

РЕЦЕНЗИЯ

от доц. д.н. Андреана Ефтимова

Факултет по журналистика и масова комуникация,

СУ „Св. Климент Охридски“

за дисертационния труд

на Ивайло Иванов Карагеоргиев

на тема: „Аргументативен ефект на невербалното поведение“

за присъждане на образователната и научна степен „доктор“ по научна специалност 2.3.

Философия (Невербална комуникация в реториката).

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

Данни за дисертанта. Дисертантът Ивайло Иванов Карагеоргиев е завършил бакалавърската програма „Български и руски език“ и магистърската програма „Културно-историческо наследство на Балканите“ във ВТУ „Св. св. Кирил и Методий“. От 2013 г. е докторант в Катедрата по реторика на Философския факултет при СУ „Св. Климент Охридски“. Ивайло Карагеоргиев е заемал различни професионални позиции в сферата на телекомуникациите, образованието, туризма и журналистиката, които очертават интереса му към комуникациите и въздействието им върху общественото мнение.

Данни за докторантурата. Докторантурата на Ивайло Карагеоргиев е за периода 2013 – 2016 г. Дисертационният труд беше обсъден на заседание на Катедра „Реторика“, проведено на 27.01.2017 г. с разширен състав от хабилитирани специалисти. Публичната защита е насрочена, като са спазени изикванията на ЗРАС с решение на ФС на Философския факултет от 07.02.2017 г., отразено в протокол №5.

Данни за дисертацията и автореферата. Дисертацията се състои от 267 страници, от които 250 страници научен текст и 17 страници, разпределени между съдържанието, библиографията и приложенията към текста. Описани са 264 източника, от които 81 на български език, 71 на руски език, 88 на английски език, както и 24 интернет страници на български, английски, руски и испански език. Авторефератът

отговаря на съдържанието на дисертационния труд и в сбита форма предава основните идеи и постижения на изследването.

Дисертационен труд. В увода на дисертационния труд, както е предвидено в едно научно изследване, се посочват обектът, предметът, задачите, методите и хипотезата на изследването. Много убедително е посочена необходимостта от проучването на аргументативната, а оттука и на убеждаващата функция на невербалните средства, които, както е защитено по-нататък в труда, са специализирани в изразяването на различни значения (денотативни и конотативни, буквални и преносни). Тъй като устната реч е мултимодална по своята природа, т.е. тя е съвкупност от взаимодействащи си знакове, кодирани по различен начин и предавани по различни канали, задачата на докторанта включва необходимостта да се проследи именно влиянието между кодове (вербален и невербален) и канали (аудио- и визуален канал) при реализирането на буквални и индиректни значения в посланията.

Теоретичната рамка на дисертационния труд се разпределя в две глави. В първата глава се уточняват понятийни и терминологични проблеми, свързани с комуникационната теория, реториката, убеждаващото взаимодействие. Постигане е ясното и прегледно представяне на еволюцията в разбирането на понятието *комуникация* (през теорията за монадите на Г. Лайбниц, социалния бихевиоризъм на Дж. Мийд, семиотиката на Б. Тусен, Т. Сибиък, Ф. Сосюр), на комуникационните модели през лингвистичната, психологическата и социално психологическата парадигма (на Р. Якобсон, Дел Хаймс, Д. Шифрин, П. Вацлавик; К. Бюлер, Фр. Шулц фон Тун и Р. Тауш; Ласуел, Ч. Христов), на убеждаващата комуникация (теориите на убеждаването на Ховланд, Джанис и Кели и на Х. Келман, теорията за когнитивния отговор на Грийнуолд, теорията за убеждаването като символичен процес на Р. Перлоф и най-влиятелните модели на убеждаващата комуникация – моделът за вероятността от обмисляне и евристично-систематичният модел). Вероятно ангажирането с по-категорична критична перспектива към разгледаните модели и схващания би намалило впечатлението за учебнически обзор и би извело на преден план проблематизирането на онези страни от тези теоретични модели, чрез които се обяснява аргументативният ефект на невербалното поведение. Опит за авторов критичен поглед към изложените теории е направен впрочем в изводите, но съвсем бегло. Уговарянето на терминологичното значение на лексемите *общуване* и *комуникация* завършва с проява на научно здравомислие, като термините се приемат за синонимни. Бих насочила

