

РЕЦЕНЗИЯ

на дисертационния труд РЕТОРИЧЕСКА АРГУМЕНТАЦИЯ В
ПОЛИТИЧЕСКИ И БИЗНЕС ПРЕГОВОРИ. СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ
(автор Евгени Петров Иванов; научен ръководител – доцент д-р Виржиния
Радева)

рецензент проф. д.с.н. Цветан Първанов Давидков - рецензията се изготвя въз основа на заповед РД 38-143/12.03.2021 на Ректора на Софийския университет и заповед РД 38-143/12.03.2021 г.

Рецензираният текст е дисертационен труд за придобиване на образователната и научна степен доктор по ПН 2.3 Философия (Реторика в преговорния процес). Кандидатът Евгени Петров Иванов е зачислен със заповед № РД 20-199/30-01-2018 г. Отчислен е с право на защита след като е изпълнил плана за обучение.

Представяне на дисертационния труд. Текстът е в обем от 227 стр. Състои се от увод, четири глави, списък на информационните източници. Глава I **Същност на преговорите. Реторическа аргументация** включва обширен материал за преговорите и символичен за реторическата аргументация (с. 8 – 14). Глава II е посветена на бизнес преговорите в межкултурен контекст – **Бизнес преговори. Межкултурно сътрудничество и различия** (с. 81 – 132). В глава III – **Корпоративна култура. Виртуални екипи и управление** (с. 133 – 157) контекстът се променя – в центъра на вниманието е функционирането на бизнеса в глобалното икономическо пространство. Глава

IV Международни политически и бизнес преговори в контекста на глобалната икономика. Сравнителен анализ – извежда към заявката в заглавието на дисертацията. В **Заключението** (с. 218 – 221) се обобщават основните идеи и резултати на дисертационното дирене. Тази структура на дисертационния труд може да бъде защитена. Тя дава възможност за същностно разгръщане на изследваната проблематика.

Списъкът на информационните източници включва 107 позиции. Петнадесет източника са на български език; останалите са на английски език. Използвани са сериозни изследвания на сериозни автори. Корпусът от информационни източници е използван по същество. Препратките („позоваването“) са коректни.

Оценка на дисертационния труд. Общата ми оценка за дисертационния труд е положителна. Основанията са следните:

- Изборът на тема е подходящ. Съвременният характер и нуждите на бизнеса в глобална бизнес среда са достатъчно основание да се изследват целенасочено преговорните формати в контекста на межкултурната ситуация; съответно – проявленията (използването) по специфичен начин на реторическата аргументация.
- Авторът показва добро самочувствие и добра сръчност в работата с източниците. Положителен факт е личният му опит – това му позволява да осмисли по-критично и рефлексивно изследваните явления.
- От текста може да се направи извод, че авторът притежава добра теоретична осведоменост. Както отбелязвам и на друго място, използваните информационни източници са подбрани умело и се използват същностно.

- Заявеното в заглавието е защитено (в различна степен; с различна убедителност) в глави II, III и IV. В контекста на преговорните формати на отделни места в текста се разглежда ролята на невербалната комуникация като източник на полезна информация; специален акцент е поставен върху емоционалното състояние на страните – разчитането на емоциите – възможностите за управление на този процес; във връзка с предходното – на емоционалната интелигентност и умението за емоционален самоконтрол; отделено е място на преговорни стратегии и тактики; на видовете аргументи в бизнес преговорите като средство за постигане на цели в преговорния процес (напр. с. 130 – 132). От обсъждането на ролята на посочените компоненти на комуникацията в преговорния процес са изведени препоръки към преговарящите.
- Широко място е отделено на межкултурните различия и тяхното влияние върху преговорния процес и поведението на страните. Доколкото част от межкултурните характеристики и сравнения се отнасят пряко до полето на комуникацията, те предоставят широка рамка за изследване на заявените проблеми.
- Сравнението на бизнес преговорите и политическите преговори е познавателно и полезно.
- Като цяло разказът е разбираем; изказът – в общия случай – е с добра стилистика.

Критични бележки

- В дефинираните цели (дисертация, с. 3) се твърди следното: „... сравнителен анализ на политическите и бизнес преговорите, като

разгледам и специфичните им особености...“ В тази формулировка реторическата аргументация липсва.

