

## СТАНОВИЩЕ

за дисертационния труд на Евгени Петров Иванов „Реторическа аргументация в политически и бизнес преговори. Сравнителен анализ“ за придобиване на ОНС „доктор по философия“, ПН 2.3 ”Философия” (Реторика в преговорния процес) с научен ръководител доцент д-р Виржиния Радева от професор д-р Татяна Петрова Батулева-Кънчева, Институт по философия и социология, БАН

### 1. Оценка на качествата на дисертационния текст

Представеният от Евгени Иванов дисертационен труд се състои от увод, четири глави, заключение и библиография. Той е в обем от 228 страници. Налице е коректно позоваване и пълноценно използване на цитираната богата литература, която включва повече от 100 заглавия както на български, така и на английски език. Още в увода на изследването проличава опитът за **концептуално прецизиране** при дефинирането на обекта и целите, както и избора на **адекватна методология**. Откроява се актуалността на темата, продиктувана от факта, че в условията на глобализация и интеркултурен диалог нараства значимостта на преговорите; те наред с това, се реализират в една все по-комплексна обстановка, при променлив баланс между корпоративен, национален и наднационален интерес.

В първа глава „Същност на преговорите. Реторическа аргументация“ (7-81с.) се задава теоретичната рамка на изследването и се обосновава същността на реторическата аргументация в преговорите като форма на комуникация. Посочват се различията, структурата, етапите, стратегиите (конкурентни и кооперативни), тактиките, присъщи на преговорния стил, обосновава се разликата между аргументацията (визираща определена аудитория) и доказателството (чиято цел е истината). Иванов анализира особеностите на дистрибутивните и интегративните преговори, очертава спецификата и бъдещите развития на екипните преговори (обвързването им с креативност и партньорство), подчертава ролята на стратегията и самоконтрола като част от емоционалната интелигентност и "критична компетентност", необходима при водене на преговорите.

Втора глава „Бизнес преговори. Междукултурно сътрудничество и различия“ (81-128 с.) продължава конституирането на теоретичния инструментариум на изследването, като ситуира проблематиката на преговорите в междукултурен контекст, задаващ различни комуникационни модели: специфичното възприятие на времето, доминирането на индивидуалистичен или колективистичен модел и др.: различните възгледи за културата предполагат и различни модели на комуникация и различно въздействие върху преговорната среда.

Глава трета от дисертацията "Корпоративна култура, виртуални екипи и управление (131-164 с.) е пример за плодотворен баланс между теоретична информираност и практически опит. Тук особено ценен е анализът на уникалния по рода си виртуален екип, чиято значимост в

условията на непрестанно глоболизираща се бизнес среда все повече ще нараства. Това се отнася и до анализа на особеностите на автентичното лидерство като стил, при който лидерът е свързващо звено, фасилитатор за оптимизиране на средата, осигуряващ възможността всеки да постигне най-доброто за екипа.

Безспорно най-интересната и приносна част от изследването е четвърта глава "Международни политически и бизнес преговори в контекста на глобалната икономика. Сравнителен анализ" (165-215 с.). В нея дисертантът обосновава необходимостта от съвместяване на "публична и частна комуникация", подчертава ролята на "писмените споразумения" и "многостепенната отчетност" като особености, ключови за политическите преговори; посочва разликата между геостратегически (при държавно участие) и геополитически преговори; обосновава различните степени на убедителност като определеност, вероятност, правдоподобност и възможност и ефекта им в преговорния процес. Предлага цялостен анализ на аналозиите и разликите между политически и бизнес преговори в качеството им на процесуалност, времева ситуираност, обхват, зависимост от контекста, както и на използваната при тях реторическа аргументация, чиито цели варират от търсещ рационален консенсус диалог в името на общото благо до манипулация и сблъсък за надмощие с привличане на средства от други, близки до реториката области.

## 2. Приноси на дисертационното изследване

Съгласна съм с формулираните от докторанта приноси: обосновани, съдържателно експлицирани и, бих казала, дори прекалено скромно формулирани, доколкото наличната литература разглежда други, различни от произтичащите от реторическата аргументация аспекти на преговорния процес в политиката и бизнеса. В този смисъл предложението от Евгени Иванов сравнителен анализ има **новаторски характер**. Дисертационния труд **концептуализира политическите преговори**, като извежда три категории ключови характеристики, включващи контекста, ролята на преговарящите и самия преговорен процес. Иванов дава своя интерпретация и на спецификата на политическите преговори на местно, национално и международно ниво, както и на произтичащите от условията на глобализация аналогии и различия при преговори в областта на политиката и тези в бизнес среда. Изследването е **оригинално**, защото направените в дисертацията изводи се базират не само на добро познаване и **творческа интерпретация на теоретичните източници, но и на собствен практически опит**, получен при реално участие в преговори и изследвания. Към оптималното съчетание на фундаменталност и приложност, на теоретично знание и собствен практически опит може да прибавим и конкретната интерпретация на проблеми като национално/интернационално, локално/глобално в преговорния дискурс.

### 3. Бележки и препоръки:

Нямам съществени бележки към дисертанта. В композиционно и съдържателно отношение представената работа напълно **отговаря на изискванията за дисертационен труд**. Препоръките имат за цел формално оптимизиране на текста с оглед негово бъдещо развитие и публикуване под формата на монографично изследване, естествено след като бъдат изчистени някои повторения, езикови грешки и стилови несъвършенства. В увода очакването е за по-точно **разграничаване на обекта и предмета** на изследването, както и за дефиниране на **конкретни задачи** (произтичащи, но несъпадащи) с коректно посочените цели : всъщност те имплицитно присъстват в текста, но се нуждаят от по-ясно експлициране. Считам, че приносите може да се разгърнат по-детайлно. Необходимо е също да се оптимизира пагинацията на главите и параграфите (използването на римски цифри и за едното, и за другото внася объркване). Текстът би спечелил от по-прецизно разграничаване на описанието на основните тези в дадена теория или произведение от цитираната литература и собствените автори изводи.

### 4. Заключение:

Представените от Евгени Петров Иванов публикации са релевантни на отделни аспекти от разработваната тема като: механизми, култура и планиране на трансграничните преговори, ролята на емоциите в преговорния процес, специфика на преговорите в корпоративна среда и др. Те са убедително доказателство, че дисертантът **изпълнява изискуемите от НАЦИД минимални национални изисквания** за придобиване на ОНС "доктор", както и тези, заложиени в Правилника за придобиване на научни степени и заемане на академични длъжности в СУ „Св. Климент Охридски”. Участието на Евгени Иванов в редица общоуниверситетски форуми са свидетелство за реална апробация на заложените в дисертационния труд идеи и за устойчиво присъствие в българския философско-реторически дискурс. Те, заедно с дисертационния труд говорят, че докторантът притежава теоретични знания, ерудиция и способност за **самостоятелни научни изследвания в тази сложна, значима и обещаваща интердисциплинарна проблематика**. Авторефератът отразява адекватно съдържанието на представената разработка.

Като имам пред вид качествата на предложения труд „Реторическа аргументация в политически и бизнес преговори”, неговата актуалност и възможности за бъдещи развития, убедено ще гласувам на Евгени Петров Иванов **бъде присъдена ОНС „Доктор”** по философия в професионално направление 2.3. Философия.

14.05.2021.

Професор дфн Татяна Батулева