

ドナルド・トランプ 黒の説得術

浅川芳裕

東京堂出版

1974年山口県生まれ、作家・翻訳家・ジャーナリスト、著書にベストセラーの「日本は世界第五位の農業大国」「TPPで日本は世界一位の農業大国になる」

(はじめに)

トランプは「話術」のとんでもない達人「説得術」のとてつもない天才で耳に入るトランプの話は馬鹿げていてとても説得力があるとは思えない・感動さえもないにも拘らず無意識のうちに聞き手の心に忍び込んでいき気づいた時にはトランプの虜になってしまう・・・

～カオスのような現代社会を生き抜くにはカオスのようなトランプの説得術こそ本領を発揮するビジネス・日常で使える「心理テクニック」の全てを公開！少なくとも影響を与える側の話術・説得術を知っておけば護身術として使える、たくましく生きていくための必須のスキルである。

{ 第一章 感情を支配するトランプの説得術 }

*トランプの何が「別格」なのか～2015年8月6日共和党の大統領予備選候補者テレビ討論会で保守層10人そうそうたる政治家・実業家・医師それぞれ考え抜いた発言の中でトランプ発言は別格、これでは彼を打ち負かす対立候補は存在しない！それ位強い印象を受けた「国民の安全と職を守る」シンボルとして「国境の壁」建設提案、そして「アメリカを再び偉大な国にする」という大きなビジョンを提示した。

討論会直後の視聴者投票では当然トランプが勝者で、10人中一人で約40%残りは10%台が二人10%未満7人という完全な独り勝ち。

*ビジュアル的な言葉で感情を刺激～その壁は大きく・美しい・ドアが付いている～と聴衆に与えるインパクトは大きく計算化され聞き手にアピール。

*常に勝つことを保証～「商品補償の連呼」私が大統領になれば我々は勝って勝ちまくる、皆な勝利に飽きるぐらい勝ちまくる。

*テレビ通販の手法～トランプは何を保証してくれるのか「我々は勝つ！」と云う事実であり、その結果として「アメリカを再び偉大な国にする！」である。国民一人一人のレベルでは「仕事が増える」「金持ちになる」ことを指す。

*他力本願を叶える～人間の脳に接触する情報対象によって処理方法をスイッチングする程賢くない根底には「他力本願」がある、トランプは又支持者への反論もまめに

「貴方自身で戦わなければならない他人は何も貴方の為に戦ってくれないのだから」と「ツイッターは凄い！皆に伝えることが出来る」トランプの公式フェイスブックの「いいね！」1069万人フォロアー数1155万人とヒラリー・クリントンのそれぞれ1、9倍と1、3倍（2016年9月17日現在）

*トランプの相手を自主的に動かす技術「エンパワメント」～トランプは選挙運動に2015年4月迄1ドルも使わず2016年7月現在でもクリントンの3億ドルに対して73百万ドルと4分の1以下。

*細部にこだわらない～聞き手一人一人が自分の信念に応じてトランプの発言を都合よく解釈し作り変えてしまう。

*相手の不信感を取り込み自分の力に変える～メディアはこれまで神が創造した中で最も不誠実な人々である「この国は大変なことになっている、この国は勝てていない、中国に負け、メキシコに貿易でも国境問題でも負けている、皆に負けている」これがアメリカにとって重要な問題にも拘らず些末な政治的な正しさばかり論じているメディアは不誠実だと。

*トランプの説得術 ①挑発的で非常識なメッセージを感情に訴える ②詳細には決して触れない ③事実を徹底的に無視する ～2015年8月上旬時点で風刺漫画「ディムバード」の著者として有名なスコット・アダムスはトランプの説得術を理解して共和党の大統領候補になると予言、誰も信じなかった。

*「決して謝らない」というテクニックは自分と世界の関係を変える。
謝らないのだから羞恥心も罪悪感も必要なくなる、何でも自由に話せる、そして発言が招くかもしれない結果も全く恐れなくなる、そしてあらゆることに動じない人物と云うポジティブな印象に変わる。

