

РЕЦЕНЗИЯ

на
докторската дисертация на Яна Красиминова Събева
на тема: „Бизнес комуникация: преговори и презентации. Невербални аспекти”
с научен ръководител проф. дфн Величко Руменчев

Професионално направление 2.3. Философия
(Невербална комуникацията в реториката)

Рецензент: Проф. д.п.с.н. Толя Стоицова
Нов български университет

Яна Събева е редовен докторант към катедра „Реторика“ на Философски факултет, Софийски университет „Св. Кл. Охридски“ от 2014 г. Тя е дипломиран магистър по маркетинг от университета за Национално и световно стопанство, София. Докторант Събева има и магистърска степен по философия (направление „Реторика“) от Софийския университет. В периода 1996 – 2004 г. работи като журналист във вестниците „Банкеръ“ и „Капитал“. През 2004 г. придобива професионален опит и в сферата на връзките с обществеността като участник в екипите на Saatchi&Saatchi България и Ogilvy Pr.

Представеният за рецензиране дисертационен труд е структуриран в три основни глави, придружени с увод, заключение, изводи, приноси, приложения и библиография. Научният текст обхваща 243 страници, без приложенията, които са в обем от 8 страници. Приложен е списък на участниците в интервютата, резюмета на интервютата, както и използваният въпросник в изследването. Библиографията съдържа 169 научни източника на български и английски език като част от тях са интернет източници. В автореферата не са посочени броят на таблиците, графиките и снимките. Това затруднява изискваното по закон за описание на дисертацията. Налага се рецензентите, освен внимателно да четат текста на дисертацията, да си отбелязват и номерацията на илюстративния материал. Моето преброяване установи, че фигурите са 22, таблиците 5 и снимките – съответно 32 на брой.

Добросъвестно е прегледан и рефериран не малък обем от научни източници, пряко свързани с разработваната дисертационна теза. От тук следва, че докторант Събева познава много добре научната литература в областта, в която разработва темата на дисертацията си.

Уводът е оформен и номериран като глава от дисертацията, което довежда до разминаване в съдържанието на номерацията и поредността на основните глави. Така, първа глава е отбелязана с Римско II, втора и трета глава – съответно са с номерация III и IV. В увода е представена актуалността на темата, мотивацията за избор на проблематиката, както и “хипотезата”, която е всъщност тезата, която се защитава в дисертацията. Посочени са целите и задачите на теоретико-емпиричното изследване, както и използваната методология и структурата на дисертацията.

Ще поставя някои акценти в съдържанието на работата по глави, без да преразказвам тяхното съдържание.

Класически, първата глава е изцяло теоретична. Тя прави добър и подробен обзор на литературата по отношение на използваните основните понятия, а именно – комуникация, бизнес сектор и бизнес комуникация. Това е необходимо, за да се очертаят параметрите на двата изследвани комуникационни формата – бизнес преговори и презентации, в които определено важно място заема невербалният компонент. Прави много добро впечатление специално отделеното внимание на развитието на българския бизнес сектор от началото на прехода през 90-те години на миналия век до нашето съвремие от гледна точка на развитието на деловата комуникация. Друг сполучлив момент е анализът на съвременните корпоративни презентации и преговори и то в контекста на античната реторика. За мен подчертан интерес предизвика последният параграф на първа точка от първа глава – социални и културни различия в бизнес комуникацията, който включва и обсъждането на културите с висок и нисък контекст. Искам да отбележа и доброто попадение на докторант Събева в частта на изясняването на деловата комуникация у нас. Този формализиран тип комуникация е представен от докторанта умело и последователно в четири отделни подпараграфа – по времето на социализма; в първите години на прехода; феноменът „юпи“, както сполучливо го е нарекла Яна Събева и накрая, технологичните възможности на интернет. Много голямо място като обем е отделено на деловите презентации и

преговори, което е логично, защото тези понятия са ключови и са изнесени в титула на дисертацията. Отново очаквано и логично акцентът е върху невербалния компонент.

