

解説: ディールの達人(The Art of the Deal)

撮影日: 2025 年 5 月 30 日

アンドリュー・カピストラノ 客員研究員
井上麟太郎 研究員補

“Think Big”

井上: 『解説 トランプ政権』によろ。地経学研究所の研究員補の井上麟太郎です。本日も、アンドリュー・カピストラノ客員研究員をお迎えしています。今回は、ドナルド・トランプが 1987 年に出版した著書『ディールの達人(The Art of the Deal)』を取り上げ、大統領としての交渉術を読み解く手がかりとして、どのような示唆が得られるのかを議論します。

それではアンドリューさん、この 40 年近くも前の本が、なぜトランプを理解する上で重要だと考えるのか、まずご説明いただけますか。

アンドリュー: トランプによる「解放の日(Liberation Day)」関税がもたらした混乱が、現在では交渉フェーズに移行していることを踏まえ、ニューヨークの不動産王としての彼の手法が、どのように外交に持ち込まれているのかを検証するのは有益だと考えました。

さらに、こうした関税措置がたとえ司法の場で争われたとしても、私はトランプによる通商政策の混乱がこれで終わるとは思っていません。

前回の『解説 トランプ政権』でもお話しした通り、私が考えるに、トランプが世界中に関税を課した目的は、交渉におけるレバレッジを得ることだったのです。そして、その後の 90 日間の猶予期間が、それを裏付ける形となりました。現在、イギリスとは限定的な合意に至り、中国に対する報復関税は、協議開始のために撤廃されました。また、EU に対しては 50% の関税をちらつかせて交渉の席に引き出しましたが、これも現在は一時的に取下げられています。

つまり、トランプは米国の貿易相手国に対して関税を常に「脅し」としてぶら下げ、その圧力で交渉を引き出しているのです。

多くの人が、この戦術は無謀であり、前例のないものであると批判するでしょう。しかし、もし彼らが『ディールの達人』を読んでいれば、それほど驚くことはなかったと思います。トランプは、米国の貿易赤字に長年関心を持ってきた数少ない政治家の一人かもしれませんが、彼自身のイメージは「保護主義者」ではなく、「ディール・メーカー」なのです。

だからこそ、今、彼が 1987 年に出版したこの本に立ち返ることに意味があるのです。彼はディール・メイキングについて、冒頭でこう語っています。

「私は金のためにやっているわけではない。…私は、ただ「やるために」やっている。ディールこそが、私にとっての芸術表現なのだ。他の人がキャンバスに美しい絵を描いたり、素晴らしい詩を書くように、私はディールを仕掛けるのが好きだ。できれば、大きなディールがいい。それこそが、私にとっての最大の楽しみなのだ。」

この本の大部分は、1980 年代に彼が手がけた不動産取引について書かれています。しかし、第 2 章「トランプ・カード: ディールの要素(Trump Cards: The Elements of the Deal)」を読み返すと、トランプ政権を見てきた人々にとって非常に示唆に富んでいると感じるはず。この章では、彼が用いた戦術が紹介されており、それらは大統領としての振る舞いとも通じるものがあります。

章の冒頭で、彼はその戦術を次のように語っています

「私のディールのスタイルは非常にシンプルでストレートだ。私はまず、非常に高い目標を設定する。そして、それを手に入れるまで、とにかく押して、押して、押し続ける。ときには、最初に狙っていたものより小さ

な成果で妥協することもある。だが、ほとんどの場合、最終的には自分が望んでいたものを手に入れることができる。」

聞き覚えがありますよね？

井上: はい。

アンドリュー: 今回この動画を作ったもう一つの理由は、トランプの 10 の交渉戦術が、単なる交渉スタイル以上のものを示しているからです。これらの戦術は、彼の性格に関する興味深い洞察をもたらしており、いかにしてビジネスの手法をそのまま政治の世界に持ち込んだのかをある程度説明しています。

ですので、たとえトランプのディール・メイキングに関心がなくても、この本は読む価値があります。なぜなら、彼という人間は 40 年経っても性格がほとんど変わっていないように見えるからです。

