



دی-آپوننت: یک مدل کارآمد اجتماعی از حریف در مذاکرات چندوجهی دوجانبه

فرهاد ظفری آ
فریا نصیری مفخم*
علی زینل همدانی ب

آ دانشکده مهندسی کامپیوتر، دانشگاه اصفهان، اصفهان، ایران.
ب دانشکده مهندسی صنایع و سیستمها، دانشگاه صنعتی اصفهان، اصفهان، ایران.

چکیده

روش‌های مدل‌سازی حریف برای بهبود خروجی مذاکرات در دهه‌های اخیر مورد توجه محققان قرار گرفته‌است. در این پژوهش، ابتدا قابلیت به‌کارگیری روش نزدیک‌ترین همسایه با استفاده از توابع فاصله‌ی متفاوت در مدل‌سازی ترجیحات حریف مورد بررسی قرار می‌گیرد. سپس یک مدل جدید مبتنی بر فاصله برای استخراج ترجیحات حریف در یک جلسه‌ی مذاکره‌ی چندوجهی دوجانبه پیشنهاد می‌شود. برای ارزیابی کارایی مدل پیشنهادی، این مدل در یک چیدمان مذاکره‌ی واقعی و با استفاده از چندین معیار کارایی مورد ارزیابی قرار می‌گیرد.

© 2014 JComSec. تمامی حقوق محفوظ است.

اطلاعات مقاله

تاریخچه مقاله:
دریافت: 20 July 2014
اصلاح: 11 October 2014
پذیرش: 8 November 2014
انتشار آنلاین: 27 February 2015

کلمات کلیدی:
مذاکرات چندوجهی دوجانبه، سودمندی خطی، مدل‌سازی حریف، استراتژی پیشنهاددهی، استراتژی پذیرش، روش نزدیک‌ترین همسایه، یادگیری مبتنی بر فاصله.

* نویسنده مسئول.

آدرس‌های رایانامه: f.zafari@eng.ui.ac.ir (ف. ظفری)،
fnasiri@eng.ui.ac.ir (ف. نصیری مفخم)،
hamadani@cc.iut.ac.ir (ع. ز. همدانی)

ISSN: 2322-4460 © 2014 JComSec. تمامی حقوق محفوظ است.