*3幕のエンターテイメント・ショー～大統領になる迄の過程を披露演出は全てトランプ自身が

ステージ1～立候補して共和党予備選で勝ち上がる迄の炎上商法

ステージ2～大統領本選に向けてのイメージ戦略（大統領らしさ）

ステージ3～クリントンとの直接対決の本選でイメージ戦略通りの姿を国民に示す。

その手法は政治家が言ってはいけないことを全て云う、いわゆる過激発言～炎上商法～結果はトランプの主要テレビ局での露出度は対立候補を全て合わせた報道時間の25倍にも、しかもメディアに潰されず大衆の支持を何故失なわなかったのか、それはトランプが炎上商法の裏で綿密なマーケティング戦略を展開していたから。

*トランプの首尾一貫性のなさは「随筆話法」で「演説話法」より云ったことを自由に変えられる技術、自己演出でトランプはそういう人物なのだという印象を与えている、

その点でトランプはより自由である種のリスク管理に長けている人物。

- * 聴衆に対して支配的な関係は作らない～予備選後の勝利演説「私が勝利したのは若い支持者・年配の支持者・教育水準の高い支持者・教育水準の低い支持者のお陰だ、私は特に教育をろくに受けていない人達が好きだ・一番賢くて義理堅い人々だ」
- * トランプ得意の中国批判～「中国はアメリカを搾取している」「中国人はアメリカの人々を笑っていやがる」「私は中国人が大好き、私は中国人に沢山高級マンションを売っているからどうしたら嫌いになれるんだ」「彼らはトランプのブランドを尊敬しているという」「我々の指導者は間拔けた、中国の指導者の方がツ～と賢い」
- * 私が大統領なら「全てうまく行く」という印象操作～中国は今の上では敵だが彼らとて成功者の私と取引したがつている、そして私の提示する条件で取引するようになればもはや敵ではない、そういう関係を作ることが出来るのは賢い私だけと、トランプは言外に云っている。
- * 第二ステージで打ち出した「大統領らしさ」～予備選勝利後は大統領らしさにシフト、外交・経済政策は別人のように常識的なものに、演出面でも大統領候補に正式に選出された共和党大会に娘のイヴァンカが登場し彼女の父を称えるスピーチは絶賛された、家庭では女房の尻にひかれた平凡な旦那像まで演出し、その結果トランプの支持率は初めてクリントンを超えた。
- * イメージ戦略の名人～政治家の発は正確かどうか～判定が一番厳しい判定結果はテレビ討論会での直接対決でクリントンの正確率72%で3割近くは事実と異なりトランプは70%が不正確、それだけ発言の自由度が高いポジションを築いている。

{ 第二章 トランプの話術に隠された心理テクニック }

- * シンプルに話す事こそ話術の命～初めてトランプの政治演説を聞いた時には面食らった、いたずら電話する少年のような口ぶりで「ハローこちらは大統領です！これメチャ好きなんだよね！」傍らから妻や娘から「大統領らしく振舞って！と合いの手が入る」「僕からこの楽しみを奪わないでよ！」これが全米向けの政治演説 2015年3月、シンプルなことほど真実に近いと感じる人間の心理で弁論術の基本テクニック。
- * 気づかぬ内に相手を同意させてしまう技～「断定→命令→想像させる→断定」弁論術の開祖アリストテレスは「弁論の技巧性に気付かれることなく、しかも意味が明確なもの」が説得術の本質と～「気づかれない」はトランプの説得術に於ける真髄。
- * 繰り返しの効果～トランプの説得術の最大の特徴～

タフさと・勝つはトランプ演説の定番である、演説ではタフさが7回、勝つが12回繰り返されている・広告でも定番の手法、又古代から使われてきたテクニクで現代の心理学のスキルが見事に生かされている。