大きく考えろ (Think Big)

井上: では、本を持っていない方のために、トランプが本の中で挙げている 10 の戦術を順番に見ていきましょう。最初の戦術は「大きく考えろ (Think Big)」です。

アンドリュー: これは、交渉に入る前に現状を組み替えるための基本的な戦術です。トランプはこう述べています。

「私は大きく考えるのが好きだ。昔からそうだ。私にとってはとてもシンプルなことであるが、どうせ何かを考えるなら、大きく考えたほうがいい。ほとんどの人は小さく考える。なぜなら、成功を恐れ、決断を恐れ、勝つことを恐れているからだ。そしてそれが、私のような人間に大きな優位をもたらす。」

2015 年にトランプが初めて大統領選に出馬したときのことを覚えています。政治評論家たちはこぞって彼を笑いものにしましたよね。でも今となっては、彼が当初から「大きく考えていた」ことを否定するのは難しいでしょう。

この章でトランプは、ビジネスにおいて「存在感を示したい」「記念碑的なものを築きたい」と語っています。そして、成功の鍵は「徹底的に集中」することだと言うのです。注目すべきは、目標が非常に曖昧な点で、「勝つこと」が最終的なゴールだとされています。

「大きく考える」は、グリーンランドやガザを購入するといった突飛な提案や、全ての貿易相手に関税を一斉に課すといった実際の政策にも色濃く表れています。どれも従来の常識を逸脱したものでしたが、それこそがポイントなのです。

もっとも示唆的なのは、トランプが「大きく考えること」によって、「小さく考える」人々、あるいは「いつものやり方」や「従来の慣習」に縛られている人々に対して優位に立てると信じている点です。

彼の突飛なアイデアは、相手を少なくとも一時的に混乱させ、「相手に反応させる」という主導権を握るための手段になっているのです。彼の発言の多くは実現しませんが、次に紹介するいくつかの戦術を見れば、彼が「実現可能なもの」をどう引き出そうとしているのかが見えてきます。

下振れリスクを守れ、そうすれば上振れは自然についてくる (Protect the Downside and the Upside Will Take Care of Itself)

井上: それでは順番に見ていきましょう。2 つ目の戦術は「下振れリスクを守れ、そうすれば上振れは自然についてくる (Protect the Downside and the Upside Will Take Care of Itself)」です。

アンドリュー: トランプはこの戦術について、次のように語り始めています。

「人々は私のことをギャンブラーだと思っている。しかし、私は人生で一度もギャンブルをしたことがない。…私はビジネスにおいて非常に保守的な人間だ。常に最悪の事態を想定してディールに臨んでいる。最悪を想定し、それに耐えられるかを考える。もしそれができるなら、良い結果は自然とついてくるものだ。」

実際のところ、トランプのリスクの取り方が原因で、彼が大きな財務的損失を被りかけた事例はいくつもあります。ですから、彼の言っていることが常に正直とは限らないかもしれません。とはいえ、ここで彼が言わんとしているのはどういうことなのか。トランプはこの考えを説明するために、野球の比喻を用いてこう続けます。

「重要なのは、欲をかきすぎてはいけないということだ。すべての打席でホームランを狙えば、その分三振も多くなる。私は、自分が無防備な状態に陥らないよう常に注意している。たとえそれが、時には三塁打や二塁打、まれに単打で妥協することになったとしてもだ。」

この部分は、トランプのディール・メイキングの本質により深く関係しています。彼は「大きく考える」傾向があり、最初の提案では相手国や交渉相手が到底受け入れられないような要求を突きつけることが多いのですが、最終的には自分にとって「勝ち」となる合意であれば、案外あっさりと手を打つことが多いのです。たとえば貿易の分野でも、米国にとって以前よりも有利な内容であれば、全面的な勝利でなくても満足する傾向があります。これは、米国の貿易相手国にとって非常に重要な点です。というのも、現在のトランプはある意味で「交渉をまとめる必要がある」という弱みを抱えているからです。自身の政策が成果を上げていることを示すためには、何らかの合意を成立させる必要があります、その分、相手国にとっては単打程度の譲歩でも、彼にそれを飲ませる余地が生まれています。

