

**РЕЦЕНЗИЯ НА СТАТЬЮ,
поступившую в журнал «Агрофорсайт»**

Савченко Елизавета Руслановна **ВЛИЯНИЕ ЛИЧНОСТНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ
УЧАСТНИКОВ НА ИСХОД ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ**

Номер научной специальности по классификации ВАК _____

Проверка на плагиат (уровень оригинальности) ___ %

1. Соответствие тематики статьи указанному номеру научной специальности по классификации ВАК

Соответствует

Не 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)
- иллюстративный материал достаточно полно отражает изложенные научные результаты
Да Нет (частично)

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

5. Особые замечания (при необходимости)

Статья представляет собой глубокий и системный анализ влияния личностных особенностей участников на исход деловых переговоров — темы, которая, несмотря на высокую практическую значимость, остаётся недостаточно изученной в сравнении с техническими аспектами переговорного процесса. Автор убедительно обосновывает актуальность исследования, подчёркивая, что в динамичной и глобализированной деловой среде личностные характеристики (а не только стратегии и тактики) становятся решающим фактором успеха. Сильной стороной работы является широкая теоретическая база: в исследовании интегрированы ключевые психологические модели — пятифакторная модель личности (OCEAN), типологии DISC и MBTI, концепция эмоционального интеллекта Д. Гоулмана, а также подходы к анализу конфликтных стратегий (К. Thomas, Р. Kilmann). Особенно ценен комплексный подход к рассмотрению проблемы — автор не ограничивается описанием отдельных черт (экстраверсия, доброжелательность, добросовестность, эмоциональная стабильность, открытость опыту), но и прослеживает их связь с конкретными поведенческими стратегиями (конкурирующая, сотрудничающая, компромиссная и др.), а также с когнитивными и эмоциональными детерминантами (уверенность, стрессоустойчивость, особенности принятия решений). Отдельно стоит отметить анализ межкультурных аспектов переговоров: автор наглядно демонстрирует, как личностные проявления взаимодействуют с культурными нормами (коллективизм/индивидуализм, эмоциональность/сдержанность), что повышает прикладную ценность исследования в условиях международного бизнеса. Практическая значимость работы подкреплена развёрнутыми рекомендациями по диагностике личности контрагента и адаптации коммуникационной стратегии — от наблюдения за невербальными сигналами до учёта когнитивного стиля партнёра. При этом статья сохраняет академическую строгость: использованы корректные методы (теоретико-аналитический, интерпретационный, обобщение и систематизация), а выводы опираются на солидную источниковую базу (отечественные и зарубежные исследования в области психологии, управления и деловых коммуникаций). Единственным условным ограничением можно считать преимущественно теоретический характер анализа — в работе не представлены эмпирические кейсы или количественные

данные, которые могли бы дополнительно верифицировать предложенные модели. Тем не менее статья успешно достигает поставленной цели: даёт целостное представление о роли личности в переговорном процессе и будет полезна как исследователям (психологам, специалистам по управлению), так и практикам — менеджерам, переговорщикам и бизнес-консультантам, стремящимся повысить эффективность делового взаимодействия.

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 _____