

SPIS TREŚCI

WSTĘP	9
Rozdział 1	
PRZEMOC A REALIZACJA CELÓW GRUPOWYCH	19
1. Historyczne zmiany roli przemocy	19
1.1. Przemoc – historycznie dominujący sposób osiągania celów grupowych	19
1.2. Spadek poziomu akceptacji dla przemocy	22
1.3. Liberalizm a rozwój społecznych mechanizmów kontroli nad przemocą	24
1.4. Zawodność mechanizmów kontroli nad przemocą	27
2. Różnice mentalności a stosunek do przemocy	29
2.1. Konserwatywna ideologia a stosunek do przemocy	29
2.2. Mentalności liberalna a stosunek do przemocy	32
2.3. Podsumowanie: potencjał przemocy w krajach demokratycznego kapitalizmu	35
3. Sprzeczności interesów i sprzeczności ideologiczne a konflikty międzygrupowe	40
3.1. Procesy grupowe a konflikt międzygrupowy	41
3.2. Rywalizacja międzygrupowa a różne formy przemocy w demokracji	45
4. Czynniki osłabiające i ograniczające konflikt międzygrupowy	47
4.1. Proces niszczenia demokratycznej wspólnoty a eskalacja konfliktów	49
5. Zakończenie	52
Rozdział 2	
RÓŻNICE MENTALNOŚCI JAKO ŹRÓDŁO KONFLIKTÓW IDEOLOGICZNYCH	55
1. Międzykulturowe podobieństwo konfliktów ideologicznych	55
2. Wspólnota jako <i>unit of survival</i>	58
2.1. Spójność grupy – wzór charakterystyczny dla społeczeństw tradycyjnych (kolektywistycznych)	61
2.2. Spójność grupy – wzór charakterystyczny dla społeczeństw indywidualistycznych	64
3. Mentalność	67
3.1. Mentalność kolektywistyczna jako podstawa ideologii konserwatywnych	68
3.2. Mentalność indywidualistyczna (emancypacja jednostki) jako podstawa ideologii liberalnej	72
3.3. Mentalność a ideologie polityczne	76
4. Liberalizm i konserwatyzm – różnice psychologiczne	82
4.1. Różnice myślenia moralnego	82
4.2. Różnice wartości	90
4.3. Różnice funkcjonowania poznawczo-emocjonalnego	91

5. Różnice mentalności a konflikty ideologiczne	96
5.1. Interpretowanie różnic w zachowaniach publicznych w kategoriach moralno-światopoglądowych.....	96
5.2. Upolitycznienie różnic ideologicznych	97
5.3. Powiązanie konfliktu ideologicznego z konfliktem interesów	99
6. Czy konflikty ideologiczne są nierozwiązywalne?	101
6.1. Mentalność nie tylko dzieli, lecz także łączy	102
7. Konkluzje.....	107

Rozdział 3

SPRZECZNOŚĆ INTERESÓW JAKO ŹRÓDŁO KONFLIKTÓW.....	109
1. Sprzecznosc i konflikt	109
1.1. Realistyczna teoria konfliktów	111
2. Jak ludzie rozumieją własne interesy	112
2.1. Dobra materialne i dobra symboliczne.....	112
2.2. Znaczenie porównań społecznych.....	114
2.3. Symboliczne znaczenie dóbr materialnych	116
2.4. Konflikt wartości materialnych i symbolicznych.....	118
3. Sposób ujmowania sprzeczności interesów	121
3.1. Sprzecznosc interesów jako sytuacja współzależności	121
3.2. Model „podwójnej troski”	123
4. Uwarunkowania stosunku do własnego i cudzego dobra w sytuacji konfliktu.....	128
4.1. Definicja sytuacji konfliktowej	129
4.2. Postrzeganie drugiej strony i reakcje emocjonalne wobec niej	132
4.3. Właściwości uczestników konfliktu	134
4.4. Znaczenie ideologii.....	138
5. Podsumowanie	141

Rozdział 4

WOLNOŚĆ GOSPODARCZA JAKO IDEOLOGIA.....	145
1. System rynkowy w ujęciu neoliberalnym – wolność jako zasada fundamentalna.....	148
1.1. Wolna konkurencja.....	149
1.2. Własność prywatna jako prawo wolnościowe	150
1.3. Państwo minimalne jako gwarant wolności	151
1.4. Reformy rynkowe jako realizacja zasad wolności gospodarczej.....	153
2. Wolność jako wartość autonomiczna – uproszczenia interpretacji neoliberalnej.....	155
2.1. Koncentracja na tylko jednym rodzaju wolności	156
2.2. Negatywne rozumienie wolności	157
2.3. Wolność nie jest jedyną ważną wartością	158
3. Wolność ekonomiczna jako ideologia sprzyjająca przewadze silnych grup społecznych.....	161
3.1. Wolnościowe prawo do pracy jako stanowisko ideologiczne	161
3.2. Wolna konkurencja a produktywność	168

