

## СТАНОВИЩЕ

За докторската дисертация на тема : „*Ролята на невербалната комуникация в процеса на преговори*” на Десислава Малинова Иванова за присъждане на образователната и научна степен „доктор”

**Професионално направление 2.3. Философия (Реторика).**

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

**Автор на становището:** проф. д-р Маргарита Пешева, преподавател в катедра „*Медии и обществени комуникации*“, УНСС.

### **1. Актуалност на избраната тема за дисертация**

Представената дисертация е много актуална, защото в нея се прави теоретичен анализ и осмисляне на ролята на невербалната комуникация в процеса на преговори. Докторантката Десислава Иванова разглежда и обобщава голям теоретичен материал, като същевременно е направила и две социологически анкети, основани на качествени и количествени методики с висши мениджъри на фирми у нас и в САЩ. Тези приложни изследвания ѝ дават възможност да формулира интересни изводи за невербалната комуникация и нейното участие в развитието на днешната бизнес среда.

Актуалността на избраната тема се дължи и на факта, че невербалната комуникация е системно подценявана в процеса на преговорите, което прави това научно изследване особено ценно и важно. Докторантката показва задълбочени теоретични познания в традициите и новостите в реториката, в съвременните практики на бизнес преговорите и необходимостта те да се разгледат и от гледище на невербалната комуникация.

Докторантката Десислава Иванова показва отлично познаване на този проблем в научната литература, тя има задълбочени познания в областта на реториката и ораторското изкуство, както и в сферата на воденето на преговори, и най-вече- в сферата на невербалната комуникация. Дисертацията е написана с професионална компетентност, в нея се представят различни школи и течения, и се цитират многобройни

източници, разглеждат се идеи и хипотези на редица известни изследователи, което показва прецизност при осъществяването на това научно изследване на твърде интересен социален проблем.

## **2. Структура и съдържание на дисертацията.**

Дисертацията се състои от увод, четири глави, заключение, три приложения и библиография, която съдържа **172 заглавия**, от които **107 заглавия** на кирилица и **65 заглавия** - на латиница. В тях се включват интернет статии, а също и онлайн ресурси. Като обем, структура, научни цели и задачи, библиография и реализирани социологически анкети, дисертацията изцяло отговаря на изискванията на *Закона за научните степени* и звания. Много интересни и с приносен характер са трета и четвърта глава на дисертацията, които са посветени на техниките на въздействие и невербалната комуникация, както и на проведените анкети (с качествени и количествени методи) с бизнес мениджъри на български и американски компании по отношение на мястото и ролята на невербалната комуникация в хода на бизнес преговорите.

Докторантката Десислава Иванова правилно използва интегрална методология за постигане на своите научни цели и задачи. Тя си служи с метода на научния анализ и синтез, с реторичния аргументативен анализ, с анкетното допитване, основано на количествени методики, на полустандартизирано интервю с целева група, основано на качествени методики. Умелото съчетаване на теоретични и социологически методи усилва доказателствената част на дисертацията, прави валидни направените в нея научни изводи и обобщения. Докторантката успява да развие и докаже, че невербалната комуникация тепърва ще се налага в процеса на преговорите. Данните от социологическата анкета показват, че голяма част от участниците в нея, макар и на теория да са запознати с техниките на невербалната комуникация, не знаят как да ги прилагат, за да направят преговорния процес по-ефективен.

Правилна е тезата на докторантката, че тези, които отделят време за предварителна подготовка преди преговори, по-добре познават влиянието на невербалната комуникация в процеса на преговорите. За разлика от тези, които предварително не се готвят за преговори.

Полученият научен резултат е интересно и практически много полезно научно изследване, което чрез теоретични анализи и анкетни проучвания доказва, че невербалната комуникация тепърва има перспектива за развитие и утвърждаване в хода на преговорите. Наблюденията и научните изводи, направени в това изследване потвърждават тази теза. Част от анкетиранията подценяват количеството *зрителен контакт* и *лицево изражение* на другата страна в хода на преговорите. Друга част от тях по време на преговори пренебрегват *вокализацията* като важна част от невербалната комуникация. Подценява се още *проксемиката* като важен фактор в преговорния процес, т.е. разположението на предмети и хора в пространството, а също основаването на преговарящите на *първото впечатление*, когато решават каква стратегия и подход да възприемат в хода на преговорите.

