

Předmluva	9
Úvod	12
1 Co je to „konflikt“?	17
1.1 Rozdělení základních druhů konfliktů	20
1.2 Příklady interpersonálních konfliktů	23
A. Konflikty představ – kognitivní konflikty	23
B. Konflikty názorů	26
C. Konflikty postojů	29
D. Konflikty zájmů	32
Smíšené interpersonální konflikty	34
1.3 Příklady intrapersonálních konfliktů	35
1.4 Příklady skupinových konfliktů	37
2 Soupeření a spolupráce	39
2.1 Soupeření	39
2.2 Spolupráce	41
2.3 Porovnání soupeření a spolupráce	44
3 Modelování konfliktních situací	49
3.1 Střetávání zájmů dvou osob a jeho modelování	49
3.2 Co umožňuje experimentální studium mezilidských konfliktů?	51
3.3 Modelování mezilidských konfliktů pomocí výplatních matic	59
3.4 Dvuhodnotové modely	60
A. Model situace rozhodování dvou partnerů typu: „Sám pánem svého osudu“	61
B. Model situace typu: „Ovládání partnerova osudu“	63
C. Model situace typu: „Pán a kmán“	64
D. Model situace typu: „Ovládání partnerova chování“	65

Černobílý svět a svět v několika odstínech šedi	67
3.5 Model ryze soupeřivé situace	68
3.6 Modely situací, které je možné řešit spoluprací.	69
A. Model situace, kde soupeření není nutné, ale je možné	70
B. Model situace nebezpečného soupeření – „Kuře“	71
C. Situace, v nichž je spolupráce výhodnější než soupeření – Maximalizace rozdílu zisku (MDG)	71
D. Model spolupráce vedoucího s podřízeným – vedoucí (leader)	72
E. Situace hrdinné – altruistické spolupráce – „hrdina“ (hero)	73
F. Situace spolupráce při sebeobětování jednoho z partnerů – PDG – „Vězňovy rozpaky“	74
3.7 Kudy vede v situacích typu PDG cesta od soupeření ke spolupráci?	77
1. krok: Kopernikovský obrat	77
2. krok: Ochota k oběti.	78
3. Krok: Síla naděje	78
4. Krok: Reciprocita	79
3.8 Co je třeba dělat, aby jednou nastoupená cesta spolupráce vydržela?	79
4 Role osobnosti	81
4.1 Konflikty mladých a konflikty starších lidí	82
4.2 Konflikty mužů a konflikty žen	84
4.3 Konflikty lidí s různými rysy osobnosti	91
4.4 Konflikty lidí s psychicky abnormálními rysy osobnosti.	95
5 Vliv situačních podmínek na zrod důvěry a rozvoj spolupráce	97
5.1 Vliv hodnotové struktury konfliktní situace na vznik a úroveň důvěry a spolupráce	1101
A. Vliv kvalitativně odlišného druhu struktury konfliktní situace	1101
B. Vliv nesouměrnosti konfliktní situace	1104
C. Co když jde o málo a co když jde o víc?	1104
5.2 Vliv znalosti situace.	1109
A. Znalost hodnot výplatní matice	1109
B. Znalost partnerova konta	1114
C. Vliv znalosti partnera a jeho situace	1115

5.3 Vliv možnosti domluvy – komunikace s partnerem v konfliktním střetnutí	121
5.4 Vliv postoje účastníků	127
5.5 Vliv sociálních situačních faktorů	130
5.6 Vliv času	134
A. Doba, která je k dispozici pro rozhodnutí	135
B. Řešení izolovaného konfliktu a řešení série konfliktních situací	135
C. Vliv povědomí o tom, že tento konflikt není poslední	136
D. Zvláštnosti řešení naší první společné konfliktní situace	136
E. Průběh série po sobě následujících řešení konfliktních situací	137
6 Strategie a taktika při řešení konfliktů	141
6.1 Co je to strategie?	142
6.2 Statické strategie	144
Nepodmíněné strategie	144
Podmíněné strategie	145
6.3 Dynamické strategie	149
Strategické přede hry	150
Strategické mezihry	154
Cyklické strategie	157
Strategie s plynule probíhající změnou programu	158
6.4 Detekce strategických záměrů partnera	158
6.5 Taktické zásahy	162
Sliby	163
Přísaha	169
Inspekce	173
6.6 Hrozba, trest a napadení	176
Závěr	185
Literatura	187