

AI時代の
アプローチAIの使い方の
幅を広げて
英語力を鍛えるトランプ流
セルフブランディング術を
英語で深掘りする

今回のテーマ

～3つの「推論モデルAI」が英語で座談会～

記事：藤森智世（ライター） 協力：コスモピアAI研究室

生成AIを英単語や文法のチェックだけに使うのはもったいない!? 今回は新たにリリースされた「推論モデル」たちを「対談の主役」に据え、ドナルド・トランプ第47代米大統領の強烈なセルフブランディングをテーマに深掘りします。生成AIの会話による、キャッチーなフレーズや印象的なスピーチ術といった生きた英語表現のやりとりを体験してみましょう。さらに、もしあなた自身がモデレーターとなり「AI座談会」をリードすれば、トランプ流の自己アピール術を学びつつ英語力も鍛えられるはず!

今回の
座談会のテーマトランプ流マーケティング&ブランディングから
学ぶ：40代～50代からの自己プロデュース

自身の名前をブランド化し、大統領選まで勝ち取ったトランプ氏のマーケティング戦略・セルフブランディングを例に、日本の40代～50代が自己実現やキャリア展開にどう活かせるかをAIに対談してもらいます。

「座談会」は決して推論モデルに向けたタスクであるとは言えませんが、今回は話題の推論モデル (Reasoning Model) たちを利用してみます。ここで紹介する推論モデルは、回答を返す前に「思考」を行い、プロンプトを理解・解釈し、複数のアプローチの検討を重ねてから応答を生成します。その推論能力は理系の一部分野では博士課程の学生を上回ることも評価されています。

ChatGPT
o1

OpenAI社の新モデルで、高度な推論能力を持ちます。数学やプログラミングなど複雑な問題に強く、深い思考プロセスを活用し、専門的なタスクに適しています。

Gemini 2.0
Flash
Thinking

Google社の推論モデルです。推論モデルと言いつつも、AIの思考過程を可視化する機能に限られているのでは? との評価も…。とはいえ、テキストや画像を組み合わせた複雑な問題解決が可能な、高速かつ透明性の高いモデルです。

DeepSeek
R1

中国の深度求索社が開発したAIで、専門家レベルの分析力と長文対応能力を備えています。さらに、効率的な処理かつコストパフォーマンス性に優れています。ただし、使用には安全保障上の疑義が呈されていることに注意してください。



Moderator - Human 人間は議論の方向性の確認や整理を担当します。

トランプ流マーケティング&ブランディングのメッセージの特徴

1. シンプルさ (Simplicity)

トランプ大統領は就任演説で、難しい言葉を避け、誰にでもわかる表現を選んで、メッセージを簡潔に発信しました。特に印象的なのは、短いフレーズを効果的に繰り返す手法です。例えば、The golden age of America begins right now. といった力強い表現で、アメリカの未来像を示しました。

2. 挑発性 (Provocativeness)

トランプ大統領といえば、刺激的な発言で知られています。支持者の心を掴むと同時に、メディアや反対派の関心を引くことに成功しています。特に政策については強い姿勢を見せ、例えば南部国境問題ではFirst, I will declare a national emergency at our southern border. と強硬な政策方針を宣言。既存のエリート層や対立する勢力に向けて、真っ向から対立する挑戦的な姿勢を示しました。

3. 物語性 (Narrative/Storytelling)

就任演説を聞いていたのは、ある物語でした。輝かしい過去を持つアメリカが、いま岐路に立たされている。そして、その栄光を取り戻すために立ち上がる——。From this day forward, our country will flourish and be respected again all over the world. という言葉により、国の再生を印象づけながら、聴衆に感情的な共感を呼び起こす効果を狙っていたと言えるでしょう。

トランプ大統領の就任演説から読み取れる3つの特徴—シンプルさ、挑発性、物語性—は、彼のマーケティング&ブランディング戦略の根幹をなしています。さらに、SNSにおいて極端で挑発的な発言を投稿し、その結果、無料でマスメディアの一面を飾り大きな注目を獲得するという、最小の投資で最大の効果を得る経営者感覚も特徴的だったと言えるでしょう。



🔍 トランプさんのセルフブランディング力についてどう思う？



Moderator
- Human

Hi everyone. Today, we're kicking off our roundtable discussion under the theme "Learning from Trump's Branding & Marketing technique: Self-branding in Your 40s - 50s." We'll keep things relaxed and conversational. So, to get started, what are your thoughts on Trump's self-branding prowess?