- * トランプが頻繁に使う多数輪唱～「皆な私のことを愛している」「全ての世論調査でいつも私が一番だ」「私達はどこでも勝利している」これらは多数派に便乗しようとする心理で「バンドワゴン効果」と呼ばれている。トランプ自身もこう述べている「宣伝の最後の仕上げはハッキリである私はこれを真実の誇張と呼ぶ、これは罪のない法螺であり極めて効果的な宣伝方法でもある」
- * 言わないことによって語らしめる技術～オバマの名前を伏せて「我々の大統領は何をやっているのか自分でも見当もついていない、無能だと云いそうになるが、そうは言うまい感じが悪いからね」共和党討論会で。
- * 人身攻撃で焦点をずらす～「私は彼のルックスについて批判したことはない、信じてくれ、彼のルックスについてはいくらでも云えるけれども云わないことにしよう」
- * 脅迫論証と究極の誤謬で相手を手玉にする～「駐留費を支払わないんだったら同盟国を守る気がしない」
- * あいまいな物語をソーシャルプルーフで防御～「私の経済政策でアメリカは急成長します、だから他の国から沢山の仕事が戻ってきます」「私の減税プランでは政府の赤字は増えずアメリカの経済はまるでロケットのように力強く離陸します」「イスラム国は法王を捕獲しようと思っている」インタビュアーは「貴方はローマ法王を恐れさすつもりですか？」と聞き返され「そんなことはありませんローマ法王のことはとても尊敬しています」と難を逃れた「外敵を防ぐ国境の壁を作ることはとても重要」とトランプはツイッター上にローマ法王の住むバチカン帝国の航空写真～国全体が要塞のような壁に囲まれている写真で法王が壁を作ることを批判したことに対する矛盾点をついた、その後法王はトランプについて「良い人」と発表、事態の幕引きを図った、とてつもなく大きなソーシャルプルーフを跳ね返した。これも大きく報道されトランプ人気はうなぎ昇りとなった。
- * リフレーミングの妙法～ニューヨークに不動産業者としてトランプが世界一高い高層ビルを建てたらどのような悪影響が出るのかとの質問に「ニューヨークには世界一高いビルがふさわしい」と模範解答。トランプさんあなたは信じられないほどの文句たれですね、に対し「そうです私は勝つまで文句を言い続けこの国の為に勝利しアメリカを再び偉大な国にするために」とも
- * ダブルバインド (二重拘束) で相手を翻弄する～共和党予備選の討論会に於いてジェブ・ブッシュ (フロリダ州知事で兄は元大統領) からの詰問「イスラム国は問題ないと云いましたね」

トランプ「私が話しているんです！それともあなたが話しているんですか？」
ブッシュ「今は私が話しているんです」トランプ「もう帰っていいよ何も話して
いないじゃないか私の話の邪魔をただけだ・ジェブ」ブッシュ「9月30日
のことだ確かにあなたはそう云った」トランプ「謝るのかジェブ答えはノーだ
ろう、私の話を終わらせてもいいですか？」司会者「ハイどうぞトランプさん」
ブッシュはこれで混乱しテレビで全米に流されブッシュのイメージは失墜し、
対するトランプは自信満々に見えた。

