

<<社会冲突>>

图书基本信息

书名：<<社会冲突>>

13位ISBN编号：9787115314062

10位ISBN编号：7115314063

出版时间：2013-5

出版时间：人民邮电出版社

作者：[美]D,G,普鲁特,[美]金盛熙

译者：王凡妹

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<社会冲突>>

内容概要

<<社会冲突>>

作者简介

<<社会冲突>>

书籍目录

第一编冲突与策略选择 第1章 概述 冲突理论 冲突的概念 冲突的积极面和消极面 积极面 消极面 总结与结论 本书安排 第2章 冲突的本质和根源 冲突的要素 冲突的规模 相对剥夺的作用 激发冲突的条件 情境的特征 冲突双方的特点 社区的特点 群际冲突的根源 罗伯斯山洞实验 现实冲突相对于社会认同 群体愿望与群体失望 群体认同 冲突群体动员 总结和结论 第3章 策略选择 策略的本质 策略的选择 双重关注模型 冲突类型理论的双重关注模型 条件影响理论的双重关注模型 双重关注模型的支持性研究 感知到的可行性视角 感知到的问题解决策略可行性 感知到的争斗策略可行性 感知到的让步策略可行性 责备方向和策略选择 责备另一方 自我责备 相互责备 文化和策略选择：个人主义与集体主义 直面对抗与间接迂回 差异的来源 文化与内群体及外群体成员的待遇 总结和结论 第4章 争斗之术 逢迎讨好 承诺 决定承诺战术成败的因素 承诺战术的若干优点 承诺战术的若干问题 辩论说服 羞辱 针锋相对 威胁 威胁战术奏效的决定性因素 威胁战术的若干优点 威胁战术的若干问题 强制性任务 强制性任务成功的决定性因素 强制性任务的若干优点 强制性任务的若干问题 暴力 非暴力反抗 总结和结论 第二编冲突升级 第5章 冲突升级及其发展 冷战的发展 升级中发生的转型 国内冲突的升级 升级模型 争斗者—防御者模型 冲突螺旋模型 争斗者—防御者模型和冲突螺旋模型之间的关系 总结和结论 第6章 结构变化模型 心理的变化 情感的变化 敌对态度、知觉和目标 群体的变化 水牛城大学危机 群体变化的本质、来源及其影响 社区的变化 总结和结论 第7章 推动和阻碍升级的条件 轻度升级 重度升级 升级的基本前提 冲突规模 不稳定性 情境的特征 冲突双方的特征 人格差异和童年经历 年龄和性别差异 冲突双方采用的升级模型 文化差异 群体的特征 先前的升级和结构变化 冲突双方之间关系的特征 第三编僵局和解决 参考文献

<<社会冲突>>

章节摘录

版权页： 争斗（contending）是一项基本策略，即一方试图将本方偏爱的解决方案强加于另一方。父亲想必是希望儿子本道歉，并且试图通过表达自身的愤怒和失望来达到这一目的。销售部门和生产部门先是互相争论，希望对方就范，这与以色列和埃及在戴维营谈判早期阶段的表现没有什么差别。

在罗德尼·金和洛杉矶警察的争执过程中，争斗采取了暴力形式，正如愤怒的洛杉矶居民在陪审团对警察做出法庭裁决之后的反应。

第二项策略是让步（yielding），即降低自身的期望值，并且对自身所得低于原先的期望值并无不满。销售部门和生产部门就是用这种策略来解决双方在交货时间上产生的争端。

双方在争端解决之后，自身所得都较先前的期望值要低。

而且让步时，双方都致力于制定出妥协性的协定。

这样的协定有益吗？

或者说，可以令双方都感到满意吗？

我们无法给出明确的答案。

但我们有理由怀疑，对于双方而言“最糟糕”的解决方案实施了吗？

对于销售部门而言，延迟三个月交货可能足以损害其原本希望获得的利润，而对于生产部门而言，将产品生产计划提前三个月也可能会严重影响生产的效率。

让步的确是一种解决方法，但未必是高效的解决之道。

第三项基本策略就是问题解决（problemsolving），即寻求一项能满足双方愿望的解决方案。

该项策略能在谈判期间进行，或者借助于外部干预者实施，比如戴维营的卡特总统。

在卡特总统及其助手的斡旋下，埃及和以色列终于达成一致意见，开始朝着停止西奈半岛争端的协定而努力。

在理论上，如果没有美国的协助，埃及和以色列也可能会采用问题解决策略；他们可能会找到各自潜在的利益点，并在此基础上逐步形成一项为双方接受的解决方案，令双方都感到满意。

