

РЕЦЕНЗИЯ

За докторската дисертация на тема :"*Реторическа аргументация в политически и бизнес преговори. Сравнителен анализ*" на Евгени Петров Иванов, редовен докторант в катедра „Реторика“ на Философски факултет на СУ “Св.Климент Охридски“. За присъждане на образователната и научна степен „доктор“ , професионално направление **2.3. Философия на политиката, правото и икономиката (Реторика на преговорния процес).**

Научен ръководител : доц. д-р Виржиния Радева

Автор на рецензията: проф. д-р Маргарита Пешева, преподавател във ВСУ.

1. Актуалност на избраната тема за дисертация

Дисертационният труд изследва реторическата аргументация при бизнес преговорите, които са възможни и необходими в условията на растяща конвергенция на индустриите и глобализация на пазарите. Реторическата аргументация има твърде важна роля в политическите и бизнес преговори в световен контекст. Техният успех предполага единна стратегия и международни политически решения. Това произтича от създаването на глобално дигитално общество, чието съществуване се основава на друг вид комуникация, политика и търговия в съвременното онлайн пространство, което действително превръща планетата в универсален "мултимедиен площад".

В този смисъл, дисертационният труд е не само актуален , но и полезен за анализа и осмислянето на главните причини и последици от прилагането на реторическите умения в условията на съвременните дигитални политически и бизнес практики. Той е отлично структуриран, показва сериозните теоретични познания и практически опит на докторанта Евгени Иванов. Извършеният научен анализ, чрез теоретични знания и емпиричен опит, значително повишава оригиналния характер на това научно изследване.

2. Структура и съдържание на дисертацията.

Дисертацията съдържа **319с.** и се състои от **Увод, четири глави, заключение и библиография.** Библиографията съдържа над **120** заглавия

на английски и български език. Тя е много добре структурирана- по отделни глави и параграфи. Текстът е написан с научна прецизност и отлично познаване на водещите научни изследвания в областта на реторическата аргументация при политическите и бизнес преговори.

Уводът концептуално въвежда читателя в посланията и водещите тези на научното изследване. Евгени Иванов представя всички реквизити, които са задължителни за всяка дисертация- основни цели и задачи на научното изследване, използвани методи, резюме на съдържанието по отделни глави. Дисертационният текст показва задълбочено познаване от автора на проблема в научната литература, езикът и научният стил на изложението се отличават с концептуалност и логическа яснота.

Първа глава разглежда същността на преговорите и тяхната реторическа аргументация. Авторът подробно и компетентно, въз основа на многобройни научни изследвания, разглежда видовете преговори (дистрибутивни, интегративни, делови). Той акцентира на емоционалната интелигентност в условията на преговори, на самоконтрола на емоциите. За тяхното постигане е необходимо изработване на специални стратегии за управление на емоциите по време на преговори. Някои от тях се отнасят до разгръщането и контрола на невербалната комуникация- на кинесиката (жестове, мимика, количество поглед) и невербалната вокализация (темп на речта, сила на гласа, тембър и ритъм на говорене). Докторантът обръща специално внимание на избора на определени стратегии и тактики при различните преговори. Той подробно разглежда конкурентните и кооперативните стратегии, които са подходящи за различни, по съдържание и форма, преговори.

Втора глава професионално и компетентно анализира реторическата аргументация при бизнес преговорите. Обстойно се анализира ролята на културата в трансграничните преговори и значението на културните стереотипи в хода на тяхното провеждане. Евгени Иванов практически разглежда изборът на преговарящи и изработването на отделен протокол, в който се определя техният потенциал за общуване и склонността им към поемане на риск.

Трета глава е посветена на същността и развитието на корпоративната култура. Чрез редица изследвания и практически казуси, докторантът представя създаването на мултинационалните компании и управлението на виртуалните екипи по време на преговори чрез съвременните онлайн технологии. Той разглежда преговорите в два хоризонтални среза- в едно и също време и на различно място, и в различно време и на различно място.

Четвърта глава прави сравнителен анализ на международните политически и бизнес преговори в контекста на глобалната икономика. Докторантът представя международните отношения и външната политика като основа за водене на преговори. Той разглежда основните цели и стратегии при политическите преговори, и предлага сравнителен анализ на политическите и бизнес преговори, и по-специално на реторическата аргументация при политическите преговори.

Дисертацията като цяло се отличава с научна дълбочина и професионална компетентност. Докторантът познава научни школи и течения в областта на съвременния дигитален маркетинг, на различните комуникационни стратегии и тяхната реторическа аргументация. Дисертационния труд цитира многобройни примери, които многократно усилват неговата доказателствена стойност.

Дисертацията се основава на интегрална методология. Докторантът използва методи и индикатори, взети от различни научни области-реторика, политически и бизнес маркетинг, вербална и невербална комуникация в преговорния процес, медии и политически маркетинг и др.

Авторефератът цялостно и подробно представя дисертационния труд. Той е отлично структуриран и съдържа всички основни реквизити, които са задължителни за един дисертационен труд- актуалност на дисертационната тема, обект и предмет на изследването, основни цели, задачи, получени резултати, приносни моменти, избрана методология, обобщения и научни изводи.