実際のところ、「最悪の事態に耐えられる」と本人は言っているものの、「全く合意が得られない」という状況に本当に耐えられるのかは疑わしい面もあります。

選択肢を最大化せよ(Maximize Your Options)

井上: それを踏まえて、3つ目の戦術である「選択肢を最大化せよ(Maximize Your Options)」の解説をお願いします。

アンドリュー: 私も、3つ目の戦術はこれまでの戦術と密接に関係していると思います。トランプはこのように述べています。

「私は柔軟であることで、自分を守っている。特定のディールややり方に固執しすぎることはない。そもそも、私は常に多くの案件を同時に進めている。なぜなら、どんなに有望に見えても、大半のディールは途中で頓挫するものだからだ。」

トランプが戦術を突然切り替える場面はこれまでも多々あり、観察者たちはしばしば「彼は一体何を考えているのか」と首をかしげることになります。今まさに注目されているのが、彼のロシア・ウクライナ戦争の終結をめぐる交渉の試みです。彼は当初、プーチンとの関係改善を試みましたが、それが実を結ばないと判断したようで、今ではむしろウクライナへの武器供与に転じる可能性すら指摘されています。

こうした転換は一貫性の欠如と見なされがちですが、もし彼の本音が「戦争を終わらせたい」という一点にあるのだとすれば、「一つのアプローチに固執しない」という彼の言葉が、その柔軟な姿勢を理解する手がかりになるかもしれません。

通商分野でも、トランプは一度にすべての国と同時に交渉することを好んでいるように見えます。これは直感に反するように思えるかもしれませんが、彼にとってはそれが交渉力の源泉なのです。いくつかの国と

の交渉で「勝ち」を得ることができれば、それをもって「成果が出た」とアピールするのは彼にとって容易なことです。

とはいえ、他国や市場、そして現在では司法からの抵抗に直面する中で、トランプは戦術の見直しを迫られる場面も増えてきました。すでに述べたように、トランプは合意の中身については意外と柔軟で、ある程度の妥協にも応じる可能性があります。

私は最近、地経学研究所の『エコノミック・インテリジェンス・レポート』において、米国の貿易赤字削減に向けたアプローチについて分析を行いました。特に、トランプ前大統領が貿易収支の改善を、資本収支の混乱という形で実現しようとする可能性に着目し、そのリスクと含意を検討しました。

つまり、彼が「目的達成のためなら大胆な混乱も辞さない」という姿勢を忘れてはいけないということです。そして昨日言ったことから今日すぐに方向転換する、その能力を過小評価すべきではありません。

市場を知れ (Know Your Market)

井上: 4 つ目の戦術、「市場を知れ (Know Your Market)」は、一見すると完全に不動産ビジネスに関する話のように見えます。しかし、これもまた、トランプが自らをどのように政策立案者として位置づけているかを理解するうえで、重要な手がかりを与えてくれます。

アンドリュー: 私も同感です。章の冒頭で、トランプはこう書いています:

「何よりもまず、私は「取引の才覚」は生まれつきのものだと思っている。遺伝子に組み込まれているようなものだ。…これは天才であることが必要なわけではない。ある程度の知性は確かに求められるが、最も重要なのは「本能」だ。」

彼はさらに詳細に述べています。映画スターのシルヴェスター・スタローンを「本能だけで成功した天才」と呼び、「大衆が何を求めているかを理解し、それを提供できる人物だ」と称賛しています。そしてトランプは、こう続けます:

「私はその本能を持っていると思っている。だから私は、多くの数字ばかり扱う分析屋を雇わないし、華やかなマーケティング調査も信用していない。自分自身で調査を行い、自分の頭で結論を出す。意思決定の前には、あらゆる人に意見を聞くべきだと私は強く信じている。それは私にとって、自然な反応なのだ。」

