

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

Бочарова Алина Геннадьевна РОЛЬ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА В УСПЕШНЫХ ПЕРЕГОВОРАХ

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 содержательный теоретический анализ роли эмоционального интеллекта (ЭИ) в переговорном процессе, убедительно демонстрирующий, что развитый ЭИ — значимый фактор конструктивного взаимодействия и формирования доверительной атмосферы. Автор системно раскрывает компоненты ЭИ по модели Д. Гоулмана (самосознание, саморегуляция, мотивация, эмпатия, социальные навыки), показывает их прикладное значение в переговорах и выявляет ключевые механизмы влияния (формирование раппорта и доверия, снижение конфликтности, понимание скрытых интересов, адаптация стратегии). Особенно ценны: анализ противоречий (в частности, того, что высокий ЭИ не гарантирует максимальной экономической выгоды из-за склонности к уступкам), указание на зависимость эффекта от контекста (культуры, опыта, когнитивных способностей) и критика проблем измерения ЭИ. Работа опирается на репрезентативную источниковую базу, включая исследования отечественных авторов по разным типам переговоров (дипломатическим, политическим, деловым).

Вместе с тем в дальнейших исследованиях целесообразно доработать ряд аспектов:

- усилить эмпирическую базу — добавить собственные кейсы или количественные данные (например, корреляции между оценками ЭИ и конкретными показателями успешности переговоров: объемом сделки, сроком партнёрства, индексом удовлетворённости сторон);
- детализировать влияние культурных различий — более глубоко проанализировать, как специфика культур (по Хофстеде или Тромпенаарсу) модулирует связь между ЭИ и переговорными результатами;
- рассмотреть динамику развития ЭИ у переговорщиков — изучить, какие тренинги и практики эффективнее повышают отдельные компоненты ЭИ и как это отражается на результатах;
- уточнить операционализацию понятий — предложить единый инструментарий для измерения ЭИ в переговорном контексте, минимизировав расхождения между самооценкой и реальным поведением;

- проанализировать взаимодействие ЭИ с другими факторами успешности (например, уровнем экспертных знаний, владением стратегиями принципиальных переговоров) — чтобы определить, в каких пропорциях они вносят вклад в итоговый результат;

- разработать дифференцированные рекомендации для разных типов переговоров (краткосрочные транзакционные vs. долгосрочные партнёрские, внутрикорпоративные vs. межкультурные) с учётом выявленных ограничений ЭИ.

Реализация этих направлений позволит превратить теоретическую модель в более точный и практичный инструмент для подготовки переговорщиков и повышения эффективности 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 \_\_\_\_\_