

Spis treści
Wprowadzenie

Część pierwsza KONFLIKT SPOŁECZNY

Rozdział 1. Konflikt społeczny - pierwsze przybliżenie

- 1.1. Problemy definicyjne
- 1.2. Konflikt jako zjawisko społeczne
- 1.3. Wybrane definicje konfliktu społecznego
- 1.4. Własności konfliktów społecznych
 - 1.4.1. Konflikt jako działanie społeczne
 - 1.4.2. Świadomość konfliktu
 - 1.4.3. Problem sprzeczności
 - 1.4.4. Konflikt a walka
- 1.5. Definicja konfliktu
- 1.6. Typologie konfliktów społecznych

Rozdział 2. Warunki powstania konfliktu

- 2.1. Uwagi wstępne
- 2.2. Ujęcia akcjonalistyczne
 - 2.2.1. Uwagi ogólne
 - 2.2.2. Podejście humanistyczne
 - 2.2.3. Podejście psychospołeczne
- 2.3. Orientacje strukturalne
 - 2.3.1. Uwagi ogólne
 - 2.3.2. Konflikt a nierówności społeczne
 - 2.3.3. Ograniczoność dóbr i władza
 - 2.3.4. Warunki aksjologiczne
 - 2.3.5. Warunki dopełniające

Rozdział 3. Dynamika konfliktu społecznego

- 3.1. Uwagi wstępne
- 3.2. Fazy konfliktu
- 3.3. Uwarunkowania przebiegu konfliktu
 - 3.3.1. Uwagi ogólne
 - 3.3.2. Zakłócenia procesu komunikowania
 - 3.3.3. Reaktywność i eskalacja
 - 3.3.4. Typy porządku społecznego
- 3.4. Cechy dynamiki
 - 3.4.1. Natężenie i gwałtowność
 - 3.4.2. Zmęczenie konfliktem

Rozdział 4. Funkcje konfliktu

- 4.1. Związek funkcji i przyczyn
- 4.2. Rodzaje funkcji

- 4.3. Konflikt jako instrument zmian
- 4.4. Przewycięzanie impasu
- 4.5. Zapomniane dysfunkcje
- 4.6. Konflikty "niepotrzebne"

Rozdział 5. Zakończenie konfliktu

- 5.1. Koniec konfliktu - kryteria
- 5.2. Formy zakończenia
- 5.3. Rozwiązywanie i regulacja konfliktu

Część druga NEGOCJACJE

Rozdział 6. Sztuka rozwiązywania sporów

- 6.1. Pojęcie negocjacji
- 6.2. Negocjacje w znaczeniu szerokim
- 6.3. Negocjacje a konflikt społeczny - wzajemne relacje

Rozdział 7. Proces przednegocjacyjny

- 7.1. Warunki podjęcia negocjacji
 - 7.1.1. Wymóg współpracy
 - 7.1.2. Uznanie partnera
 - 7.1.3. Gotowość do ustępstw
- 7.2. Problem warunków wstępnych
- 7.3. Mediacja
- 7.4. Spotkania przednegocjacyjne

Rozdział 8. Rokowania

- 8.1. Dwie perspektywy
- 8.2. Faza różnicowania i integracji
- 8.3. Strategie negocjacyjne
- 8.4. Przebieg negocjacji - uwarunkowania
- 8.5. Wypowiedź negocjacyjna - problem interpretacji
- 8.6. Reguły ustępowania
- 8.7. Przewycięzanie impasu w negocjacjach
- 8.8. Zakończenie negocjacji

Rozdział 9. Elementy teorii negocjacji

- 9.1. Uwagi wstępne
- 9.2. Nurt kognitywny
- 9.3. Ujęcia interpretacyjne
- 9.4. Perspektywa aksjologiczna

Uwagi końcowe

Literatura