

С Т А Н О В И Ц Е

от доц. д-р Цветан Кулевски

за дисертационен труд на тема:

РОЛЯТА НА НЕВЕРБАЛНАТА КОМУНИКАЦИЯ В ПРОЦЕСА НА ПРЕГОВОРИ

за присъждане на образователната и научна степен „доктор“ по професионално направление „Невербална комуникация“, 2.3 Философия (Реторика), съгласно Заповед № РД 38 – 122 / 10.02.2017 год.

на Десислава Малинова Иванова

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

Докторантката е избрала актуална тема, която остава някак недоразвита напоследък. Според нея „езикът на тялото“ при водене на преговори все още е пренебрегван и недоизучен. Според нея, невербалният език е посланието на нашето емоционално състояние. Оpozнаването и правилната употреба на несловесните средства играе ключова роля при водене на преговори.

Освovният предмет на нейния анализ са невербалните комуникации в преговорния процес. Главната изследователска хипотеза на докторантката е търсенето и доказването на необходимостта от развитие на умения в обсега на невербалната комуникация, с оглед увеличаването на ефективността на преговорния процес.

Научната разработка е посветена на анализа и решаването на редица основни задачи, отнасящи се до същността, значението, типологията и стратегиите при водене на преговори. Тя предлага много сполучлив обзор на цялостната теоретична рамка на невербалната комуникация като инструмент за убеждаване и въздействие.

В първата основна глава от дисертационния труд е направен теоретичен обзор на реториката и ораторското изкуство в историко-времеви контекст. Изясняват се базови понятия за: комуникация,

общуване и реторика. Целта на докторантката е да постигне по-голяма прецизност и представителност на изследователския процес. С чувство за мярка и изчерпателност е проследен развоят на реториката в Древна Гърция, Рим и Средновековието. Подобавашо място е отредено и на епохата на ренесанса, Новото време, като е стигнато до съвременните проявления и достижения в реторическата теория и практика. Направен е опит за осветяване на българската реторическа традиция, като много подробно са представени теоретичните хоризонти на достиженията на редица български изследователи в сферата на теоретичната реторика.

Във втората основна глава са представени основните концепции за същността, видовете, стратегиите и етапите, през които преминава преговорния процес, както и техниките за вземане на решения. Направено е сравнение на редица дефиниции и постулати за водене на преговори от автори като: Гевин Кенеди, Патрик Лароша, Робърт Фишер, Кристоф Дюпон и много други.

Докторантката е описала и приложила успешно в процеса на изследването си популярният метод за **SWOT-анализ** на Албърт Хъмфри. Това е специална техника за открояване на „силните“ (**Strenghts**) и „слабите“ (**Weaknesses**) страни на организацията, както и външните „възможности“ (**Opportunities**) и „заплахи“ (**Threats**), като се отчита влиянието на вътрешните и външни фактори.

Много уместно в работата е демонстриран и приложен и т. нар. **PEST-анализ**, който се счита за много популярен в стратегическото управление. С негова помощ докторантката е анализирала външната макросреда, в която функционира дадена компания. Този тип анализ очертава своеобразната рамка на „политическата“ (**Political**), „икономическата“ (**Economic**), „социокултурната“ (**Social**) и „технологичната“ (**Technological**) среда.

Авторката е акцентирала вниманието си върху различните видове преговори, стратегиите и факторите, които оказват влияние върху преговорния процес. Тя е пояснила: личностните характеристики, властовите позиции и мотивацията – като важни фактори за преговори.

В третата основна глава докторантката е изследвала същността, разновидностите и особеностите на невербалната комуникация. Тя подробно е анализирала факторите, които влияят върху човешкото поведение, както и невербалните техники за въздействие в преговорния процес. Авторката е потърсила и открила наченки на идеята за невербална комуникация още в работите на Аристотел и Цицерон, и главно в трудовете на Квинтилиан.

Представени са достиженията в теоретичната обосновка на невербалните техники при учени като: Франсис Бейкън, Чарлс Дарвин, Едуард Хол, Майкъл Аргайл, Пол Екман, Петер Ебелинг, Джо Наваро и редица други. Авторката се опира по оригинален начин на четири основни функции на невербалната комуникация, изучени и описани през годините в редица изследвания на нейния научен ръководител, *проф. Величко Руменчев*: **1.** функция по подтекст; **2.** функция на обратна връзка; **3.** синхронизираща функция; и **4.** модално-емоционална функция.

Тя споделя виждането му, че *„функцията по подтекст“* може да подкрепи, отрече или частично да промени значението на казаното. Тя показва действителното отношение към казаното. *„Функцията на обратна връзка“* визира начина, по който се възприема посланието на говорещия, като се поставя акцент върху невербалните реакции на отсрещната страна. *„Синхронизиращата функция“* се отнася до единството и хармонията, за които се предполага, че са налице между думите и несловесните средства. *„Модално-емоционалната функция“* отразява емоционалното състояние и отношение към нещо или някого.

В тази част от изследването си авторката акцентира на психологическите и мотивационни теории за личността. Представена е психоаналитичната концепция на Зигмунд Фройд, бихейвиористичното направление на Борис Скинър и теорията за йерархичните потребности на Абрахам Маслоу.

Съществен момент в процеса на преговорите, според докторантката е т. нар. „първо впечатление“. Според нея това е процес по комбиниране на разнообразна информация, получена при първоначалното взаимодействие с другите субекти в общуването. Всяка „частица информация“ се възприема самостоятелно и оказва влияние при

формирането на цялостното впечатление. В това се състои „идеята“ на Нормън Андерсън. Докато според Соломон АШ, формирането на „първото впечатление“ е неделим и цялостен процес. Общо-взето авторката стига до извода, че преди хората да решат какво мислят за посланието ни, те първо решават какво мислят за нас самите.

Четвъртата основна глава на дисертационния труд е насочена изцяло към емпиричното изследване, където се установяват зависимостите между демографските фактори и различните подходи към преговорите. Тук са очертани и водещите тенденции в преговорния процес. Докторантката е използвала качествен и количествен метод за анализ.

Анализът на данните от анкетната карта е послужил за направата на множество обосновани изводи. Всички анкетирани лица са добре запознати с характеристиките на невербалната комуникация. Мнозинството от анкетираните са наясно с благоприятното влияние, което оказват невербалните комуникации върху преговорния процес. Повечето изповядват максимата, че „*провалът в подготовката*“ е по същество „*подготовка за провал*“.

Цялостният резултат от проведеното емпирично изследване потвърждава основната теза на докторантката, че съществува необходимост от развиване на умения по невербална комуникация сред заетите в технологичния сектор, с цел увеличаване на ефективността на преговорния процес и постигането на по-успешни резултати.

З а б е л е ж к а: Чрез уважаемата *Десислава Иванова*, влизам в задочен спор с *Питър Дракър*, по повод на неговата мисъл, че „най-важното нещо в комуникацията е да чуеш онова, което не е било казано“. Предлагам ѝ да добави като **контрапункт** и моята (на *Цветан Кулевски*) трактовка, че „най-важното нещо в комуникацията не е само да чуеш това, което ти се говори, а да прозреш онова, което ти се казва“.

Общ извод: Изказвам своето **становище** на удовлетвореност от дисертационния труд. Ще гласувам с „**ДА**“ по време на публичната защита.

13.04.2017 г.

Автор на становището: **доц. д-р Цветан Кулевски**