вниманието на докторанта към необходимостта от прецизиране и разграничаване на няколко понятия и термини. Например въвеждането на метафори от типа „народен“ език (с. 63) и необуздан език (с.65), чието значение е размито и зад които не стоят ясно посочени езикови специфики. Необходима е и замяната на руския термин „литературен език“ с възприетия в българската лингвистична традиция термин „книжовен език“ в изрази от типа „чужд“ език, дори когато той е литературният“ (с. 67).

Във втората глава на изложението се прави обстоен преглед на определенията, класификациите, функциите и изследванията на невербалната комуникация. Идеята, че невербалната комуникация не е специализирана само в предаването на емоции, а предлага и средства, които подпомагат аргументативния ефект на речта, е смела и иновативна. Бих подкрепила извеждането и доказването на тази идея да бъдат специално обособени като приноси на дисертацията. Специално отбелязвам, че прегледът на межкултурните различия в невербалното поведение е особено важен заради направените в трета глава анализи и съпоставки на невербалното поведение на политици от различни националности и култури. В тази глава са прокарани и междутекстови връзки (например препратката към модела на Вацлавик – с. 111), които създават впечатлението за споен и конципиран текст. Към обсъдената в тази част формула на Албърт Мехрабиън за съотношението между вербалните и невербалните средства в комуникацията е прибавен и критичен поглед (с. 99) чрез препоръчаната на вътрешната защита от мен статия, в която критически се интерпретира метаморфозата на формулата на А. Мехрабиън до „езотерична формула“ и „масово споделян фактоид“, чието спекулативно оповестяване и популяризиране нанася сериозни вреди върху реалното изследване на участието на невербалните средства в комуникацията (вж. статията на проф. д-р Антон Гецов „Факти и фактоиди в научния дискурс“ в сб. „Проблеми на устната комуникация“, кн.9, том I, 2013, с. 263-280). По този начин докторантът се дистанцира от иначе „доверчивото“ репродуциране на тази формула в почти всяка разработка по въпросите на невербалната комуникация. Тъй като в лингвистиката се преосмисли функцията на т.нар. думи паразити и се осъзна тяхната прагматична функция (заради това се говори вече за филъри, прагматични маркери и пр.), мисля, че е време да се преосмислят терминологичното означение и функциите и на жестовете паразити, като интерпретацията им би могла да отиде отвъд обсъждането само на негативното им участие в комуникацията (вредят, създават шум, с. 138).

Третата глава очертава невербалните параметри на харизмата през схващанията на М. Вебер, А. Уилнър, Р. Линк, М. Лери, А. Гитър, Х. Блек и Дж. Фишман, Ъ. Хофман, А. Авамлех, Д. Гилфойл, Р. Барт. Любопитна е тезата за т.нар. „синтетична харизма“, предложена от Р. Линк (с. 189), която включва като елементи на харизмата не само личностните качества (вербално и невербално поведение), но и взаимодействието между организаторите на политическите кампании и средствата за масова информация. Идеята за комплексното влияние на средата за реализирането на харизмата на политическите лидери развиват и други учени (например още Плутарх забелязва ролята на предварителната информация за личността за формирането на отношението към нея – с. 198). Що се отнася до невербалното поведение като съставка на харизмата, моделът за реализация на харизмата на Р. Авамлех акцентира върху такива невербални средства, участващи в изграждането на харизмата, като усмивката, зрителния контакт с аудиторията, уменията за използване на пространството и външния вид (с. 191). В критическа интерпретация на модела Ивайло Карагеоргиев предлага свои допълнения по отношение на невербалното поведение с аргументативен ефект на адресанта – пози, физически характеристики и др., както и допълнения на Д. Гилфойл (за емоционалната интелигентност, за дикцията на комуниканта), Ч. Импарато (за т.нар. вокален далтонизъм), които отвеждат до проблема за несъответствието на вербалните и невербалните сигнали и влиянието им върху смисъла и аргументативния ефект на съобщенията. Вследствие на това докторантът обобщава, че „очевидно харизмата на личността се повишава, когато е налице синхрон на словото с невербалното и/или на една част от невербалното с друга негова част“ (с. 200). Съществени за работата ми се струват и разсъжденията за съотношението на емоционалното и рационалното в осъществяването на аргументативния ефект, както и поставянето на въпроса за (не)възможността за достатъчно обективни критерии за оценка на посланията (с. 193).

