



POSUDEK OPONENTA BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Jméno studenta: Voženílek Dominik

Název práce: Neverbální komunikace při obchodním jednání

Autor posudku: PhDr. Věra Strnadová, Ph.D.

Cíl práce: Výzkum specifických projevů neverbální komunikace uplatňovaných v prostředí obchodního jednání.

Povinná kritéria hodnocení práce	Stupeň hodnocení (známka)					
	A	B	C	D	E	F
Práce svým zaměřením odpovídá studovanému oboru	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vymezení cíle a jeho naplnění	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Zpracování teoretických aspektů tématu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Zpracování praktických aspektů tématu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Adekvátnost použitých metod, způsob jejich použití	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hloubka a správnost provedené analýzy	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Práce s literaturou	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Logická stavba a členění práce	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jazyková a terminologická úroveň	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Formální úprava a náležitosti práce	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vlastní přínos studenta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Využitelnost výsledků práce v teorii (v praxi)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Vyjádření k výsledku anti-plagiátorské kontroly

Celková podobnost je 1 %.

Dílní připomínky a náměty:

Bakalářská práce se zaměřuje na využívání neverbální komunikace při obchodním jednání. V teoretické části se autor podrobně věnuje oblasti neverbální komunikace a zvažuje její význam. Dále předkládá obecnou analýzu jednotlivých fází procesu obchodního jednání z hlediska využívání neverbální komunikace. Zde je představena účinná metoda pro budování vztahu s klientem (raport). Připojuje syntézu základních doporučení pro využívání potenciálu neverbální komunikace při obchodních jednáních. V praktické části student podává shrnutí hlavních doporučení pro využívání prvků neverbální komunikace při obchodních jednáních na základě metod kvalitativního šetření prostřednictvím polostrukturovaných rozhovorů s otevřenými otázkami.

Celkové posouzení práce a zdůvodnění výsledné známky:

Cílem práce bylo představit základní vhled do komplexnosti problematiky neverbální komunikace.

Oceňuji, že student samostatně analyzoval tři polostrukturované řízené rozhovory s odborníky z praxe. Tak mohl určit specifické rysy neverbální komunikace při obchodních jednáních. Dále je třeba pochválit, že autor poskytuje průvodce obchodním jednáním z pohledu neverbální komunikace, v němž je prezentována metoda neurolingvistického programování, která slouží k vybudování vztahu s klientem.

Autor se soustřeďuje na dvě výzkumné otázky – „Jaké jsou specifické projevy neverbální komunikace při obchodních jednáních?“ a „Jaká jsou základní doporučení k efektivnímu využívání neverbální komunikace pro dosahování lepších výsledků při obchodních jednáních?“. Na základě výpovědí odborníků z praxe na tyto otázky odpovídá a konstatuje, že neverbální komunikace zastává ve světě obchodu významnou funkci - určuje úspěšnost navazování vztahů s novými zákazníky a s tím související počet uzavřených obchodů.

V závěru práce postrádám porovnání s aktuálními českými či zahraničními výzkumy obdobného zaměření.

Zkoumaná data jsou souhrnně zpracována a náležitě interpretována.

Veškeré použité prameny jsou patřičně citovány.

Práce splňuje po formální i obsahové stránce požadovaná kritéria.

Cíl práce je tak naplněn.

Otázky k obhajobě:

1. Nonverbální komunikace v přímém kontaktu a ve virtuálním prostředí se v současné situaci pandemie odlišuje. Mohl by bakalant posoudit, ve kterých hlavních aspektech?
2. Prosím, aby student při obhajobě porovnal výsledky svého šetření s výsledky jiných aktuálních výzkumů na téma nonverbální komunikace.

Práci doporučuji k obhajobě.

Navržená výsledná známka: C

V Hradci Králové, dne 11. května 2021

PhDr. Věra Strnadová, Ph.D.

podpis