Дисертацията е написана с теоретична задълбоченост и професионална компетентност, с много ясен език и стил, който показва професионалните познания на докторантката, нейното умение да анализира и систематизира теоретични постановки и емпирични факти, и да прави необходимите научни изводи и обобщения.

### **3. Научни приноси**

Дисертацията наистина е ценно научно изследване, което съдържа няколко основни научни приноси:

**Първият принос** е осъщественият цялостен теоретичен анализ и сравнение на множество научни концепции в областта на невербалната комуникация и процеса на преговорите. Докторантката разглежда и актуализира част от научната терминология в тази област, тя въвежда свои дефиниции за понятия като: „бизнескомуникация“, „преговори“, „въздействие“, „манипулация“, „мотивация“, „първо впечатление“ и др. Този научен подход е интересен, доколкото осъвременява понятийният апарат, необходим в хода на теоретичния анализ и осмисляне на получените резултати от проведената анкета с висши мениджъри.

**Вторият принос** се отнася до теоретичния обзор и сравнение на радица съвременни концепции в областта на невербалната комуникация и някои препоръки на докторантката от практико-приложен характер. Те са

свързани най-вече с обстойното разглеждане на ролята и функциите на невербалната комуникация в процеса на преговорите, които често се подценяват, а в отделни случаи - и не се познават достатъчно. Извършеното научно изследване в тази област е съществен научен принос в областта на професионалната грамотност в хода на преговорния процес, която изисква да не подценява нито един от компонентите на деловата комуникация между преговарящите.

**Третият принос** е създадената и успешно реализирана авторска методика, въз основа на специално разработена анкетна карта, която може да се използва и в други изследвания по невербална комуникация в друг вид компании и различни структурни организации, по отношение на тяхната дейност в процеса на преговори.

#### **4. Публикации по темата на дисертацията.**

Докторантката Десислава Иванова е представила **шест публикации** по темата на дисертацията си, които са направени в авторитетни научни издания като: електронно списание „*Медии и обществени комуникации*“, сп. „*Реторика и комуникации*“, теоретичен сборник в чест на създателя на катедра „*Реторика*“ проф. Васил Иванов, *Докторантски сборник 2015г.*, шеста национална научна конференция с международно участие на докторанти, сб. на катедра „*Реторика*“, конференция Гюлечица 2016г.

Тези научни публикации изцяло отговарят на изискванията, които се предявяват към една докторска дисертация.

#### **5. Въпроси и препоръки към докторанта**

Дисертацията е сериозно, професионално аргументирано и интересно научно изследване, към което могат да зададат следните въпроси:

**1. Доколко невербалната комуникация има възможност за равноправно участие с вербалната комуникация в процеса на преговорите?** Как може да се преодолее традиционното подценяване на невербалната комуникация и нейната социално-психологическа роля в хода на преговорния процес?

**2. Кои основни елементи от невербалната комуникация се оказват традиционно подценени в процеса на преговорите- проксемика, кинесика, вокализация или различните видове невербална комуникация, основани на външен вид, звуци, цветове и миризми?**

## **6. Заключение**

Представената докторска дисертация е много оригинално и интересно научно изследване, което е едно от първите в българските изследвания по реторика и невербална комуникация . Докторантката Десислава Иванова показва задълбочени познания на този интересен проблем в научната литература. Тя прави крачка напред в осмислянето на невербалната комуникация в хода на преговорите, като доказва с помощта на специално проведени емпирични изследвания какво е мястото и ролята на невербалната комуникация в хода на преговорния процес.

Докторската дисертация е ценно научно изследване, което ще бъде много полезно на изследователи по невербална комуникация, на специалисти по маркетинг и бизнес комуникация, на експерти по реторика и публични отношения, на специалисти по журналистика и връзки с обществеността. Всичко това ми дава основание **напълно убедено** да препоръчам на уважаемите членове на научното жури да присъдят образователната и научна степен „доктор“ на Десислава Малинова Иванова за нейната дисертация “Ролята на невербалната комуникация в процеса на преговори“, професионално направление 2.3.Философия (Реторика).

София, 4 април 2017г.

Подпис:

проф. д-р Маргарита Пешева