

С Т А Н О В И Щ Е

от доц. д-р Цветан Кулевски

за публична защита на дисертационен труд на тема:

РЕТОРИЧЕСКА АРГУМЕНТАЦИЯ В ПОЛИТИЧЕСКИ И БИЗНЕС ПРЕГОВОРИ. СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ

за присъждане на образователната и научна степен „доктор“ по професионално направление 2.3 Ф илософия (Реторика в преговорния процес)

на Евгени Петров Иванов

Научен ръководител: доц. д-р Виржиния Радева

Докторантът е работил по актуална, значима и важна тема в областта на преговорния процес. В годините на активна глобализация и учестен международен обмен, въпросът с договарянето и воденето на преговори е от съществено значение. Цел на неговото изследване е да се направи сравнителен анализ на политическите и бизнес преговорите. *Авторът не е отграничил „обектът“, „предметът“ и „хипотезата“ на своя научен анализ. По време на прочита се опитвах да ги схвана „по подразбиране“.*

В първата част на дисертацията е анализирана същността на преговорите и реторическата аргументация. Направен е обстоен и задълбочен преглед на вижданията на редица други изследователи, които са работили по проблематиката на реторическата аргументация. В този смисъл докторантът е разграничил реторическата аргументация от формалнологическото доказателство. Авторът се опира на изводите на Перелман и Тулмин при разграничаването на реторическата аргументация от логическото доказателство.

Докторантът прави извод, че целта на аргументацията е да спечели аудиторията, а доказателството е насочено към истината. Логическата стойност на аргументите може да доведе до ефективност в дадена

ситуация, и същевременно да е ниска в друга ситуация. Много подробно в теоретичната глава на изследването е осветена същността на преговорите и преговорния спор. По-малък акцент е поставен на интегративните и дистрибутивни преговори, а по-голям на деловите, бизнес преговори и международните преговори.

Докторантът констатира, че преговорите не се ограничават само със сделки и покупко-продажби. В процеса на спора може да се разисква и по друг важен въпрос, или да се достигне до друго решение. Наличието на по-добра алтернатива може да остави дадени преговори незавършени и едната от страните по спора да ги напусне. Основната сила на преговорите, според автора, идва от алтернативите. Колкото по-лесно за дадена страна е да напусне преговорите, толкова по-голямо е влиянието върху целия преговорен процес. Когато е налице резервен план, не е нужно да се достигне до споразумение на всяка цена.

Авторът дефинира преговорите като доброволно и систематично проучване на интересите на преговарящите страни, с оглед постигане на съгласие за взаимно приемлив компромис, чрез който се разрешава даден конфликт. Възприемането на специфичен „*преговорен стил*“ е особеност, характерна за преговарящия, макар на пръв поглед да изглежда маловажен. Това се явява, според докторанта, често „печеливша стратегия“. Под „конфликт“ автора подразбира „търговски проблем“.

Много важен елемент на преговорния процес според докторанта е подготовката и планирането на преговорите. Това способства плавното им протичане, макар че преговорите могат и да претърпят промяна в ракурса. Във всеки един момент е важна прагматичността на преговарящия. Всяка проява на емоционалност и припряност биха били пречка за добрия изход.

Във втората част на доктората вниманието и акцента е насочено върху отношенията на бизнес партньорите от гледна точка на международното сътрудничество. Докторантът добре е структурирал и систематизирал проблемът с межкултурните различия. Според автора, културата е стил на мислене и поведение. Важна е и ролята на „символите“, характерни за даден тип култура, които подпомагат хората при осмислянето на света около тях. Отграничени са понятията

„енкултурация“ и „акултурация“, защото хората от различни културни групи се налага да работят заедно в глобализиращият се свят. Културните ценности могат да се „сблъскват“, което би довеждало до съмнения и недоразумения в преговорния процес.

Според докторанта, хората имат личностни характеристики, а групите – културни. Културните характеристики пряко влияят върху моделите на поведение на хората. Културите влияят на национално и корпоративно ниво и от тях зависи икономическия напредък на обществото. Културите са своеобразно „колективно програмиране на съзнанието“, което е важно за преговорния процес.

В изследването е акцентирано на две важни понятия: „емически“ и „етически“ подходи. Единият е фокусиран върху етническата гледна точка, а другия – върху крос културната позиция. Хората трудно променят културните си нагласи при водене на преговори, приема докторанта. Всеки вид преговори съдържа „мотив“, който е ръководна нишка на преговорния процес, която го съпътства от началото до края.

В третата част на дисертацията е анализиран въпросът за корпоративната култура и новия съвременен виртуален начин за водене на преговори. Процесът на глобализация насърчава създаването на виртуални взаимоотношения между нациите. Съвременното глобално общество, според докторанта, се придвижва към т. нар. „трансгранична колаборация“. Съвременната международна бизнес среда все повече се фокусира върху разбирането на особеностите на международната икономика и нейното влияние върху международните бизнес организации. Много характерна на съвременния етап е засилващата се мобилност. Търси се засилване на бизнес отношенията отвъд тесните национални граници.

На съвременния етап от развитие на цивилизацията се наблюдават, според докторанта, виртуални екипи с представители на различни държави, чиито членове работят дистанцирано един от друг. Днес е възможно да има бизнес присъствие по целия свят без физически офиси. Виртуалните екипни споразумения стават все по чести. Работата в екип се оказва обща ценност за множество съвременни компании.

Причина за създаването на виртуалните екипи е мощното развитие на информационните технологии на съвременния етап. Докторантът споделя свой личен опит от работата му в подобен международен виртуален екип. Според него чрез виртуалната организация на работа е възможна изявата на таланти и опит, независимо в коя точка на света са позиционирани хората от виртуалния екип.

Авторът е изяснил и ролята на лидера за добрата работа на виртуалния международен бизнес екип. Лидерът е свързващо и обединяващо звено в работата на екипа, действащ като „фасцилитатор“. От способностите на лидера зависи създаването на ефективна среда, в която отделните членове на екипа се развиват най-добре.

В четвъртата част на дисертацията са анализирани политическите и бизнес преговорите. Авторът добре е описал и обосновал тухната същност. Чрез тях цели различните икономически региони засилват търсенето на ефективни средства за конкуренция и личен просперитет. Регионалната икономическа интеграция се откроява като популярна стратегия. Подобавашо място в анализа си докторанта е отделил и на спецификата на политическите преговори. Те според автора често са насочени към „размити“ обществени интереси, които трябва да бъдат конструирани от преговарящите.

Много ценно в работата на докторанта е направения от него извод, че политическите преговори са коренно различни от бизнес преговорите. Тук се наблюдава своеобразна „двойственост“ на публичната и частната комуникация. При тях на преден план изпъква т.нар. „многостепенна отчетност“ пред множество заинтересувани страни.

ОБОБЩЕНО СТАНОВИЩЕ: Представеният дисертационен труд има характер на пълно и завършено съчинение относно реторическата аргументация на политическите и бизнес преговори. Приемам двата научни приноса на докторанта и **давам положително становище** за качеството на неговото научно изследване. Заявявам, че по време на публичната защита ще гласувам „ЗА“ присъждане на образователната и научна степен „доктор“ на *Евгени Петров Иванов*.

17.05.2021 г.

Становище на: **доц. д-р Цветан Кулевски**