

「リーダーの一流、二流、三流」という本からです

三流は、テロリストのように振る舞い、二流は、アナリストのように振る舞い、  
一流は、ナルシストのように振る舞う

部長が案件を持ってきました。「B社が興味を持ってくれた。提案書をつくって欲しい。」またかという感じ  
です。内心、あなたはこのように思っています。「先月も似たようなことがあったよな。あれのせいで大変だ  
ったんだ。少しは営業のことも考えてくれよ」

こんなとき、あなたならどのように対応しますか。「忙しいんですよ。他のチームにお願いできないんです  
か。先月もウチのチームが担当したじゃないですか」と思い切って断ってしまう。この対応、満足している  
のはあなただけです。あなたの評価は下がるでしょう。考えてみてください。リーダーであるあなたが、  
同じような立場で、部下のC君に仕事をお願いしました。そうしたらC君が、「今、忙しいので、難しいで  
す。D君とか暇そうじゃないですか。D君にお願いしたらどうですか。課長も私が忙しいのはわかりますよ  
ね」と言ってきました。こんな対応をされたあなたは、どう思うでしょうか。「Cの野郎、もうこいつにはお  
願いしない。いい仕事がきても回さない」・・・同じように、部長もあなたに対してそのように思うはずで  
す。あなたのやっている行動は、テロリストのようです。「言ってやった」で気分がいいのはそのときだけ  
です。後悔ばかりが残ります。

次のような対応をする人も、いるのではないのでしょうか。「わかりました。今、他にも仕事があるので、調整  
してみます」このような考え方をするリーダー、きっと慎重な性格です。今の自分の仕事の状態や、部下の  
仕事の状態を分析して、できるかどうかを考えるのです。いわゆる分析する、アナリストです。先ほどのテ  
ロリストよりはいいですが、このような考え方では、まだまだ二流です。

部長は有無を言わずにやって欲しいのです。ここで、一流のリーダーは上司を待たせるような返事はしませ  
ん。「やります」の一言で仕事を受けます。結果、上司の評価を得て出世します。あるいは、大切な仕事を任  
されるようになるのです。このような人には、ナルシストの傾向があります。

ナルシストは、自分を目立たせようとします。また、自分はできる人だと思っていて、自分に対する期待値  
が高い傾向にあります。だから、「自分にはできるだろうか」とアナリストのように考えません。「私が指名  
された。やっぱり部長は、私だと安心だからお願いしたんだろう。ここは応えなくては！それに、私には『で  
きない』という言葉はない」と思うのです。ナルシストタイプのリーダーは、まずは、「やる」と決め、それ  
からどのように時間を生み出し、仕事を進めていくかを考えるのです。当然、部長は仕事を受けてくれるリ  
ーダーを評価します。

ナルシストタイプのリーダーは、どのように仕事を進めますか？

( )