

Spis treści

Wstęp (<i>Barbara Curyło, Wojciech Opiola</i>)	7
Część pierwsza: Determinanty negocjacji międzynarodowych	
Krzysztof ZAŁUCKI: Spory międzynarodowe – istota, zakres pojęciowy i charakter normatywny	15
Wojciech OPIOŁA: Kulturowy wymiar negocjacji. Podstawy teoretyczne	33
Sandra MURZICZ: Różnice kulturowe jako uwarunkowanie negocjacji międzynarodowych na przykładzie Francji i Chin	49
Bartosz CZEPIŁ: Negocjacyjny wymiar korupcji	69
Część druga: Nowi aktorzy w negocjacjach międzynarodowych	
Joanna KULSKA: Aktorzy religijni w procesie rozwiązywania konfliktów i w negocjacjach międzynarodowych	85
Natalia JASIK: Mniejszość niemiecka jako podmiot w negocjacjach: egzemplifikacje	101
Szymon PYTLIK: Negocjując nowy porządek społeczny: ruch alterglobalistyczny jako ponowoczesny związek zawodowy	125
Część trzecia: Case studies	
Barbara CURYŁO: Simulations of the EU negotiations in the perspective of research and teaching	157
Anna CHOJNOWSKA, Patrycja KIK, Aleksander WODNIOK, Marta ŚWIERK, Wojciech OPIOŁA: Negocjacje w sprawie budżetu Unii Europejskiej na lata 2014–2020	173
Grzegorz BALAWAJDER: Akcesja Polski do strefy Schengen: przykład negocjacji zinstytucjonalizowanych	213
Dariusz CZYWILIS: Zasada nieingerencji jako uwarunkowanie procesu formowania mechanizmów pokojowego rozwiązywania sporów i negocjacji w ASEAN	229
Joanna MENDELA: Mediacja jako narzędzie w negocjacjach międzynarodowych. Przykład porozumienia w Camp David	245
Noty o autorach	263