

STRESZCZENIE

Tytuł rozprawy doktorskiej brzmi „Zarządzanie procesem transakcyjnym z użyciem narzędzi negocjacyjnych”.

W niniejszej pracy zostały przedstawione negocjacje przy zastosowaniu narzędzia groźby oraz zachęty. W związku ze znaczącymi różnicami występującymi pomiędzy zastosowaniem tych narzędzi, przedstawione zostały ich wady oraz zalety, a na końcu zaprezentowane zostały strategie negocjacji realizowane przy ich użyciu.

Praca oparta jest na modelu oraz eksperymencie symulacyjnym przeprowadzonym na próbie studentów szkół ekonomicznych w Polsce w wieku od 22 do 26 lat oraz bazuje na doświadczeniu negocjacyjnym autora zdobytym w pracy profesjonalnej, w tym w ramach firm konsultingowych Wielkiej Czwórki.

Praca składa się z trzech rozdziałów.

W rozdziale pierwszym omówione zostały podstawowe teorie z zakresu negocjacji oraz mikroekonomii. Zaprezentowany został przegląd koncepcji negocjacyjnych takich jak ZOPA, BATNA, kotwiczenie, aż do negocjacji wielopłaszczyznowych. Ponadto przedstawiono podstawowe mikroekonomiczne zagadnienia, które w pośredni lub też bezpośredni sposób odnoszą się do procesu negocjacyjnego.

W rozdziale drugim przedstawiona została metodologia konstrukcji i działania modelu oraz wyniki symulacji przeprowadzonej dla celów niniejszej pracy. Szczegółowo została przedstawiona analiza poszczególnych opcji wyboru zarówno dla groźby jak i zachęty. Na końcu zaprezentowane zostały główne wnioski wynikające z badania symulacyjnego, które dają podstawy do zastosowania praktycznego w negocjacjach.

Rozdział trzeci stosuje teorie negocjacji oraz wnioski wynikające z badania symulacyjnego do praktycznych przypadków negocjacji, w których przedstawiona jest retrospektywnie groźba lub zachęta oraz reakcja na nią strony negocjującej.

Rozprawa doktorska pozytywnie testuje hipotezę mówiącą, iż model teoretyczny oparty na teorii gier może dostarczyć wskazówek co do efektywnego zarządzania procesem transakcyjnym.