

Verbalna i neverbalna komunikacija Donalda Trumpa

Varoščić, Lucija

Undergraduate thesis / Završni rad

2018

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **Josip Juraj Strossmayer University of Osijek, Academy of Arts and Culture in Osijek / Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Akademija za umjetnost i kulturu u Osijeku**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:251:333958>

Rights / Prava: [In copyright](#) / [Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-11-09**



Repository / Repozitorij:

[Repository of the Academy of Arts and Culture in Osijek](#)



**SVEUČILIŠTE JOSIPA JURJA STROSSMAYERA
U OSIJEKU
AKADEMIJA ZA UMJETNOST I KULTURU**

ZAVRŠNI RAD

Osijek, 2.7.2018.

(datum predaje rada)

Lucija Varošćić

(Ime i prezime)

SVEUČILIŠTE JOSIPA JURJA STROSSMAYERA
U OSIJEKU
AKADEMIJA ZA UMJETNOST I KULTURU

ZAVRŠNI RAD

TEMA: Verbalna i neverbalna komunikacija Donalda Trampa

PRISTUPNIK: Lucija Varošćić

Osijek, 2.7.2018.
(datum predaje rada)

(potpis)

(popunjava sastavnica)

AKADEMIJA ZA UMJETNOST I KULTURU

ZAVRŠNI RAD

Znanstveno područje:

Znanstveno polje:

Znanstvena grana:

Prilog:

Izrađeno:

Primljeno:

MENTOR:

KOMENTOR:

Mj:

Broj priloga:

PRISTUPNIK:

Mentor:

Predsjednik Odbora

za završne i diplomske ispite:

Sadržaj

Sažetak.....	2
1. Uvod.....	3
2. Tko je bio, a tko je sada Donald Trump?	4
3. Analiza komunikacije Trumpa; perspektiva raznih stručnjaka komuniciranja	6
3.1. Twitter kao neformalna komunikacija.....	8
3.2. Medijska komunikacija Donalda Trumpa	10
4. Verbalni aspekti komunikacije Donalda Trumpa.....	11
5. Neverbalni aspekti komunikacije; Trumpov govor tijela	13
5.1. Prepoznatljivi znakovi i signali neverbalne komunikacije	13
5.2. Rukovanje.....	19
5.3. Poslovno oblačenje.....	21
6. Zaključak	24
7. Literatura	25

Sažetak

Komunikacija je nezaobilazna u današnjem, svakodnevnom životu. Javne osobe, kao što je Donald Trump, stavljene su pod mikroskop medija i vrlo često se proučavaju njihovi verbalni aspekti i neverbalni aspekti komunikacije. Donald Trump je predstavljen kao nova ličnost u javnoj sferi, s obzirom na njegovo razvijanje medijske komunikaciju putem društvenih mreža pa i samim njegovim stavom, ponašanjem i cjelokupnom slikom. Iz tog razloga se stručnjaci zapitkuju u kojem smjeru ide politička komunikacija kakvom sada upravlja Donald Trump. Kombinacijom ove dvije vrste komunikacije, gdje ono što se izgovori u verbalnom dijelu se nadopunjuje u neverbalnom, pa se tako može saznati što se krije iza ekspresije lica ili pokreta ruku, a što možda Trump nije riječima zabilježio.

Ključne riječi: Donald Trump , verbalni aspekti, neverbalni aspekti, medijska komunikacija (Twitter)

1. Uvod

Danas ga gledamo u službi 45. po redu predsjednika SAD-a te kao medijsku ličnost. Od dana kada je potpisao i preuzeo ured pa do danas, moglo se uočiti da je na vlasti novi pristup komunikacije, s obzirom na prijašnje predsjednike. Osim što je potpuno različit od drugih predsjednika u stavu i ponašanja, tako je isto drugačiji što se tiče korištenja društvenih mreža, ponajviše što postaje poznata ikona Twittera, a pretpostavlja se da će promijeniti političku komunikaciju kakvu smo do sada znali. Iako možda ne privlači izgledom i ponašanjem, ipak se štošta može naučiti iz njegove verbalne i neverbalne komunikacije koje su analizirali stručnjaci komunikacija, govora tijela i medija. Danas se zabavljamo njegovim izgledom koji je pomalo neobičan i zabavan, no ako se samo malo osvrnemo na njegovu cijelu sliku, dublje se usmjerimo na njegove široke osmijehe i opuštenu bradu, vidjet ćemo da iza imena Donald Trump ne stoji tek neka nasumično izabrana osoba već da Trump itekako zna što radi, i to radi vrlo vješto, a je li to pozitivno ili negativno ovisi o percepciji osobe. O njegovoj komunikaciji i skrivenim znakovima se upravo bavi ovaj rad osvrćući se na njegove govore, tweetove, izjave pa sve do prepoznatljive ekspresije lica, geste rukama, ali i o sveukupnoj slici koju predstavlja u javnosti i način na koji javnošću barata.

2. Tko je bio, a tko je sada Donald Trump?

Danas ga znamo kao 45. predsjednika Sjedinjenih Američkih Država koji je na vlast došao u studenom 2016. godine nakon Baracka Obame, točnije preuzeo ured 20. siječnja 2017. godine. Puno ime mu glasi Donald John Trump, a rođen je 14. svibnja 1946. godine u Queensu, New Yorku. Donald Trump je najviše poznat kao televizijska ikona i poslovna osoba, točnije vrlo uspješna poslovna ličnost. Opisuje ga se kao energičnog i samopouzdanog dječaka. Već s 13 godina je bio u Vojnoj akademiji što zapravo i opravdava njegovu današnju veliku podršku vojnicima, ali i sam stav u njegovim javnim nastupima (Biography, 2018). S vojnom akademijom je uspio i akademski i socijalno te je tako i postao studentski vođa i ikona atlete. Jednom prilikom je i izjavio da kada se pogleda u prvom razredu i sada, da je skoro pa isti, i da narav nije toliko drugačija od tog doba (Schwartzman, Miller, 2016). Nakon toga je završio Fordham University te Wharton School of Finance gdje je diplomirao kao ekonomist. Još dok je studirao radio je u očevoj tvrtki koju je kasnije naslijedio i preimenovao u The Trump Organization. Sa svojih 25 godina se već počeo vezati u građevinske projekte te se tako i polako popularizirao. Godine 1980. je otvorio Grand Hyatt u New Yorku što ga je najviše proslavilo kao najpoznatijeg graditelja, stvoritelja. Godine 2004. je započeo raditi na NBC televizijskom showu *The Celebrity Apprentice*, odnosno prevedeno na Poznati učenik. Vodio je i Miss Universe te Miss USA do 2015. godine. Prvi početci miješanja u politiku su zabilježeni u ljeto 1987. godine i to tako da mu je pomogao politički organizator za Republičke predsjedničke kandidature, Mike Dunbar, kojega je Sargent (2014) opisala kao čovjeka koji je zaslužan za Trumpovu nikad završenu političku kampanju. Dunbar nije bio zadovoljan kandidatima za 1988. godinu te je pronašao nacrt Trump za predsjednika vjerujući da Trump ima profit od toga da bude predsjednik. Predložio mu je ideju za javni govor na događaju za Republikanske kandidate u New Hampshireu. Dunbar kasnije navodi da je Trump bio prisan toj ideji (Sargent, 2014). Iako je tada bio na strani Demokrata, prešao je u Republikance 1987. godine. Planirao se kandidirati 2000. godine za predsjednika Reformske stranke, pa ponovo javno najavio da će se kandidirati u izborima 2012., što je napravio 2015. Iako je gubio popularnu potporu od Hillary Clinton za skoro 2.9 milijuna glasova, pobijedio je na glasačkim izborima s 306 naspram Hillary Clintonovih 232 glasa (Schmidt, Andrews, 2016).

Kako je opisan kao dijete da je bio dosta energičan s visokim samopouzdanjem, tako ga otprilike vidimo i danas. Prema metričkim podacima PolitiFact, većina njegovih izjava, bilo internetskih ili uživo, se smatraju netočnim ili zbunjujućim (Pettinger, 2018). S obzirom na

njegov zaštitnički stav, to opravdavamo njegovim sudjelovanjem u Vojničkoj akademiji. Do sada, u njegovoj jednogodišnjoj vladavini, mogli smo čuti njegove govore, izmjene i promjene u sustavu te razne odluke kao što je tema zid s Meksikom, tema granica i imigranti, borba protiv terorizma, kontrola oružja nakon studentskih napada, priznanje Jeruzalema, tenzije sa Sjevernom Korejom pa i susret s Kim Jong-Unom te mnoge druge situacije u kojima je sudjelovao.

