorka w pełni zdaje sobie sprawę. Osiągnięte wyniki odnoszą się do przypadkowej grupy, lecz biorąc pod uwagę to, że Autorka w pełni je uwzględniła, pozwalają na uzasadnienie argumentacji dotyczącej wyników oraz potwierdzenia hipotez.
2. Potwierdzenie hipotez za pomocą szczegółowych badań statystycznych jest bez wątpienia zasadniczym czynnikiem decydującym o dobrym poziomie ocenianej rozprawy. Dodatkowym argumentem jest to, że Autorka powiązała umiejętnie swoje wnioski z wynikami osiągniętymi w innych badaniach.
3. Na osiągnięte wyniki badań empirycznych negatywny wpływ miał sposób prezentowania koncepcji teoretycznych. Nie dotyczy to metody wiązania zagadnień teoretycznych z wynikami wcześniejszych badań, ale brak uporządkowania tych rozważań. Autorka w sposób formalnie poprawny dokonała interpretacji eksperymentów lecz daje się zauważyć, że poprawność postępowania ze zbiorami danych niejako „zakryła” fenomenologiczny sens rozważań. Zostało to zrekompensowane w ostatecznym podsumowaniu i stanowi jedynie moja życzliwą uwagę nie wpływającą w zasadniczym stopniu na ogólną wysoką ocenę badań empirycznych.
4. Dodatkowym atutem badań empirycznych jest podanie w Aneksie bardzo szczegółowej dokumentacji badań.

6. Ocena formalnej strony pracy

Praca napisana jest w sposób zwięzły i logiczny. Styl i dobór słownictwa jest bardzo dobry. Wyniki badań empirycznych przedstawiono w sposób poprawny. Bardzo duża liczba tabel i rysunków zwiększa przejrzystość tekstu rozprawy. W niektórych przypadkach

nadmiar podawanych informacji przestaje być atutem pracy a staje się czynnikiem utrudniającym jej lekturę i zrozumienie. Nie jest to jednakże żadnym poważnym zarzutem.

Na podkreślenie zasługuje wręcz wzorcowy strona formalna pracy. Chodzi głównie o język, styl oraz brak błędów formalnych dotyczących sposobu cytowania źródeł.

7. Ogólna ocena rozprawy

Ocenianą rozprawę oceniam bardzo wysoko. Jest to przedsięwzięcie badawcze, które świadczy o dużej samodzielności, wysokich kompetencjach intelektualnych Autorki oraz dobrym warsztacie metodologicznym. Nie można natomiast nie zauważyć, że Autorka winna jeszcze doskonalić swoją znajomość łączenia wiedzy teoretycznej z badaniami empirycznymi. Zna ona dobrze teorię, ale jak wskazywałem we wcześniejszych fragmentach recenzji, powinna poprawić swoje umiejętności w zakresie umiejętności prowadzenia logicznie spójnych i uporządkowanych wywodów teoretycznych z odpowiednio przygotowanymi badaniami teoretycznymi.

Pragnę jeszcze dodać, że po udoskonaleniu opisu teoretycznego, między innymi na podstawie moich uwag oraz syntezy wyników badań empirycznych, oceniana rozprawa może być podstawą do przygotowania jednego lub kilku artykułów, które potencjalnie mogą być złożone do czasopism o zasięgu międzynarodowym.

Po odpowiednim dostosowaniu wyniki badań mgr Karoliny Myśliwiec mogą też być przydatne w praktyce negocjacji, w edukacji w tym zakresie oraz w szkoleniach.

Oprócz odpowiedzi na wyrażone powyżej wątpliwości, podczas publicznej dyskusji nad rozprawą, oczekuję od Autorki odpowiedzi na następujące pytania:

- 1) W jaki sposób można uporządkować wnioski z teorii i z opisywanych wyników badań empirycznych innych specjalistów, aby można było to problemy przedstawić w sposób bardziej zrozumiały, nawet dla specjalistów z zakresu negocjacji?
- 2) Pytanie drugie wynika z moich wątpliwości dotyczących operacjonalizacji cech jakościowych: Jakie ograniczenia występują przy operacjonalizacji cech jakościowych, takich jak cytowane na s. 51? Są to cechy bardzo subiektywne, zarówno dla podmiotów, jak i dla badacza. Pytanie to dotyczy nie tylko przeprowadzonych badań, ale całości badań w psychologii i w naukach społecznych.

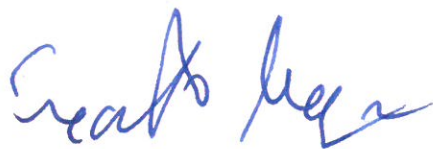
8. Konkluzja

Przedstawione powyżej uwagi krytyczne miały na celu wskazanie słabości i dalszych kierunków badań (*nota bene* nie wskazanych w rozprawie). Nie wpływają one na ogólną

pozytywną ocenę pracy. Jest to rozprawa samodzielna i w niektórych fragmentach badań empirycznych zawiera bardzo zaawansowane rozważania z zakresu analizy związków pomiędzy emocjami a zachowaniem partnerów w negocjacjach handlowych. Dotyczy to zarówno literatury krajowej, jak i częściowo, zagranicznej.

Biorąc pod uwagę wszystkie powyższe uwagi stwierdzam, że omawiana praca magister Karoliny Myśliwiec spełnia wymogi stawiane rozprawie doktorskiej w dziedzinie nauk humanistycznych, w dyscyplinie nauki o zarządzaniu, które zostały sformułowane w Ustawie z dn. 14 marca 2003 roku o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz o stopniach i tytule w zakresie sztuki (Dz. U. z 2014 r. poz. 1852, z 2015 r. poz. 249) oraz w Rozporządzeniu MNiSZW z dnia 3 października w sprawie szczegółowego trybu i warunków przeprowadzania czynności w przewodzie doktorskim, w postępowaniu habilitacyjnym oraz w postępowaniu o nadanie tytułu profesora. W związku z tym wnioskuję do Rady Wydziału Zarządzania i Komunikacji Społecznej Uniwersytetu Jagiellońskiego o dopuszczenie tej rozprawy do publicznej dyskusji.

Jednocześnie zwracam się do Rady Wydziału o rozważenie wniosku o wyróżnienie tej rozprawy stosowną nagrodą.



Czesław Mesjasz