Заключението, че „Невербалното може да създаде впечатление за недостатъчност или противоречие в доказателствата, без такова да е налице на текстово равнище“ (с. 191), е отправна точка в последвалите анализи на предизборни дебати между политици (Хилари Клинтън и Барак Обама, Барак Обама и Мит Ромни, Доналд Тръмп и Хилари Клинтън, Румен Радев и Цецка Цачева). Аргументната схема за симптоматичност на Емерен, Готендорст и Гарсен има висока обяснителна стойност за способността на невербалната комуникация да играе ролята на аргумент (с. 198). Спектограмите са обективна илюстрация за употребата на определени

паралингвистични средства, но ми се струва, че не са достатъчно обяснени и използвани като доказателствен материал в анализа. Затова пък кадрите от дебати са интерпретирани пространно и сериозно. Включването на ораторските портрети на Владимир Путин, Фидел Кастро и Адолф Хитлер създава контекст, в който са възможни съпоставки на модели на поведение и отгласвания от тях. Препоръчвам в изводите и обобщенията на тази глава да се изведат не толкова обобщения на теоретични постановки, а по-скоро да се ранжират резултатите от практическия анализ на поведението на политическите лидери в дебатите и от съпоставката им.

Накрая отчитам трудността на докторанта да формулира собствените си приноси. Грите приносни страни, които се предлагат, не отразяват по мое мнение действително важните постижения на работата. Комуникативните модели от лингвистиката и психологията много отдавна се прилагат в изследването на реторическото взаимодействие. Анализът на невербалното поведение на кандидат-президентите не е принос, а изследователска задача. Много по-съществен ми се струва изводът, че невербалното поведение може да създаде впечатление за недостатъчна аргументираност, въпреки че тя е реализирана в текста, или обратното, да убеди събеседника в отлично проведена аргументация, без тя да е прокарана на вербално равнище. В дисертационния труд има приносни резултати, чието артикулиране е важно за настоящата процедура, но липсата му не отменя тяхното наличие в текста.

Имам и два въпроса към докторанта.

Кой участник в кандидатпрезидентските двойки, които се анализират, се възползва най-пълноценно от аргументативния ефект на невербалните компоненти?

Въз основа на направените наблюдения над тримата политици – Хитлер, Кастро и Путин – коя част от невербалното поведение се оказва най-важна за изграждането на техния харизматичен публичен образ?

Публикации и участия в научни форуми. Публикациите на Ивайло Карагеоргиев са четири и са по темата на дисертацията. Една от тях е резултат от доклад в международна конференция. Другите са приети и отпечатани в специализирано списание и сборник по проблемите на реториката и обществените комуникации.

Заклучение. Като имам предвид важността и актуалността на разгледаната проблематика, проучването на голямо количество научни източници по темата, както и извършеното наблюдение над предизборни дебати и публични речи, предлагам на

членовете на уважаемия Катедрен съвет да присъдят на Ивайло Иванов Карагеоргиев образователната и научна степен „доктор“ по научна специалност 2.3. Философия (Невербална комуникация в реториката).

A handwritten signature in blue ink, consisting of stylized, cursive letters, likely representing the name of the signatory, Doct. Dr. Andriana Efthimova.

27.03.2017 г.

доц. д.н. Андреана Ефтимова
ФЖМК, СУ „Св. Климент Охридски“