Втората глава, вече не класически, е отново теоретична и е посветена изцяло на невербалната комуникация. В ненужно за мен подробното съдържание на тази глава може да се проследи функционирането на невербалната комуникация, нейното съдържание, разбира се – класификацията на невербалните модалности, дори е засегната ролята на харизмата на комуникатора. По отношение на комуникацията чрез мирис, в макар и краткия подпараграф, мисля, че се хиперболизира ролята на тази модалност специално по отношение на преговорите и презентирането, които изследва докторант Събева. И повечето от примерите, които се представят не са свързани с основните концепти, изучавани в дисертацията. И още един акцент – от една страна, главата е илюстрирана с множество снимков материал, което е нормално, защото става въпрос за безсловесна, невербална комуникация. От друга страна обаче, възниква въпросът за мяра в илюстрирането и според мен тя не е много спазена. Съществуват снимки на рисунки от вече учебникарски книги и материали. Според мен, по-добре би било да останат само фотопрезентациите на политици, особено на най-новите политически лица в международен и национален контекст.

В заключение на преценката ми за тази глава бих посочила два мои извода. Първо, много доброто умение на докторант Събева да свързва анализите на невербалната комуникация с обекта на изследване в дисертационната тема. Второ, моето мнение е, че на Яна Събева ѝ е трудно да се раздели с огромния брой детайли, защото невербалната комуникация вече е добре изучена, които безспорно са интересни, но далеч не е необходимо да бъдат включени в дисертационния ѝ труд.

Както във всяка дисертация, последната, трета глава, е най-същностната, защото тя представя резултатите и интерпретацията от собственото изследване на докторанта. В случая докторант Събева провежда проучване чрез създаден от нея въпросник и дълбочинни интервюта. Изследваните лица са от два сектора, както ги нарича докторантът – представители на бизнес сектора и на комуникационния сектор (ПР специалисти и хора, занимаващи се с реклама) в две разновидности на позициите – ръководители и сътрудници. Третата целева група са студенти, обучаващи се в същата сфера. Коректно е

посочено, че изследваната извадка не е представителна, но дава възможност да се очертаят тенденции. Представени са методите и за обработка на данните – количествени, елементарна статистика, която е подходяща за подобен род изследвания. Качественият подход, свързан с провеждането на интервютата, предполага контент анализ, макар да не е посочен като използван.

Въпросникът, състоящ се от 21 въпроса, е попълнен от 98 души, а интервюираните са 22-ма. Изследваните лица не са разделени по пол без да се прави коментар по този въпрос. Резултатите са представени добре графично, възможност, която дава използваната статистическата програма SPSS. Получените резултати са интерпретирани коректно спрямо зададените въпроси – във въпросника и в интервютата.

Няма съдържателно да коментирам отделните резултати. Това, което ме притеснява, е свързано с два момента. Единият, че въпросите и зададените отговори са такива, че в много случаи предопределят възможните отговори на изследваните лица. Вторият, недопустимо е да се представят имената на участниците в проучването. Прието е те да се обособяват като изследвано лице 1, 2 и т.н. Възниква етичният въпрос – участниците в интервютата дали ли са съгласие, че имената им ще фигурират в дисертацията? Приложеният въпросник коректно е анонимен.

Ще коментирам част от обобщаващите изводи, които се правят в дисертацията, защото са свързани с особеността на изследване на невербалната комуникация чрез директно задаване на въпроси. Както е добре известно в литературата, когато става въпрос за директно – очи в очи или лице в лице общуване, а то е такова при водене на преговори и презентирание, речта е на равнището на съзнанието, а невербалните елементи протичат на безсъзнателно равнище. Тоест, първо, невъзможно е и няма как изследваните лица да преценят собственото си невербално поведение. Така, че отговарят на въпросите като отчитат невербалните елементи, които са наблюдавали у другите хора. И второ, промяната на невербалното поведение на практика се ограничава само до избягването на неприемливи социални жестове, при това със силна мотивация от страна на хората плюс сериозна тренировка. Защото, да повтора, нещо, което е несъзнавано няма как да се контролира. А от друга страна, речта няма как да се осъществява на безсъзнателно равнище, за да се „отвори“ и място в съзнанието за невербалната комуникация.

За мен това са причините, да се достигне в дисертацията до 6 общи изводи, от които ще цитирам три, но и останалите три са аналогични:

„При представителите на изследваните целеви групи има осъзнаване на важността на невербалната комуникация за успешното провеждане на делови преговори и презентации. То често е свързано с израстването им в служебната йерархия.“;

„Голяма част от изследваните съвкупности оценяват важността на невербалната комуникация и влиянието, която тя има върху крайния изход – положителен или отрицателен на преговорите и презентациите“;

„Представителите на изследваните съвкупности са спонтанни в невербалното си поведение, т.е. все още осъзнаването на неговите дефицити не е довело до реални стъпки за отстраняването им.“

За мен изводите са тривиални – за тях не е нужно да се провежда изследване.