Njegovom ličnošću pozabavili su se i neki autori pa tako se mogu pronaći razne pozitivne i negativne knjige s temama o Donaldu Trumpu. Michael D'Antonio je izdao knjigu pod nazivom *Nikada dosta, Donald Trump i težnja za uspjehom* te *Istina o Trumpu* (2006.), Timothy L. O'Brian je napisao *TrumpNation: Umjetnost je biti Donald* (2016), Wayne Barrett je autor djela *Trump: Najveći show na zemlji*, i mnogi drugi autori koji su pisali u njegovu korist ili protiv njega. Također, valja napomenuti da je i sam koautor knjiga *Trump: The Art of the Deal* (1987), *The America we deserve* (2000) ili najnovija knjiga vezana uz kampanju *How to Make America Great Again* (2015) čiji je istoimeni slogan koristio.

3. Analiza komunikacije Trumpa; perspektiva raznih stručnjaka komuniciranja

Nedvojbeno je da je komunikacija danas iznimno važna u životu, a naročito u nekom području djelovanja. Potrebno je znati pravilno komunicirati u svakom smislu. Leinert Novosel (2012,16) tako vrlo jednostavno opisuje da je čitav život jedna komunikacija, čak i kada šutimo mi komuniciramo. Verbalnu i neverbalnu komunikaciju nije potrebno puno teorijski predstavljati. Odnos između ove dvije komunikacije je vrlo uzak i bitan. Verbalnu čini govor, jezik, odnosno prezentacijske vještine u javnom nastupu koje nadopunjuju simboli i znakovi neverbalne komunikacije koji su naročito bitni u tonu govora, ritmu, gestama i pokretima tijela, mimikama lica pa sve do stila odjeće, postavljanjem tijela i drugih znakova kojima tijelo prati verbalni dio komunikacije. Smiljana Leinert Novosel (2012;24) tako i postavlja pitanje je li potrebno učiti komunicirati. Svi znamo komunicirati, no ako je želimo usmjeriti nekome i poslati neku poruku, potrebno je znati na koji način koju poruku poslati i kako je pravilno odaslati. Tako danas mnogi političari i druge javne osobe ili organizacije imaju svoje stručnjake za odnose s javnošću koji sudjeluju u toj komunikaciji, oblikovanju poruke, načinu odašiljanja i mnogim drugim bitnim stvarima. Kunczik i Zipfel (1998,20) tako i smatraju da se govor tijela treba naučiti te da on varira od društva do društva i odvija se u različitim kanalima. Ipak, Trump ponekad šalje dojam kao da nema poseban komunikacijski plan (Douglas, 2017).

Govor tijela je danas najviše proučavan od strane stručnjaka jer oni ističu da se broj analiza neverbalne komunikacije utrostručio od 2006. godine što znači da se ta struka uvelike razvija. Ruth Sherman (prema: Hartz, 2017)., komunikacijski trener i autor, ističe da je danas ovo područje postalo vrlo kritično, kao i novinarstvo zbog utjecaja interneta i razvoja digitalnog doba, gdje novinari da bi napisali dobar članak trebaju stručnjaka, a s obzirom na vremenski rok uzimaju bilo koga tko se i malo deklarirao kao stručnjak, iako ne mora službeno biti. Tada, priča ide u smjeru novinara, odnosno ona se oblikuje kako novinaru odgovara. Govor tijela i analiza nemaju konkretnu definiciju jer je ona komplementarna i sa psihologijom, politikom, lingvistikom i mnogim drugim područjima. Lillian Glass (prema: Hartz,2017), stručnjakinja za komunikacije, ističe da je analiza govora tijela svojevrsna umjetnost, ali i znanost; umjetnost jer pokušava dokučiti što je kontekst i što on govori o toj osobi te što u konačnici ta osoba želi reći svojim emocijama, dok je smatra znanošću jer je u mogućnosti pročitati i razumjeti što netko osjeća i pokazuje. Sherman, s druge strane, dodaje da zaključci

iz govora neke osobe nisu uvijek jasni te da ti znakovi ne moraju nužno biti točni, stoga su pregovarački (prema: Hartz,2017). Velika je potraga za stručnjacima nakon Trumpovog dolaska jer se njegovo ponašanje smatra vrlo neobičnim za predsjednika SAD-a. Profesor političkih znanosti, Patrick A. Stewart (2017), Trumpov je govor opisao jeftinim te da njegova neverbalna komunikacija daje tek bliži uvid u njegove namjere jer je njegov jezik prihvaćen i od strane Bijele kuće i od njegovog ureda za komunikaciju. Trumpovo neverbalno ponašanje je stoga ključno i prikladnije ako želimo razumjeti njega i njegovu osobnost te namjere. Stewart i Svetieva (2017) još izdvajaju Kodni sistem facijalne ekspresije kojim se može točnije mjeriti ponašanje lica koje čovjek može napraviti te tako oni ističu da su „treptanje očima, stezanje usana ili spuštanje čeljusti neki od tih mikro ekspresija Donalda Trumpa, koje traju djelić vremena, a mogu otkriti skrivene emocije i stav“.

Sara Ahmadian, Sara Azaqrshahi i Delroy Paulhus (2017,49), sa sveučilišta iz Kanade, proveli su istraživanje u kojem su pojasnili Trumpov komunikacijski stil. Istraživanje su proveli između republikanskih kandidata od kojih je Trump bio pobjednik u svakom segmentu. U ovom slučaju segmenti istraživanja su bili grandioznost, izgovaranje u prvom licu, dobroj dinamici glasa te neformalnoj komunikaciji (Twitter). Trump ima najveći stupanj grandioznosti, grubo rečeno narcizma, koji je uvijek vezan uz uspjeh u područjima kao vođenje, poslovni intervjui, show businessu ili interakciji s drugima. Trump također ima visoki stupanj samopromocije, kako u televizijskom smislu, tako i u financijskom. Najviše koristi prvo lice, ja govor, koji je u kombinaciji s grandioznošću. Trump isto tako ima jaku dinamiku glasa za razliku od protukandidata te je zapravo najveći uspjeh bio povezan s tom dinamikom, iako oni ističu da on ima niski ton što ponekad tako i ne izgleda. Zaključili su također da oni koji često mijenjaju dinamiku glasa su prikazani kao više karizmatični (Ahmadian i sur.,2017,50). Jedan način Trumpove komunikacije je i putem društvenih mreža, točnije Twittera, pomoću kojega je i najpoznatiji te ono pripada polju neformalnoga. Njegov govor tijela pokazuje moć neverbalnih formi komunikacije te stručnjaci znaju da ljudi komuniciraju puno više nego samo riječima (Firgen,2017). Neverbalna komunikacija utječe na mišljenje drugih ljudi, to je vrlo bitno za posao ili najviše politiku, odnosno javne ličnosti. Psiholog Albert Mehraban (1971,43) koji je istraživao bitnost verbalne i neverbalne poruke, dao je formulu 7%-38%-55% gdje se ljudska komunikacija sastoji od 7% razumljive poruke, 38% ton glasa, a 55% komunikacije preko tijela. Stoga on smatra da su neverbalni znakovi iznimno bitni za komunikaciju.

3.1. Twitter kao neformalna komunikacija

Društvene mreže otvaraju puno više neformalnih metoda komunikacije s glasačima i medijima. Dok je Facebook više socijalno orijentiran, Twitter je tematski. Tijekom kampanje Trump se služio i Facebookom i Twitterom za napade, zabavu, naslađivanje protukandidatima, a posebice Hillary Clinton. Mataušić dodaje da komunikacijske znanosti koje su usmjerene na međuljudsku komunikaciju se najčešće odvijaju s pomoću tehničkih masovnih medija (prema:Car,2009,218). Na društvenim mrežama se može komentirati bilo kada, bilo da je dan ili kasno u noć te je tako Twitter, u službi Donalda Trumpa, postao istaknuti mediji za političku komunikaciju.