一方で、トランプは自分の政策を批判する、いわゆる「専門家」たちをしばしば侮辱の対象としています。そして第 2 期政権においては、政策を形成するというよりも、大統領の決定を「実行する」ことを任務とする忠誠心の高い側近を周囲に置いています。国家安全保障問題担当大統領補佐官だったマイク・ウォルツが伝統的な NSC の役割を果たそうとした結果、解任されたのも、こうした背景があると言われています。とはいえ、トランプ政権の閣僚やアドバイザー陣は「ライバル同士のチーム」と形容されることもあります。彼自身、最終的に方針を定める前に、意見の対立を聞くことを好み、「最後に耳にした意見が最も影響力を持つ」とまで噂されています。たとえば通商政策に関しては、ホワイトハウス上級顧問のピーター・ナヴァロが「解放の日」関税を米国の貿易赤字に基づいて構築するよう説得したと言われています。しかし、その後、債券市場が大きく下落し始めると、ベッセント財務長官が「早期にディールをまとめるべきだ」と説得し、トランプは別の路線に転じたとも言われています。このように、トランプは「本能」や「直感」に基づいて行動する一方で、多様な意見を吸い上げる柔軟性も併せ持っていると言えるでしょう。

レバレッジを使い (Use Your Leverage)

井上: 5 つ目の戦術は、おそらくトランプを観察している者にとって最も馴染み深いものでしょう。「レバレッジを使い (Use Your Leverage)」です。これについて、トランプはどのように述べているのでしょうか？

アンドリュー: トランプは以下のように述べています。

「取引で最もやってはいけないのは、「何が何でもこの取引を成立させたい」と必死に見せてしまうことだ。そうすると、相手は弱みを嗅ぎつけ、こちらは終わりだ。最も良いのは、強い立場から交渉に臨むこと。そして、その「強さ」とはすなわちレバレッジである。」

皮肉なことに、先ほども述べたように、トランプ自身は 90 日間の猶予が終わる前に何らかの有意義な貿易合意をまとめる必要があります。しかし、この引用箇所が示すように、彼の性格上「必死さ」を見せることはまずありません。とはいえ、トランプが「レバレッジ」をどう定義しているのかを見ると、非常に興味深い点があります。彼はこう語っています。

「レバレッジとは、相手が「欲しているもの」を持っていることだ。もっと良いのは、相手が「必要としているもの」を持っていることである。そして最も理想的なのは、相手が「絶対に欠かせないもの」をこちらが握っていることだ。残念ながら、そういう状況ばかりではない。だからこそ、レバレッジには想像力とセールス力が求められる。言い換えれば、「この取引は相手の利益にもなる」と納得させる必要があるのだ。」

交渉の観点からすると、非常に率直で明快な内容です。ただし特筆すべきは、「想像力」と「セールス力」の重要性に言及している点です。

では、トランプの関税が「本気の脅し」として受け取られたのはなぜでしょうか？それは、彼が選挙戦および大統領就任初期において、「関税は英語で一番好きな単語だ」と繰り返し発言し、さらにリアリティ番組的なパフォーマンスを通じて「自分はやると決めたらやる人間だ」という印象を与え続けてきたからだと考えられます。

情報を広めよ (Get the Word Out)

井上: 6 つ目の戦術、「情報を広めよ (Get the Word Out)」も、トランプのディールにおける自己流のマーケティング手法、さらには自分自身の売り込み方に関係していますよね。ただこれは同時に、彼がメディアとどう向き合っているかという点もよく表しています。

アンドリュー: その通り。彼はこのように言っています。

「たとえ世界最高の商品を持っていたとしても、人々に知られていなければ、たいして価値はない。…関心を喚起し、興奮を生み出す必要があるのだ。」

トランプは大統領になる前から、すでにアメリカでもっとも有名な人物の一人でした。彼よりも裕福で、実業家としての成功も上回る不動産王は他にも多数いますが、彼はメディアを巧みに活用することで、自身のイメージを「現実を超える存在」として構築し、ついには史上初の「ビジネスマン大統領」にまで上り詰めたのです。

