
Obsah

Předmluva	11
Úvod	15
Jak číst tuto knížku?	20
1 Přehled různých druhů konfliktů	24
1.1 Co je to konflikt?	24
1.2 Rozdělení základních druhů konfliktů	28
1.3 Příklady interpersonálních konfliktů	30
1.3.1 Konflikty představ — kognitivní konflikty	31
1.3.2 Konflikty názorů	31
1.3.3 Konflikty postojů	32
1.3.4 Konflikty zájmů	33
1.3.5 Případy smíšených interpersonálních konfliktů	34
1.4 Příklady intrapersonálních konfliktů	36
1.5 Příklady skupinových konfliktů	38
2 Intrapersonální konflikty	40
2.1 Krize poznání — kognitivní pojetí osobních konfliktů	42
2.1.1 Experimentální neurózy aneb subjektivní konflikt typu „co je co?“	42
2.1.2 Teorie her	46
2.1.3 Teorie detekce signálu v šumu aneb konflikty typu „je to tak či není to tak?“	48
2.1.4 Teorie rozhodování anebo konflikty typu „mám či nemám?“	51
2.1.5 Teorie kognitivní disonance	55
2.2 Klinická pojetí — intrapersonální konflikty základních hnacích sil	57

2.3	Teorie pole — nepříznivý vliv konfliktogenních situačních faktorů	66
2.3.1	Kurt Lewin a jeho tři základní modely individuálních konflikt- ních situací	67
2.3.2	Millerův model gradientů přitahování a averze	72
3	Interpersonální konflikty zájmů	78
3.1	Oč lidem jde?	79
3.1.1	Hodnoty	80
3.1.2	Přehled nejdůležitějších motivačních sil lidské činnosti	85
3.1.3	Vliv situačních podmínek na to, co chceme a oč nám jde	98
3.2	Střetávání zájmů dvou osob a jeho modelování	100
3.2.1	Dvuhodnotové modely	102
	A. Model „Sám pánem svého osudu“	102
	B. Model „Ovládání partnerova osudu“	105
	C. Model „Pán a kmán“	106
	D. Model „Ovládání partnerova chování“	107
	E. Model „Já ovládám tvůj osud a ty mé chování“	108
3.2.2	Modely interakce s pořadovým odstupňováním hodnot	111
	I. Setkání bázlivého kuřete s neurvalcem aneb model kon- fliktní situace typu „Uхни a puř mne!“ či „Kdo z nás ustoupí?“	113
	II. Projev dobrého přítele aneb model situace typu „Račte, až po vás“, tj. hrdinného sebeobětování	115
	III. Modelování situace řešení konfliktu podáním ruky ke spo- lupráci a vzájemnou důvěrou, tj. sebepoškozujícím mu- čednictvím	117
	IV. Čin dobrého vedoucího aneb modelování situace typu „Kdo z nás toho dříve dosáhne?“, tj. vzájemně výhodného soutěžení	119
	V. Maximalizace rozdílu za každou cenu aneb modelování konfliktní situace typu „Ať mám méně, jen když ty mář jeřtě miň“	121
3.2.3	Maticové modely s absolutními hodnotami v intervalové stupnici	123
	a) Odlišení situací, kdy jde o málo a kdy jde o mnoho	123
	b) Odlišení celé rodiny situací od jednoho modelu	124
	c) Odlišení mírných a krutých konfliktů	125
	d) Odlišení symetrických a asymetrických situací	126
	e) Odlišení čistých typů od typů degenerovaných	128
4	Soupeření a spolupráce	130
4.1	Co se rozumí soupeřením a co spoluprací?	130
4.2	Stadia na cestě od soupeření k spolupráci	138

4.3	Jak se řeší ryze soupeřivé, tj. nulové situace ?	147
4.4	Jak se řeší kooperativní, tj. nenulové situace ?	153
5	Podmínky zrodu důvěry a rozvoje spolupráce	157
5.1	Vliv hodnotové struktury konfliktní situace na vznik a úroveň spolupráce	161
5.2	Vliv znalosti situace	173
5.3	Vliv možnosti dohovoru, komunikace s partnerem v konfliktním střetnutí	188
5.4	Vliv postoje účastníků	194
5.5	Vliv sociálních situačních faktorů	198
5.6	Vliv času	203
6	Strategie	209
6.1	Co je to strategie?	209
6.2	Statické strategie	212
6.2.1	Nepodmíněné strategie	213
6.2.2	Podmíněné strategie	214
6.3	Dynamické strategie	219
6.3.1	Strategické přede hry	221
6.3.2	Strategické mezihry	226
6.3.3	Cyklické strategie	229
6.4	Detekce strategických záměrů partnera	230
7	Taktické zásahy	236
7.1	Slib	237
7.2	Přísaha	245
7.3	Inspekce	249
7.4	Hrozba, trest a napadení	250
8	Role osobnosti	264
8.1	Mladí a staří	266
8.2	Muži a ženy	269
8.3	Rysy osobnosti	276
8.4	Lidé s psychopatologickými rysy v konfliktních situacích	282
9	Mezilidské konflikty představ, názorů a postojů	284
9.1	Konflikty představ	284
9.2	Konflikty názorů	287
9.3	Konflikty postojů	294
	Závěr	299
	Doporučená česká psychologická literatura	301