

## 『 NO.2の育て方⑦取引先はNO.2を見ている 』

取引先との折衝に社長とNO.2が出席する場合に相手からどう見られているかを意識したことはありますか？  
今回は取引先からの目線で社長とNO.2の関係性について考察してみます。

### 取引先は社長よりもNO.2をよく見ている

取引先との打ち合わせの場においては社長を中心に会話をするのがほとんどかもしれません。社長が大枠について語り、詳細は実務担当者が話す。そんな光景が多いと思います。

打ち合わせの後日、「御社のNO.2は素晴らしい人材ですね、さすが社長」といったお褒めの言葉を頂いたことはありませんか？

実務を取り仕切るNO.2の印象が良ければ任せて大丈夫、そしてそんなNO.2を従えている社長は信用できる。取引先はこのように見ている訳です。

社長が能力が高い、しっかりしている、人当たりがいいのは当たり前で、実力以上に会社をよく見せようとするものです。それよりも現場を指揮しているであろうNO.2の受け答えや態度を見て、その会社の実力を判断しているのです。

社長とNO.2の関係性から会社の状況や実力というものは推し量れます。

- ・社長が全面に出ていて、NO.2が頼りなさそう
- ・社長を差し置いて、NO.2が全面に出てくる
- ・社長とNO.2が息の合った雰囲気であることがわかる

### 社長が全面に出ていて、NO.2が頼りなさそう

終始、会話の主役が社長ばかりの場合はワンマン経営で完全なトップダウン型だと感じられます。

社長の話が盛り上がってくればくるほど、隣に座っているNO.2の表情が曇ってくる。

社長ができもしない風呂敷を広げて、そのしわ寄せが自分にくる、そんな気持ちの表れなのかもしれませんし、相手に対する罪悪感に近い気持ちなのかもしれません。

(状況は少し変わりますが、私の経験では、社長が熱弁奮っている最中に、NO.2があくびをしているような会社もありました。もちろんそういう先とは付き合いませんでした。)

社長の命令に従っているイエスマンが渋々対応している。実務レベルできちんと対応してくれるのだろうか。そんな会社と付き合いで大丈夫だろうかと不安に感じるかもしれません。

### 社長を差し置いて、NO.2が全面に出てくる

その逆で、会話の主導権を社長ではなくNO.2が握っているような場合もあります。

話の展開上、実務レベルの話が中心である場合にはそういう状況もあるかと思いますが、社長を差し置いて、NO.2が俺が私だと感じられるという対応だと、社長はお飾り、NO.2が天狗になっているような印象を与えてしまいます。

口数が多い分、仕事に自信を持っているのかもしれませんが、人前で社長への敬意を疎かにしているように感じられると礼儀や礼節を大事にしない失礼や非常識な対応をしてくるかもしれないと警戒したくなります。

仮に温厚な社長だとしても社長は権限者です。いずれ喧嘩別れするなど、内部崩壊するかもしれないという危うい印象を与えます。

## 社長とNO.2が息の合った雰囲気であることがわかる

会話にも役割分担があることを知り、阿吽の呼吸で自然に社長とNO.2が会話に参加してくるような感じだと2人の関係性も良く、会社全体でしっかり対応してくれるまともな会社だという印象を与えることになります。

社長とNO.2の立ち振る舞いだけで、会社の状況やレベルなどが透けて見えてしまう。

そんな大袈裟なと思う方もいるかもしれませんが、もしそう思う方はNO.2というポジションについての認識を改める必要があるかもしれません。

立派なWEBサイト、饒舌なプレゼンがあっても本当に期待通りにやってくれるのか。それを確認するために社長とNO.2の対応についても注意深く取引先は観察していることもあるのを気に留めておくべきです。

今回は外部からのNO.2採用についてお伝えしようと思います。最後までお読みいただきありがとうございます。

株式会社コナトウスマネジメント 代表 平原 孝之