

Problemy negocjacyjne niejednokrotnie mają charakter skomplikowany i wielowektorowy. Jest tak szczególnie w przypadku negocjacji handlowych (typu business-to-business czy business-to-government), które dotyczą kontraktów dostawczych czy realizacji projektów inwestycyjnych, gdzie problem negocjacyjny przestaje ograniczać się do pojedynczej i najbardziej intuicyjnej kwestii ceny, ale uwzględnia również szereg innych parametrów, takich jak termin dostawy / termin realizacji, termin i warunki płatności, warunki gwarancji itp. Wielokwestiowość negocjacyjnych spraw, a ocena potencjalnie wynegocjowanego kontraktu, jak i wszystkich jego propozycji pojawiających się w postaci ofert na stole negocjacyjnym w toku procesu negocjowania, jest trudna. Warianty proponowane przez partnerów oferują bowiem przewagę nie poprawę poziomu realizacji jednej kwestii kosztem pogorszenia poziomu realizacji innej lub kilku innych kwestii (np. niższe ceny, lecz dłuższy czas oczekiwania i szybszy termin płatności). Negocjator staje zatem przed koniecznością rozstrzygnięcia, w jaki sposób korzystnie położyć realizację niektórych kwestii kompensując słabsze realizację innych, czyli przeprowadzenia analizy kompensacji (ang. trade-off analysis). W wielu przypadkach analiza taka prowadzona jest implicytowo, w sposób niejawnym, w oparciu o wewnętrzne przeczuca i intuicję negocjatora. Takie podejście, jakkolwiek nierzadko skuteczne, nie jest wolne od pewnych obciążonych związanych z heurystycznym myśleniem i ograniczeniami poznawczymi negocjatora, które skutkować mogłyby daniem oceny i akceptacją niekorzystnych i nieefektywnych kompromisów. Ponadto, intuicja, którą posługuje się negocjator w ocenie ofert, okazuje się niewystarczająca, w przypadku negocjowania w imieniu zleceniodawcy. W sytuacji takiej istnieje bowiem konieczność wy tłumaczenia decyzji związanej z akceptacją lub odrzuceniem oferty partnera na podstawie racjonalnych i weryfikowalnych przesłanek. Stąd też, od początku lat osiemdziesiątych XX wieku w ramach teorii negocjacji rozwijany jest nurt badawczy zwany analizą negocjacyjną, który zajmuje się problematyką decydowania w negocjacjach oraz wspomaganie negocjatorów we wszystkich działaniach związanych z osiągnięciem korzystnego kompromisu.

Za najprostszą i powszechnie rekomendowaną metodą wspomaganie decyzji negocjacyjnych, pozwalającą na formalną analizę preferencji negocjatora i budowę systemu oceny ofert negocjacyjnych uznawana jest metoda SAW (Simple Additive Weighting) oraz jej wariant - stosowany w przypadku prostszych problemów o mocno ograniczonej liczbie opcji ka dej kwestii – metoda SMART (Simple Multi-Attribute Rating Technique). Podejście to sprowadza się do oceny poszczególnych elementów problemu negocjacyjnego (tj. kwestii i dopuszczalnych poziomów ich rozwoju) za pomocą abstrakcyjnych punktów (jako ci, satysfakcji itp.) i wyznaczeniu oceny globalnej danej oferty negocjacyjnej jako sumy ocen składowych opcji, które ją tworzą. Jakkolwiek technicznie proste, zakłada ono, że negocjatorzy mają na tyle rozwinięty zmysł analityczny, i są w stanie dokonać dekompozycji problemu negocjacyjnego i ocenić poszczególne jego elementy składowe w oderwaniu od pozostałych. Prowadzone w ostatnich latach badania eksperymentalne wykazują, że w większości negocjatorzy mają jednak problemy ze skutecznym wykorzystaniem tego podejścia do budowy systemu oceny ofert negocjacyjnych w miarę dokładnie opisujących ich preferencje, co skutkuje szeregiem błędów interpretacyjnych i podejmowaniem działań nie do końca racjonalnych i spójnych. Dlatego też wydaje się istotnym opracowanie alternatywnej metody wspomaganie negocjatorów, która w zgodzie z ich intuicją i umiejętnościami percepcyjnymi pozwalałaby generować dokładne systemy oceny, pozwalające rzetelnie oceniać przebieg negocjacji i podejmować słuszne decyzje o wyborze możliwie najkorzystniejszej postaci kontraktu negocjacyjnego.

Niniejszy projekt skupia swoją uwagę na analizie aplikacyjności i użyteczności pewnej grupy metod wielokryterialnego podejmowania decyzji o podstawach formalnych definiowania preferencji zgoła odmiennych od podejścia klasycznego SAW/SMART. W badaniach prowadzonych w ramach projektu wykorzystywane są bowiem metody holistycznej analizy preferencji, które bazują na tzw. paradygmacie dezagregacji, takie jak UTA, GRIP czy MARS. Zakłada się zatem, że dokładny system preferencji może zostać wyestymowany na podstawie pewnych przykładów ofert (kompletnych lub częściowych) podawanych przez negocjatora oraz identyfikowanych relacji przewyższania zachodzących między nimi lub wskazywania siły preferencji jednego nad drugim. Na podstawie tak określonych preferencji i zgodnie z przyjętą filozofią dezagregacji następuje wyznaczenie ocen elementów składowych problemu negocjacyjnego, co pozwala (jak to było w przypadku metody SAW/SMART) wygenerować oceny wszystkich dopuszczalnych ofert negocjacyjnych. Procedura taka jest jednak bardziej wygodna dla negocjatora. To on bowiem identyfikuje warianty, które łatwo mu porównać (zbiór referencyjny) i wyrazić swoje preferencje w wygodnej dla siebie formie.

Celem projektu jest zatem zbadanie, czy generowanie systemu oceny ofert negocjacyjnych za pomocą metod holistycznych i bazujące na nim wspomaganie negocjatora (np. w zakresie oceny ustępstw, wizualizacji przebiegu procesu negocjowania, poszukiwaniu efektywnych kompromisów itp.) może być skuteczniejsze, bardziej efektywne, prostsze i bardziej zrozumiałe dla negocjatora, niż działanie analogiczne bazujące na klasycznych narzędziach analizy negocjacyjnej. Dlatego w ramach projektu przeprowadzone zostanie szczegółowe rozpoznanie metod i technik holistycznego wspomaganie decyzji oraz wypracowane zostaną pewne autorskie ich modyfikacje lub propozycje całkowicie nowych algorytmów holistycznych, dostosowanych do zdolności poznawczych i umiejętności analitycznych negocjatorów. Następnie w serii badań eksperymentalnych, wykorzystujących dedykowane rozwiązania informatyczne (specjalnie opracowane narzędzia wspomaganie procesu budowy systemu oceny ofert negocjacyjnych) przeprowadzona zostanie weryfikacja użyteczności zaproponowanych rozwiązań. W badaniach tych weryfikowana zostanie zarówno poprawność metodologiczna i proceduralna wykorzystywanych narzędzi wspomaganie, jak również za pomocą ankiety elektronicznej zebrane zostaną opinie użytkowników o zaproponowanych rozwiązaniach. Wyniki te zostaną porównane z wynikami badań analogicznych prowadzonych dla klasycznych metod wspomaganie negocjacji realizowanych za pomocą pierwszego elektronicznego systemu wspomaganie negocjacji Inspire. Tak zaplanowana procedura badawcza pozwoli na porównanie efektywności obydwu podejść do generowania systemów oceny ofert negocjacyjnych i ewentualnym rozstrzygnięciem o przewadze jednego z nich.