

POPULARNONAUKOWE STRESZCZENIE PROJEKTU

Podejmowany w ramach projektu problem badawczy dotyczy problematyki analizy negocjacyjnej prowadzonej w ramach negocjacji realizowanych elektronicznie za pomocą systemów wspomaganie negocjacji.

Punktem wyjścia planowanych w projekcie badań jest dualizm poznawczy w podejmowaniu decyzji negocjacyjnych. Wyniki badań naukowych prowadzonych w ramach ekonomii eksperymentalnej, ukierunkowanych na działania decyzyjne wskazują na ograniczoną racjonalność w podejmowaniu decyzji oraz częste posługiwanie się przez decydentów intuicją oraz heurystykami (system myślenia szybkiego) w rozwiązywaniu problemów i podejmowaniu działań ukierunkowanych na realizację przyjętych celów.

Heurystyki poznawcze są to proste procedury pozwalające na udzielenie szybkiej, choć nie zawsze dokładnej odpowiedzi na złożone pytania bądź problemy. Uzupełniają one obraz racjonalnego decydenta o sytuacje, w których występują np. emocje, krótki czas na podjęcie decyzji, złożoność sytuacji decyzyjnej. Składają się one na tzw. system myślenia szybkiego człowieka (System 1), którym posługuje się człowiek intuicyjnie w celu rozwiązywania zdecydowanej większości swoich problemów, angażując system myślenia wolnego (System 2) bazujący na działaniach analitycznych dopiero wówczas, gdy System 1 nie jest w stanie sam poradzić sobie z tym problemem. Ważną cechą heurystyk jest ich „*niewidzialność*”, gdyż często tego mechanizmu nie uświadamia sobie sam decydent. Mimo iż są trudne do zauważenia mogą mieć istotny wpływ na proces decyzyjny, stąd ważnym zagadnieniem jest ich rozpoznanie, usystematyzowanie oraz uwzględnienie myślenia heurystycznego w analizie preferencji i podejmowaniu decyzji.

Myślenie heurystyczne negocjatorów zostało dość szeroko zbadane w ramach podejścia behawioralnego do analizy negocjacji, a także eksperymentalnie potwierdzone i zinterpretowane. Opisane zostały błędy postrzegania mające wpływ na zniekształcanie informacji w procesie negocjowania i ofertowania, jak np. efekt zakotwiczenia czy efekt sformułowania. Negocjowanie elektroniczne prowadzone za pomocą systemów wspomaganie negocjacji oparte jest na formalnych mechanizmach wspomaganie działań analitycznych na etapie przygotowawczym w zakresie definiowania preferencji oraz budowy systemu oceny ofert negocjacyjnych w prenegocjacyjnej fazie przygotowawczej. Mechanizmy te powinny więc stymulować analityczne i racjonalne działanie negocjatora, realizowane z wykorzystaniem systemu myślenia wolnego, którego konsekwencją powinno być wyeliminowanie lub ograniczenie działania heurystyk, dokładniejsze rozpoznanie problemu negocjacyjnego oraz precyzyjna definicja systemu wartościowania poszczególnych rozwiązań negocjacyjnych, będące podstawą podejmowania racjonalnych decyzji negocjacyjnych w późniejszym procesie negocjacji właściwych. Jednakże jak pokazują wyniki badań wnioskodawcy i innych badaczy, uczestnicy negocjacji elektronicznych nierzadko mają problemy z właściwym korzystaniem z narzędzi analitycznych wspomagających proces negocjowania. Zatem wyzwaniem badawczym staje się próba eksperymentalnej weryfikacji, czy rzeczywiście i w jakim zakresie proponowane metody wspomaganie negocjacji, oparte na metodach wielokryterialnej analizy decyzyjnej, eliminują zjawisko myślenia heurystycznego i popełniania błędów wynikających z intuicyjnego działania prenegocjacyjnego negocjatorów.

Głównym celem projektu jest rozpoznanie i ocena wpływu heurystyk poznawczych, ze szczególnym uwzględnieniem błędów postrzegania i przetwarzania informacji, na działania negocjatorów podejmowane w fazie prenegocjacyjnego przygotowania, związane z merytorycznym rozpoznanie i analizą problemu negocjacyjnego oraz budową narzędzi wspomagających dalsze fazy procesu negocjacji w negocjacjach elektronicznych, przede wszystkim konstrukcję systemu oceny ofert negocjacyjnych i weryfikację rzetelności wartościowania pakietów negocjacyjnych realizowanych za jego pomocą. W ramach projektu przeprowadzone zostaną, więc nowatorskie badania dotyczące rozpoznania zakresu i charakteru wykorzystania heurystyk oraz intuicji w analitycznych działaniach prenegocjacyjnych, oceny wpływu różnych metod wielokryterialnego podejmowania decyzji na eliminację błędów wynikających z myślenia heurystycznego. Pozwoli to wskazać te etapy prenegocjacyjnej pracy analitycznej negocjatora, które wymagają szczególnej uwagi podczas ich realizacji oraz powinny zostać wspomaganie przez dodatkowe mechanizmy formalne usprawniające proces przygotowania negocjacyjnego. Z punktu widzenia teorii negocjacji jest to zagadnienie niezwykle istotne, gdyż błędy w fazie prenegocjacyjnej związane np. z definicją problemu negocjacyjnego, analizą preferencji, budową systemu scoringowego mają wpływ na decyzje negocjatorów w kolejnych etapach procesu negocjacyjnego. Rozpoznanie działań pozwoli także na indywidualizację narzędzi wspomaganie i budowania precyzyjnych systemów waluacji kontraktów czy wspomaganie procesu negocjacji w sposób wygodny dla użytkownika uwzględniający jego poziom zdolności percepcyjnych.