3.3. Wolność ekonomiczna ma także drugą stronę	170
3.4. Społeczne konsekwencje nieograniczonej wolności ekonomicznej.....	174
4. Główne konkluzje.....	176

Rozdział 5

SYSTEM RYNKOWY JAKO MECHANIZM PSYCHOLOGICZNY	179
1. Kapitalistyczny system rynkowy.....	180
1.1. Wielkie sukcesy systemu rynkowego	180
1.2. Źródła przewagi systemu rynkowego nad innymi systemami – rola motywacji ekonomicznej.....	182
1.3. Własny interes jako mechanizm napędowy wolnego rynku	184
2. Wrodzone wady systemu rynkowego	187
2.1. Własny interes a produktywność – zysk jako mechanizm pośredniczący.....	189
2.2. Ograniczona skuteczność konkurencji rynkowej	194
2.3. Podsumowanie – defekty systemu rynkowego	196
3. Korygowanie rynku.....	197
3.1. Dwa sposoby korygowania rynku.....	197
3.2. Czy są inne sposoby?	200
3.3. Krytyka zasady kompensacji – kazus „nauka”	203
4. Motywacja wewnętrzna – inny psychologiczny mechanizm produktywności	205
4.1. Potrzeba podmiotowości	206
4.2. System Ja (tożsamość indywidualna)	208
4.3. Identyfikacja społeczna	208
4.4. Motywacja wewnętrzna a funkcjonowanie organizacji gospodarczych	210
4.5. Praktyczne znaczenie motywacji wewnętrznej	212
5. Konkluzje.....	214

Rozdział 6

ŹRÓDŁA ROZCZAROWANIA DEMOKRACJĄ.....	217
1. Polityczne zniechęcenie i polityczne rozczarowanie.....	220
1.1. Zniechęcenie polityczne – charakterystyka pojęcia	220
1.2. „Apatia demokracji”	221
1.3. Przejawy narastającego rozczarowania liberalną demokracją – wyniki badań	223
2. Oczekiwania wobec demokracji – przykład Polski	227
2.1. Wizja dobrego społeczeństwa	227
2.2. Połoczne teorie demokracji	228
2.3. Zróżnicowanie połocznych teorii demokracji.....	229
2.4. Główne wnioski	231
3. Zmiany oczekiwań wobec demokracji, wzrost nastrojów konserwatywno-prawicowych.....	233
3.1. Prawicowy autorytaryzm.....	235
3.2. Źródła prawicowego autorytaryzmu.....	236
3.3. Adaptacyjne funkcje autorytaryzmu	239
3.4. Prawicowy autorytaryzm a demokracja.....	243

4. Sposób funkcjonowania mechanizmów demokratycznych jako źródło rozczarowania demokracją.....	244
4.1. Ekonomiczna teoria demokracji.....	244
4.2. Demokracja adwersaryjna	246
4.3. Nieadwersaryjne formy polityki demokratycznej.....	248
5. Konkluzje.....	250

Rozdział 7

DIALOG JAKO INSTRUMENT POLITYKI DEMOKRATYCZNEJ – ANALIZA PRZYKŁADU	253
1. Demokratyczny mechanizm rozwiązywania konfliktów grupowych.....	253
1.1. Zasada większości	254
1.2. Zawodność mechanizmu demokratycznego	255
2. Projekt naprawy demokracji	257
2.1. Zasada porozumienia	257
2.2. Dialog jako sposób uprawiania demokratycznej polityki	260
2.3. Teoria polityki deliberatywnej	261
2.4. Krytyka polityki deliberatywnej	262
3. Okrągły Stół jako mechanizm rozwiązywania konfliktów makrospołecznych i zmiany systemu.....	265
3.1. Okrągły Stół w Polsce	265
3.2. Punkt wyjścia.....	266
3.3. Sprzeczności i bariery psychologiczne	269
3.4. Pierwotne cele negocjacji	271
3.5. Organizacja negocjacji.....	272
4. Obrady	274
4.1. Nastawienie stron.....	274
4.2. Redefinicja sytuacji negocjacyjnej – nadrzędne cele	276
4.3. Dążenie do racjonalnej analizy problemów	279
4.4. Psychologiczne warunki powodzenia negocjacji	280
4.5. Okrągły Stół a deliberatywne zasady osiągania porozumień.....	283
5. Uwarunkowania społeczno-polityczne	286
5.1. Równowaga sił między stronami konfliktu	287
5.2. Społeczne poparcie dla negocjacji.....	287
5.3. Aktywne wsparcie polityki porozumień przez autorytet zewnętrzny	288
5.4. Sprzyjająca sytuacja międzynarodowa	289
6. Od Okrągłego Stołu do adwersaryjnej demokracji	290
7. Konkluzja: Czy polityka deliberatywna może zastąpić politykę adwersaryjną?.....	293
BIBLIOGRAFIA.....	297
INDEKS NAZWISK	317
INDEKS RZECZOWY	323