

Spis treści

Wstęp	7
Rozdział 1. Dwa oblicza negocjacji	15
<i>Marek Szopa</i>	
1.1. Wprowadzenie	15
1.2. Proces negocjacji	20
1.3. Specyfika podejścia behawioralnego	27
1.4. Podejście formalne i aspekty twarde negocjacji	36
1.5. Podsumowanie	43
Rozdział 2. Definicja i strukturyzacja problemu negocjacyjnego	47
<i>Jerzy Michnik, Tomasz Wachowicz</i>	
2.1. Wprowadzenie	47
2.2. Etapy fazy prenegocjacyjnej	49
2.3. Budowa szablonu negocjacyjnego	54
2.4. Jakościowe metody wspierania strukturyzacji problemu negocjacyjnego	68
2.5. Podsumowanie	76
Rozdział 3. Budowa systemu oceny ofert negocjacyjnych za pomocą metod wielokryterialnych	79
<i>Ewa Roszkowska</i>	
3.1. Wprowadzenie	79
3.2. Formalny model systemu oceny ofert negocjacyjnych	82
3.3. Algorytm metody SAW	89
3.4. Algorytm metody scoringowej	95
3.5. Algorytm metody TOPSIS	101
3.6. Algorytm metody MARS	105
3.7. Algorytm rozmytej metody TOPSIS	111
3.8. Uwagi końcowe	120
Rozdział 4. Wybrane metody szacowania stopnia istotności kwestii negocjacyjnych	126
<i>Ewa Roszkowska</i>	
4.1. Wprowadzenie	126

4.2. Metody subiektywne szacowania istotności kwestii negocjacyjnych.....	127
4.3. Metody obiektywne szacowania istotności kwestii negocjacyjnych.....	137
4.4. Metody integrujące szacowania istotności kwestii negocjacyjnych	142
Rozdział 5. Możliwości wykorzystania systemu oceny ofert negocjacyjnych do wspomaganie procesu negocjacji	145
<i>Ewa Roszkowska</i>	
5.1. Wprowadzenie.....	145
5.2. Budowa strategii negocjacyjnej w fazie prenegocjacyjnej	146
5.3. Wykorzystanie systemu oceny ofert w fazie negocjacji właściwych	151
5.4. Analiza procesu negocjacji z wykorzystaniem tańca negocjacyjnego.....	161
5.5. Analiza porozumień końcowych z wykorzystaniem systemów oceny ofert	164
5.6. Podsumowanie.....	167
Rozdział 6. Systemy wspomaganie negocjacji.....	169
<i>Gregory E. Kersten, Tomasz Wachowicz</i>	
6.1. Wprowadzenie.....	169
6.2. Od systemów wspomaganie decyzji do systemów wspomaganie negocjacji.....	171
6.3. Style i sposoby działania systemów wspomaganie negocjacji.....	176
6.4. Zakres funkcjonalny systemów wspomaganie negocjacji.....	180
6.5. Wybrane konfiguracje wsparcia komputerowego różnych typów negocjacji	184
6.6. Podsumowanie.....	191
Rozdział 7. System wspomaganie negocjacji dwustronnych TONSS	196
<i>Barbara Filipczyk, Łukasz Szyndzielorz, Tomasz Wachowicz, Monika Wiśniewska</i>	
7.1. Wprowadzenie.....	196
7.2. TONSS jako komputerowe narzędzie wspomaganie negocjacji ...	197
7.3. Elementy funkcjonalne TONSS.....	203
7.4. Przykład negocjacji z wykorzystaniem TONSS	212
7.5. Podsumowanie.....	225
Zakończenie	227
O autorach	233
Indeks	237