

РЕЦЕНЗИЯ НА СТАТЬЮ, поступившую в журнал «Агрофорсайт»

Автор(ы) Трайнин Владислав Владиславович

Название статьи РОЛЬ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА В УСПЕШНЫХ ПЕРЕГОВОРАХ: ОТ ТАКТИКИ К СТРАТЕГИИ ВЗАИМОПОНИМАНИЯ

1. Соответствие тематики статьи указанному номеру

научной специальности по классификации ВАК

Соответствует

Не соответствует

соответствует _____

Если отмечено «Не соответствует», то указать номер(а) специальностей по номенклатуре ВАК

2. Соответствие названия статьи ее содержанию

Соответствует

Не соответствует

Если отмечено «Не соответствует», то обязательно наличие содержательного комментария

3. Оценка научной статьи по критериям по 5-ти бальной шкале

Критерий	1-балл отсутствует	2- балла плохо	3-балла удовлет- ворительно	4-балла хорошо	5-баллов отлично
• оригинальность;					+
• логическая строгость;					+
• статистическая строгость;				+	
• ясность и лаконичность стиля письма;					+
• теоретическая значимость;				+	
• достоверные результаты;				+	
• актуальность для современных областей исследования;					+
• воспроизводимость результатов;					+
• охват литературы;					+
• применение результатов					+

3. Актуальность тематики статьи:

Да

Нет (частично)

полнота и объективность отражения в статье существующего состояния рассматриваемых вопросов:

Да

Нет (частично)

наличие библиографических ссылок на значимые публикации в характерных источниках информации, в том числе за последние годы:

Да

Нет (частично)

Если отмечено «Нет», то приводятся рекомендации авторам

4. Новизна представленных научных результатов;

Да

Нет (частично)

научная и/или практическая значимость;

Да

Нет (частично)

обоснованность изложенных научных результатов;

Да

Нет (частично)

корректность использованной методологии, методов, приемов исследования;

Да

Нет (частично)

илюстративный материал достаточно полно отражает изложенные научные результаты

Да

Нет (частично)

Если отмечено «Нет», то обязательны замечания и рекомендации авторам

5. Особые замечания (при необходимости)

Работа представляет собой глубокое исследование роли эмоционального интеллекта (EQ) в переговорном процессе, убедительно доказывающее, что EQ — не вспомогательный, а ключевой стратегический ресурс современного переговорщика. Автор системно раскрывает структуру EQ на основе модели Д. Гоулмана, детально разбирая четыре компонента (самосознание, саморегуляция, эмпатия, социальные навыки) и демонстрируя их прикладное значение на каждом этапе переговоров. Особую ценность имеют практические рекомендации по развитию EQ (от ведения дневника эмоций до техники «стоп-паузы» и активного слушания), а также аргументированный анализ бизнес-выгод: снижение транзакционных издержек, повышение качества соглашений, укрепление репутации и снижение текучести кадров. Исследование опирается на авторитетные источники (Гоулман, Фишер-Юри-Паттон, Harvard Business Review), сочетает теоретическую обоснованность с практической направленностью и даёт читателю чёткий инструментарий для трансформации переговоров из «поля битвы» в пространство взаимовыгодного сотрудничества.

Статья рекомендуется для печати в представленном виде

6. Заключение рецензента

Статья рекомендуется для печати в представленном виде

Статья может быть рекомендована для печати после устранения замечаний

Требуется значительная переработка статьи и повторное рецензирование

Статья не рекомендуется для печати

Статья соответствует требованиям Публикационной этики журнала «Агрофорсайт», отсутствует конфликт интересов авторов и рецензента.

Рецензент

(ФИО полностью, место работы, должность, ученая степень, моб. тф, e-mail)

_____ / _____
(подпись)

(Ф.И.О.)

Дата 12.11.2025