但由于双方在历史上曾屡次发生激烈的冲突，因此卡特总统的干预提供了一个新视角，从而更有可能满足双方的愿望。

第四项策略是回避（avoiding），亦即不卷入冲突。

该项策略大致会以两种形式出现，即不作为（inaction）与撤退（withdrawal）。

不作为就是面对冲突时，什么都不做。

一方不采取任何行动，只是等待另一方行动。

虽然戴维营谈判最后采用的是问题解决策略，但是在整个过程的大部分时间里，各方采用的最主要的策略就是不作为。

这并不是说，当事人双方是迟钝或笨拙的决策者，而是刻意为之。

耐心地等待对方采取下一步行动。

实际上，为了努力打开双方因不作为而造成的死结，卡特总统最终规定了一个强制性的最后期限，并指出，他将于该日期之后退出谈判，才迫使双方采取了行动。

撤退表现为拒绝参与冲突。

当本和他的母亲及姐姐一起走出门的时候，他们选择的就是这种回避模式。

针对处理冲突的这4种策略，还有几件事情需要特别注意。

第一，大部分冲突情境（无论是军队换防、劳工罢工、国际谈判、家庭争吵，还是两名司机同时抢着通过一个没有红绿灯的十字路口时发生的心照不宣的交流）都会导致上述各项策略的组合使用或依次轮番使用。

我们很少只使用某一策略而拒绝使用其他策略。

因此，在本与其父亲发生冲突的过程中，本先使用了争斗策略，最后以回避策略作为结束。

第二，争斗和问题解决策略可以通过许多不同的战术得以实施。

术语“策略（strategy）”和“战术（tactics）”在范围上有所不同。

<<社会冲突>>

按照我们的专业术语，策略是可以应用于所有冲突的四种基本取径，而战术是这些策略得以实施的行动办法。

比如，对抗策略可以通过如下战术得以实施：劝说战术（比如生产部门和销售部门之间的争论）、愤怒声明战术（比如本和父亲之间的争吵）、暴力报复战术（比如罗德尼·金所遭受的拳打脚踢）或其他战术。

本书主要关注策略考量，但同时也会关注那些有助于将策略目标转变为现实的战术。

第三，争斗、让步和问题解决都是积极主动的策略，因为运用这些策略解决冲突都会做出相对连贯、持续的努力，也就是说，通过控制、放弃部分利益或者共同工作等方式来解决面临的问题。

相比之下，回避是一种消极被动的策略，因为这一策略并未涉及任何解决冲突的努力，它的两种主要形式即不作为和撤退，都是暂停或放弃战术。

第四，争斗和让步互为镜像，因为争斗需要付出努力赢得胜利，而让步则需要至少接受部分的失败。本书开篇列举了四个冲突例子，它们在冲突的复杂性和重要性、解决冲突所使用的各项策略以及冲突最终得以解决的方式上都有所差别。

尽管存在这些差别，但我们相信，如果不考虑冲突所发生的社会层面，它们就会有很多共同之处。

虽然发生在人际、群际、组织以及国家之间的冲突显然并不一样，但我们相信，肯定能找到可以贯穿并阐明大部分或所有冲突现象的概括性理论。

本书的目的是要整理和报告新兴社会冲突理论的现有成果，并阐述我们自己有关冲突研究的一些思想。

虽然我们希望本书能改善争端解决的实践，故而偶尔会提出一些指导性意见（特别是第10章和第11章），但我们的目标主要还是描述性的，也就是说，尽最大的可能，对人们处理社会冲突所采取的诸多有趣的方式进行诠释。

<<社会冲突>>

编辑推荐

《社会冲突:升级、僵局及解决(第3版)》编辑推荐：社会冲突无所不在，只要有人类存在，就必然会产生人际或群际关系，而冲突就不可避免。

冲突的主体既可以是个体、帮派，也可以是群体、族群，甚或是国家、联盟等等。

而冲突涉及的领域几乎涵盖人类的一切活动，从日常交往延伸到法庭辩论、商务洽谈、政治谈判和国际争端等等。

《社会冲突》精确地阐述了在诸多不同的冲突情境中，如何深刻地剖析冲突发展的各个阶段，找到冲突潜在的过程和发展路径，和谐地解决冲突，最终实现双赢。

《社会冲突》结构紧凑，内容丰富，既有理论深度，又有生活气息，理论模型密切结合实际案例，读来发人深省，酣畅淋漓。

《社会冲突》适合社会学、心理学、政治学、工商管理和国际关系等所有涉及社会冲突领域的读者。

<<社会冲突>>

名人推荐

<<社会冲突>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>