

Н.А. ЗИНКОВ

## ПОЛИТИЧЕСКАЯ КОММУНИКАЦИЯ ПРЕЗИДЕНТОВ В. ПУТИНА И Д. ТРАМПА: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

***Аннотация.** В статье рассматриваются конкретные стратегии политической коммуникации на примере Д. Трампа и В. Путина. Автор анализирует и сравнивает различные модели поведения и коммуникации политиков, оценивает степень важности той или иной модели для восприятия политика и анализирует актуальность рассматриваемого вопроса в условиях современной политической обстановки. Отмечается, что политическая коммуникация является смежным направлением, сочетающим знания из различных научных дисциплин.*

***Ключевые слова:** политическая коммуникация, стратегия коммуникации, модели коммуникации, факторы, личностные особенности политиков, выборы, Д. Трамп, В. Путин.*

## POLITICAL COMMUNICATION OF PRESIDENTS V. PUTIN AND D. TRUMP: A COMPARATIVE ANALYSIS

***Abstract.** The article deals with specific strategies of political communication on the examples of D. Trump and V. Putin. The author analyzes and compares different models of behavior and communication of politicians, assesses the importance of a particular model for the perception of politics and analyzes the relevance of the issue in the current political environment. It is noted that political communication is a related area, combining knowledge from various scientific disciplines.*

***Keywords:** political communication, communication strategy, communication models, factors, personal characteristics of politicians, elections, D. Trump, V. Putin.*

В условиях современного, динамически изменяющегося глобального политического пространства возрастает роль политической коммуникации и ее стратегий. Стратегия политической коммуникации — одна из основных частей профессиональной деятельности любого политика, от нее зависит его имидж и эффективность проводимых им переговоров и публичных выступлений [1]. На выбор стратегии политической коммуникации влияют личностные качества политика и его жизненный опыт. От выбора коммуникационной стратегии будет зависеть то, как данный политик восприни-

---

ЗИНКОВ Никита Алексеевич — студент факультета политологии МГУ имени М.В. Ломоносова, г. Москва

мается на политической арене, и на какие действия он готов. Кроме того, возрастающая роль политической коммуникации в современном обществе позволила ей занять особую нишу в современной политической науке, сочетающей в себе множество дисциплин. В рамках данного исследования рассматриваются и анализируются особенности политических стратегий и моделей коммуникации Президента Российской Федерации В. Путина и Президента США Д. Трампа, а также факторы, влияющие на выбор этих моделей [2].

\* \* \*

Д. Трамп часто характеризуют как политика-бизнесмена. Он первый президент США в XXI веке, обладающий объемным «бизнес-бэкграундом». То есть, он — в первую очередь, бизнесмен. Д. Трамп ведет себя так, как будто он — человек, для которого нет ничего невозможного. Его бизнес-подход к жизни накладывает отпечаток на его политические решения и коммуникацию. Вся биография Д. Трампа — цепь не только взлетов, но и оглушительных падений. Он пережил три банкротства. Неслучайно, что в автобиографических заметках Д. Трамп уделяет этим поражениям много внимания, особенно часто повторяя слово «выживание». Для его картины мира это очень характерно — он «выживает», борется с бесчисленными противниками за свое «место под солнцем». «Выживание» — это смысл его существования.

С этой точки зрения Д. Трамп сильно выделяется из ряда других западных лидеров. Никто из них не проходил через такое количество кризисов, через которое пришлось пройти американскому президенту. Если большинство европейских политиков выигрывают за счет грамотно проработанной стратегии, которая скрывает их недостатки, то Д. Трамп, наоборот, использует свои недостатки в качестве трамплина. В связи с этим конфликтная среда и кризисы являются вполне приемлемым рабочим пространством для Президента США. Даже в самой острой ситуации он не теряется и всегда способен принимать решения, недаром, получив президентское кресло, он любит повторять: «You're fired!».