Danas se nemoguće promovirati bez društvenih mreža koji čine veliku ulogu u stvaranju i oblikovanju imidža pa je tako Twitter postao „Trumpov mediji“ te prema nekim stručnjacima, kao što su John Wihbey i Greg Goodale, i kao novi oblik političke komunikacije. Wihbey i Goodale diskutirali su Trumpovu „eru“ korištenja društvene mreže (prema: Callahan,2016). Wihbey je istaknuo da Trump zapravo postavlja put za političke figure te da postoji pretpostavka da Trump koristi Twitter kao, kako on to naziva „bully pulpit“, odnosno kao „propovjedaonicu“ koja to i postaje preko noći te ga tako koristi za oblikovanje javnog mišljenja i stvaranja dnevnog reda, takozvanog agenda setting, te to postaje jedno veliko pitanje kojim putem se to kreće. On smatra da će Trump ubrzati trendove koji su sada već u pokretu te su se i svi predsjednici u ovome stoljeću pomaknuli od klasičnih konferencija pa čak i od predsjedničkih televizijskih obraćanja. Goodale opisuje njegove tweetove kao grubo zaobljene i jednostavnog govora gdje se ne očekuje nikakva nijansiranost niti diplomacija, a opisuje ih i kao „zvižduci pasa“ jer on okreće fraze koje su vrste uzvikanja ideološkim ili kulturnim sub-kulturama, točnije kodirane poruke koje jasno čuju samo određeni segmenti javnosti (prema: Callahan,2017). On daje jednu preporuku javnim osobama da trebaju biti odgovorni i pažljivi čak iako misle da je zabavno u nekom smislu provocirati suprotnu stranu. Trump na Twitteru ponavlja riječi kao što su super, neuspjeh, gadan, slab, pobjednik, tužan. Osim što je poznat po raznim objavama gdje se šali na nečiji drugi račun, danas često objavljuje o drugim predsjednicima, kolegama i samome sebi kao dio samopromocije. Tako je jedan tweet recimo bio napisan za odvjetnika Roda Rosensteina da je njegova kontrola i istraga vezana uz njega „lov na vještice“ (Griffiths,2018). Ono što ga je još proslavilo na društvenim mrežama je i krivo pisanje tweetova. Prošle godine je objavio rečenicu „Despite the constant negative press covfefe“ gdje je riječ „covfefe“ istog trenutka postala viralni hit na svim društvenim mrežama (Coffin,2017). Nakon toga je podijelio drugi tweet s pitanjem što

ljudi misle da taj tweet znači. Ljudi su se počeli baviti sa značenjem te riječi nakon što su Trump i njegov ured rekli da značenje postoji, no postoji li uistinu. Coffin je uočio da bi se drugi predsjednici odmah ispravili nakon neke greške, no Trump šalje krivu poruku i onda dopušta da ostane takva neuredna na društvenoj mreži i stvara razne teorije (Coffin,2017). Ovo je jedan primjer gdje on upravlja medijima i općenito publikom, ali i gdje izravno komunicira s publikom. Twitter kao neformalna komunikacija je u njegovom slučaju postala formalna jer kako je i rečeno iz Bijele kuće, njegove izjave na Twitteru se mogu uzeti kao službene izjave predsjednika (Landers,2017). Ovim putem on izbjegava neverbalne znakove i ima vremena se pripremiti za pitanja novinara. Goodale (prema:Callahan,2016) se nadovezuje na Wihbeyevu izjavu da se današnji predsjednici odmiču od tradicionalnih pristupa javnosti te daje primjer Franklina Roosevelta koji je često intervju davao pored kamina, a Ronald Regan preko televizijskih obraćanja. Predsjednici se izravno obraćaju publici preko interneta, današnjih društvenih mreža, te tako novinari postaju irelevantni, jer nisu više prvi mediji koji će prenijeti informaciju već drugi koji će tu informaciju dobiti tek s društvenih mreža, a ne izravno od osobe.

Trump tako koristi Twitter, dodaje Callahan (2016), na evolucionarnoj bazi puno više nego revolucionarnoj, jer je njegov govor sam po sebi već revolucionaran. U duboko političkom smislu, njegova komunikacija je pobjednička. Njegove tweetove vide milijuni ljudi. U slučaju da Trump obriše tweet on će biti od nekoga viđen i negdje ostati sačuvan jer je to današnja priroda društvenih mreža; ništa nije trajno, ali je sve memorirano.

3.2. Medijska komunikacija Donalda Trumpa

Ako se prisjetimo Trumpa prije negoli je dobio izbore, sjetit ćemo se puno njegovih intervjua te sastanaka s reporterima u ranijoj kampanji, dok se sada potpuno okrenuo od toga i to možemo vidjeti kao njegovu strategiju iskorištavanja medija s nekim kalkulacijama. Kako se navodi prijašnjem poglavlju, Twitter mu je najveći komunikacijski alat jer s medijima nije na dobroj nozi. Što bi to značilo. Naime, kako smo do sada ustanovili da se Trump uvelike razlikuje od prijašnjih predsjednika u tonu, rječniku te samim time što je nepredvidljiv i kontradiktoran, a uz sve to nije predan činjenicama ili istini te tako šteti kvaliteti javnog diskursa.

James Hamilton (prema: Shashkevich,2017), profesor novinarstva i komunikacije, istaknuo je Trumpovo obraćanje u obavještajnoj službi američke vlade (CIA) gdje je rekao da ima vodeći rat s medijima te da su mediji najneiskrenija bića na zemlji. Njegovu tvrdnju potvrdio je tadašnji glavni strateg Bijele kuće, Stephen K. Bannon, s tvrdnjom da su mediji nula integriteta, nula inteligencije i da ne rade s naporom (Grynbaum,2017). Samim time, mediji su postali opozicijska strana. Hamilton (2017) također smatra kako je to opasnost za njegovu stranku jer imaju takav pogled na demokratske institucije, a s obzirom na tu izjavu, Theodor Glasser (prema: Shashkevich,2017), profesor medijske komunikacije, ističe da se trebamo bojati moći bilo kojeg predsjednika i njegovog utjecaja na područje i smisao prava Prvog amandmana, točnije aludirajući na pravo na govor. Predsjednik može i ima pravo odabrati i imenovati ljude koji će tumačiti i voditi zakon što može dovesti do velike štete na nekoliko prava i to ne samo na slobodu govora gdje su mediji u opasnosti. S obzirom na opasnost medija i njihovih prava. Novi mediji se trebaju odnositi agresivno u njihovom pokrivanju vijesti o Trumpu jer ih je Trump upravo i nazvao suprotnim strankama. Stoga Trump tako i želi da se njegov tweet samo prenese dalje, a ne i da se otkomentira ili da prenese neke činjenice. Tako novi medijski okvir donosi bržu komunikaciju direktno s publikom. Stephen Bannon je isto tako rekao da se mediji trebaju sramiti i biti poniženi te „držati jezik za zubima i samo slušati jedno vrijeme“ jer su oni ovdje opozicijska strana, ne razumiju ovu zemlju i ne razumiju zašto je Donald Trump današnji predsjednik (prema: Grynbaum,2017). Hamilton (2017) uspoređuje Donalda Trumpa s bivšim predsjednikom Nixonom s kojim ima sličnosti u odnosu s medijima, ali brani medije koji su snaga u civilnom društvu i koji nastoje držati demokratske institucije uračunljivima, iako je skupo jer trebaju razni izvori da bi se otkrile i rekle priče koje mogu promijeniti javnu strategiju, a to je u ovom slučaju teško jer vlada to radi na teži način.

4. Verbalni aspekti komunikacije Donalda Trumpa

Neki autori komunikacije svode samo na transfer informacija gdje je ona proces kojim se neka informacija ili obavijest prenosi od pošiljatelja do primatelja (Kunczik i Zipfel, 2006;16). U komunikaciji je bitan jezik kao sustav simbola gdje ima svoje funkcije izražaja, očitovanja misli i osjećaja, te prikazivanja, opisivanja stvari i sadržaja, ali i apeliranja, utjecanja na ponašanje (Kunczik i Zipfel,2006,16).

Kako je prethodno navedeno, Trump ima jednostavan govor bez puno činjenica. Neki bi njegov komunikacijski stil nazvali zastrašujućim. Sarah Neville (Graydon i Neville,2016) je pak zadivljena njegovim komunikacijskim strategijama te kroz šalu navodi da bi ga uzela kao komunikacijskog asistenta jer on ima dobru strategiju prodaje bez nekog političkog iskustva. Njegove govore ona vidi kroz KISS formulu, jednostavnije „keep it simple“ bez puno složenih riječi i razumljivo svima. U njegovom inauguracijskom govoru se odmah predstavio kao čovjek iz naroda s time da ističe zajedništvo i koristi riječ MI radi boljeg efekta, a i riječju MI se želi povezati s publikom. Koristi kratke fraze i sintaktičku analizu kojim su njegovi govori lakše čitljivi i razumljivi za srednjoškolce. Uključuje često kratke, zajedničke imenice, priloge i veznike. Riječi koje također naglašava su American i America, naš, nacija, sigurnost, san i drugo. Puno se manje osvrće na zdravlje dok vrlo često govori o konceptu zaštite i vojske. Često ima motivacijski govor s poticanjem na akciju. Druga stvar koju dobro radi je jačanje ključnih riječi, poruka, konstantnim ponavljanjem ili bolje rečeno reklamiranjem. Oslovljava publiku direktno u drugom licu što daje dojam moći. On prodaje emociju, a ne ideju, s frazama poput „bit ćete sretni ponovo“ ili „imate ljude koji dolaze kroz granicu i koji su od svagdje. Oni su loši. Jako loši.“ (Graydon i Neville,2016). Njegove pristaše će reći da on ima moć reći onako kako je, ali možda nisu toliko svjesni da je to sve stvar njegove neverbalne komunikacije, odnosno neverbalnih znakova. On uspijeva pojačati svoj već od prije izgrađen imidž uspješnog poslovnog čovjeka. Njegove izjave, iako su ponekad uvredljive, vrlo su pamtljive poput izjava kojom je rekao kako je Obama osnivač ISIS-a ili da je Papa sramotan. Komunicira na najmanjem stupnju tako da bude razumljivo svima, za razliku od ostalih predsjednika. Factbase je baza podataka koja prikuplja podatke iz politike, korporacija i medijskih polja, kao na primjer što prikuplja riječi koje osobe izgovore pa su se tako osvrnuli na Trumpove izgovorene riječi gdje se on hvali da je osvojio izbore od prvog pokušaja, te se opisuje kao genije (Burleigh,2018). Svakim metričkim i metodološkim testom, Trump ima vokabular i gramatičku strukturu puno jednostavniju i manje raznoliku od bilo kojeg drugog predsjednika, a kada se mjere riječi izvan zadanog okvira (off-script),

