Гасимов Антон Фаритович Индивидуальные характеристики личности как факторы прогнозирования хода переговорного процесса

ОГЛАВЛЕНИЕ ДИССЕРТАЦИИ

кандидат наук Гасимов Антон Фаритович

Введение

Глава 1. Психологическое исследование феномена переговоров

1.1. Переговоры как предмет психологического исследования

1.2. Переговоры как ситуация неопределенности

1.3. Индивидуальные характеристики личности и прогнозирование хода переговорного процесса

1.4. Типы переговоров и стили их ведения

1.5. Проблема восприятия эмоций в переговорном процессе

Выводы из первой главы

Глава 2. Разработка и апробация методических средств исследования

2.1. Опросник «Методика оценивания переговорного стиля» (МОПС) (Исследование 1)

2.2. Эмпирическая процедура оценивания особенностей восприятия и воспроизведения эмоционально-лицевых экспрессий (Исследование 2)

Выводы из второй главы

Глава 3. Эмпирическое исследование роли индивидуальных характеристик личности при прогнозировании хода предстоящих переговоров

3.1. Методы, выборка и процедура исследования

3.2. Индивидуальные особенности личности как характеристики переговорного стиля субъекта (Исследование 3): представление и обсуждение результатов

3.3. Роль индивидуальных характеристик личности при прогнозировании хода переговоров (Исследование 4): представление и обсуждение результатов

3.4. Роль восприятия и воспроизведения эмоционально-лицевых экспрессий в ситуации переговоров (Исследование 5): представление и обсуждение результатов

Выводы из третьей главы

Заключение

Литература

Приложения