



Spis treści

Wstęp	7
Rozdział 1	
Specyfikacja zagrożeń bezpieczeństwa	11
1.1. Zagrożenia cywilizacyjne (antropogeniczne)	12
1.2. Zagrożenia katastrofami i awariami technicznymi	23
Wnioski	30
Rozdział 2	
Problematyka zjawisk bezpieczeństwa i sytuacji kryzysowych	33
2.1. Pojęcie bezpieczeństwa	33
2.2. Klasyfikacja bezpieczeństwa	35
2.3. Istota kryzysu i sytuacji kryzysowej	36
2.4. Sytuacja kryzysowa i jej znaczenie	39
2.5. Psychologiczny aspekt kryzysu i sytuacji kryzysowej	41
Rozdział 3	
Komunikacja interpersonalna	
podstawą informatyzacji w procesach negocjacji	47
3.1. Wybrane aspekty komunikacji interpersonalnej w literaturze przedmiotu	47
3.2. Komunikacja werbalna	52
3.3. Komunikacja niewerbalna	54
3.4. Bariery w procesie komunikacji	60
3.5. Komunikacja interpersonalna w wojsku	64
3.6. Czynniki wpływające na skutki komunikowania	68
3.7. Doskonalenie komunikacji interpersonalnej	72

Rozdział 4

Negocjacje jako forma rozwiązywania sytuacji zagrożeń bezpieczeństwa	81
4.1. Istota i znaczenie negocjacji	81
4.2. Rola negocjacji w rozwiązywaniu konfliktów	83
4.3. Efektywność negocjacji w rozwiązywaniu konfliktów	87
4.4. Charakterystyka negocjacji	88
4.5. Taktyki negocjacyjne	93

Rozdział 5

Negocjacje determinantem zarządzania zasobami ludzkimi w sytuacjach kryzysowych	105
5.1. Treść i zakres pojęcia zarządzania zasobami ludzkimi	107
5.2. Istota i cele motywacji w zarządzaniu zasobami ludzkimi	111
5.3. Teorie i modele motywacji	112
5.4. Oczekiwania wobec pracy i cele pracowników w procesie motywowania	116
5.5. Ograniczenia i trudności w stosowaniu systemów motywacyjnych	118
5.6. Płaca i inne formy pobudzania motywacji pracowników	119
5.7. Komunikacja a negocjacje w sytuacjach kryzysowych	121

Rozdział 6

Negocjacje jako formy rozwiązywania konfliktów w sytuacji zagrożeń kryzysowych – analiza wyników badań	129
6.1. Opis uzyskanych wyników	129
6.2. Cechy społeczno-demograficzne osób badanych	130
6.2.1. Płeć i liczba badanych	130
6.2.2. Przedział wiekowy badanych	131
6.2.3. Miejsce zamieszkania badanych	132
6.2.4. Stan edukacji respondentów	133
6.2.5. Uczelnia państwowa czy prywatna	134
6.3. Wiedza badanych o istocie i uwarunkowaniach sytuacji kryzysowej	135
6.4. Wiedza badanych o negocjacjach	140
6.5. Wiedza badanych o osobowościowych uwarunkowaniach negocjatora	143
6.6. Wiedza respondentów o roli psychologa przy zespole negocjatorów	145
6.7. Sondaż diagnostyczny – wywiad	147
6.8. Weryfikacja hipotez	150
 Zakończenie	 155
Bibliografia	159
Załączniki	167