vjerojatnije je kako one nisu unaprijed napisane za govornika (Burleigh,2018). Osim toga vrlo vješto barata publikom, samim time i što nas drži na prstima razvlačeći svoje misli, a onda nas iznenadi njegova iduća izjava pa tako ne možemo točno znati što će biti sljedeće izgovoreno. Scott Douglas (2017), nagrađivani novinar i direktor agencije za odnose s javnošću (HolyroodPR), ističe da Trump vrlo vješto privlači pozornost bez puno trošenja na reklame, što se daje i zaključiti iz navedenog, te je ponekad teško odlučiti što je istina, a što fikcija, što je nagovještaj, a što namjera. Humor mu je jedna od glavnih stavki komunikacije po kojoj je poznat i po kojoj i formulira svoje govore, tweetove, ali upravo preko humora on često zna uvrijediti i izmanipulirati publiku, a da oni to možda shvate kao simpatično. Izbjegavanje pitanja osim što radi vješto ramenima, on odgovara i s nekom mješavinom odgovora koji nisu striktno vezani uz pitanje te vrlo lako mijenja temu. Patti Wood iznosi činjenicu da on ne koristi cijele rečenice i bira odgovoriti s čudnom mješavinom riječi kako bi zbunio slušatelja i u konačnici bi ispitivač prestao ispitivati (prema: Firgen,2017).

5. Neverbalni aspekti komunikacije; Trumpov govor tijela

Trump je jedinstvena ličnost sa svojim osobnim stavom. On itekako zna koristiti govor tijela koji pridonosi boljem i učinkovitijem prenošenju poruke, emocija i utjecaja na druge ljude i njihove emocije. Profesor Geoff Beattie (prema: Cullen,2016), autor knjige „Promišljanje govora tijela“, izjavio je da Trump često ima posebne geste pri stajanju te koristi gornji dio tijela za ekspresiju što opisuje kao osjećaj za moći i kontrolom više nego neki kolaborativan pristup. Koliko god nam to ponekad tako i ne izgleda, ali on itekako zna što radi i kako da protivnici izgledaju manje pametno, kako treba komunicirati s publikom te kako utjecati na publiku emocijama s jednim običnim pogledom. Nakon što jednom vidimo značenje njegovog govora tijela možemo vidjeti ono što u verbalnom dijelu nije rekao ili je htio prikriti. Često se neverbalni znakovi možda ne slažu s onim što osoba kaže, što bi zaključno bilo da poruka onda nije dobro iskomunicirana. Ako i dođe do toga onda su neverbalni znakovi ključni za čitanje misli i osjećaja, odnosno jednostavnije rečeno oni mogu izdati govornika vjeruje li on u to što govori ili ne. Istraživači koji su istraživali neverbalnu komunikaciju političara, dali su iste ocjene političarima i lutkama, izdvaja Kunczik (1998,20), ali Trump je nešto novo, svojstveno. Neverbalni komunikacijski nalazi, ovisno o čulima kojima primatelj prima informaciju se mogu razvrstati u vokalni, vizualni, taktilni, olfaktorni, termalni i gustatorni kanal (Kunczik i Zipfel,1998,20).

5.1. Prepoznatljivi znakovi i signali neverbalne komunikacije

Postoje neki znakovi koji se ne mogu ne primijetiti, a koje Trump vrlo često koristi. Givens (2004,160) ističe da kombinacijom verbalnih i neverbalnih aspekata, ruke su naš najekspresivniji dio tijela jer ponekad govore više nego samo lice, a prsti mogu pokazivati emocije i isticati ideje. Prvi znak koji Trump pokazuje rukama je OK znak koji se tvori spojenim palcem i kažiprstom koji stvaraju slovo O i koji prikazuju preciznost i kontrolu. Profesor Beattie (prema: Cullen,2016) opisuje da ti pokreti pokazuju bit nekih dijelova poruke koje su njemu bitni te odanost tome čemu govori kao ekstra srž podsvjesnom značenju. Dakako, Pease (2012,118) ističe da taj znak OK nije u svim kulturama istoga značenja da je sve u redu, pa bi se trebalo pripaziti ukoliko bude imao javni nastup izvan Američkog područja. Leinert Novosel (2012,95), ovaj gestovni znak naziva emblemom te da prenaglašavanje može loše utjecati, ali da se njime može i brže i jače djelovati na emocije.



Slika 1. Znak OK.

Drugi znak je prelazak iz OK u L znak kojeg tvore skupljeni ostali, a rašireni palac i kažiprst koji imitiraju slovo L. Alan Stevens (prema: Cullen,2016) dodaje da to prelaženje iz OK u L pokazuje da on sam sebi govori „ja imam potpuno pravo“ ili ok gesta kao znak da je posao dobro obavljen, a slovo l kao preciznost .



Slika 2. L znak

Treći znak je znak „The Point“ kao upereni prst, isticanje bitnosti neke poruke. U njegovoj situaciji to je agresivno pokazivanje prstom u publiku kao izražavanje smisla, što Alan Stevens (prema: Cullen,2016) misli da bi trebalo biti izbjegnuto od strane govornika jer je inače optužujuće. Trump u ovom kontekstu koristi kao podsjetnik da je on predsjednik te da može i hoće kontrolirati ljude. Geste upiranja, pokazivanja prema drugoj osobi (publici), Trump koristi upiranjem prstom prema gore da bi nešto dokazao ili istaknuo, ali ono može biti optužujuće (Givens,2004,292) te se dobije dojam kao da zapovijeda. Bill Clinton je upirao šakom s palcem prema gore što je bolji izbor od prsta uperenog u publiku. Upiranje može biti esencijalno i koreografirano u nečijem govoru, dodaje stručnjak neverbalne komunikacije Jack Brown (2017), te korišteno za kratke rasprave tijekom specifičnih i važnih riječi, ali može biti i negativno korišteno.



Slika 3. The point znak

Nadalje, gesta gdje su mu otvorene, raširene ruke inače pokazuje kao gesta za otvorenost za mogućnosti, dijalog i drugo. Prikazuje neagresivnu poziciju, ali i neutralnost ili nesigurnost (Givens,2004,288). Otvorene ruke često daju efekt „gledaj, iskren sam“ ili ako se govori o negativnim stvarima „vi, publika, i ja smo na istom brodu“, a to sve govori kako neverbalno, tako i verbalno (Beattie,Cullen,2016).



Slika 4. Otvorene, raširene ruke

Gesta koja se naziva Zidom je gesta gdje s obje ruke pokazuje stop (stay back) ili često maše s njima. Profesor Beattie (prema: Cullen,2016; Givens,2004,285) ističe da je zapanjujuće kada stavi ruke gore, jer što pokušava napraviti je pokazati hitnu reakciju nekim prijetnjama s kojima se Amerika nalazi te ljudi ponovo dobivaju dojam da je totalno predan Americi. Givens dodaje da je takav način okretanja ruku prema nama dobar ukoliko se slaže s porukom koju taj znak čini snažnijom i vjerodostojnijom (2004,286).



