

РЕЦЕНЗИЯ

от проф. дфн Величко Руменчев

по обявен конкурс за академичната длъжност „ДОЦЕНТ” - със
заповед на Ректора на СУ „Св. Климент Охридски”

В обявения от Философски факултет конкурс за доцент по професионално направление 2.3. Философия (Реторика), обявен в Държавен вестник бр. 103 от 10.12.2021 г. участва един кандидат - гл. ас. д-р Донка Генчева Петрова от катедра Реторика на Философския факултет на СУ „Свети Климент Охридски”.

Гл. ас. д-р Донка Генчева Петрова отговаря на всички изисквания за заемане на академичната длъжност – „доцент”, съгласно Правилника за условията и реда за придобиване на научни степени и заемане на академични длъжности в СУ „Св. Климент Охридски”. Тя има придобита образователна и научна степен „доктор”, заемала е академична длъжност „гл. ас” девет години и понастоящем е щатен преподавател в катедра Реторика на Философския факултет на СУ „Св.Климент Охридски”. Тя е сериозен специалист с доказани научни постижения в съответната област. Представила е авторски научен труд, който не повтаря представените за придобиване на образователната и научна степен „доктор”. Представила е и други оригинални

научноизследователски трудове и публикации и не е навършила 65-годишна възраст.

Не бих искал да правя някаква класация на трудовете, с които кандидатката участва в конкурса и още по-малко да ги изброявам. Мога само да посоча, че обемът им и задълбочеността на изследванията в тях ме впечатляват. Сред многобройните публикации, общо тридесет и три на брой (23 представени за участието в конкурса), на български и английски език, на гл. ас д-р Донка Генчева Петрова ще обърна основно внимание на хабилитационния ѝ труд „Аудиторията - анализ и реторическо въздействие” (2021 г, Университетско издателство „Свети Климент Охридски”).

Темата на хабилитационния труд представлява огромен интерес за реториката. Едва ли има нещо по-значимо от аудиторията, поради което като че ли няма труд от областта на реториката, или дори лекция, които да минат без, в по-голяма или по-малка степен, да се засегне аудиторията. Още при Аристотел в Реторика, наблюдаваме акцент върху слушателя, т.е. аудиторията. Каквото и да се прави или трябва да се прави е, за да се въздейства върху аудиторията. Поради това на първо място може да се каже, че темата е изключително значима и постоянно актуална - от възникването на реториката като теория до ден днешен. На второ място д-р Донка Петрова е определено пионер в обемното, разбира се не всеобхватно, изследване на аудиторията от позициите на реториката. Това не може, а и

вероятно не бива да става в един труд. Качеството на изследването е очевидно повлияно от психологическото образование на автора. Съвременната реторика е интердисциплинарна, но психологическите знания са в най-висока степен, тези които дават този и облик днес. В случая задълбочеността на изследването е, според мен, определено детерминирано и от специалните познания на автора.

Самият труд, с достатъчно голям обем - 372 страници, разделен на Въведение и десет глави, прави може без преувеличение да се каже, достатъчно пълна и многостранна дисекция на аудиторията. Аудиторията е погледната от най-различни възможни ракурси. Авторката демонстрира сериозна компетентност що се отнася до съществуващата теоретична база. Тръгва от Перелман и Теория на аргументацията и различните видове аудитории (гл.1) и логично достига до останалите водещи теории в областта на аудиториите. Интердисциплинарният аналитичен подход при изследване на аудиторията съответства на интердисциплинарния характер на днешната реторика. Гл. ас. д-р Донка Петрова не само демонстрира сериозна теоретична компетентност в материята, но и в същото време показва способността си да прилага теорията при изясняване на проблеми от практиката. Основни, идващи още от античната реторика категории като Етос, Патос, Логос намират своето място в изследването в отделни глави, но не взети сами по себе си като феномени, а в контекста на оратора и аудиторията и особено в

техния аргументативен, разглеждан широко, план - позоваване на авторитети, характер, добронамереност, логика, невербални прояви и при трите, фигури и тропи, емоционални апели, свидетели, примери и пр. и пр. Същото се отнася за реторическата аргументация и различните подходи към убеждаването, които всъщност визират основно аудиторията и са свързани с анализа ѝ, нещо което може да се забележи особено отчетливо в диалога Федър, на Платон. Там където се говори за видовете души и видовете слова и пр. и изнамирането на уместното слово и уместния момент за конкретната душа. Или всъщност става дума за съвършено прецизиране на въздействието спрямо съответната аудитория, това, което авторката определя като *центрираност* върху аудиторията за целите на убеждаващата комуникация. Предложени са модели на аудиторен анализ и методи за събиране на информация за аудиторията и евентуално за отделните ѝ членове. Сочи се ролята на изготвяне на различни видове профили на аудиторията по пътя на адаптирането към нея, без което въздействието е немислимо. Основателно се прави разграничение между предварителната адаптация и адаптацията на място - по време на комуникативния процес. Специално са разгледани адаптацията към аудиторията в бизнес комуникацията и онлайн аудиторията. Тук бих препоръчал при едно последващо издание на монографията, хабилитационен труд, да се обърне значително повече внимание на онлайн адаптациите. Това е относително нова сфера на

