

## СТАНОВИЩЕ

За докторската дисертация на тема : „*Бизнес комуникация: преговори и презентации. Невербални аспекти*“ за присъждане на образователната и научна степен „доктор“ на Яна Красиминова Събева, редовен докторант в катедра „*Реторика*“ на Философски факултет на СУ “Св.Климент Охридски“ за присъждане на образователната и научна степен „доктор“ по професионално направление **2.3. Философия**, научна специалност: **невербална комуникация в реториката** .

Научен ръководител: проф.д.ф.н. Величко Руменчев.

**Автор на становището:** проф. д-р Маргарита Пешева, преподавател в катедра „*Медии и обществени комуникации*“, УНСС.

### **1. Актуалност на избраната тема за дисертация**

Дисертацията се отличава с избор на оригинална тема и подход на научното изложение. В нея се разглежда развитието на бизнес комуникацията в контекста на невербалната комуникация и нейното влияние върху бизнес преговорите и презентациите. Един проблем, който е почти неизследван в българската специализирана литература. Докторантката Яна Събева, на основа на множество теоретични анализи и проведени две социологически анкети, разглежда как и доколко отделните компоненти на невербалната комуникация помагат (или пречат) в процеса на деловите преговори и презентациите, които представят дейността на бизнес организациите пред външните публики. Тя систематизира и обобщава обширен теоретичен материал от научните области на реториката, невербалната комуникация, маркетинга, връзките с обществеността и бизнес преговорите. Въз основа на резултатите от проведени две емпирични изследвания, както и на отлично познаване на този проблем в научната литература, докторантката прави оригинален прочит на бизнес комуникацията през фокуса на невербалната комуникация. Тази различна изследователска гледна точка придава на дисертацията научна актуалност и модерно звучене, усилва нейната практическа полезност.

Докторантката Яна Събева има систематични и задълбочени теоретични познания. От една страна- в областта на *бизнес комуникацията*

*и деловите преговори. От друга-в областта на реториката и невербалната комуникация, което говори за нейното отлично равнище на професионална компетентност в изследваната научна област.*

## **2. Структура и съдържание на дисертацията.**

Дисертацията съдържа **284стр.** и се състои от **Увод, три глави, Заключение, научни приноси, Приложения, списък с публикации и библиография. Библиографията съдържа 169 заглавия** на български и английски език, а също и интернет източници. В дисертацията има **три приложения**, които съдържат *въпросник, списък на участниците в дълбочинните интервюта, и проведените от докторантката интервюта с лидерите на мнение.*

Като обем, структура, библиография и емпирични приложения, дисертацията напълно отговаря на изискванията на *Закона за научните степени и звания.* Особено интересна и с подчертано приносен характер е трета глава на дисертацията, в която докторантката анализира получените резултати от проведените, по нейна оригинална методика, две социологически анкети.

Дисертацията има всички необходими реквизити за научно изследване от този вид - *обект и предмет на научното изследване, научни цели и задачи, основни хипотези, избрана методология за емпиричното изследване, основана на количествени и качествени методи, преглед на медийни публикации в областта на бизнес преговорите и невербалната комуникация.* Текстът е написан с вещина и професионална компетентност, с ясен език и стил, който разкрива професионалните познания на докторантката, нейното умение да систематизира и анализира теоретични постановки и емпирични факти, и ясно да формулира определени научни изводи и обобщения.

## **3. Научни приноси**

Дисертацията е оригинално научно изследване, което, по моя преценка, съдържа няколко основни научни приноси:

**Първият принос** е оригиналният характер на това научно изследване. Дисертацията е едно от първите изследвания у нас, в което се прави сравнителен научен анализ между бизнес преговорите и ролята на

невербалната комуникация в тях. Този анализ е извършен с помощта на интегрална методология и обстойно разглеждане на различните видове невербална комуникация, наличието на сходства и различия между бизнес комуникацията, представянето на делови събития - и ролята/ значението на невербалните компоненти в тяхното развитие.

