

С Т А Н О В И Ц Е

от доц. д-р Цветан Кулевски

за дисертационен труд на тема

АРГУМЕНТАТИВЕН ЕФЕКТ НА НЕВЕРБАЛНОТО ПОВЕДЕНИЕ

за присъждане на образователната и научна степен „доктор“ по професионално направление 2.3 Философия (Невербална комуникация в реториката) , съгласно Заповед № РД 38 – 120 / 10.02.2017 год.

на Ивайло Иванов Карагеоргиев

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

Проблемът за невербалната комуникация на съвременния етап от развитието на реториката се смята за значим и актуален. По тази причина докторантът е насочил полето на своите научни интереси към аргументативния ефект на невербалното поведение. Обект на неговото изследване е комуникацията между хората, в частност – нената невербална съставка. А като предметна област на анализа си той е открил аргументативният ефект на невербалното поведение.

Целта на докторанта е проста и ясна: потвърждаване или отхвърляне на тезата, че невербалното поведение може да изпълнява аргументативна функция и чрез него би могло да се осъществява убеждаващо въздействие. От тази цел автора формулира няколко задачи: да проследи някои теоретични изследвания в областта на невербалната комуникация; да изведе и обособи базисни понятия в полето на реторическата комуникация; да предложи анализ на комуникативни ситуации от общественения живот, чрез които да търси потвърждение на своята теза.

Докторантът се е опитал да разграничи в етимологичен план понятията за общуване и комуникация. Като се опира на дефинитивни определения на Готфрид Лайбниц, Кристиан Волф, Джордж Мийд, Фердинанд дьо Сосюр, той стига до извода, че за предстоящия анализ те

се припокриват и ще се ползват като синоними. Интересен е подходът на докторанта да представи от реторическа гледна точка някои от комуникативните модели на Роман Якобсон, Дебора Шифрин, Пол Вацлавик, Карл Бюлер.

В работата е направено ясно разграничение между междуличностната и масовата комуникация. При междуличностното общуване комуникаторите са ясно и отчетливо персонализирани, докато при масовата комуникация тази персонализация отсъства. В тази част от дисертационния труд е направен опит за теоретичен обзор на развоя на реториката през столетията. Представени са основни изводи и постижения на Аристотел, Цицерон и Квинтилиан. Акцентирано е върху определящата роля на аудиторията в процеса на реторическата комуникация. Разгледани са потребностите, мотивите и целта при функционирането на аудиторията.

Докторантът разглежда „убеждаващото въздействие“ като синоним на „реторическото общуване“, с което съм напълно съгласен. Като се позовава на М. Блек, докторантът дефинира „убеждаването“ като синоним на „оправдана вяра“ – за която има: аргументи, доводи и основания. За да осветли по-детайлно теорията за убеждаването, авторът представя накратко концепциите на Ховланд, Джанис и Кели.

Докторантът достига до съществен извод, че ако се получи разминаване между предварителната информация на аудиторията за оратора и вербалното и невербалното му поведение по време на произнасянето на речта, е много вероятно тя да застане нащрек и да повиши своята критичност към ораторското послание, „затваряйки“ частично или изцяло „шлюза“ на доверие към оратора.

Втората част на дисертационното изследване е посветена на теорията за невербалната комуникация. Много добре са изведени и обособени отделните сфери, като : кинесика, проксемика и вокализация. Акцентът на автора е насочен към възможностите за осъществяване на аргументативен ефект от страна на различните невербални елементи. Невербалната комуникация е анализирана в паралел с паралингвистиката. Това са всички форми на невербално поведение при хората, отнасящи се към речевото общуване.

Авторът възприема тезата, че комуникацията съдържа два едновременно протичащи потока: „символен“, който е заучен, преднамерен и пропозиционен; и „спонтанен“, който е биологично обусловен, директен, непропозиционен. Много отчетливо са открити и функциите, които невербалната комуникация може да изпълни.

Подобаващ акцент е направен и по отношение на невербалната комуникация в контекста на мултикултурното общуване. Още преди време Чарлс Дарвин откроява подобията в експресивните движения на хората с различни културни традиции. Тези особености се приписват на определени вродени механизми. Стига се до извода, че шестте основни емоции: радост, учудване, мъка, гняв, отвращение и страх – се разпознават почти еднакво от представителите на различни културни общности.

Освен на кинесиката и проксемиката, докторантът е насочил своето изследване и върху проблемите на вокализацията. Той е разгледал интонацията на гласа като комплексно звуково явление, което в речта функционира на равнището на фразата, чрез промени на своите честотни, интензитетни и темпорални характеристики, възприемани субективно като промени в мелодиката, силата и времетраенето на сегментните единици. В изследването е отделено специално място на мелодиката, силата на гласа, тембъра, темпа на речта, ударенията, ритъма, тона и паузите.

По-нататък анализът на автора е допълнен с някои други видове невербална комуникация, като: външен вид, първо впечатление, физически дадености на личността и допълнителни аксесоари. Описват се и някои стереотипни вярвания, битувачи в обществото.

Третата част на изследването е насочена към аргументативния ефект на невербалното поведение. Подробно е изяснено понятието „харизма“. Предвид на голямото разпространение на масовата комуникация, са анализирани и понятията „телегеничност“ и „радиофоничност“. Направен е и комуникативен срез на невербалното поведение на Хилъри Клинтън, Барак Обама и Доналд Тръмп. Авторът прави и кратки ораторски портрети на Владимир Путин, Фидел Кастро и Адолф Хитлер.

Анализирани са невербалните елементи в поведението на основните претенденти за президентския пост в България и САЩ: Румен Радев, Цеца

Цачева, Доналд Тръмп и Хилъри Клинтън, като са проследени предизборните им дебати.

Авторът разглежда феноменът на харизмата като съвкупност от елементи на невербалната комуникация, а „аргументативната стойност“ на тези елементи се осмисля като основа за неговото изграждане. За целта в цялостния контекст на изследването се изгражда своеобразен теоретичен модел, който позволява на докторанта да приложи известни комуникативни модели от лингвистиката и психологията да бъдат успешно приложени в процеса на осъществяване на реторическото общуване.

Изключително интересен е замисълът на докторанта да насочи вниманието си за изясняване на приликите и разликите между вербалните и невербални компоненти на реторическото общуване. На тази база той стига до основателният извод, че невербалният канал за комуникация има „право“ на самостоятелно съществуване и по тази причина е превърнат в самостоятелен елемент и предмет на научно изследване.

В ъ п р о с и: **1.** Може ли да се каже какъв е процентния относителен дял на невербалното поведение на оратора спрямо общия аргументативен ефект в процеса на реторическото общуване? **2.** Каква би била етимологичната разлика между понятията: „аргумент“, „аргументация“ и „аргументативен ефект“?

О б щ и з в о д: Представеното научно изследване е добре структурирано, логично обосновано и носи завършен характер в своята цялост. Анализите на докторанта са ясни и подплатени с необходимата аргументация. Това ми дава основание да изразя своето *категорично становище*, че настоящият дисертационен труд отговаря на условията и изискванията за присъждане на Ивайло Карагеоргиев на образователната и научна степен „доктор“. Ще *гласувам* с „**ДА**“ по време на публичната му защита.

13.04.2017 год.

Автор на становището: **доц. д-р Цветан Кулевски**