

СТАНОВИЩЕ

ОТНОСНО ДИСЕРТАЦИОНЕН ТРУД НА ТЕМА

АРГУМЕНТАТИВЕН ЕФЕКТ НА НЕВЕРБАЛНОТО ПОВЕДЕНИЕ

на докторант Ивайло Иванов Карагеоргиев
за придобиване на научната степен „доктор“
в професионално направление 2.3. Философия (Реторика)

от проф. дфн Величко Руменчев
от катедра „Реторика“ на ФФ на СУ „Св. Климент Охридски“

Докторската дисертация е с обем 266 компютърни страници и обхваща съдържание, увод, три глави, заключение и библиография.

Уводът е кратък и показва значимостта на темата. Докторантът формулира обекта на изследването, авторската теза, методите на изследване и изследователските задачи. Те са сведени до три основни, което приемам за предимство, защото тук количеството не води непременно до качество. Често наличието на много задачи означава да се каже нищо за всичко.

В първа глава, *Общуване, реторика и ораторско изкуство*, Ивайло Карагеоргиев се спира доста подробно за конкретната дисертация, на въпроса за етимологията на термините *общуване* и *комуникация*. Посочва, че термините се възприемат често нееднозначно, като сочи межкултурните влияния, предимно от англоезичната литература, за постепенното налагане на термина „комуникация“. В крайна сметка достига до идеята за ако не тъждество, то за изключително висока степен на сводимост на термините и заявява, че ще ги използва като синоними. Приветствам това, доколкото за мен те също са синоними. Въпросът не е само терминологичен, защото ако не приемем това, ще означава да изграждаме различна теория за общуване и комуникация или поне постоянно да ги разграничаваме или да детайлизираме постановките си, когато говорим за този феномен.

Авторът основателно пристъпва към разглеждане на различни комуникационни модели в реториката. Според мен това е отличен подход, защото ще позволи да се разгледа аргументативността на невербалното именно през комуникативните модели, в известна динамика, в процеса на взаимодействие. Доколкото реториката е на границата на много науки, то всякакви модели, лингвистични, психологически, тясно реторически и пр., имат отношение към темата на дисертацията. Достатъчно представително и без да се отива към излишни за конкретната тема подробности докторантът разглежда основно и последователно лингвистични и психологически модели. На Роман Якобсон, Дел Хаймз, Дебора Шифрин, Пол Вацлавик, Карл Бюлер, Фридман Шулц фон Тун. И което е по-важно, че тези модели не просто се представят, а се разглеждат като основа на по-нататъшното изследване.

По-нататък в първа глава докторантът се спира на масовата комуникация, за да покаже, че в изследването си няма да се ограничи до непосредственото общуване, а ще включи и индиректното. Това е сериозно предимство на текста, доколкото съвременната политическа комуникация през призмата на реториката на практика не може да мине без съвременните средства за комуникация, които още миналия век превърнаха света в „глобално село“. Агората вече не е на конкретен площад, а на телевизионния екран, в радиото, в интернет пространството и на практика във всеки

мобилен телефон. Каквито и специфики да предизвиква този феномен, невербалното продължава да изпълнява същите функции, пречупени през технологиите и техниката.

Авторът се е почувствал задължен в един момент, макар и сравнително кратко, да се спре на реториката и ораторското изкуство, предимно в исторически план. Разгледани са основни автори и постановки. Това не е задължително, и би могло да бъде в началото на изследването. Въпрос на авторска концепция. Той е използвал тази част от дисертацията си за по-плавен преход към материята на ораторското изкуство и публичното говорене, с което вече се доближава към ядрото на изследването – невербалната аргументативност в тях. Бих му препоръчал там, където е възможно, да не прецитира, а да ползва оригиналния източник. Това е напълно възможно, особено що се отнася до античните автори, преведени на български език.

В изложението виждам добра препратка към комуникативните модели от началото на тази глава. Това прави дисертацията не поредица, а една съвкупност от проблеми, тясно свързани помежду си. Често дисертантите оставят читателят да прави сам тези връзки, оставят ги като подразбиращи се.