Коммуникационная стратегия Д. Трампа в политике имеет ряд своих неповторимых особенностей. Во-первых, он установил прямую связь с избирателями: наиболее очевидным аспектом политической коммуникации Д. Трампа является его общение с использованием Twitter. Он довольно быстро пристрастился к социальной сети. Это помогает ему в какой-то мере избавиться от излишнего влияния СМИ. Предшественники Д. Трампа нуждались в том, чтобы пресса транслировала необходимые им сообщения, поэтому они уделяли внимание журналистам, даже вопреки негативному отношению прессы к ним. У Трампа нет прямой зависимости от средств массовой информации, которая была у его предшественников [3]. Во-вторых, Д. Трамп не особо беспокоится о мнении экспертного сообщества и об

истинности своих утверждений. Предшественники Трампа прежде чем сделать какое-либо заявление, консультировались с экспертным сообществом, опасаясь того, что в противном случае они могут прослыть неквалифицированными политиками. Трамп не видит необходимости иметь в своем офисе даже небольшую часть экспертного сообщества. Эта практика показывает, что для многих избирателей мнение экспертов играет второстепенную роль.

Д. Трамп смог использовать ранее заработанную известность, чтобы обойти средства массовой информации и фильтр экспертного сообщества и напрямую обратиться к общественности. Оказывается, безразличие к экспертной оценке вполне допустимо в рамках современной политической коммуникации.

Д. Трамп — истинный бизнесмен, который принес в политику Соединенных Штатов свою непредсказуемую модель политической коммуникации. Он не стесняется резких заявлений или угроз, легко отрешивается от своих слов. Однако, такая, казалось бы, непрофессиональная, с политической точки зрения, стратегия дает свои результаты — Трамп выиграл выборы у своих конкурентов — профессиональных политиков, притом имеет все шансы быть переизбранным в 2020 году.

\* \* \*

Характеристика В. Путина как политика также имеет ряд своих особенностей. Президент России известен, как весьма жесткий переговорщик, способный последовательно отстаивать свою позицию перед оппонентами, и «сильный, эффективный и прагматичный лидер» [4]. В 2011 году он занял второе место в списке самых влиятельных людей мира по версии журнала Forbes (США). По мнению многих экспертов, В. Путин — «самый раскрученный отечественный бренд» [4]. Именно с ним возникают первые ассоциации, когда упоминают о России в мире. За рубежом его считают непредсказуемым переговорщиком, сильным и изощренным тактиком, который добивается целей, переигрывая оппонентов. Считается, что основу тактики переговоров В. Путина заложила служба в разведке, которая формирует такие важные для переговорщика качества, как хладнокровие, осторожность, дальновидность, способность просчитывать ходы оппонента.

Проблемной стороной подобной профессиональной социализации является склонность делить окружающих на «своих» и «чужих». На переговорах это трансформируется в стремление создать сплоченную команду из «своих», но в то же время осложняет коммуникацию с партнерами, если они считаются «чужими». Российский Президент стремится создать «свою» команду, найти союзников, партнеров, как в большой политике, так и на переговорах.

На переговорах В. Путин действует в команде, последовательно отстаивая свою точку зрения, находит нужные аргументы, помогающие превратить партнеров в союзников.

В настоящий момент остро-конкурентная политическая ситуация провоцирует политиков на жесткую переговорную игру. В таких условиях сдержанно-осмотрительный, а порой и достаточно жесткий личностный стиль В. Путина, подкрепленный колоссальным опытом политической коммуникации, помогает России решать сложные международные вопросы, последовательно отстаивать национальные интересы.

\* \* \*

В рамках данной статьи сравнение коммуникативных стратегий Д. Трампа и В. Путина проводится по трем критериям: коммуникация с избирателями, коммуникативные стратегии на дебатах и коммуникация с другими главами государств.

*Коммуникация с избирателями* — одна из важнейших сторон коммуникативной политики каждого президента. В сравнении данного аспекта на примере американского и российского президентов каждый раз большую роль играет политическое устройство государства и его избирательные традиции.

У В. Путина существует официальный аккаунт в такой социальной сети, как «Twitter»<sup>1</sup> и личный сайт «putin.kremlin.ru»<sup>2</sup>. Помимо этих средств, Путин довольно часто обращается к населению посредством проведения больших пресс-конференций, «прямых линий» и ежегодных посланий к Федеральному Собранию и населению, во время которых досконально вникает в каждый вопрос и проблему, при этом полностью открыт для своих избирателей и слушателей. Во время различных чрезвычайных ситуаций Президент России проводит личные встречи с населением и государственными служащими, берет под личный контроль наиболее серьезные происшествия. Коммуникация с населением — важное направление в деятельности Президента России, которая занимает большую часть всех его встреч. Однако, как правило, они носят характер «решение проблем одного человека», лишены какой-либо предвыборной агитации.