Slika 5. Zid znak

Ronald Riggio (2015), stručnjak u neverbalnoj komunikaciji koje je pratio Trumpovu kandidaturu, predstavio je njegovih deset neverbalnih znakova i mogućih signala. To su slijeganje ramenima, vrtnja očima, režanje, zlobno smijuljenje, pokazivanje pozitivnih te negativnih emocija, paralelne geste, geste upiranja/pokazivanja, ljuljanje glavom te Riggio ističe i njegovu kosu kao dio imidža. Slijeganje ramenima Trump koristi kada ne može odgovoriti ili kada izbjegava pitanje radije nego da kaže verbalni odgovor te na taj način zaustavlja ispitivača. Vrtnju očima je najviše koristio za vrijeme debata kada čuje nešto što mu se ne sviđa ili s čime se ne slaže. Režanje, koliko god smiješno zvučalo jer režanje je povezano sa životinjama kao znak agresije ili nezadovoljstva, kako kod životinja tako i kod njega se moglo čuti kratko režanje koje prati ekspresivno lice s ljutnjom ili ako je užasnut nekom izjavom. Nadalje, signal koji također pokazuje nezadovoljstvo ili neslaganje je zlobno smijuljenje gdje Trump, u vodećoj ulozi, se nada da će tako zaustaviti drugog govornika i zbuniti te da će taj suprotni govornik ispasti smiješan sa svojom izjavom. Ipak, Donald Trump koristi i pozitivne emocije pa njegov osmijeh može biti privlačan, a njegov ton optimističan koji može privući slušatelje i izazvati pozitivne emocije i kod njih. On ima lice puno ekspresija što se povezuje s karizmatičnim individualcima. Naravno, Trump je poznat i po tim negativnim emocijama koje pokazuje jer često izaziva ljutnju koju publika osjeti te se tako publika može i uvrijediti. Paralelne geste su kada obje ruke pokazuju jednako, kreću se usporedno (suprotno je naizmjenične geste ili gesta jednom rukom). Paralelne geste prikazuju sigurnost i autoritet, a publika može povjerovati u to što govornik, u ovom kontekstu Trump, govori, ali i daje dojam da je siguran u svoju tezu te da zna što govori. Klimanje ili ljuljanje glave je nešto što Trump učestalo radi dok netko drugi priča što može biti dobro za njegovu prednost jer pokazuje da prati govornika i da se slaže s njime, no ne mora biti nužno uvijek dobro. Zadnje što Riggio (2015) opisuje šaljivo je Trumpova kosa kao sastav njegove neverbalne komunikacije i definiranja imidža. Ona je jedinstvena i uočljiva, karakteristična te

iako mu nužno ne može pomoći, ona ga je profilirala kao Trump sa „zanimljivom“ frizurou. Patti Wood, stručnjakinja za govora tijela analizira neverbalnu komunikaciju političara još od Georga Washingtona te ističe da je Trump odličan primjer kako geste jedna osobe, mimike lice i izgled mogu biti zbunjujući, ali i uvjeravajući (prema: Firgen, 2017). Istaknula je da je on odličan primjer osobe gdje neverbalna komunikacija ima moć te gdje ljudi ne čuju riječi i ne obraćaju pozornost na verbalnu poruku koja ponekad nema veze uopće. Na primjeru, gdje je Trump održao prvu konferenciju za novinstvo nakon što je došao na vlast gdje je zanimljiv dio kada je negirao bilo kakvu uključenost ruske vlade te je kritizirao članove konferencije. Te njegove agresivne forme komunikacije kao što su vikanje i upiranje prstom su bili poruka da je on u obrambenoj poziciji, da se uzrujao te da možda nešto krije, no često one osobe sa zvučnijim i jačim tonom se smatraju jakim i otvorenim (Leinert Novosel, 2012, 83). Od početka njegove kampanje do danas ima promjena u načinu kako se obraća javnosti kao na primjer kada podiže ruku puno višlje što bi moglo značiti da ima bolje mišljenje o sebi nakon izbora. Način na koji govori o osjećajima se vidi kroz mimike lice gdje je na početku kampanje imao široki raspon emocija, odnosno kako ističe Wood (prema: Firgen, 2017), „mogao je vrlo lako prijeći iz osmijeha do ljutnje“. Ima puno mahanja rukom te ako ga netko gleda i sluša vrlo se lako može smesti te gledatelj više ne prati što on govori već što pokazuje, kao na primjeru njegovog inauguracijskog govora gdje je imao dva signala rukom (OK i L) što je počelo već polako iritirati. Koristi i puno gesti koji imitiraju borbu, primjećuje Firgen (2017), odnosno napadačke geste kao i geste „sjeckanja“ kao što je primjer spomenuto pitanje u vezi s Rusijom ili kada je optužio BuzzFeed za puštanje u javnost neprovjerene dokumente koji izvještavaju da Trump ima veze s Rusijom, a on je na tu izjavu pomaknuo ruku postrance kao da nešto gura s puta, a što opet daje slaganje verbalne i neverbalne komunikacije.



Slika 6. Znak sjeckanja rukama

Iako Trump nekada i ne stoji iza mikrofona on šalje razne signale. Nakon što je na navedenoj konferenciji za novinstvo završio izlaganje riječ je prepusti Sheri Dillon, stao sa strane te se njihao naprijed-nazad što bi se (Firgen,2017; Pease,2012,152) nazivalo osobnim umirivanjem te je grizao usnu kao nesvjesni znak da se kažnjava i nastoji suspregnuti ljutnju. Nekoliko puta je lagano okretao glavu da vidi iza sebe, što bi značilo da želi znati da je „alfa“ mužjak te da drugi moraju stajati iza njega. Također se ponekad znao cijeli okrenuti i suočiti s publikom kako bi pažnja bila na njemu, iako je izgledao kao da mu je dosadno, što se moglo i vidjeti ako netko drugi govori, a on se okreće, igra s licem i slično. Profesor Beattie (prema: Cullen,2016) ne vjeruje da nije bio uvježban prije njegovih javnih nastupa kao što neki ljudi znaju zaključiti. Političari se žele pokazati kao otvoreni, iskreni i autentični te ako imaju facijalne ekspresije oni otkrivaju emocionalni odgovor te ljudi misle da vjeruješ u to što govoriš. On ima karakterističan govor tijela, neke neobične pokrete i geste. Bivši predsjednik Obama je znao iskoraknuti i predati se publici cijelim tijelom, dok Trump to radi samo gornjim tijelom te stoji na mjestu kao moćna osoba i radi kontrole više nego neki pristup publici. Kada se Trump jednom prilikom obratio Kongresu, primijetile su se mikro ekspresije koje se mogu shvatiti kao propuštanje straha (Stewart i Svetieva,2017). Te mikro ekspresije su uključivale povlačenje ruba usana dok daje izjavu vezanu uz rat te on ističe da su se pojavile u funkciji kao moćne neverbalne punktacije koje vode istraživanju sudionika koji percipiraju Trumpa kao sposobnog i ne samo da su mikro-ekspresije pouzdani indikator njegovog unutarnjeg stanja (možda strah od rata i posljedice) već da ima i potencijalnu korist koja Trumpa pokazuje kao vjerodostojnog za ovaj problem. Naravno prije svega Stewart ističe da nitko nema točan uvid u dubinsko stanje čovjeka pa tako ni ta analiza ne mora nužno biti točna (Hartz,2017).

5.2. Rukovanje

U ovome će se poglavlju obraditi rukovanje Donalda Trump koja su ponekad izazvala razna pitanja novinara i stručnjaka. Do sada smo mogli primijetiti njegovo afektivno, ali pomalo agresivno rukovanje. Rukovanje je u mnogim kulturama otvaranje razgovora i/ili zatvaranje razgovora. Onaj tko pruža ruku, inicira komunikaciju i kroz to i dominira, objašnjava Leinert Novosel (2012;93), a u ovom slučaju Trump je vrlo često prvi koji pruža ruku i s njome upravlja. Navodi i to da se dominacija vidi i u tome ako se druga ruka položi preko stisnutih dlanova ili na nečiju nadlakticu te da i udaljenost ima svoju važnost u tome.

