部下のやる気に火をつける方法（第20回）

トランプに学ぶ「シンプル イズ ザ ベスト」

2020.10.08

パフォーマンス心理学の最新の知見から、部下をやる気にする方法を紹介する連載。部下に対して効果的にメッセージを伝える方法を紹介する第10回は、米国トランプ大統領に学ぶビジョンの伝え方です。トランプ流の演説から学ぶべきは「シンプル イズ ザ
ベスト」ということが挙げられます。簡潔な言葉に身ぶり手ぶりを加えることでビジョンは伝わりやすくなります。

部下の感情にまで届くメッセージ発信の技術（10）

ビジョンを伝えるときは簡潔な言葉に身ぶり手ぶりを加える



2017年1月20日、トランプ大統領が誕生しました。彼の選挙キャンペーン中、私にはA新聞社から、ヒラリー・クリントン氏とドナルド・トランプ氏のどちらが勝つかについて取材依頼が来ました。他はさておき、演説の巧みさ、明快さ、相手の感情を捉えることがうまいことにおいては、私はトランプ氏が勝つだろうと明言しました。同じコーナーで4人の識者がコメントを求められましたが、トランプ氏が圧勝するだろうと書いたのは私1人です。外れたら大変な目に遭いましたが、幸い当たりました。

政策がどうかは別として、トランプ氏はどんな人にも分かりやすい演説をします。聞き手のメリットがたった一言に凝縮され、明快です。例えば小池百合子都知事もよく使う「都民ファースト」に該当する言葉の先駆者は、トランプ氏の「アメリカファースト」です。アメリカが第一だ。誰が聞いてもよく分かります。移民がアメリカ人の職業を奪っている。自分たちの利益を盗んでいる。ついにはメキシコとの間に壁を造ろうというので、どこからどう聞いてもすぐに画像となってイメージが浮かぶのです。この分かりやすさがトランプ氏を大統領の座まで押し上げたといってもいいでしょう。

パフォーマンス心理学の立場からより具体的に見てみましょう。まず手ぶりです。右手の人さし指と親指で輪を作り手のひらを広げるOKサイン（ただし、近年は白人至上主義のシンボルとして、使用を戒める風潮が強まっている）、あるいは人さし指1本を上に上げてOKを解くサイン、この動作が16分30秒の演説中に、112回も繰り返されました。「大丈夫だよ。自分は意志が強いんだよ。絶対やるんだよ」という自信が形となって表れたのがこのサインです。

簡潔なフレーズを、繰り返して効果アップ… 続きを読む