{ 第三章 クリントンを陥れたトランプの「黒ブランド」戦略 }

- * 「心が歪んだヒラリー」～トランプは「暴言王」と呼ばれている、特にヒラ
リーに対する暴言は容赦ない、ところがトランプは嫌われるどころか支持率が
上がっていく、一方ヒラリーが悪口をつけばつくほど支持率は下がっていく。
トランプの悪口は「心のないヒラリー」「心が歪んだヒラリー」「無能なヒラ
リー」いつでも悪口を言う「心の歪んだヒラリー」はアメリカ人を犠牲にして私
腹を肥やしてきたアメリカ人一般の利益よりワシントンに巢食らう既得権益
を優先させてきた、この先4年ホワイトハウスの仕事に就くようなリスクを
我々は冒せない～先入観や偏見を持った人がモノを見た時それに合致するも
のばかり記録される「認知バイアス」でこれにはまると先入観を補強・強化す
る情報ばかり集めるようになりそして過大評価するようになる。
- * 悪口によるブランド戦略～どの悪口で顧客が沸くか入念にチェックした結果
「私はどういう訳か“心が歪んだヒラリー”がより好きだ」と悪いブランドを
一本化した、そしてすぐさま「心が歪んだヒラリー・ドットコム～世界一流の
嘘つき」と云うウェブサイトを立ち上げた、再生回数1200万回超、24万件的
「イイね！」5、4万件のコメントが入っている。
選挙戦の終盤になれば政策の違いなど関係なく健康かどうかの体力勝負にな
った時にこの悪口は効いてくる。
- * ブランド戦略がないクリントン～クリントンがトランプを宣伝？～公式選挙
キャンペーンサイトのトップページ動画にはトランプばかり映り出され彼の
酷い発言ばかりピックアップされ結局トランプの主張の宣伝に更にアクセス
する度に「トランプに投票しない誓い」にイエスボタンを押さない限りは、ク
リントンサイトに辿り着けない仕掛けは逆効果だ、更になぜ「彼女に投票すべ
きか」が書かれていない等クリントン色が一切出てこない。
- * トランプとクリントンのブランド戦略の違い～専門家メリー・パワーズの分
析、トランプブランドは「きわめてよく構築されているブランド」だと、又良
いブランドを構築する5つの必須要素が含まれていると、その5つとは～
 1. ユニークなポジショニング

2. ハッキリと定義された目的
 3. ブランド価値
 4. ブランド・パーソナリティ（人格）
 5. 説得力あるメッセージ
1. では「アメリカを再び偉大に」これが予備選・本選で勝ち始めた理由、
～アメリカの国民はみな反対派も含め彼のスローガンを知っている。
 2. では「軍事増強・雇用創出・移民追放・国境建設」によって約束している
 3. では「エリート主義・不寛容・特権意識・対立・憎悪」に対し活気を与え
 4. では「傲慢・尊大・容赦ない・無神経」で恐れを知らない挑戦者イメージ
 5. ではトランプの感情レベルに於いて全ての有権者に関与できている

{ 第四章 悪口を人気に変えるトランプの錬金術 }

- * 人柄の悪さを印象づけるアダ名をつける～テッド・クルーズ上院議員は大統領予備選で最後までトランプと戦ったライバルの強者に対し「嘘つきテッド」のアダ名をつけた、これを披露した時に会場は大笑いが巻き起こった「みな薄々そう感じていた」と納得した、トランプが何も言わなくても有権者が勝手に「嘘つきテッド」の面白さを競い合った、更にクルーズの元上司の米国下院議長が便乗して「人の姿をした悪魔」とアダ名をつけ権威ある人物からの評価とあってトランプの付けたアダ名の説得力が増した。
- * 子分になったクルーズ～秘策の「オチ」を用意して～トランプの「建設費はメキシコに払わせる」をもじって「その金はトランプに払わせる」と・・・
トランプは即座に「私が建てよう！」と云いながらクルーズの背中をポンと叩いた、その大人の対応にクルーズは褒められて嬉しがる子供のような笑みを浮かべてしまった。
- * 「黒の説得術が功を奏した討論会」～有名な黒人医師ベン・カーソンは米国で最も尊敬される一人で小児外科の名医として数々の難病の子供達を救ってきた、トランプの付けたアダ名は「本当にいいヤツ」更に「狙った相手を仕留められないダメな男」との印象を与える「モノマネ」がカーソンに火をつけ完璧な人格者と思われていたが毒舌を吐き攻撃的となり支援者を失っていった～良い人柄を悪い人柄に変えてしまう技術の応用。
- * ペルソナ（外的人格）はトランプが傾倒するユング心理学の基本概念。
トランプはユングの本を読むと「周囲の人を見抜く技術が身につく」と絶賛「人間の行動への洞察を得る事に繋がる」からだ。
- * ジェブ・ブッシュはなぜ失敗したか～ブッシュは父兄が大統領経験者であり「ブッシュ家の最高傑作」と呼ばれる程の人物で穏健派として安定感も抜群、トランプは「覇気がない」とアダ名をつけた。