Д. Трамп также имеет официальные аккаунты в социальных сетях «Twitter»<sup>3</sup>, «Facebook»<sup>4</sup>, «Instagram»<sup>5</sup>, которые он, в отличие от Президента России, ведет лично. Роль социальных сетей у Трампа намного выше, чем у Путина. На них держится немалая часть избирательной кампании Президента США и его коммуникация со своими гражданами и предста-

<sup>1</sup> Страница В.В. Путина в «Twitter» [Электронный ресурс] // <https://twitter.com/kremlinrussia> (Дата обращения: 10.03.2019 20:00).

<sup>2</sup> Официальный сайт В.В. Путина [Электронный ресурс] // <http://putin.kremlin.ru/> (Дата обращения: 10.03.2019 19:30).

<sup>3</sup> Страница Д. Трампа в «Twitter» [Электронный ресурс] // URL: <https://twitter.com/realdonaldtrump> (Дата обращения: 15.03.2019 21:30).

<sup>4</sup> Страница Д. Трампа в «Facebook» [Электронный ресурс] // URL: <https://ru-ru.facebook.com/DonaldTrump/> (Дата обращения: 16.03.2019 20:30).

<sup>5</sup> Страница Д. Трампа в «Instagram» [Электронный ресурс] // URL: <https://www.instagram.com/realdonaldtrump/?hl=ru> (Дата обращения: 13.03.2019 18:00).

вителями других стран. В социальных сетях для Трампа основным направлением является коммуникация с избирателями, публикация официальных заявлений, ответы на некоторые вопросы. Статус «поста» Д. Трампа в социальной сети — это официальное заявление президента, хотя мы не раз наблюдали, как Трамп с удивительной легкостью отказывался от своих заявлений [5].

Во многом коммуникация в социальных сетях заменяет Президенту Америки личные встречи и пресс-конференции с гражданами. В рамках данного исследования не обнаружены примеры, которые показывали бы участие Президента США в жизни конкретной семьи или человека. Однако, встреч с избирателями и различных публичных выступлений у него больше, чем у В. Путина. Д. Трамп имеет оригинальную стратегию коммуникации с гражданами, которая имеет ряд своих особенностей, присущих только ему. Стратегия В. Путина — более «классическая», но также имеет свои характерные черты.

\* \* \*

*Коммуникативные стратегии на дебатах* играют большую роль в формировании имиджа президента, создавая некое предварительное впечатление о его предпочитаемой стратегии общения. Поведение политика на дебатах может дать значительный объем информации о личных и профессиональных качествах политика.

Так, большую роль в избирательной кампании 2016 года в Америке сыграли дебаты Д. Трампа и Х. Клинтон [6]. Поведение и модель коммуникации американского президента характеризуют его стратегию ведения политических дебатов. Трамп ведет дебаты в характерной ему агрессивной манере. Как правило, он использует тактику оценочного комментария, главной задачей которого является захват коммуникативной инициативы. Д. Трампу свойственно нарушать регламент дебатов, перебивать соперника, использовать оскорбления — все эти приемы отлично прослеживались в рамках теледебатов Трампа и Клинтон.

С точки зрения риторики, как, впрочем, и с точки зрения политологии, Д. Трамп — реакционер. Одна из главных задач его стратегии заключается в завоевании у аудитории статуса «своего парня». Стиль американского Президента постоянно предлагает зрителям и слушателям сделать выбор: «Вы со мной за новую великую Америку или с этим оппонентом?». Создание такого контрастного фона позволяет политику лучше донести свои идеи до аудитории, да еще и дискредитировать соперника. Для Трампа характерен прием повышенной громкости, который позволяет ему перехватить инициативу в диалоге и подавить оппонента.

Оценить коммуникацию В. Путина в рамках данного критерия крайне затруднительно, так как он всегда отказывался от участия в политических дебатах, ограничиваясь заочной полемикой. Участие В. Путина в дебатах

ограничивается форматом «вопрос — ответ» на конференциях. Один из самых ярких примеров подобного рода — прямой вопрос К. Собчак об оппозиции, который на ежегодной (традиционной) пресс-конференции был обращен непосредственно к Президенту России.