Докторант Събева е формулирала 5 приноса, аз предпочитам да ги наричам – приносни моменти, които приемам като формулировка.

В листа за публикации докторант Събева е посочила 5 заглавия. Те не са описани къде са отпечатани, година и страници. От тези 5 заглавия, единият материал е превод, което не зная какво означава – докторантът ли го е превел, къде е публикувано и т.н. Второто заглавие е на материал, публикуван в сборник, който ми е добре познат – но отново докторантът не посочва година и място на издаване, както и страници на материала. Третото и четвъртото заглавие са на материали, одобрени за печат. Съдържанието на заглавията е такова, че не мога да преценя доколко са свързани с темата а дисертацията. Последният материал е съвместен с колега от катедра „Реторика“, публикуван в онлайн сп. Реторика и комуникация, отново без година и брой на списанието, в което е публикуван материала. В заключение – неприятно съм изненадана, че докторантът не знае как да опише според стандарта собствените си публикации.

Авторефератът е в обем от 30 страници, структуриран е по различен начин от дисертацията, но отразява по същество нейното съдържание. Както в дисертацията, той включва формулираните приносни моменти и авторските публикации по темата със същите недостатъци, които вече отбелязах.

Преди заключението искам да изкажа неудовлетворението си, че голяма част от забележките ми като вътрешен рецензент по време на апробацията на дисертацията не са отчетени. Нямам представа на какво се дължи това – дали на липса на време за подготвяне на окончателния вариант на дисертацията или на неприемане на критичен поглед отвън, при това от хабилитирани изследователи. Така, че ми се налага да повторя част от важните ми критичните си бележки:

1. В съдържателен план са обособени увод и заключение, които липсваха при вътрешната защита. Те обаче са номерирани, което е грешка и затова има разминавания, които споменах, например т. II. е Първа глава и т. н. Съдържанието отново е изключително раздробено – съдържащо над 35 параграфа в първа глава, например.
2. Структурата на дисертацията е с нарушена съразмерност. Първа глава е повече от 100 с., от общо 228 текст, или само първата глава обхваща почти половината от дисертацията. Най-малка е най-приносната част – трета глава, със собственото изследване, която е 39 страници, при това с включен голям обем от илюстративен материал, основно – фигури.
3. Не съответстват изнесените в съдържанието на дисертацията страници на тези в текста на работата, което реално обезсмисля наличието на съдържание.
4. Съществуват излишни теоретични детайли, които само утежняват текста, някои от които са и позиционирани и на неадекватни места. Например, подпараграф 6.3. на с. 196 е наименован „Преглед на специализирана литература“, който фигурира в параграф „Качествени методи“.
5. Вече изясних некоректното представяне на собствените публикации, които не дават възможност да бъдат нито проверени, нито прочетени.

По-малките забележки споменах в текста на рецензията си. Имам и два въпроса към докторант Събева:

1. На какво се дължат непрецизността и неточностите в техническото оформяне на дисертацията и публикациите? Не е ли погледнал докторантът други дисертации на катедрата, в която защитава, които са отлични в това отношение?

2. Каква е причината съществени бележки от вътрешната защита да не бъдат отчетени в окончателния вариант на дисертационния труд?

Заключение:

Докторант Яна Събева е разработила теоретико-емпиричен дисертационен труд. Той е написан на ясен и коректен в научно отношение език и стил. Силният момент е в теоретичната разработка. Емпиричното проучване не е много издържано от методична гледна точка. Коректно приложената статистика не променя възможността за не много надеждни данни. Дисбалансът в съдържателно структурно отношение в дисертацията, както и крайно непрецизното представяне на собствените публикации на докторанта, са определено несполучливи моменти в работата на докторанта. Въпреки забележките ми, някои от които са съществени според мен, смятам, че дисертационният труд удовлетворява основните изисквания за исканата степен, която освен научна е и образователна, затова предлагам на уважаемите колеги от научното жури да присъдим степента „Доктор“ на Яна Красиминова Събева за дисертацията ѝ на тема „Бизнес комуникация: преговори и презентации. Невербални аспекти“.

19.01.2018

Рецензент:

Проф. д.пс.н. Толя Стоицова