この一言に国民はすっかり賛同してしまいトランプはブッシュとの討論会のテーマを「イスラム国」対策に絞った「覇気のない」ブッシュが大統領では対抗できない弱みを印象付けていった。

- * トランプが大統領になったら世界の指導者・日本の首相にどんなアダ名をつけるのか想像するだけで楽しくなる。
それをスタートラインとして言論が活発化しより良い世界に・・・

{ 第五章 トランプ超ポジティブ思考法 }

- * トランプの源流は「ポジティブ至上主義」でこれまでの個人の成功や幸福・富の追及の為に築き上げられてきたポジティブ成功哲学の対象をアメリカ人全体にまで拡張した点「ポジティブ思考を実践しろ！そうすれば物事の焦点が定まり不必要な事やネガティブなこと・有害なことを根絶できる」30年前にニューヨークタイムズのインタビューにこう答えている「私はネガティブな事は決して考えない・思考法によってどんな障害でも克服することが出来る」
- * ノーマン・ビンセント・ピールは米国を代表するポジティブ・シンキングの提唱者で彼は説教と著作（積極的考えの力～ポジティブ思考が人生を変える）を通じその功績で「米国の20世紀史上最も有名な伝道師の一人」と評される。トランプ本人も私は全時代を通じて彼の最高の弟子と述べている。ピールは「不安の大半は精神的なものである」大事なものは「勝利の考え方を示す」事であると「問題を深刻に考えない」「最も大事なことは心を空っぽにする」と云うポジティブ思考の奥義～勝つ対象はいつでもいい「勝つ」という考え方が必要～パワーは強みでありポジティブに考えることでかなり難しい状況でも乗り切れるようになる「自らに勝つ」こと「問題は見上げるのではなく見下す事」「問題は常に上から攻め落とす」「恐ろしいと思う事をしなさい、そうすれば間違いなく恐怖を克服できる」トランプの恐れを知らない大胆不敵な行動もここからきている。
- * ネガティブな話題で劣等感と無力感を刺激～先ず重要な事は人は何故に無力な感情を持っているのか、その理由を発見させること。「アメリカは中国にやられている」「アメリカはメキシコに仕事を奪われている」「アメリカが日本に最後に勝つのはいつのことか」「彼らはアメリカを攻撃する」これらは元々はポジティブなアメリカ人から無力感を刺激しより優越で強い存在を設定してトランプは既存の政治家が「負け犬だからだ」「バカだからだ」「無能だからだ」「心が歪んでいるからだ」と描写、彼らに劣ったアメリカを治すことはできないと、そして「私は貴方に保証する、これから先誰も我々に盾つかない」と、そしてお決まりの聴衆は「トランプ！」と「勝利！」を叫ぶ

{ 最終章 新たなトランプ像 }

*2016年11月の大統領選挙とは移民問題の本質的な解決策を持つ大統領が選ばれる。

～大統領選のテーマは単純化すれば「雇用」と「税金」の二つしかない～日本のメディアや政治家は大統領選を「外交・軍事」から見ようとするが、大多数のアメリカ人には他人事。

～トランプはアメリカ国民の現実課題を一心に受け止め国民に対して一番課題を解決できる政治家は自分だと期待させるのが説得術の目的である。

(おわりに) 本書を執筆した経緯

2015年トランプ氏と大統領共和党予備選挙を戦っていたランド・ポール上院議員の処女作「国家を食らう官僚達」新潮社の訳書を世に問う事になっていた。ポール議員は「大統領にしたい政治家ランキング1位」に7度も輝きタイムス紙の「世界に最も影響を与える100人」に選ばれるほど輝かしい政治遍歴のある人物、しかしトランプ氏と直接・初回のテレビ討論会で相まみえるや否やポール議員は秒殺されてしまった。

トランプ氏のポール議員に拘わらず討論の相手が誰であろうと打ち負かしていく独自の話し方に興味を惹かれていった。

トランプ独自の言語や話術を分析した専門家の論考で彼の説得術の輪郭がより鮮明に見え極めつけはトランプ氏本人が明かした師匠(記述)の存在だった。

(完)