Jedan od primjera je posjet Parizu prošle godine te susret s Emmanuelom Macronom i njegovom ženom Brigitte. Prijašnji susreti njih dvojice zapamtio se po njihovom vrlo kratkom rukovanju što inače nije često za javne osobe, primjećuje Hartz (2017). Također Macron je bio spreman na Trumpovo agresivno rukovanje, a Trump ga je često i znao uhvatiti na način da izgleda kao „bratsko rukovanje“. Ovoga puta su se rukovali nešto duže, ali način na koji su koristili drugu ruku je bio dosta zanimljiv. Naime umjesto da su se posvetili rukovanju, oni su s drugom rukom se potapšali po ramenu, mahnuli publici, dok se Trump, naravno rukovao s njegovom ženom (Hartz,2017). Stručnjaci Jacqueline Whitmore i Chris Ulrich, to opisuju kao drugačije rukovanje od ostalih s drugim svjetskim vođama. Ulrich je primijetio da je Macron istupio i, grubo rečeno, zgrabio Trumpovu ruku te ga praktički uvukao u rukovanje i potapšao po leđima kao znak dominacije i podrške. Vjeruju da se Trumpu to možda nije potpuno svidjelo jer je tu ispao dosta slabijim. Kako su novinari to vješto primijetili, Trump je za New York Times izjavio za njegovo rukovanje s Macronom „ljudi ne razumiju, on voli držati moju ruku-to je dobro.“ Whitmore ističe da je Trump stavio ruku na rame gospođe Macron i približio se njenom licu što bi značilo da je to znak intimnosti koji se radi s onom osobom koju znaš dosta dobro (Pease,2012,190/191; Hartz,2017). Rukovanje s Japanskim Ministrom Shinzo Abe bilo je tako da je Trump prvi ispružio ruku i stisnuo je te pomicao prema sebi, što pokazuje da mu se ministar sviđa, a on se primiče Trumpu kako ovaj gura ruke bliže sebi, opisuje Lillian Glass (Snyder,2017). U ovom rukovanju je Trump i položio svoju drugu ruku na njega što daje dojam da ga Trump voli, podržava. U rukovanju s Britanskom ministricom Theresom May, on također prvi pruža ruku, ali nije toliko agresivan koliko i kod drugih što Glass smatra da je zato što je ne poznaje dovoljno, a ona se drži dosta ukočeno (Snyder,2017). Pretpostavka je da je i zbog toga što je žena te taj njen stav pokazuje da on nema utjecaj na nju kao kod drugih. Isto tako držao se vrlo uspravljeno jer se inače zna pomalo nagnuti prema onome s kime se rukuje, nije puno

vukao njezinu ruku niti je zadržavao. Rukovanje s Obamom je nešto drugačije. U njihovom razgovoru se na Trumpovom licu vidjela neka napetost te je Obama prvi ispružio ruku i Trump je prihvatio, ali sa skupljenim usnama što odaje tu neku sumnju, tenziju između njih, a Glass (Snyder,2017; Givens,2004,204) ističe da i ne vuče Obamu toliko prema sebi u rukovanju kako inače to biva te se još pomalo i udaljava od njega. Osim toga on ima sklopljene ruke. Wood (Kranz,2017) još dodaje da nije samo Trump imao sklopljene usne već i Obama, što Pease (2012,70) smatra lažnim osmijehom koji se svrstava prema kodnom sistemu FAC, te da iskrene osmijehe stvara nesvjesni mozak gdje bi se podigli i obrazi i oči i usni mišići, što u ovom slučaju nije bilo iskreno, već namješteno i reda radi. Pease (2012,70) se još dotiče takvog osmijeha jer postoji mogućnost da osoba nešto krije iza skupljenih usana. Trump je gledao u ruke, a Obama je gledao u kamere te nije bilo kontakta očima. Ovo je izvrstan primjer gdje nisu potrebne riječi da bismo rekli da se oko nečega ne slažu. U rukovanju sa sudcem Neil Gorsuch, Trump ga je povukao prema sebi dva puta kao znak da mu se sviđa, ali je ovaj ostao na mjestu stajati te je izgledalo kao da će mu Trump otkinuti ruku svojim povlačenjem prema sebi (Snyder,2017). Allan Pease (2012,64) pak takav način rukovanja, koji izgleda kao da će izvući ruku iz zgloba, smatra lošim načinom te da tim načinom želi uvući osobu u svoj osobni prostor, a sudac se držao vrlo neutralno i nije htio izgledati da bira strane stoga je to rukovanje izgledalo uistinu kao da će ostati bez ruke. Trumpov govor tijela se zapravo vrlo lako iščitava jer on pokazuje i to jeli mu se sviđa osoba ili mu se ne sviđa. U susretu s ruskim predsjednikom Vladimirom Putinom na sastanku G20, stručnjakinja u govoru tijela, Mary Civiello (2017), opisala je to kao susret dvojice dominantnih vođa, alfa mužjaka i samopouzdanih vođa. Rukovali su se identično, tako da ni jedan nije imao ruku gore, a naravno Trump je prvi ispružio ruku. Trump često drugu ruku koristi za potapšati po nadlaktici, ali je ovoga puta to napravio po Putinovoj ruci i to s donje strane, što Civiello (2017) opisuje kao dominantan potez, a s njom bi se složio i Allan Pease (2012,59) koji to naziva dominantnim rukovanjem. Pease smatra da hvatanje za lakat znači više prisnosti nego stisak na zapešće, a držanje za rame puno više nego hvatanje za nadlakticu. Još nadovezuje da takvo rukovanje gdje s drugom rukom dotičete drugu osobu za lakat, rame ili nadlakticu, znači da su rukovatelji u prisnoj vezi jer je to ulazak u osobni prostor druge osobe. S druge strane Trump je izgledao opuštenije i baratao je situacijom, dok je Putin bio pomalo ukočen. Putin je stavljao laktove na stolicu da bi pokazao svoju otvorenost dok sjedi dok je Trump s njima mahao ili ih držao na koljenima, raširio noge i nagnuo se naprijed kao da je moćna osoba. Trump je imao sklopljene ruke, odnosno sklopio je ruke prstima, dok je Putin svoje ruke milovao i u konačnici polako preklapao jednu ruku

preko druge što je prema Givens (2004,307) zaključak da je nesiguran ili nervozan, a nije održavao niti kontakt očima, možda i zato što nije najdominantniji u sobi. Najviše analizirano rukovanje je ono koje se dogodilo nedavno s Kim Jong-unom. Znamo kakav je Kim Jong-un i njegova politika te obojica imaju želju pokazati moć jedan drugome. Njihov susret analizirao je Jack Brown (2018), stručnjak u neverbalnoj komunikaciji, te ističe da je Trump prvi ispružio ruku pomalo prema dolje što Brown zaključuje da je neutralna pozicija, dok je Kim ispružio ruku s dlanom prema dolje jer želi dokazati dominaciju. Kako i Trump želi dati do znanja da ima moć, on privlači Kim Jong-una prema sebi rotirajući ruku tako da njegov dlan bude okrenut prema njemu što dovodi Kim u situaciju da ispruži ruku malo više te se opet vidi Trumpova dominacija. Trumpova ruka je ravna od lakta do dlana, dok je tu naveo Kim da savine ruku iz zapešća. Ipak Kim je ostao stajati vrlo diplomatski, dok se Trump malo sagnuo s obzirom na to da je višnji te je tu opet plus za Kim. Trump je također potapšao Kim po nadlaktici dok je on ostao stajati na mjestu te to daje Trumpu dozu dominacije. Ova situacija rukovanja je za Ameriku povijesni trenutak, a s obzirom na to da Kim Jong-una smatraju opasnošću, Trump je ipak nastojao izgledati moćnije, pa čak i ako se prisjetimo njegovog tweeta upućenog Kim-u o nuklearnoj tipki. Kim je prvi prekinuo kontakt očima i počeo rotirati ruku. Trump često dotakne Kim postrance i pokazuje gdje da se okrene ili gdje da ide što opet ide u prilog Trumpu (Brown,2018).

5.3. Poslovno oblačenje

Strategija oblikovanja imidža se mora sastajati u nametanju pažnje primatelju s malim brojem elemenata koji će na imidž djelovati pozitivno te je potrebno ukloniti sve elemente koji bi mogli privući pažnju i djelovati negativno, ističe Leinert Novosel (2012,63). Pozitivni hvatači pažnje, kako ih naziva Leinert Novosel, dijelovi su neverbalne komunikacije u što pripada i odjeća. Odjeća kao sredstvo neverbalne komunikacije kojim se ističu razni čimbenici, a u ovome slučaju političko vjerovanje. Poslovno odijevanje polazi od tri osnovna načela: udobnost, prilagođenost uvjetima rada i primjena materijala koji su lagani za čišćenje i održavanje. Putem vizualnog, dakle neverbalnim iskazom prenosimo sugovorniku ono što mu želimo reći (Simončić, 2008: 633).

