

SPIS TREŚCI

1. WPROWADZENIE	9
1.1. Perspektywy opisu problematyki negocjacji	9
1.2. Cel i zakres pracy	16
2. PROCES NEGOCJACJI	25
2.1. Warunki zaistnienia sytuacji negocjacyjnej	27
2.2. Cechy charakterystyczne i elementy negocjacji	32
2.3. Trudności w prowadzeniu negocjacji	42
2.4. Fazy procesu negocjacji	46
2.5. Negocjacje dystrybucyjne i integracyjne	50
3. PRZYGOTOWANIE PRENEGOCJACYJNE	60
3.1. Istota i funkcje prenegocjacji	62
3.2. Fazy przygotowania prenegocjacyjnego	67
3.3. Przygotowanie indywidualne negocjatorów	70
3.3.1. Rozpoznanie własne	72
3.3.2. Rozpoznanie partnera	82
3.3.3. Rozpoznanie sytuacji negocjacyjnej	87
3.3.4. Rozpoznanie kontekstu negocjacyjnego	92
3.4. Przygotowanie wspólne	97
3.5. Powtórne przygotowanie indywidualne	105
4. BUDOWA SYSTEMU OCENY OFERT NEGOCJACYJNYCH ..	107
4.1. Podstawy teoretyczne metod wspomaganie negocjacji	108
4.1.1. Wielokryterialne podejmowanie decyzji	109
4.1.2. Relacje preferencji	112
4.1.3. Użyteczność i racjonalny wybór	115
4.1.4. Wieloatrybutowa funkcja wartości	117
4.1.5. Formalny model negocjacji	120

4.2. Klasyczna procedura budowy systemu oceny ofert negocjacyjnych	122
4.2.1. Addytywny model scoringowy (SAW)	122
4.2.2. Analiza <i>conjoint</i> w weryfikacji scoringu SAW	127
4.2.3. Metoda AHP w generowaniu ocen kwestii i opcji negocjacyjnych	130
4.3. Przykład budowy systemu oceny ofert negocjacyjnych za pomocą SAW	134
4.3.1. Ważenie kwestii negocjacyjnych	135
4.3.2. Ocena opcji wszystkich kwestii negocjacyjnych	139
4.3.3. Wyznaczenie ocen globalnych wszystkich ofert negocjacyjnych	151
4.3.4. Opracowanie końcowego rankingu ofert	154

5. ALTERNATYWNE METODY BUDOWY SYSTEMU OCENY

OFERT NEGOCJACYJNYCH	156
5.1. <i>Even swaps</i>	159
5.1.1. Klasyczny algorytm <i>even swaps</i>	159
5.1.2. Przykład analizy decyzyjnej z wykorzystaniem klasycznej metody <i>even swaps</i>	162
5.1.3. Modyfikacja klasycznego algorytmu <i>even swaps</i>	165
5.1.4. Przykład budowy systemu oceny ofert negocjacyjnych za pomocą zmodyfikowanego algorytmu <i>even swaps</i>	170
5.1.5. Zalety i wady tworzenia systemu oceny ofert negocjacyjnych z <i>even swaps</i>	174
5.2. TOPSIS	177
5.2.1. Klasyczny algorytm TOPSIS	177
5.2.2. Przykład analizy decyzyjnej z wykorzystaniem klasycznej metody TOPSIS	181
5.2.3. Modyfikacja klasycznego algorytmu TOPSIS	184
5.2.4. Przykład budowy systemu oceny ofert negocjacyjnych za pomocą zmodyfikowanego algorytmu TOPSIS	192
5.2.5. Zalety i wady oceny ofert negocjacyjnych z TOPSIS	199
5.3. ELECTRE TRI	201
5.3.1. Klasyczna procedura sortowania ELECTRE TRI	201

5.3.2. Przykład analizy decyzyjnej z wykorzystaniem klasycznej metody ELECTRE TRI	205
5.3.3. Modyfikacja metody ELECTRE TRI na potrzeby oceny ofert negocjacyjnych	210
5.3.4. Ocena ofert negocjacyjnych za pomocą kalibrowanej metody ELECTRE TRI	218
5.3.5. Zalety i wady kalibrowanej metody ELECTRE TRI	223
6. WYKORZYSTANIE SYSTEMU OCENY OFERT NEGOCJACYJNYCH W PROCESIE NEGOCJACJI	226
6.1. Indywidualne wspomaganie negocjatorów	227
6.1.1. Opracowanie strategii ustępstw	227
6.1.2. Obserwacja dynamiki procesu negocjacyjnego	232
6.2. Wspomaganie symetryczne negocjatorów	244
6.2.1. Wizualizacja wykresu tańca negocjacyjnego	244
6.2.2. Identyfikacja efektywnych kompromisów negocjacyjnych	250
6.2.3. Schematy arbitrażowe w sugerowaniu sprawiedliwego rozwiązania negocjacyjnego	263
7. ZAKOŃCZENIE	271
BIBLIOGRAFIA	279
SPIS ZAŁĄCZNIKÓW	297
SPIS SYMBOLI I OZNACZEŃ	299
INDEKS POJĘĆ	301