**Вторият принос** е особената актуалност на емпиричните доказателства, които се представят и анализират в дисертацията. Докторантката използва в своя научен анализ теоретични и емпирични индикатори, взети от различни научни области: *бизнескомуникация и маркетинг, бизнес преговори и връзки с обществеността, реторика и невербална комуникация, социологически изследвания на невербалната комуникация* и др. Тази широка палитра от теоретични и социологически подходи към един, сравнително малко изследван научен проблем у нас, придава на дисертацията толкова необходимата научна достоверност.

**Третият принос** е свързан с разработената от докторантката авторска методика за емпирично изследване на връзката между деловите преговори и участието на невербалната комуникация в тях. Тя се основава на количествени и качествени индикатори, което я прави приложима за голям кръг компании и бизнес организации

#### **4. Публикации по темата на дисертацията.**

Докторантката Яна Събева е представила **6 публикации** по темата на своята дисертация, които са напълно достатъчни от гледище на изискванията на *Закона за научните степени и звания*:

**-Спектрален анализ на невербалната вокална комуникация на кандидатите за президент на САЩ: прогнозиране на резултатите от президентските избори” (превод)**

**-Бизнес комуникацията: съдържание на понятието, функции и подфункции в: теоретичния сборник на създателя на катедра „Реторика“ проф. В.Иванов.**

**-„Стив Джобс: човекът, който обвърза технологиите с хуманитарните науки и античността” (одобрена за печат)**

**-„Голда Меир: реч за 50 млн. долара” (одобрена за печат)**

**- "Вербални и невербални техники за комуникация на съвременния български бизнес" в: *електронно научно списание "Реторика и комуникации"***

**- „Мърдърборд и тренингите по реторика“, в съавторство с д-р Нели Стефанова. в: *електронно научно списание «Реторика и комуникации»***

## **5. Препоръки и въпроси към докторантката по темата на дисертацията.**

Дисертацията е сериозно и професионално аргументирано научно изследване, което (след известна редакция) може да бъде публикувано. По този начин то ще получи много по-широка публичност, ще стигне до по-голяма и просветена аудитория, за която ще е много полезно от научна и образователна гледна точка. Това научно изследване безспорно разширява медийните хоризонти спрямо деловите преговори, и повишава медийната грамотност в областта на публичните презентации на големите компании и влиянието на невербалната комуникация върху тяхното развитие и бизнес ефективност.

Имам към докторантката Яна Събева следните въпроси:

**1. Дали значението на невербалната комуникация ще намалее с навлизането на интернет в бизнес комуникацията в световен мащаб?**

**2. Какви са спецификите в невербалната комуникация на представителите на българския бизнес, и как ще се развиват в близко бъдеще?**

## **6. Заключение**

Представената докторска дисертация е оригинално научно изследване, което е едно от първите в българските анализи по бизнес преговори и невербална комуникация. Това изследване безспорно показва професионалната зрялост и компетентност на докторантката Яна Събева, нейното задълбочено познаване на този проблем в научната литература. Това научно изследване е особено ценно за специалисти по *бизнес комуникация и маркетинг, бизнес преговори, презентации и връзки с обществеността, реторика и невербална комуникация, емпирична социология на бизнес преговорите и невербалната комуникация*. В него се

разглежда много специфичен проблем, който дълго е подценяван от компаниите и бизнеса. Изследването се основава на солидни теоретични познания и емпирични доказателства, което го прави особено ценно като научен анализ на бизнес преговорите в контекста на реториката и невербалната комуникация. Всичко това ми дава научни основания **напълно убедено** да препоръчам на уважаемите членове на научното жури да присъдят образователната и научна степен "доктор" на Яна Красиминова Събева за нейната дисертация на тема: *„Бизнес комуникация: преговори и презентации. Невербални аспекти“*, катедра „Реторика“ на Философски факултет в СУ “Св.Климент Охридски“, професионално направление 2.3. Философия ( невербална комуникация в реториката), научен ръководител проф. д.ф.н Величко Руменчев.

София, 5 януари 2018г.

Подпис:

проф. д-р Маргарита Пешева