Nema se puno što reći o odjeći Donalda Trumpa na prvi pogled, no i ono je dio njegovog imidža i komunikacije. Početni dojam je najvažniji i u čestim slučajevima od presudne važnosti za kasnije doživljaje osobe jer je često teško ispravljiv. Donald Trump je vrlo

jednostavan u odijevanju, onako kako priliči političaru i poslovnom čovjeku. Bijela košulja te tamno plavi ili crni sako u kombinaciji sa širim hlačama je njegova jednostavnost. Ono što jedino možemo uočiti da mijenja jest kravata, ali isto tako dužina kravate nije klasična. Ako nosi jednoboje kravate, najviše će se istaknuti crvena boja, boja moći i dominacije, a ukoliko bi imao s dvije boje onda su to kravate s kosim crtama. U devedeset posto slučajeva u kojima nosi kravatu crvene boje ipak šalje nekakvu poruku. Leinert Novosel se osvrće na izjavu „odijelo ne čini čovjeka“, te smatra da ona ipak nije beskorisna (2012,74). Naime, koliko god to neki smatraju beskorisnim, odijelo je jedan oblik investiranja u vlastiti imidž ili, bolje rečeno, u marketing i samopromociju. Funkcija odijevanja je potvrđivanje vlastitog imidža kao neka vrsta povratne informacije (feedback) koju sami sebi priskrbljujemo. Znak je poštovanja institucije koja se predstavlja, a cilj mu je i sugerirati uspješan imidž tvrtke (Simončić, 2008: 633). Možemo govoriti o projektivnoj funkciji odjeće i obuće jer ona pokazuje tko smo, kakvi bismo htjeli biti („iznutra prema van“) ili pak drugačijim pristupom („izvana prema unutra“) jer se odijevamo usklađeno prema situaciji, prema protokolu, odnosno teži se prema unaprijed određenom dojmu koji se želi izazvati u nekoj okolini, što je uže povezano s poslovnim svijetom, političarima (Hren,2012,25). Postoje te društvene norme odijevanja vezano uz političare, pa tako se dobro zna kakvo odijelo je potrebno za poslovne osobe jer se ono prvo čita u značenju profesionalne pripadnosti onoga tko je nosi. Tako je sasvim jasno da će Donald Trump, kao predsjednik Amerike, nositi odjela tamnih boja. Karakteristika odjeće se vidi u spektru boje, svjetla ili tamna, i obliku, otvorena ili zatvorena. Osobe koje žele dominirati odabrat će jarke boje i prošireni oblik odjela, kao u slučaju Trumpa (Seldar Konig,2016; Leinert Novosel,2012,78). Ako se govori o dominaciji u poslovnom svijetu savjetuje se korištenje jakih kontrasta, u slučaju poslovnog oblačenje na primjeru bi bilo tamno plavo ili tamno sivo odijelo i svjetla košulja. Crna boja ne pripada poslovnom odijevanju jer je namijenjena za posebne svečanosti ili tužne prilike. U svijetu politike je vrlo bitan dojam koji se ostavlja, pa je stil odijevanja uglavnom prepušten stručnjacima te varijacijama prilagođenim posebnim situacijama (Hren,2012,25; Leinert Novosel,2012,79). Bitna je i kvaliteta košulje, ponajviše bijele jer ona naglašava kredibilitet, profinjenost i efikasnost osobe, dok nju prate ostale pastelne boje. Košulja uvijek treba biti svjetlija od odjela, a kravata tamnija od košulje. Bilo kakvi uzorci i napadni detalji u poslovnom odijevanju su nepoželjni i šalju lošu poruku, naročito od strane političara. Političari često ne smiju popustiti vlastitoj komociji već skladu ovisno o situaciji, pa tako uglavnom svi političari izgledaju isto, ali tako i predstavljaju svoj posao. Ono što ih posebno razlikuje jest kravata kao tipični hvatač pažnje, kako ističe Leinert Novosel (2012,80).

Savjetuje se da se biraju najčešće jednoboje kravate ili one prugaste jačih boja što je vidljivo kod Donalda Trumpa. Crvena je boja snažna i ističe akciju, energiju, snagu, moć ali i strasti i ljubavi. Političari onda često obuku crvenu kravatu i na taj način se stječe dojam samopouzdanosti osobe te je to mogući razloga zašto Donald Trump najviše nosi crvenu kravatu, bilo jednoboju ili s dijagonalnim prugama (Seldan Konig,2016). Osim navedenoga, crvena boja je boja Republikanaca u Americi, koje Trump i zastupa. Druga boja koju nosi često iza crvene je plava. Plava je boja autoriteta, odgovornosti i odanosti pa su tako često i plave uniforme policijskih službenika. Simbolizira znanje, snagu, poštenje, ozbiljnost, povjerenje te komunicira slaganje i sigurnost, a i umiruje. Kombinacija svijetlo i tamnoplave daje dojam povjerenja, recimo na primjer tamno-plavo odijelo i svijetlo-plava kravata. Plava odjeća je idealna ako se osoba želi „prodati“ pod stručnjakom ili vjerodostojnim govornikom. Donald Trump tako ima više tamno plavo odijelo nego li crno, a za plave tonove se zna reći da je boja koju kamera voli najviše (Seldan Konig,2016). Neutralne boje, kao što su crna i bijela, teško komuniciraju s publikom iako i crno odijelo predstavlja snagu i profinjenost te je boja snage i utjecaja. U par navrata je nosio i zelenu kravatu gdje zelena inspirira te simbolizira vitalnost, humor i kreativnost. Također potiče raspoloženje i bodri ljude koji su inače ravnodušni ili nezainteresirani, u konačnici i depresivni, kao boja radosti. Bitno je da su svi elementi poruke usklađeni. Poslovni ljudi imaju zbirke kravata koje mijenjaju ovisno o situaciji te se kravata smatra detaljem koji često privlači pogled sugovornika. Važno je da je kravata usklađena s ostalim dijelovima odjeće. Naravno, uz stil odijevanja bitno je i držanje kojim će se to odijelo nositi i na taj način izraziti. Drugi hvatač pažnje, koji se kao statusni simbol pokazao u zadnje vrijeme uočava Leinert Novosel, jest sat (2012,81). Frizura je također dio odjeće i bitan detalj za oblikovanje imidža i kod političara, no kod žena je ona više uočljiva. Muška frizura mora biti primjereno ošišana i njegovana. Svijetla kosa umanjuje autoritet i osobu čine mlađom, bliskijom i simpatičnijom, a nagle promjene boja i oblika nisu poželjne i šalju poruku o nestabilnosti osobe (Leinert Novosel, 2012,82). Iako Trump ima posebnu boju kosu te oblik koja je također postala viralni hit na internetu, ona je svakako posebna i karakteristična za njegov lik. Kravata inače treba biti dužine do pojasa, no on ima neobično dugačke kravate koje sežu ispod pojasa. Jedan od razloga zašto nosi tu dužinu može biti i zbog pojačavanja dojma debljine stomaka koje daju kratke kravate (Cassida,2018). Leinert Novosel (2012,25) još ističe da govornici koji nose posebnu odjeću ili u ovome slučaju detalj, to rade radi uvjerljivost. Ipak, to je dio njegovog stila i slike, imidža.

6. Zaključak

Možemo zaključiti da je Trump itekako svjestan svoje moći te da s njime nema šale. Iako ponekad njegova neverbalna komunikacija odaje njegove stvarne osjećaje, on itekako dobro barata nekim neverbalnim aspektima kao što su rukovanje, aktiviranje i isticanje bitnoga, ali i izbjegavanje odgovora, manipulacija publikom te naravno vođenje tijeka nekog događaja. Dakako njegov stil odijevanja nije prepušten slučaju kao i kod drugih političara te i njome također komunicira. Stručnjaci koji su ga analizirali u nekom segmentu su se složili u jednome, a to je da je Trump posebna, nova i zastrašujuća osobnost. Iako nema posebnog političkog iskustva, rijetko tko to danas i primjećuje jer je pažnja usmjerena na njegovo djelovanje preko društvenih mreža, komunikacija tweetovima, susrete s velikim vođama drugih zemalja koji su do sada najdominantniji i koje gledamo sa strahopoštovanjima, te na njegovu sliku u javnosti koja je karakteristična, referirajući na frizuru, stav i ekspresije lica. Danas na internetu, posebno na društvenim mrežama kao što su Twitter, Instagram i Facebook, možemo naći razne gafove i memove na profil Donalda Trampa, ali ne i na njegova neka stajalištima ili političke odluke. Ako se osvrnemo na verbalnu komunikaciju gdje je često obrambeno ili napadački nastrojen, onda možemo vidjeti taj njegov jednostavan govor koji je shvatljiv za sve generacije. Daje dojam da je moćan i opasan jer bez problema kaže svoje mišljenje javno, posebice na Twitteru, pa makar ono bilo usmjereno Kim Jong-unu ili Putinu. Trebali se Amerika, a u konačnici i ostatak svijeta, bojati novoga diktatora ili se radovati jer ima jednog novog dominantnog čovjeka koji je došao u rang s dvojicom već spomenutih, ostaje pitanje za raspravu.

7. Literatura

Autorske knjige:

Leinert Novosel, Smiljana. 2012. Komunikacijski kompas. Zagreb: Plejada.

Pease, Allan i Barbara. 2012. Velika škola govora tijela: Neverbalno izražavanje, kulturološki uzorci sporazumijevanja i čitanje između redaka. Zagreb: Mozaik knjiga.

Kunczik, Mihael, Astrid Zipfel. 2006. Uvod u znanost o medijima i komunikologiju. Zagreb.