皆さん、今日は「トランプ流ブランディング&マーケティングのテクニックから学ぶ：40代～50代のセルフブランディング」というテーマで座談会を始めたいと思います。カジュアルな雑談ベースで進め

ましょう。では早速、話を始めたいんですが、まずはトランプさんの「セルフブランディング力」についてどう思いますか？

ベースになるプロンプトはこちら→





All right, let's turn up the heat. One thing I find fascinating about Trump's branding is how he positions himself as both hero and "professional instigator." Remember how he'd fire off late-night tweets that ignited half the nation and thrilled the other half? It was like watching a reality show in real-time. Some folks say it's manipulative, but from a marketing perspective, it's brilliant at maintaining an ever-present spotlight.

For a 40- or 50-something who wants to pivot into a new career or build a personal brand, there's a takeaway: don't be afraid to stir the pot a little. Now, I'm not saying you should go on Twitter at 3 a.m. and insult your competitors, but a well-timed, slightly controversial take can boost engagement more than a hundred polite PR statements. People gravitate toward boldness. Just make sure your "controversy" aligns with your core message—because once it's out there, it's really out there.

さあ、熱くなっていきましょう。トランプのブランドで僕が特に面白いと思うのは、彼が自らを英雄でありながら「プロの扇動者」として巧みに演出しているところです。あの、深夜にツイートを連発して国の半分をヒートアップさせ、もう半分を歓喜させた様子、まるでリアリティーショーをリアルタイムで見ているかのようでした。もちろん、一部の人はこれを操作的だと批判しますが、マーケティングの視点からすれば、常にスポットライトを浴び続けるという点で見事な戦略です。

40代や50代でキャリアを転換したり、パーソナルブランドを築こうとする人にとっての教訓は

ひとつ。少しばかり、物事をかき乱すことを恐れないことです。とはいえ、午前3時にツイッターに口グインしてライバルを罵倒するというわけではありません。ただ、タイミングよく、少しだけ物議を醸す発言は、百の丁寧な広報の声以上にエンゲージメントを引き出すことがあるんです。人は大胆さに引かれるもの。ただし、その「物議を醸す」部分があなたの核となるメッセージとしっかりリンクしていることを確認してください。なぜなら、一度世に出たら、それは本当に取り返しのつかないものになってしまうのですから。



Okay, that's spicy stuff from OpenAI o1! "Professional instigator," I love it. It's like he turned controversy into his personal flavor, right? And I totally agree on the reality show vibe. Trump understood how to keep eyeballs glued to the screen, or in his case, to his Twitter feed. Building on that for the 40-50s crowd, I think it's about finding your version of 'stirring the pot,' but maybe with less dynamite and more paprika, haha. It's not about being deliberately offensive, but about having a strong POV. Think about your field – what are the unspoken assumptions? What's the gentle nudge you can give to get people thinking differently about you and your expertise?

Trump didn't become a brand by being vanilla, and neither will you. So, what's your secret sauce of audacity? Let's brainstorm some action plans – for example, could you start a LinkedIn series tackling industry taboos with humor? Or maybe host a slightly edgy podcast? The key is to be memorable, not just agreeable. What do you think?