Ораторството не може без аудиторията. Аристотел в „Реторика“ казва, че всичко се отнася до слушателя, т.е. до аудиторията. Тя е втори активен субект, но тя е и мерило на ефективността. Затова и Ивайло Карагеоргиев се спира специално на детерминиращата роля на аудиторията в ораторското изкуство. Определя я като „втори елемент на реторическата ситуация“. Разбирам идеята – ораторът говори ... на аудиторията. Бих поставил аудиторията на преден план, доколкото ораторът не би говорил без аудиторията и говори различно, във вербален и невербален план, в зависимост от аудиторията. Именно аудиторията е мерило за това дали вербалното и невербалното поведение на оратора е аргументативно. Доколко, както отбелязва авторът, ораторът отговаря на потребностите, съобразява се с ценностите и морала на аудиторията, отчита нейните страхове и стремежи, нейните предварителни нагласи и цели и пр. И, разбира се, доколко аудиторията има възможност да аудира, доколко езикът на оратора е разбираем, за да се разбира адекватно от слушателите. Като много уместно тук виждам включването на езика като белег за идентичност и като използване на механизма на идентификация с определени групи в аудиторията. Често в политическите кампании добрият език не е книжовният. Не че книжовният език не е добър сам по себе си, той просто не е подходящ в конкретната политическа кампания – за „отвратителните хора“ – привържениците на Тръмп, според Хилари Клинтън. „Отвратителните хора“ не говорят като истаблишмънта, който отблъсква с демагогията си. Затова и езикът им, да приемем литературният, без да съм убеден, като техен атрибут се отхвърля, защото самите те са отхвърлени. Не съм убеден, че ползват литературния език – това е по-скоро привидно литературно оформен, граматически издържан вариант на гладко и сладко *всичко/нищоговорене*. Най-често на чиста демагогия, която звучи приспивно, но на много хора вече не им се спи. Задействала се е тотално-ключова бариера в голяма част от аудиторията и това, което я задейства, което прави разпознаваемо лъжливото овчарче, е именно езикът му. Тук виждаме проява на комуникативна бариера породена от езикови стереотипи. Примерите са актуални от току-що преминали политически кампании и последвали ги избори както в България, така и в САЩ. В този изборен контекст уместно и отново е поставен въпросът за съобразяването с аудиторията и ефективността на въздействието.

Уместно авторът пристъпва към представяне на убеждаващата комуникация – като се започне от Аристотел. Представени са и относително съвременни модели на убеждаващата комуникация - на Ховланд, Джанис и Кели, на Хърбърт Келман и др. Представени са и най-съвременни подобни модели - Модел за вероятността от обмисляне и Евристично-систематичния модел, които се превръщат в теории за

убеждаване. Тези модели представляват интерес и принос на автора е, че ги използва в изследването си. Въпреки че ако се вгледа по-внимателно в тях, ще види да надзъртат Аристотел и други антични автори.

Накрая на първа глава докторантът правилно се конкретизира върху убеждаващия оратор. Именно невербалното поведение на оратора, той следва да изясни подробно в следващата глава. Тук е посочил сравнително накратко, а би могло и малко повече, различните аспекти на оратора, който убеждава. Наред с вербалното, авторът постепенно се придвижва към невербалното – ораторския невербален стил, обратната връзка, която понякога е изцяло невербална при монолога.

Втората глава на дисертацията си Ивайло Карагеоргиев посвещава на невербалната комуникация (НВК). На нейната същност, на определението невербално, на съотношението вербално – невербално, на класифицирането на невербалното на видове. Това е направено накратко, но достатъчно пълно за конкретната тема. Добре са представени различни видове диференциация на невербалното у различни автори. Авторът основателно се спира на функциите на невербалната комуникация. Именно чрез практическата реализация на тези функции ще се постига аргументативният ефект.

Основателно докторантът е отделил сериозно внимание на различните подходи (етологически, социално-перцептивен, културно-антропологичен, психологически) при изследването на НВК. При презентирание на етологическия подход малко се е подвел в буквалното и „смайващо“ преимущество на невербалното пред вербалното, представено като постановки на Михрѝбиан и Бърдуистъл – само 7% текст или пък 35% текст. Но това са направили и много други титулувани автори, така че нямаме сериозно основание да критикуваме докторанта. Тези високи проценти се постигат на смислово равнище, чрез реализация на функциите на НВК и могат да бъдат дори още по-впечатляващи, но така дадени, без допълнителен коментар, са неверни. Представете си реч, лекция, проповед, доклад, презентация и пр. и пр., при които текстът е само 7%! Да не би да сме изправени пред глосолоалия или пред пантомима! Истината е някъде там! Във взаимодействието между вербално и невербално при предаване на смисъла. Феномен, на който внимание обръща още Цицерон, когато говори за оратора Антоний, у когото „жестът подкрепя не думата, а мисълта“.