ビジネスの世界と同様に、大統領としても彼はメディアに対して非常に開かれた姿勢を取りました。特に、メディア対応を極端に避けたバイデン大統領の後ということもあり、その差は際立っています。たとえ多くの記者が彼に強い敵意を抱いていたとしても、それでも彼はメディアに露出し続けました。

彼の著書でも、80 年代当時、自身の不動産取引に対してメディアが敵対的であったことに触れています。トランプはこう書いています。

「おもしろいことに、たとえ個人的には傷つくような批判的な報道であっても、それがビジネスにとっては非常に有益になることもある。…重要なのは、とにかく注目を集めるということだ。そしてその「注目」自体が価値を生む。」

そして彼は、インタビューへの臨み方についても語っています。これはビジネスから政治への移行において、非常にスムーズに適用された要素の一つです。

「記者と話するときには私が心がけているもう一つのことは、率直でいることだ。彼らを騙そうとしたり、防御的になったりしないよう努めている。というのも、そうした態度こそが、大半の人々を報道の世界でトラブルに巻き込む原因だからだ。だから私は、記者から厳しい質問を受けたときでも、たとえ話の軸をずらすことになったとしても、前向きな答えを返すようにしている。」

トランプのインタビューを見るたびに、私はこの引用を思い出します。

次の戦術に進む前に、もうひとつ、このセクションから印象的な一節をご紹介します。これは、トランプが MAGA 支持層にどのように向き合っているかを理解する手がかりになるかもしれません。

「私のプロモーション手法における最後の鍵は、「虚勢（ブラヴァド）」だ。私は人々の“夢”に訴えかける。…だから、多少の誇張はまったく問題ない。人々は、「最大」「最高」「最も華やか」なものを信じたがる。私はそれを「誠実な誇張」と呼んでいる。無害な誇張の一種であり、非常に効果的なプロモーション手法だ。」

トランプにとって、物事は常に「史上最高」か「世界最悪」のどちらかです。こうした現実問題の描写方法には異論もあるでしょうが、彼自身のスタイルを言い表す言葉として、「誠実な誇張」という表現は非常に的を射ています。これは彼の自己演出術を端的に捉えた概念だと言えるでしょう。

やり返せ (Fight Back)

井上: 7 つ目の戦術、「やり返せ (Fight Back)」も、トランプがライバルや批判者にどう対応するかをよく示していますね。

アンドリュース: これはまさに、トランプという人物の核心部分に関わる戦術です。彼自身、こう語っています。

「ポジティブな姿勢を強調することが有効な場面は多いが、時には「対決」こそが唯一の選択肢となることもある。たいていの場合、私はとても付き合いやすい人間だ。私に親切にしてくれる人には、私はそれ以上に親切にする。しかし、私を不当に扱ったり、ずるく立ち回ろうとしたりする人に対しては、私の人生を通じた基本姿勢は徹底的に反撃する、というものだ。…私の経験では、自分が信じることのために戦っているなら、たとえその過程で一部の人を遠ざけることになっても、最終的には、たいてい物事はうまく収まるものだ。」

例を挙げればきりがありませんが、象徴的なのは、選挙キャンペーン中に銃撃され耳を負傷した直後、トランプが叫んだとされる「戦え、戦え、戦え (Fight, fight, fight)」という言葉です。

まさにこれこそが、彼の支持者たちが熱烈に惹かれるポイントだと思います。多くの人々は、現在のアメリカ政治や経済が自分たちのために機能していないと感じており、トランプはその「エリートに対する反撃」を代行してくれる存在、いわば「アバター」として支持されているのです。

この「やり返す」という姿勢は、彼の第 2 期政権のアドバイザー選びにも色濃く表れています。第 1 期政権で忠誠心に欠けると見なされた人物たちは排除され、その代わりに「絶対的な忠誠」を誓う者たちが起用されている。

また、トランプは、自分の行動を制限したと感じた相手、例えば報道機関や官僚機構、さらには弁護士や大学に至るまで次々に攻撃の対象としてきました。こうした行為を「報復」と呼ぶ人もいますが、トランプに言わせれば、それは「自らの目的達成に役立ってきた有効な戦術」なのでしょう。

