

# 課題図書ダイジェストに入る前に

なぜ「No.2理論」をテーマに取り上げたのか？（3つの理由）

## 1. トップの成功事例は数多くあるも、No.2は表に出ない

- 表に出ない、出さないことがNo.2の大前提であるが・・・
- No.2に触れる機会、学ぶ機会が少ない

## 2. 業種・業態・規模を問わず、トップだけでは成り立たないことを痛感

- ネガティブな参謀は性質が悪い
  - － 言動の端々に、トップ批判が見え隠れ。。。
  - － 反乱分子育成に精を出す。。。
  - － トップの意向を曲解する。。。

## 3. 私的メンターの存在

- スペシャルゲストから事例を学ぶ貴重な機会
- 知られざる業界から本質を探る
- No.2に触れることは、トップを目指す必須要件

テーマ

組織のNo.2 参謀

課題図書

「No.2理論」 (西田文郎著書)

1. 会社も組織もチームもナンバー2が伸ばす
2. 会社の実態はナンバー2を見ればつかめる
3. 戦う集団にこそナンバー2が不可欠である
4. 七つの心得がナンバー2のレベルを決める
5. 間違いない人選でナンバー2を育て上げる
6. 優秀なナンバー2が優秀なトップをつくる



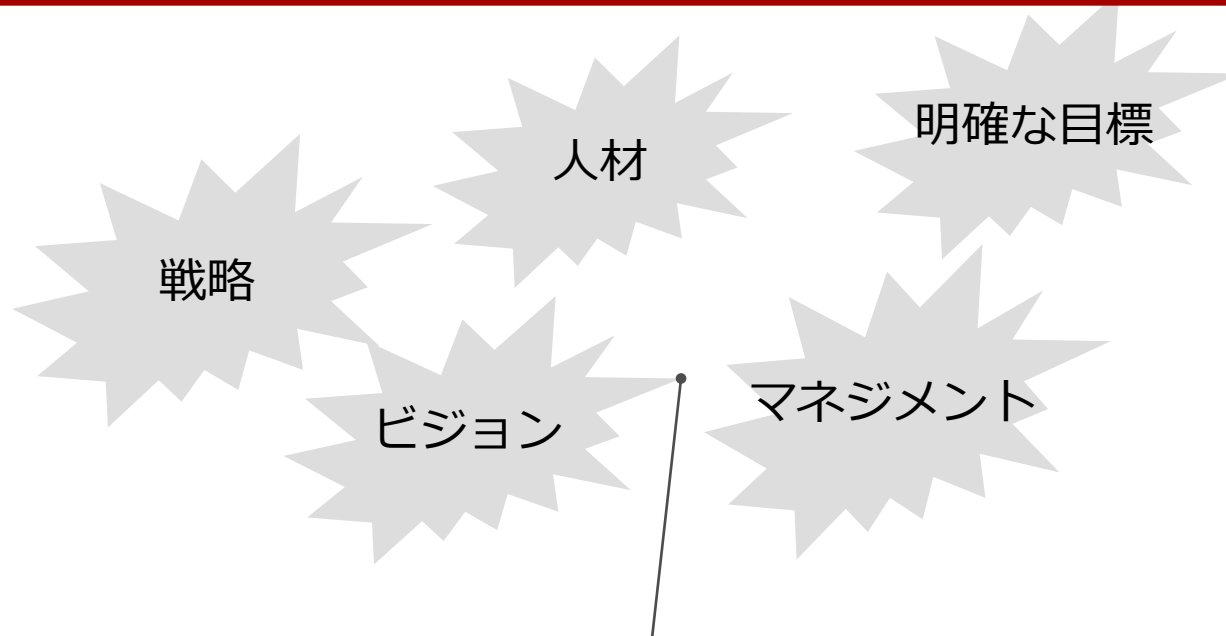
# 集団・組織はナンバー2で決まる

どういうナンバー2が本当に優秀なナンバー2なのか？

ナンバー2の優秀さ、ナンバー2の役割とは何なのか？

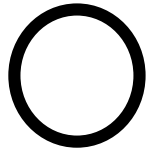
どんな人間をナンバー2にしたらよいのか？

## 成長するために最も重要なものは？



実際に人を動かして、模範となって実行し、  
形にできる「ナンバー2」

## 第1章 会社も組織もナンバー2が伸びず(2/2)



あまり優秀でないトップと優秀なナンバー2



優秀なトップとあまり優秀でないナンバー2



優秀でないトップと優秀でないナンバー2



優秀なトップと優秀なナンバー2

トップに対するナンバー2の態度

**トップの意図に沿って考え、行動する**

ナンバー2に対するトップの態度

**トップが気を使わない**

## 第3章 戦う集団こそナンバー2が不可欠である(1/2)



戦力に相応しい作戦を立てる



作戦を徹底的に浸透させる

## 第3章 戦う集団こそナンバー2が不可欠である(2/2)

### トップマネジメント

#### コンセプチュアルスキル

集団が目指す目標を立て、現有戦力に相応しい作戦を立てる

### ミドルマネジメント

#### ヒューマンスキル

トップが立てた目標や作戦をチームに浸透させ、そこへメンバー全員の気持ちを誘導して一つにまとめる

### ローアーマネジメント

#### テクニカルスキル

現場のひとりひとりが、作戦を実行できる技能を身につける



## 第4章 七つの心得がナンバー2のレベルを決める(1/2)

### 心得①

トップの考え方を徹底的に理解せよ。

### 心得②

「自分の美学」を捨てよ。

### 心得③

ナンバー1に心底惚れよ。

### 心得④

どうしても惚れられなければ、尊敬せよ。尊敬もできなければ、せめて好きになれ。好きになることもできなければ、仕方ないから形だけでもナンバー1を立てろ。

### 心得⑤

愚直であれ。とことん愚直であれ。

### 心得⑥

大いなるイエスマンであれ。

### 心得⑦

トップにヒントを与えて、積極的に助ける黒子になれ。

## 第4章 七つの心得がナンバー2のレベルを決める(2/2)



ナンバー1と得意領域が異なっていること

ナンバー2は几帳面な人がよい

ヒューマンスキルが高い人が向いている

**自己犠牲能力**

## 第6章 優秀なナンバー2が優秀なトップをつくる



No.2にしか見えないトップの美しさがある