Отделено е внимание (можеше и малко повече) на културните различия в НВК и на възможностите за различие на невербалното вследствие тяхното действие. „Говоренето на един и същ език“ важи и за невербалното. Може да се постигне разминаване в предаването и приемането на смисъл по невербалните канали. Доколкото обаче става дума за изследване, което визира аргументативността на невербалното по принцип, би могло да се приеме, че казаното в общи линии е задоволително по обем. Главният извод е, че когато се говори пред друга култура, е необходимо познаването и поне до степен, която няма да допусне гафове. Посочено е изключително слабото културно влияние върху генетично обусловената невербалност, за разлика от тази, която се придобива под влияние на културната среда.

В последващото изложение, до края на главата, докторантът излага в подходящ обем и аналитично основните видове НВК и отделните подвидове невербално. Това обхваща всичко разгледано и няма смисъл постоянно да го подчертавам в настоящото становище. Това, което вече веднъж отбелязах, е, че Ивайло Карагеоргиев препраща към комуникационните модели, което отново доказва, че те не са разглеждани самоцелно, че те само допринасят за пълнотата и коректността на цялостното изследване.

Третата глава е с название „*Аргументативен ефект на невербалното поведение*“. Дублажът с названието на цялата дисертация не може да се разглежда като недостатък. Това не е случайно. Авторът иска да постави специален акцент. Преди да

направи аналитично представяне на ораторски портрети на световноизвестни политически личности, той се опитва да изясни нещо, което наистина заслужава специално изследване – харизмата. Акцентът е поставен на невербалните ѝ параметри, въпреки че няма как да се избяга от цялостната ѝ същност преди това. Това отговаря на целите на изследването и може да се разглежда като приносен момент. Започва с етимологията на думата „харизма“ и продължава до използването ѝ в съвременния смисъл след Макс Вебер. Тук заслужава внимание представеният от докторанта модел на Р. Авамлех за невербалното реализиране на харизмата. Правилно авторът се е ориентирал и към телегеничността и радиофоничността, ако не като тъждествени с харизмата, то поне като харизматичноподобни, или като част от нея.

След като говорим за аргументативност на невербалното, съвсем естествено е да видим и спецификата на отделни невербални аргументи, използвани при предизборни дебати. В този смисъл казаното от автора по този въпрос заслужава адмирации. Дадени са примери от току-що преминали предизборни кампании. Посочени са конкретни видове НВК – лицеви изражения, усмивка, жестикулация, тон и пр. Съвсем правилно е акцентирано на факта, че тук аргументативността не говори непременно за подкрепа на истинност на вербално равнище или за истинност въобще. Може да става дума за откровена лъжа и манипулация, но вече на невербално равнище. Всъщност нищо ново, това може да става и на вербално равнище.

Представените по-долу в главата невербални ораторски портрети на различен тип политически личности, съвременни и от недалечното минало, заслужават поздравление. Би могло, разбира се, да са повече и по-пълни, да вървят едновременно с цялостния, включително и вербален портрет. Но това би увеличило прекомерно дисертацията и вероятно би натежало. По-скоро то може да бъде тема на отделна монография, за което съветвам автора.

В Заключение докторантът потвърждава тезата – че невербалното може и на практика има огромно приложение в аргументирането.

При поднасяне на приносните моменти в изследването си докторантът е пределно скромнен. Посочил е само три. Подкрепям ги.

Използваната литература е впечатляваща по обем. Става дума за 240 заглавия, от които повече от 90 на латиница.

Според мен представеният докторантски труд притежава всички необходими достойнства за подобен тип изследване. Предлагам на уважаемото жури да присъди на докторант Ивайло Иванов Карагеоргиев образователната и научна степен „*доктор по философия*“!

София, 11.04.2017 г.

Проф. дфн Величко Руменчев