Речи В. Путина в рамках оппонирующих заявлений насыщены метафорами и сравнениями [7]. Он часто отсылается к прецедентам, сравнивая те или иные ситуации с похожими событиями в других странах. В. Путин, как и Д. Трамп, делает все возможное, чтобы захватить инициативу ведения дискуссии. Он не мешает выступать своим оппонентам, как это делает Трамп, но может позволить себе изредка перебивать оратора, вставляя реплики и даже колкости. Основная его тактика — дискредитация оппонента, разгром его аргументов и представление своего видения решения данной проблемы. Довольно часто В. Путин доводит до абсурда аргументы оппонента и переводит русло диалога на комфортное ему пространство.

Как правило, ведение дебатов Президента России сводится к монологу, где он сам решает, о чем и как будет говорить. Отсутствие примеров открытых споров В. Путина и его оппонентов связано с занимаемой им должностью, однако является причиной для недовольства оппозиции и значительно осложняет анализ поведения В. Путина на ринге политических дебатов.

Политико-коммуникационная стратегия политических лидеров с другими главами государств и высшими должностными лицами является политическим аспектом, значение которого трудно переоценить. Именно в этой коммуникации лучше всего просматриваются личностные качества и особенности политика.

Д. Трамп в большинстве случаев в переговорах с зарубежными лидерами придерживается тактики общения, которую он сам вывел по собственному опыту. Главный принцип его переговоров — вести дела только с равным себе, то есть с тем человеком, который действительно что-то решает. К переговорам на международном уровне Д. Трамп готовится по всем нормам стратегии ведения переговоров: его трудно обличить в незнании темы или недостаточности информации о собеседнике.

Один из важнейших пунктов проведения переговоров — модель поведения, которую для себя выбирает политик. В своих книгах Д. Трамп говорит о том, как нужно вести себя на переговорах: «Преуменьшайте свои достоинства и достижения. В бизнесе никогда не следует уподобляться бульдозеру и действовать нахрапом» [8, с. 105]. На практике вряд ли можно сказать, что Президент США следует своему принципу: Трамп — крайне эмоциональный человек и сдерживать себя, когда задета его гордость, ему крайне тяжело, что является большим минусом для переговорщика.

Основной принципом переговоров для Президента США, который он вывел, еще будучи бизнесменом, выступает принцип консенсуса, предполагающий обоюдную победу сторон. Данная тактика — огромный плюс для проведения переговоров, и если Трамп будет ее придерживаться, то

она может способствовать разрешению многих конфликтов, в том числе и международных.

Если на стиль ведения переговоров Д. Трампа влияет его бизнес-прошлое, то В. Путин — эталон дипломата в политике. Почти все мировые лидеры его признают одним из сильных переговорщиков на мировой политической арене [9]. Президент России известен как жесткий собеседник, умеющий эффективно отстаивать национальные интересы. Это сильный, эффективный и прагматичный лидер.

Главным компонентом личности В. Путина, влияющим на ведения им различного рода переговоров на высшем уровне, является устойчивое равновесие мотивов власти и достижения целей. При этом ни один из них не выступает в роли доминирующего фактора. Как правило, политики такого типа сочетают в себе умение сосредоточиться на исполнении деловых и профессиональных обязанностей с навыками ориентироваться в политическом процессе в целом и в переговорных перипетиях, в частности, и приспособливаться к быстро меняющейся ситуации. Он не одержим властью, хотя, несомненно, осознает ответственность, которую из этой ответственности проистекает, и умеет употреблять властные ресурсы для достижения поставленных целей. Президент В. Путин склонен сводить переговоры к теплому климату межличностных отношений. Он редко конфликтует и, с готовностью оказывая содействие, в том числе и оппонентам, стремится к спокойствию и стабильности в обществе.

Одним из самых важных аспектов ведения переговоров является умение внимательно слушать собеседника. Этой тактикой В. Путин владеет в совершенстве. Он не перебивает собеседника, дает ему возможность полностью высказать свою точку зрения и аргументировать ее. Возможно, в большей степени именно этим умением он зарекомендовал себя как талантливый переговорщик. Важным является и тот факт, что он умеет не только слушать, но и делиться информацией путем использования остроумных шуток, которые заставляют обратить внимания на его высказывания и позволяют брать инициативу переговоров в свои руки [10].