общуване и има огромно поле за прецизирането му при контактуване с този тип аудитории. Теорията все още е длъжник на практиката. Бих предложил също и значително по-пълно изследване на тази аудитория, макар че за нея в немалка степен важи казаното за медийната аудитория в гл.1. По отношение на съвременето, дори обикновено наблюдение показва, че тя все още не си е изработила защитни механизми срещу манипулация и притежава специфики, които заслужават специално, задълбочено и подробно изследване. Това би било принос не само в българската научна литература и не само по реторика, макар че ще бъде от специалист по реторика. Това не може да стане тук, в този труд, защото ще натежи като обем, но в отделно изследване го препоръчвам горещо. Много уместно е изследването на манипулативното въздействие - *черен пиар, към личността, към аудиторията* и много други, свързани с политическата и не само, реализация на конкурентите.

Като приносен момент в други публикации заслужава да се посочи неизследвания в нашата литература проблем за ефекта на идентифицируемата жертва. Същото се отнася и за аудиториите от уязвими, намиращи се в състояние на емоционална криза хора. Акцентът е върху невербалните измерения на общуването с подобен тип аудитория. Невербалното винаги изпълнява една от основните си функции като се явява в ролята на индикатор за намеренията и състоянията на индивида, както преди така и по време на комуникативния процес и след него. Доброто четене на

невербалното в подобен контекст ще бъде не само носител на изпреварваща и обратна информация, но и мерител за ефективност, поради което основателно му е обърнато внимание. Това също може да бъде тема за отделно и по-обемно изследване. Използвани са фокус групи и интервюта за събиране на информация за публикациите с изследователска насоченост. За типизиране на индикаторите, с цел уеднаквяване на разбирането изследователският фокус е върху представители на т.нар. помагачи професии - психолози консултанти, социални работници и др. Така се установява не само кризата, но и нейния вид, дълбочина и така детерминира оптимизиране на въздействието и конкретно на невербалния му аспект. Отново във връзка с подобни трудни аудитории - в криза, обикновено съпроводена с дистрес, е разгледана теорията за редуциране на несигурността. Предложен е анализ от автора за евентуалното ѝ прилагане по отношение на подобни аудитории. Тази проблематика отново досега не беше намерила заслужаващото място в нашата научна литература. Гл. ас. д-р Донка Петрова не се ограничава само до директните аудитории в кризи от най-различно естество - здравно, емоционално, социално, свързано с малтретиране и пр. Предложен е добър анализ на спецификите при контакт с телефонна аудитория, респ. спецификите на телефонната комуникация, като отново тук акцентът е върху невербалното. И по-конкретно, поради спецификата на канала, вокализационното невербално - височина, сила, темп, тембър, тон

и пр. Отделено е място и на телефонното консултиране на тези аудитории. Самото телефонно консултиране е сравнително рядко срещащо се в практиката. Теорията си авторът е изградил на база както на собствен опит, така и от опита на свои колеги и консултанти, интервюиращи, наблюдатели и пр.

Друга сфера, представляваща интерес за автора е лидерството и по-конкретно - харизматичното лидерство. Това е друга „вечна” тема за реториката. За оратора като комуникатор, лидер и за лидерските качества на оратора. За оратора просто като харизматик. Колкото и да е писано за лидера, лидерите и лидерството, това в контекста на реториката в България, също не е намерило достатъчна разработка и казаното от авторката заслужава адмирации. Не само поради значимостта на проблема, но и заради пречупването му през най-новата теоретична рамка в тези теории от последното десетилетие на миналия век насам. Добре е представен лидерския етос и атаките срещу него чрез манипулативните похвати групирани около *атаките към личността*.

Като изкушен от Невербалната комуникация, искам да подчертая доброто представяне на невербалното от различен вид - външен вид, кинесика, проксемика, вокализация при демонстриране на подчинение и доминиране и *договарянето* по този начин на отношенията - облекло и аксесоари, позиции в пространството, териториален статус, ориентация, височина, поглед и количество поглед, и пр. попадат във фокус в друга

нейна публикация. Изследването има не само теоретичен, но и сериозен практически принос. В този смисъл и конкретните автори решения биха могли да бъдат използвани в практиката.

Гл. ас. д-р Донка Петрова освен монографията за аудиторията е представила за участие в конкурса и значителен брой свои трудове, статии и студии, от които две в съавторство.

Гл. ас. д-р Донка Петрова за вече не малкия период от време, в което е в катедра Реторика, се изгради не само като научен работник, автор на качествена научна продукция, но и като един прекрасен преподавател. Като човек, който контактува непринудено със студентите, дори при преподаване на достатъчно сложна материя. И с колегите си в катедра Реторика, където на практика показва уменията си за работа в екип.

В заключение, като имам предвид всичко казано предлагам на уважаемите членове на научното жури гл. ас. д-р Донка Генчева Петрова да бъде избрана на академичната длъжност доцент в конкурса по професионално направление 2.3. Философия (Реторика), обявен в Държавен вестник бр. 103 от 10.12.2021 г.

София, 24. 04. 2022 г.

проф. д-р Величко Руменчев