そして政治の文脈では、このような手法は「味方と敵を明確に区別する」効果を持ち、共和党内の反対勢力に対しても、一種の抑止力として作用しているとも言えます。

井上: 8つ目と9つ目の戦術、「成果を出せ(Deliver the Goods)」と「コストを抑えよ(Contain the Costs)」は、これまでの戦術とは少し異なる観点から興味深いものです。どちらも、実は「トランプ大統領」への警告のようにも読めます。

■ 成果を出せ(Deliver the Goods)

アンドリュース: おっしゃる通りです。歴史的に見ても、通常、政権2期目は、レガシーを築く時期とされています。その意味で、この2つの戦術は、トランプがどのように「記憶されたい」と考えているのかについて、重要な示唆を与えてくれます。

8つ目の「成果を出せ(Deliver the Goods)」について、トランプはこう語っています。

「人を騙すことはできない。少なくとも、長くは続かない。興奮を演出することも、見事なプロモーションを打つことも、あらゆるメディアで話題になることもできる。少々の誇張を交えてもいいだろう。だが、肝心の「中身」を提供できなければ、人々はいずれ真実に気づく。」

トランプを批判する人々は、ここ10年ほど彼を「詐欺師(con man)」と呼んできました。しかし同時に、アメリカの国内政治や外交政策にこれほどまでの変化をもたらした人物であることも否定できません。将来にわたって記憶される数少ない大統領の一人になることは、ほぼ間違いないでしょう。

興味深いのは、少なくとも40年前の時点で、トランプ自身が「派手な演出」や「虚勢」、「誠実な誇張」だけでは不十分であり、実際に目に見える成果が必要であると認識していた点です。

さらに注目すべきなのは、彼がこのポイントを説明するのに、ビジネスではなく政治の事例を用いていることです——これは本書の中で唯一の政治的エピソードです。

彼は、ジミー・カーター大統領が退任後、自身の「カーター大統領図書館」の建設資金として500万ドルの寄付を求めてトランプのオフィスを訪ねてきたときのことを語っています。そしてトランプは、こう述べています

「私はジミー・カーターがなぜ大統領になれたのかを理解するまではよく分かっていなかった。カーターは職務にふさわしい資質に乏しかったにもかかわらず、驚くべきことを要求する「大胆さ」と「覚悟」を持っていた。それこそが、彼が大統領に当選した最大の要因だった。だが当然のように、アメリカ国民はすぐに「彼にはその職務を果たせない」ことを見抜き、再選を目指した選挙では大敗を喫した。ロナルド・レーガンもまた同様だ。彼は非常にスマートで、極めて巧みな演出家だったため、アメリカ国民の心を完全につかんだ。だが今になって、つまり政権発足から7年近く経ってようやく、人々は「その笑顔の裏に本当に中身があるのか」と疑い始めている。」

暗にレーガンを批判している点は、非常に注目に値します。トランプが今もこの出来事を覚えているかは分かりませんが、少なくとも彼は、「大きなビジョン」を掲げるだけでは不十分であり、それを実現できなければ評価されないという教訓を早くから認識していたのです。仮に、トランプが自身の「Think Big(大きく考える)」という公約を実行できなかった場合——たとえば、私が見るにオバマ政権がそうであったように——10年後には、今の支持者たちも1987年当時のトランプがレーガンに対して感じたような幻滅を抱くかもしれません。

コストを抑えよ (Contain the Costs)

そして9つ目の戦術「コストを抑えよ (Contain the Costs)」についても、彼は似たようなことを述べています。

「重要なのは、どれほど素晴らしい夢を描こうとも、それを「適切なコスト」で現実にはできなければ、結局それは何の意味も持たない、ということだ。」

この戦術は、より実務的・現実的な次元の問題を扱っています。たとえば、「ビッグ・ビューティフル・ビル (Big Beautiful Bill)」と呼ばれる国境警備、減税、防衛政策の推進を目的とした大型支出法案に関しては、複数の共和党上院議員がその歳出規模に懸念を示しており、まさにトランプが現在直面している課題の一つです。