Kunczik, Mihael, Astrid Zipfel. 1998. Uvod u publicističku znanost i komunikologiju. Zagreb.

Givens David B. 2004. The Nonverbal Dictionary of gestures, signs and body language cues. Washington: Center for Nonverbal Studies Press.

Mehrabian, Albert. 1971. „Silent Messages“. California: Wadsworth Publishing Company.

Rad u časopisu:

Car, Viktorija. 2009. „Prikaz: Juraj Mirko Mataušić: Komunikacijske znanosti: Znanstvene grane i nazivlje“. Politička misao, god.46.: str 205-209 (Osvrti, prikazi, recenzije)

Ahmadian Sara, Sara Azarshahi, Delroy L. Paulhus. 2017. „Explaining Donald Trump via communication style: Grandiosity, informality and dynamism“. Personality and Individual Differences, str 49-53

Simočić, Katarina Nina. 2008. „Modno poslovno odijevanje“. Tekstil: časopis za tekstilnu i odjevnu tehnologiju (HRČAK), 56: 633-639.

Stewart, Patrick A. i Svetieva, Elena. 2017. „Micro-Expressions of Fear and Loathing on the 2016 Presidential Campaign Trail: How Brief Expressions of Fear Influence Trait Perceptions of Donald Trump. Dostupno na: <https://ssrn.com/abstract=2914077> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2914077>

Internetski izvori:

Cillizza, Chris (2018) „Donald Trump salute North Korea“, pristupano: 17.6.2018., dostupno na: <<https://edition.cnn.com/2018/06/14/politics/donald-trump-salute-north-korea/index.html>>

Riggio, Ronald E. (2015) „Top 10 lessons Donald Trumps body language“, pristupano:17.6.2018, dostupno na:<<https://www.psychologytoday.com/intl/blog/cutting-edge-leadership/201509/top-10-lessons-donald-trumps-body-language>>

Firgen, Jessica (2017.) „Whats Donald Trump hiding, his body language says it all“, pristupano 17.6.2018., dostupno na: <<http://www.newsweek.com/whats-donald-trump-hiding-his-body-language-says-it-all-5419417>>

Hartz, Taylor (2017.) „Trump and Our Golden Age of Body Language “Experts”“, pristupano: 18.6.2018., dostupno na: <<https://newrepublic.com/article/144039/trump-golden-age-body-language-experts>>

Graydon, Shari i Sarah Neville (2016) „Trumps terrifying communication effectiveness“ pristupano: 18.6.2018., dostupno na: <<https://informedopinions.org/trumps-terrifying-communication-effectiveness/>>

Shashkevich, Alex (2017) „Stanford experts on President Trump and the media“ pristupano:16.6.2018., dostupno na: <<https://news.stanford.edu/2017/01/30/stanford-experts-president-trump-media/>>

Callahan, Molly (2016) „How Donald Trump is changing presidential communication“, pristupano:16.6.2018., dostupno na: <<https://news.northeastern.edu/2016/12/02/how-donald-trump-is-changing-presidential-communication/>>

Douglas, Scott (2017)“PR Experts discuss the strategy of the new president, Donald Trump“ pristupano: 18.6.2018., dostupno na: <<https://www.holyroodpr.co.uk/donald-trump-strategy/>>

Cullen, Charlothe (2016) „What does Donald Trumps body language say about him“, pristupano:18.6.2018., dostupno na: <<http://www.euronews.com/2016/08/25/what-does-donald-trumps-body-language-say-about-him>>

Brown, Jack (2017) “Donald Trump's Inaugural Speech-Three Ways of Pointing“, pristupano: 20.6.2018., dostupno na: <<https://medium.com/@DrGJackBrown/nonverbal-communication-analysis-3824-donald-trumps-inaugural-speech-three-ways-of-pointing-6ec6f1d80236>>

Cassidy, Amanda (2017) „Reason why Donald Trump's ties are extra long“, pristupano: 21.6.2018., dostupno na: <<https://www.her.ie/news/reason-donald-trumps-ties-extra-long-329897>>

Burleigh, Nina (2018) „Trump speaks at fourth-grade level, lowest of last 15 U.S. Presidents“, pristupano: 21.6.2018, dostupno na: <<http://www.newsweek.com/trump-fire-and-fury-smart-genius-obama-774169>>

The Biography.com (2018) „Donald Trump Biography“, pristupano: 16.6.2018. , dostupno na: <<https://www.biography.com/people/donald-trump-9511238>>

Snyder, Chris (2017) „A body language expert (Lillian Glass) analyzes Trump's unique handshakes“, pristupano: 20.6.2018., dostupno na: <<http://www.businessinsider.com/body-language-expert-analyzes-trumps-handshakes-2017-2>>

Kranz, Michael (2017) “Trump's handshakes with world leaders are legendary“, pristupano: 20.6.2018. , dostupno na: <<http://www.businessinsider.com/trump-awkward-handshakes-photos-2017-11#this-ones-probably-more-on-president-narendra-modi-of-india-than-trump-modi-held-onto-trumps-hand-for-way-too-long-after-going-in-for-a-handshake-that-turned-into-a-hug-10>>

Crace,John (2017) „Upper hand: Putin and Trump's body language shows who's the boss“, pristupano:20.6.2018., dostupno na: <<https://www.theguardian.com/world/2017/jul/07/upper-hand-trump-and-putins-body-language-shows-whos-the-boss>>

Sargent, Hilary (2014) „The man responsible for Donald Trump's never-ending presidential campaign“, pristupano: 21.6.2018., dostupno na: <<https://www.boston.com/news/local-news/2014/01/22/the-man-responsible-for-donald-trumps-never-ending-presidential-campaign>>

Seldan Konig,Ljerka (2016) „Što boje poručuju?“, pristupano: 26.6.2018.,dostupno na: <<http://lspr.hr/sto-boje-porucuju/>>

Hren, Darko (2012) „Neverbalna komunikacija“, pristupano 26.6.2018., dostupno na: <http://marul.ffst.hr/~dhren/nastava/komunikacija/seminari_2012/Sem_5.pdf>

Landers, Elizabeth (2017)“White House: Trump's tweets are 'officially statements' “, pristupano 21.6.2018., dostupno na: <<https://edition.cnn.com/2017/06/06/politics/trump-tweets-official-statements/index.html>>

Coffin, Bill (2017) „Compliance and covfefe“, pristupano: 21.6.2018, dostupno na: <<https://web.archive.org/web/20170605223740/https://www.complianceweek.com/blogs/coffin-on-compliance/compliance-and-covfefe#.WzOrX9IzbIU>>

Civiello, Mary (2017) „Analysing Trump and Putin's body language at G20 meeting“, pristupano:21.6.2018., dostupno na: <<https://www.bbc.com/news/av/world-40534986/analysing-trump-and-putin-s-body-language-at-g20-meeting>>

Brown, Jack (2018) „Donald Trump's and Kim Jong-un's Handshake in Singapore“, pristupano:21.6.2018, dostupno na: <<https://medium.com/@DrGJackBrown/body-language-analysis-4304-donald-trumps-and-kim-jong-un-s-handshake-in-singapore-nonverbal-dbd143ba2d2e>>

Schmidt, Kiersten, Wilson Andrews (2016) „A Historic Number of Electors Defected, and Most Were Supposed to Vote for Clinton“, pristupano: 24.6.2018., dostupno na: <<https://www.nytimes.com/interactive/2016/12/19/us/elections/electoral-college-results.html>>

Pettinger, Tejvan (2018) „Biography of Donald Trump“, pristupano: 24.6.2018., dostupno na: <<https://www.biographyonline.net/business/donald-trump.html>>

Schwartzman, Paul, Michael E.Miller (2016) „Confident.Incorrigible.Bully: Little Donny was a lot like candidate Donald Trump“, pristupano: 24.6.2018, dostupno na: <https://www.washingtonpost.com/lifestyle/style/young-donald-trump-military-school/2016/06/22/f0b3b164-317c-11e6-8758-d58e76e11b12_story.html?noredirect=on&utm_term=.0cc90e25858f>

Griffiths, Brent (2018) „Trump slams Comey, mentions Mueller for first time in tweet“, pristupano:24.6.2018, dostupno na: <<https://www.politico.com/story/2018/03/17/trump-james-comey-andrew-mccabe-fbi-469008>>

Grynbaum, Michael (2017) „Trump Strategist Stephe Bannon says media should keep its mouth shut“, pristupano:28.6.2018., dostupno na: <<https://www.nytimes.com/2017/01/26/business/media/stephen-bannon-trump-news-media.html>>

Hamilton, James T. (2017) „Attacs on the Press have Helped Bring Down a President Before“, pristupano: 28.6.2018., dostupno na: <<https://washingtonmonthly.com/2017/01/12/nixon-and-trump-past-as-prologue/>>