Стоит добавить, что в своих выступлениях В. Путин любит импровизировать, отвечать оппонентам острым словом, но никогда не оставит оскорбление или сарказм без ответа. В этом случае он может использовать острые фразы, быстро ставящие оппонента на место. Достаточно вспомнить его ответ американскому президенту Б. Обаме, по словам которого, в российско-американских отношениях «Путин одной ногой опирается на старые принципы ведения дел, а другой — на новые»<sup>6</sup>. На эту реплику В. Путин ответил: «Что касается стоять одной ногой в прошлом, а другой впереди, у нас в народе есть такое не очень литературное слово: мы враскорячку не

---

<sup>6</sup> Интервью Б. Обамы информационному агентству «AP» [Электронный ресурс] // Информационное агентство AP. 2009, 2 июля. URL:<https://www.ap.org/en-us/> (Дата обращения: 20.03.2019. 17:00).

умеет стоять. Мы твердо стоим на ногах и всегда смотрим в будущее. Это особенность России»<sup>7</sup>.

Главными характеристиками В. Путина как переговорщика являются развитое чувство реальности, настойчивость в достижении цели, способность делать равнозначные уступки, находить компромисс, принимать решения и брать на себя ответственность за них. Среди характеристик, положительно влияющих на его способности переговорщика, выделяются: образованность, остроумие, владение иностранными языками, сдержанность, способность взвешивать свои суждения и точно формулировать мысли. Роль В. Путина на переговорах можно обозначить понятиями «решатель задач» и «эффективный коммуникатор» [11].

\* \* \*

Таким образом, в политико-коммуникационных стратегиях В. Путина и Д. Трампа присутствуют и схожие черты. Это может способствовать становлению конструктивной коммуникации между двумя президентами, а, следовательно, и решению международных проблем [12]. Однако оба политика — сильные лидеры с устоявшимися взглядами, твердо защищающие интересы своих стран, поэтому для налаживания коммуникации лидерам необходимо большее количество личных встреч, на которых они бы смогли наладить личную коммуникацию, и на основе этого разрешить противоречия между странами.

### Список литературы

1. Грачев М.Н. Политическая коммуникация: теоретические концепции, модели, векторы развития: Монография. М.: Прометей, 2004. 328 с.
2. Полозов В.М. Сравнительный анализ политических имиджей на примере В.В. Путина и Д. Трампа // Научный журнал «Студенческий форум», выпуск № 10 (31). С. 62–55.
3. Нахимова Е.А., Чудинов А.П. Основные теории коммуникации. Социальная работа, реклама и связи с общественностью, международные отношения. М.: Флинта, 2015. 162 с.
4. Лукьянов Ф. Владимир Путин — аватар и человек. 03.11.2011 00:00 // [Электронный ресурс] URL: <https://www.forbes.ru/> (Дата обращения: 19.03.2019 19:00).
5. Василенко И.А. Эффективный переговорщик: личностный стиль, стратегии, технологии. М.: Международные отношения, 2017.
6. Тымбаи А.А. Коммуникативные стратегии американских политиков (на примере избирательной кампании 2016) // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Теория языка. Семиотика. Семантика, 2018. Т. 9. № 1. С. 105–123.

<sup>7</sup> Интервью Б. Обамы информационному агентству «AP» [Электронный ресурс] // Информационное агентство AP. 2009, 2 июля. URL: <https://www.ap.org/en-us/> (Дата обращения: 20.03.2019. 17:00).

7. Минаева Л.В., Бондарева Л.В., Валентей Т.В., Варченко В.В., Данилина В.В., Корнеева Ю.А., Луканина М.В., Салиева Л.К. Речевая коммуникация в политике. Флинта: Наука Москва, 2007. 248 с.
8. Чурикова А.Е. Роль личностного фактора в процессе политических переговоров // Вестник Московского Университета. Серия 12. Политические науки. 2010. № 5. С. 116–121.
9. Трамп Д., Макивер М. Думай как миллиардер. Все, что следует знать об успехе, недвижимости и жизни вообще. 3-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
10. Вершинин М.С. Политическая коммуникация в информационном обществе. Научное издание, СПб.: Издательство Михайлова В.А., 2001. 253 с.
11. Дмитриев А.В., Латынов В.В., Хлопьев А.Т. Неформальная политическая коммуникация. М.: «РОССПЭН», 1997. 197 с.
12. Манойло А.В. Модель информационно-психологической операции в международных конфликтах // Право и политика. 2008. № 6. С. 1387–1394.