現在のアメリカの財政赤字の深刻さを踏まえると、トランプが「アメリカを再び偉大にする」と唱えている政策を財政的に実行可能なのかどうか、かなり不透明です。この「コストを抑えよ」という発想は、かつてのDOGE政策を想起させる部分もあります。つまり、国内歳出を拡大しつつも、それを関税収入や他の“外部収益源”によって相殺しようとする発想です。しかし、トランプ流の財政運営では、しばしば「歳出の正当性を訴える政治的演出」が前面に出る一方で、持続可能性や財政健全性への配慮が後回しになる傾向もあるため、この9つ目の戦術が彼自身への警鐘になっている点は非常に皮肉的だとも言えるでしょう。

楽しめ (Have Fun)

井上: ここで、いよいよ10番目、そして最後の戦術にたどり着きます。ただし、これは厳密には戦術とは言えないかもしれません。「楽しめ (Have Fun)」です。

アンドリュースさん、トランプは大統領として楽しんでいると思いますか？

アンドリュース: そう思いますよ。見れば分かるでしょう。彼は「世界で最も強力かつ有名な人物」であることから得られる注目を心から楽しんでいるように見えますし、何より「アメリカの進路を今後何十年にもわたって変えられるかもしれない」という可能性そのものにワクワクしているように思えます。公の場に出たときの様子を見ても、彼は本当に楽しんでいるように見えますよ。

トランプはこう語っています。

「人生は非常に面白い。そして成功しても、それは変わらない。むしろ、成功すればするほど、その面白さは増す。物事は予告もなく、いつでも変わり得る。だから私は、自分に起きたことのすべてをあまり深刻に受け止めすぎないようにしている。お金は、私にとって大きな動機ではなかった。あくまで「得点を記録する手段」としての意味しかなかった。本当の興奮は、「ゲームに挑み続けること」そのものにある。」

この引用も、本全体と同様に1980年代のビジネスをめぐる話です。しかし、大統領政治は其中でも最大の「ゲーム」であり、トランプはまさにその頂点に立つ「プレイヤー」であり、「ディール・メーカー」として、自分が望んでいた場所にいるように見えます。そして最後に、このセクションからのもうひとつの引用をご紹介します。これは、どこか道教的(タオイズムの)な響きを持ち、トランプの人生哲学を端的に表しているように思えます。

「私は、「あのときこうすべきだった」と悩んだり、「次はどうなるか」と心配したりすることに、あまり時間を使わない。」

それが、必ずしも「大統領」や「交渉相手」に望ましい世界観かは別として、トランプはこの言葉を書いてから 30 年後、実際にホワイトハウスにたどり着きました。つまり、アメリカや世界にとって良い結果をもたらすかどうかはさておき、この人生哲学は、少なくとも彼自身にとっては「成功」したと言えるのかもしれませんが。

井上:『ディールの達人』に書かれた 10 の戦術を振り返っていただき、ありがとうございました。これはトランプの交渉術や性格を読み解く上で非常に興味深く、彼の政治・経済・国際関係へのアプローチを理解するうえで、多くの示唆を与えてくれたと思います。そして今回のエピソードをご視聴いただいた皆さんにも、心より感謝申し上げます。

IOG プロフィール - Profile



客員研究員 アンドリュー・カピストラノ

研究分野・主な関心領域

東アジア外交史 / 経済競争 / ゲーム理論 / 国際関係論 / 国際政治経済 / 米中関係 / 通商及び産業政策

IOG プロフィール - Profile



研究員補 井上 麟太郎

研究分野・主な関心領域

安全保障政策 / 同盟研究 / 軍事戦略 / 国際軍事情勢 / 防衛産業政策

(おことわり) 地経学ブリーフィングに記された内容や意見は、著者の個人的見解であり、公益財団法人国際文化会館及び地経学研究所 (IOG) 等、著者の所属する組織の公式見解を必ずしも示すものではないことをご留意ください。記事の無断転載・複製はお断りいたします。