



他責を自責に変換する練習問題 7 選
～アウトサイド・イン[®]からインサイド・アウト[®]へ～



自社の社員、特に管理職は、いつも「自責の姿勢」で物事に取り組んでいるでしょうか？
残念ながら、これまでお会いした殆どの経営者からは「No」という回答をいただきます。

「『部下が…』『他部署が…』『景気が…』…言い訳は要らない。結果が出ないことがあるのは百も承知しているが、管理職やリーダーなら、その中で『自分がどうできるか？』を考えて欲しい」と仰います。

「7つの習慣[®]」では他責をアウトサイド・イン[®]（人や状況のせいにする）、自責をインサイド・アウト[®]（人や状況のせいにせず、自分に何ができるかを考える）の考え方と表現します。

インサイド・アウト[®]の考え方を習慣化すると、周囲を引っ張り結果を出し続けられるリーダー・管理職に近づきます。しかし、人が外部からの強い刺激（失敗や叱責）に対して、アウトサイド・イン[®]の考え方をすることは、一種の防衛反応であり、自然なことだとも言えます。だからこそ、意志を持って「インサイド・アウト」の考え方をできるようにする必要がありますし、練習すれば誰でもインサイド・アウト[®]の考え方を習慣化することもできます。次ページ以降でトレーニングに鍛える7つの練習問題を紹介します。

以下の発言・考え方を自責（インサイド・アウト[®]）置き換えて表現してみてください。

（単純に「自分の責任」にするのではなく、「自分が何を出来るか？」を未来志向で表現しましょう）

- ①「私の言う通りにやらないから、結果が出ないんだ」
- ②「メンバーに恵まれていない。この戦力じゃ勝てない」
- ③「上司の意思決定はメチャクチャだ。現場のことを何も分かっていない」
- ④「A事業部が連絡してこないせいで、よくミスが起こる」
- ⑤「仕事が忙しくて、勉強なんてする時間はない」
- ⑥「競合の方が安いんだから、商談で勝てるわけがない」
- ⑦「あいつは、なんて分からず屋なんだ！」

答えは次ページ以降をご覧ください。

- ①「私の言う通りにやらないから、結果が出ないんだ」
 - ⇒ 私の言う通りにやるように、伝え方を工夫できないか？
 - ⇒ 結果を出しやすい指導方法にどこをかえたらいいだろう？

- ②「メンバーに恵まれていない。この戦力じゃ勝てない」
 - ⇒ どうしたら、このメンバーで勝てるだろうか？
 - ⇒ このメンバーが早く育つには、どんなトレーニングをしたらいいだろう？

- ③「上司は現場のことを何もわかっていない」
 - ⇒ 上司に現場を理解してもらうには、どんな報告や相談をしたらいいだろう？
 - ⇒ 上司はどうしてその意思決定をするのか？上司の考え方を聞いてみよう

- ④「A事業部が連絡してこないせいで、よくミスが起こる」
 - ⇒ A事業部には、こちらから報連相しよう
 - ⇒ 報連相しづらい何かがあるのかもしれない。話を聞いてみよう
 - ⇒ A事業部との定例ミーティングを提案してみよう

⑤「仕事が忙しくて、勉強なんてする時間はない」

⇒ **仕事をやりくりして、勉強できる時間を作るにはどうしたらいいだろう？**

⇒ **今の隙間時間にできる勉強法は何だろうか？**

⑥「競合の方が安いんだから、商談で勝てるわけがない」

⇒ **どうしたら安さ以外の軸で決めてもらう提案ができるだろう？**

⇒ **競合が入らないような商談を作ることとは出来ないだろうか？**

⑦「あいつは、なんて分からず屋なんだ！」

⇒ **どうしてあんなに頑ななのか？どんな事情があるのだろうか？**

⇒ **むこうから見ると、私が分からず屋なのかもしれない。相手の考えを聴いてみよう**

「他責⇒自責」の変換は、練習するほど上手にできるようになり、習慣化していきます。

**「自分や周囲のアウトサイド・イン[®]の言動に気づく⇒そして脳内でインサイド・アウト[®]に置き換える」
トレーニングを日常のなかで、ゲーム感覚で取り組んでみてください。**

 **ご相談はこちらから** 