

# リーダーの仮面

安藤 広大 著

単行本：288 ページ

出版：ダイヤモンド社

価格：1,650 円（税込）

## はじめに

リーダーにはリーダーシップとカリスマ性が必要というイメージは持たれやすいものです。しかしそのようなセンスは不要であり、組織マネジメントには誰でも良いリーダーになれる「数学」のような公式があると本書で解説されています。プレイヤーからマネージャーへの思考の切り替え方を早速見てみましょう。

## フォーカスすべき 5 つのポイント

リーダーがフォーカスすべきなのは、「5 つのポイント」だけだと筆者は説明しています。

- ルール：「誰がいつ何をやるか」を明確にする。
- 位置：上下関係でコミュニケーションを取る。
- 利益：利益を通じて人を動かす。
- 結果：結果のみを重視する。
- 成長：未来の成長を優先する。

これらのポイントはリーダーとして仕事を進めていると発生する、部下のミスや取引先とのトラブルなどを適切に対応する、または未然に防ぐために重要だと解説しています。

## リーダーとしてルールをつくる

リーダーとして最初にすべきは、「ルールを確立し、それを守らせる」ことです。「厳格なルールに縛られる組織は嫌だ」と考える人もいるかもしれませんが、ルールが存在しなければ不明確なルールを探り合い、互いに不信感を抱くようになり人間関係が険悪になります。

そしてルールは、「行動のルール」と「姿勢のルール」の2つに分けられ、この本では主に後者について説明されています。「可能・不可能」が明確でないもの、たとえば「挨拶を忘れずに」といった、その人の態度

や姿勢を求めるのが姿勢のルールです。意識次第でも守ることができる姿勢のルールを徹底して遵守させることが最も重要で、これができない人はリーダーの資格がないと筆者は断言しています。

## リーダーは高い位置にいる

リーダーになるということは「高い位置」に上がるということの意味します。初めてリーダーになる場合、次のような感覚になります。

部屋の中でイスやテーブルの上に立ってみると、フラフラして下ばかり見てしまうかもしれません。

そこで、視点を今から未来に置く必要があり、こうすることで行動も変わっていくと筆者は説明しています。

リーダーの位置を自身が理解したら次に、部下に自分の位置を明確に認識させることが必要です。そのため、部下とのコミュニケーションでは自分の「位置」をはっきりさせることが重要で、何かをお願いする時も「依頼」ではなく、「断定的に指示する」ことが大切です。

## 会社と個人の成長

その他「利益」や「結果」に関して解説し、最後の「成長」では、会社で動く以上は「組織の利益」を追求すべきですが、人が動く基準は自分に利益があるかの「個人の利益」であるため、個人と組織が利益相反を起こしていないかを見つめるのもリーダーの大切な役割と締めくくっています。ヒエラルキー型組織におけるリーダーの心構えが学べるため、リーダーになったばかりの方にオススメしたい一冊です。