

小さな会社で経営者を支える “ナンバー2”の心得

Index

- 1 実は“ナンバー2”は不安を抱えている！？
 - 2 進化する経営者にいち早くついていく
 - 3 経営者の「代弁者」となる
 - 4 経営者が不在のときこそ声を出す
 - 5 とにかく社員と話をする
 - 6 会社の「広告塔」になる
 - 7 新しい可能性を創り出す
-

1 実は“ナンバー2”は不安を抱えている！？

多くの会社には“ナンバー2”がいて、経営者を支え、時には経営者に代わって社員を率います。他の社員や社外の人から見ると、「経営者の次に権限の大きい人（影響力のある人）」「トップの意図をよく理解している頼れる人」といえるかもしれません。

しかし、ナンバー2自身の心のうちはどうでしょうか。会社の状況や経営者との関係性、本人の性格などにもよりますが、ナンバー2であることを誇りに思うと同時に、重圧や不安、迷いを感じているナンバー2も多いでしょう。

こうした傾向は、経営者を尊敬しているナンバー2ほど顕著かもしれません。経営者と自分との差を日々実感しており、「自分の判断、選択は本当に正しいのか」「自分の実力が乏しいので他の社員に申し訳ない」という思いを抱くことがあるからです。

特に小さな会社では、経営陣と社員の距離が近く互いがよく見えるため、ナンバー2は余計に実力不足に悩むかもしれません。そこで本稿では、ナンバー2の心構えや、日ごろ何をすればよいかなどを見ていきます。ナンバー2の皆さんの参考になれば幸いです。

2 進化する経営者にいち早くついていく

ナンバー2のタイプはさまざまです。例えば、松下電気器具製作所（現パナソニック）の設立者である松下幸之助氏の“右腕”といわれた高橋荒太郎氏は、決して松下氏の前に出ることはなかったといえます。

どのようなタイプであれ、ナンバー2に求められるのは、「経営者の思いや意図を理解し、素早く実行すること」です。そのため、まず、経営者の思いや意図を正しく理解しなければなりません。それが難しいと感じているナンバー2もいるかもしれません。

そこで、四半期ごとなどに会社の今後を、経営者とじっくり話すのです。ナンバー2であれば、ある程度経営者の思いや意図は分かっているでしょうが、日々ビジネスは動き、経営者の考えも進化します。ナンバー2は、その進化に早くついていくことが必要です。

3 経営者の「代弁者」となる

経営者の思いや意図を実際に形にしていくのは、現場の社員です。経営者が社員一人ひとりに説明し、指導するのが理想かもしれませんが、それは現実的ではありません。トップセールスなど経営者には経営者しかできない仕事があり、多忙です。

また、経営者の発するメッセージは、時に社員が理解できないことがあります。経営者自身は会社や顧客、競合、市場の状況、会社の今後などを熟慮した上で発した言葉でも、多くの社員は自分が見える範囲でしか物事を捉えないのが普通です。

そこで、ナンバー2の存在が重要になってきます。ナンバー2は、経営者の「代弁者」でもあるからです。例えば、経営者が「今後のためにこの仕事を遂行せよ」と社員に伝えたら、ナンバー2は「今後のため」の部分をかみ砕いて説明するといった具合です。

サンプルレポート

本レポートは、サクセスネットで公開している
ビジネスレポートの一部を公開したサンプルです。
サクセスネットサイトにログインした後、全文を
閲覧することができます。