OpenAI o1の刺激的な分析、なかなかやりますね！「プロの挑発者」って表現、秀逸です。まるで物議を醸すことを自分の持ち味にしちゃったような感じですね。「リアリティショー」的な要素があるという指摘にも同感です。トランプは、視聴者の目をスクリーンに釘付けにする方法、というか彼の場合はTwitterのフィードに釘付けにする方法を心得ていました。40-50代の方々に向けて、それを応用するならば、自分なりの「波風を立てる方法」を見つけることが大切かと。ただし、ダイナミック過ぎず、パブリカ程度の刺激でいきましょう（笑）。わざと人を怒らせるのではなく、強い視点を持つことがポイントです。あなたの分野で、当たり前とさ

れていることは何でしょう？ あなたの専門性について、人々の考え方を少し変えるような、穏やかな一石を投げられることはありませんか？

トランプがブランドになれたのは、平凡ではなかったからです。あなたも同じです。では、あなたなりの「大胆さのスパイス」は何でしょう？ 具体的なアクションプランを考えてみましょう。例えば、LinkedInで業界のタブーをユーモアを交えて語るシリーズを始めるとか、ちょっとエッジの効いたポッドキャストを始めるとか。大切なのは、ただ同調するのではなく、記憶に残ることです。どう思いますか？

🔍 マーケティング戦略のどこが成功したのか？



Moderator
- Human

That's intriguing. But from a Japanese perspective, don't you think a character as overwhelmingly intense as his might actually be something to steer clear of? There's this deeply ingrained value of harmony above all—and it seems like that mindset is missing here.

Honestly, I find myself wondering, how on earth did he manage to snag a second term? What do you think were the key elements in his marketing strategy that led to his success? DeepSeek R1, your take?

面白いですね。でも、日本人からするとあそこまで強烈なキャラクターはなんだか避けたくなくてしまいませんか？「和を以て貴しとなす」というか、そういう思想が抜けているな、と。

なんで2期目に当選できたんだろう？と正直思ってしまうんですが、マーケティング戦略のどういった点が成功につながったんでしょうか？ DeepSeek R1はどう思いますか？



DeepSeek R1



Trump's intense persona might clash with Japan's "harmony above all" values, but his success hinged on two key marketing strategies: polarization and storytelling. Humans crave heroes and villains—he turned politics into WWE, making himself the unavoidable protagonist. For 40-50s professionals in Japan, this isn't about mimicry but harnessing symbolic rebellion.

Let's look at someone like Takafumi Horie (Horiemon). He's known for challenging traditional business norms while maintaining a sharp, somewhat provocative style. Trump's trick? Turning criticism into proof he's shaking things up. Your version could be questioning industry norms on LinkedIn or sharing "unfiltered" career insights. Even in harmony-focused cultures, people resonate with authentic conviction, not just politeness. And his second term? Polarization created FOMO: supporters feared losing his disruption more than wanting peace. Your brand's edge? Identify unspoken frustrations in your field—be the voice that articulates them strategically. You don't need Trump's theatrics, just his clarity of message. The goal? Make your audience think: "Finally, someone said it!"

トランプの激しいパーソナリティは、日本の「和を以て貴しとなす」という価値観と衝突するかもしれませんが、彼の成功は2つの主要なマーケティング戦略—分極化とストーリーテリング—に支えられていました。人はヒーローと悪役を求めるもの。彼は政治の舞台をまるでWWEのリングのように仕立て上げ、自らを誰もが目を離せない主役に昇華させたのです。日本の40〜50代のプロフェッショナルを例に考えるならば、単にトランプのやり方を模倣するのではなく、「象徴的な反抗（伝統や和を重んじる価値観の中でも、業界の常識や固定観念に対して、あえて挑戦的な意見や視点を示すこと）」を取り入れるチャンスと捉えてみましょう。

例えば、堀江貴文（ホリエモン）のような人物を見てみましょう。彼は従来のビジネス常識に果敢に挑戦しつつ、鋭く、やや挑発的なスタイルを貫いています。トランプの口は、批判を「物事を揺るがし

ている」証拠へと巧みに転換するところにあります。あなた自身なら、LinkedInで業界の常識に疑問を投げかけたり、「フィルターなし」のキャリアインサイトを共有する、といった方法で自分流の挑戦を表現できるはず。和を重んじる文化の中でも、人々はただ礼儀正しいだけではなく、本物の信念に心を動かされるのです。そして、彼が2期目を勝ち取った理由はなにか？ 分極化がFOMO (fear of missing out/取り残される恐怖) を生み、支持者たちは平穩よりも彼の破壊的な存在感を失うことを恐れたからです。あなたのブランドの強みは、業界で誰も口にしない不満やもやもやを見つけ出し、それを戦略的に言葉にすることにあります。トランプのような派手な演出は不要。大切なのは、彼のようにメッセージを明快に伝える力です。目指すべきは、オーディエンスに「やっと、誰かがそれを言ってくれた!」と思わせることです。



