

Ewa Roszkowska  
Politechnika Białostocka, Wydział Informatyki  
E-mail: e.roszkowska@pb.edu.pl

## Wielokryterialne wspomaganie negocjacji elektronicznych

Wielokryterialne wspomaganie decyzji jest dyscypliną naukową wywodzącą się z badań operacyjnych i definiowaną jako rozwiązywanie złożonych problemów decyzyjnych, w których uwzględnia się wiele, często przeciwstawnych punktów widzenia. Metodami wielokryterialnymi określane są metody wyboru, rankingu, klasyfikacji lub opisu, które uwzględniają istnienie wielu kryteriów podlegających optymalizacji.

Metody wielokryterialne są z powodzeniem stosowane do wspomagania podejmowania decyzji negocjacyjnych oraz w systemach wspomagania negocjacji ze względu na ich spójne teoretyczne założenia oraz potwierdzoną w literaturze skuteczność. Dobre narzędzia jest uzależnione od struktury problemu negocjacyjnego, stopnia jego złożoności, zakresu i rodzaju dostępnej informacji, znajomości i prostoty obliczeniowej algorytmu oraz systemu preferencji negocjatora. Przyjmuje się założenie, że wariantem decyzyjnym jest pakiet negocjacyjny, który negocjator może przedstawić jako ofertę lub otrzymać od oponenta, kryterium wariantu decyzyjnego — kwestia negocjacyjna, wartością kryterium — opcja kwestii negocjacyjnej.

Podczas wystąpienia przedstawione zostaną algorytmy wybranych metod wielokryterialnych mających zastosowanie w dyskretnych problemach porządkowania wykorzystujące bezpośrednią formę deklaracji informacji preferencyjnej, tj. DR, AHP, TOPSIS, oraz pośrednią formę deklaracji preferencyjnej (podejście holistyczne) tj. MARS, UTA. Wspólnym mianownikiem wyboru tych metod jest ich użyteczność do budowy systemu oceny ofert negocjacyjnych. Na zakończenie przedstawiony zostanie system negocjacji elektronicznych eNego, który posiada zaimplementowane w fazie prenegocjacji narzędzie analizy preferencji działające w oparciu o podejście holistyczne z wykorzystaniem metody UTA.

Słowa kluczowe: wspomaganie negocjacji, metody wielokryterialne, analiza preferencji, podejście holistyczne, system eNego.

### Bibliografia

- [1] D. M. Kilgour, C. Eden (red.), *Handbook of Group Decision and Negotiation*, Springer Nature Switzerland AG, 2022.
- [2] D. Górecka, E. Roszkowska, T. Wachowicz, *The MARS Approach in the Verbal and Holistic Evaluation of the Negotiation Template*, Group Decision and Negotiation 25 (2016).
- [3] E. Roszkowska, *Decyzje wielokryterialne i negocjacje. Wybrane aspekty teoretyczne i badania eksperymentalne*, Wydawnictwo UwB w Białymstoku, Białystok, 2021.
- [4] E. Roszkowska, T. Wachowicz (red.), *Negocjacje: analiza i wspomaganie decyzji*, Wolters Kluwer, Warszawa, 2016.
- [5] E. Roszkowska, T. Wachowicz, *Application of fuzzy TOPSIS to scoring the negotiation offers in ill-structured negotiation problems*, European Journal of Operational Research 242 (2015), Issue 3.