- Най-съществената ми бележка е свързана с трудния баланс между заявеното в заглавието на дисертационния труд и неговото съдържание. След обсъждането в катедрата авторът е включил на теоретично равнище пестелив раздел за реторическата аргументация (Реторическа аргументация. Същност). С това формално на теоретично равнище празнотата е запълнена. Но само формално. Видимо „голямата любов“ на автора са преговорите, а не реторическата аргументация.
- При едно по-строгово изследване се очаква, че това, което е включено в раздела за реторическата аргументация, ще открием отново при разкриване особеностите на преговорния процес. Всъщност при преговорния процес са коментирани доста повече неща, свързани с комуникацията – например невербалната комуникация, проявата на емоциите и контролът върху тях и др.
- В текста има фигури с текст на английски (напр. на с. 109) – доколкото основният език на дисертацията е българският, нормално е текстът във фигурите също да е български.
- В текста са се „промъкнали“ („естествено“) англицизми и чужди на литературния български език „обороти“: колаборация; знае относно... (вместо знае за...); на места могат да се направят стилистични подобрения („Хората преговарят, разисквайки даден въпрос или да достигнат до определено решение.“ ?? (автореферат, с. 8)
- Неприятно ми е да отбележа, но е факт, че в текста има неотстранени технически грешки (например вж. с. 5 на автореферата); натискът на времето е „извиняващ фактор“, но уважението към четящата аудитория е задължително!!!

В духа на рецензионната стилистика декларирам следното: при все че критичните бележки са по същество, те не променят цялостната положителна оценка за дисертационния труд; тук критиката е форма на обратна връзка с цел възможни подобрения в бъдеще.

Оценка на научните приноси. Претенцията за приноси е формулирана лаконично: установяване на различия и сходства между политическите и бизнес преговори въз основа на теоретико-сравнителен анализ „в унисон с глобалната политика и проблемите на глобализацията“ (автореферат, с. 41). Тази формулировка е доста несръчна и – по същество – не представя адекватно приносите на дисертанта. Като имам предвид съдържанието и характера на текста, оценявам приносите, както следва: а) доколкото в дисертационния труд е налице акцент върху реторическата аргументация в преговорния процес, систематичното структуриране и интерпретиране на тази проблематика може да се разглежда като развитие на познанието в тази област – с това се попълват празноти и се създават предпоставки за по-нататъшно системно изграждане на изследваната проблематика; б) разкритите същностни характеристики на преговорния процес във връзка с реторическата аргументация дават възможност за приложения в процеса на обучение за развитие на преговорни умения и компетентности в межкултурен контекст.

Публикации. Списъкът с публикациите, свързани с темата на дисертацията, включва осем заглавия. Публикациите са предимно въз основа на доклади от форуми за докторанти и млади изследователи от периода 2018 – 2020 г. Броят и характерът на текстовете удовлетворява изискванията за публикационна

активност. Авторът има потенциал да публикува в издания с по-високи изисквания – това би му осигурило по-голяма „видимост“ в научната общност.

Автореферат. Като цяло авторефератът представя добре цялостния текст на дисертационния труд.

Лични впечатления. Не познавам лично докторанта. Първите ми впечатления за него са въз основа на създадения текст при предварителното му обсъждане в катедра „Реторика“.

Заключение. Въз основа на казаното по-горе, правя следния извод: текстът удовлетворява изискванията на чл. 6 (3) на Закона за развитие на академичния състав в Република България и чл. 64 (1) на Правилника за условията и реда за придобиване на научни степени и заемане на академични длъжности в Софийския университет „Свети Климент Охридски“, а именно: „Дисертационният труд за присъждане на ОНС „доктор“ трябва да съдържа научни или научноприложни резултати, които представляват оригинален принос в науката. Дисертационният труд трябва да показва, че кандидатът притежава задълбочени теоретични знания по съответната специалност и способности за самостоятелни научни изследвания.“ Това ми дава основание да предложа на уважаемото научно жури да подкрепи решение за присъждане на научната и образователна степен *доктор* на колегата Евгени Иванов по професионално направление 2.3 Философия (Реторика в преговорния процес).

София, 17 май 2021 г.

Подпис:

(Професор д.с.н. Цветан Давидков)