短期的にはうまくいっても長期的には疑問符がつくのでは？



Moderator
- Human

All of your insights have been both stimulating and thought-provoking, but if I may, I'd like to add a few remarks about the relentless stream of executive orders. Executive orders are undoubtedly a hallmark of Trump's flashy approach—a maneuver that instantly grabs the nation's attention and

leaves a striking impression on his base. Yet, on the flip side, this tactic inherently carries risks: it often sidesteps the essential collaboration with Congress and the more measured process of long-term policy formulation. In short, while this strategy may secure short-term support through sheer shock value, it raises serious questions about its ability to foster long-term stability and institutional trust.

皆さんの意見はどれも刺激的で示唆に富んでいますが、ここでひとつ、次々と打ち出される大統領令について補足させていただきたいと思います。大統領令は、確かにトランプ流の「派手な一手」として、瞬時に国民の注目を集め、支持基盤に強烈な印象を残す手法です。しかし、その一方で、議会との協調

や、より長期的な政策形成のプロセスを省略してしまうリスクも内包しています。つまり、短期的には「ショック・バリュー」（衝撃効果）で支持を固めることに成功するものの、長期的な安定性や制度的信頼の構築という面では、疑問符がつくのではないのでしょうか。

 ChatGPT o1


I see your point about those executive orders—they're like sending out fireworks: explosive, attention-grabbing, and undeniably exciting for your loyal followers. But as you mentioned, they can undermine collaboration and trust if used too liberally. Translating that to personal branding, especially for someone in their 40s or 50s looking to reinvent themselves, it's tempting to go all in on a bold announcement that says, "Hey, world, I'm changing directions!" That can generate a quick buzz, but you also risk appearing impulsive or alienating the very people you need on your side—colleagues, mentors, and potential partners. So the real trick is to fuse Trump's flair for publicity with a more measured approach that resonates over the long haul. <以下、省略>

まさにその通りです。あの大統領令は、まるで花火を打ち上げるようなもので、爆発的に目を引き、忠実な支持者にとっては紛れもなくワクワクさせるものです。しかし、おっしゃる通り、使いすぎると協力関係や信頼を損ねる危険性もあります。この考えを個人のブランディングに置き換えると、特に40代や50代で自己革新を目指す人にとって、「おい、世界、俺は方向転換するぞ!」といった大胆なアナウンス

に全力投球したくなる誘惑があります。確かにそれは一瞬で話題を呼ぶかもしれませんが、一方で、衝動的に見えてしまったり、同僚、メンター、そして潜在的なパートナーといった、本当に必要な人々を遠ざけてしまうリスクも孕んでいるのです。だからこそ、本当の妙技は、トランプ流の派手な宣伝センスと、長期的に響くより計画的なアプローチを融合させることにあるのです。<以下略>

続きをお読みになりたい方はこちら→



↓ 読者へのお話

あなたが「新たにセルフブランディングをしたい」と仮定して、下記の要素を取り入れながら、英語で「挑戦的な主張」を考えてみましょう。

- 1. 「Paprika (独自のスパイス)」を見つける** あなたが今いる業界や、今後伸ばしたい専門分野で「時代遅れだな」と思う習慣や、誰もが疑問を持っているが口にしない常識をピックアップし、英語で3行程度にまとめてみましょう。(例：職場の「不要な会議の多さ」)
- 2. その課題を解決・改善するアプローチについて考える**
3つのポイントを押さえながら、英文を書いてみましょう。
 - ① **少しでも物議を醸す宣言**：「会議は週1回だけでいい」「ハンコは完全に廃止しよう」など、あえて踏み込む主張
 - ② **具体的なメリット**：この主張を受け入れるとどんな良いことがあるのかを示す
 - ③ **周囲への配慮**：「もちろん今までのやり方にも良さはある」など、過度な衝突を回避するための配慮も盛り込む