3. Научни приноси

Дисертацията е сериозно и аргументирано научно изследване, което съдържа няколко основни научни приноси:

Първият научен принос е, че дисертационния труд надгражда създаването на реторически стратегии в условията на политически и бизнес преговори. Това научно изследване безспорно разширява територията на модерния дигитален маркетинг в областта на политиката и бизнеса, усилва и уплътнява неговата възможна и необходима аргументация. Дисертационното изследване много убедително показва, че е важно не само *кой* преговаря и *какви* са неговите знания и практически опит, но и по *какъв начин*, с *какви вербални и невербални средства*, той води преговорите? В каква степен и доколко преговарящият владее техниките на вербалната и невербалната комуникация, ефектите на убеждаването, въвеждането на отделни реторически практики в хода на

преговорите. Този реторически контекст е сравнително слабо застъпен в научните изследвания по темата, което придава оригиналност и приносен характер на дисертационното изследване.

Вторият научен принос е извършеният сравнителен научен анализ на реторическата аргументация при политическите и бизнес преговори- в условията на всеобща дигитализация на глобалната икономика, създаване на виртуални пазари, виртуален бизнес, а отгук- и виртуални преговори. Както и бързото изграждане на онлайн политика и пропаганда и реторическа аргументация в социалните мрежи на някои водещи политически идеи. Дисертационният труд аналитично представя специфичните характеристики на двата вида преговори. В него подробно се изяснява двойственият характер на публичната и частната комуникация при политическите преговори. Докато при бизнес преговорите, публичността не е толкова задължителна, те донякъде запазват своя конфиденциален характер. Докторантът концептуално разглежда видовете реторическа аргументация при политическите преговори и голямата роля на знанията, културата, емоциите и психическата устойчивост на преговарящите. Извършеният задълбочен сравнителен анализ на реторическата аргументация при политическите и бизнес преговорите несъмнено е научен принос на този дисертационен труд.

Третият научен принос е сериозната практическа аргументация на основните теоретични постановки по отношение на екипното обезпечаване на политическите и бизнес преговори. Докторантът има ценен личен опит в създаване на екипи от различни националности, в рамките на международното позициониране на определен продукт и неговото въвеждане на конкретен пазар. Този негов опит му позволява да изследва в дълбочина мястото и функциите на реторическата аргументация при политическите и бизнес преговори. А също и създаването и операционалното управление на виртуални екипи в условията на преговори, проследяване на тяхното изграждане, взаимодействие и функциониране. Личните знания и практически опит на докторанта усилват и валидизират аргументацията на неговите основни тези и виждания, и те са научен принос на този дисертационен труд.

4. Публикации по темата на дисертацията.

Докторантът Евгени Иванов е представил **осем научни публикации**, които са направени в *Докторантски четения на Софийския университет*,

научни сборници и доклади на международни научни конференции. Те изцяло отговарят на изискванията, които се предявяват към една докторска дисертация

5. Въпроси и препоръки към дисертацията

Имам следните въпроси към докторанта Евгени Иванов:

1. Социалните мрежи Фейсбук и Туитър могат ли коренно да променят реторическата аргументация на политическите и бизнес преговори? И какъв е "реторическият ефект" на туитовете на Доналд Тръмп върху всеобщата представа за съдържание, форма и граници на преговорния процес?

2. В близко бъдеще дали е възможна намеса на изкуствения интелект в политическите и бизнес преговори в световен мащаб?

Основната ми препоръка е този дисертационен труд да бъде издаден, след известна редакция. Той е написан с необходимата научна компетентност, много полемично и с публицистичен език. Ето защо ще представлява интерес за широк кръг читатели- експерти по маркетинг, специалисти по реторика, медии и комуникация, политолози и социолози, изследователи на дигитални медии, практики в сферите на пиара и деловите преговори, просветени читатели. Така той ще получи по- голяма публичност и читатели, и ще има по-голяма практическа полза за развитието на съвременната реторическа аргументация в областта на политиката и бизнеса.

6. Заключение

Представената докторска дисертация действително е оригинално научно изследване, което има свой приносен характер. То е първо по рода си в българските изследвания по реторическа аргументация при политическите и бизнес преговори. Научното изследване се отличава с концептуалност и теоретична дълбочина, то е написано на отличен език и стил, и показва професионалната зрялост и компетентност на автора по отношение на слабо изследван научен проблем у нас.

Докторантът Евгени Иванов има сериозни теоретични познания в областта на изследванията по реторическа аргументация на политическите и бизнес преговори в условията на съвременните дигитални практики и

социални мрежи. Той надгражда над постигнатото в редица други европейски изследвания в тази научна област. Извършеният научен анализ се основава на многобройни и авторитетни научни изследвания, докторантът прави аргументирани научни сравнения, показва висока експертност, умение за формулиране на самостоятелни научни оценки и позиции.

Всичко това ми дава нужните основания **напълно убедено** да препоръчам на уважаемите членове на научното жури да присъдят образователната и научна степен „доктор“ на Евгени Петров Иванов за неговата дисертация на тема: "*Реторическа аргументация в политически и бизнес преговори. Сравнителен анализ*", професионално направление 2.3. *Философия на културата, политиката, правото и икономиката (Реторика на преговорния процес)*.

София, 14 май 2021г.

Подпис:



проф. д-р Маргарита Пешева