

■ 失敗は小さな成功の元、

小さな成功は大きな成功の元

修正： 2023.03.01

投稿： 2023.03.01



● 失敗は小さな成功の元、小さな成功は大きな成功の元①

モテる人がいる反面、**モテない**人もいます。はたまた、
出世できる人がいる反面、出世できない人もいます。他にも、

なぜだか繁盛するラーメン店があれば、
まったく人気の出ないラーメン店もあります。
注目を浴びてあちこちで引用される論文があれば、
誰からも読まれずスルーされる論文もあります。

どちらも似たようなもののように見えて結果は正反対、
日常的にもそういった現象は往々にして起こっています。

このように一見して同じように見えるものに対して、
その僅かながらの差を調査することもデータ分析の意義です。
ただし、そのまま比較するわけではなく、
足したり引いたり近似したりするなど、データ操作します。

思い返せば、物心ついたときから
こうしたことの連続だったはずです。
学生時代には**モテるモテない**の違いがありましたし、
サラリーマンになると**出世するしない**の差があります。

一念発起して独立開業しても、
似たような他店にお客様を取られてしまいます。
競合他社と似たようなポジションをとっているはずなのに、
なぜ自分たちの商品はお客様に選んでいただけないのか。

コツを聞き出そうとしたり、ライバルを真似て
同じように行動してみても、なぜか上手くいきません。
その原因はもっと深いところにあるからでしょう。

日本昔話でもこの手の話が題材として取り上げられており、
例えば「**はなさかじいさん**」や「**こぶとりじいさん**」などがそうです。

同じように努力したにも関わらず、
一方は成功し一方は失敗するというお話です。
こういったところからも、

人間関係や商売を成功させる**ヒント**がありそうです。

(続)

//=====//

●失敗は小さな成功の元、小さな成功は大きな成功の元②

職場における同期とも、30歳を過ぎたあたりから、
出世と言う形で、上下がはっきりと分かれてくるものです。

それまでは同じように評価されてきたにも関わらず、です。
が、実は、**同じように評価されているように見えても、**
すでに差は生じてしまっているのです。

例えば、目標を達成するために、
「**A,B,C,D,E**」の5つの要素をクリアしなければならないとします。
となれば、**A,B,C,D**をクリアしてもまだゴールではありません。
Eの要素が残っているからです。つまりこの人は「**結果を出せない人**」です。
同様に、**A,B**しかクリアしていない人も、同じく「**結果を出せない人**」です。

評価としては**どちらも「結果を出せない人」**です。
しかし、あと**E**の要素だけで結果を出せる人と、
C,D,Eの3つの要素が必要な人とは、**ゴールまでの距離**が違います。

同じように見えてもそこには差があるのです。
睡眠時間を削ってまで勉強したけど受験に落ちてしまった人と、
そもそも勉強をサボっておりそして受験に落ちてしまった人とは、
どちらも「**受験に落ちた人**」ではあっても、**学力や習慣**は異なります。

同様に、会社に入社して、

言われてから、言われたことだけこなしてきた人と、
言われる前に、言われそうなことを予想して実行してきた人とは、
同じような評価をされていたとしても、実態は違います。

同期がいきなり出世したように見えても、
実は以前から差は生じていたのです。独立して成功した人も、
「誰からも評価されないのに、なんでそんな無駄に頑張るん？（° o°）」
と馬鹿にされながらも努力し続けてきた過去があるのです。

結果が出てないからと言って、みんな同じというわけではないのです。

結果は出ていなくとも、評価はされていなくとも、
実はすでに、**実力の差はつきつつある**のです。

（続）

//=====//

●失敗は小さな成功の元、小さな成功は大きな成功の元③

商品・サービスが「売れた」とは、
お客様から信頼された結果でもあります。
これが積み重なれば信用となります。

良いモノを作れば売れる、と言うわけではもちろんなく、
「なんかこの商品嫌だな…」とか**「この営業の人气持ち悪い…」**とか、
何となく嫌だから契約を結んでくれなかったりします。

綺麗な資料を作成し、流暢に提案しても、
鼻息が荒いという理由で失注したりします。
鼻息のせいで失注しましたとは報告できませんが…。

よって、営業担当者は、お客様にいかにかかれるかと言うことに、
気を遣い続けなければなりません。これがなかなか負担で、いっその事、
「お客様から飛び込んできてくれるような商売に切り替えようか… (；´ω´)」
と考えるほどです。例えば、飲食業や不動産仲介業などです。が、

そうした商売は、店舗を構えているわけですから、
ただお客様を待つだけでも**固定費**が発生します。
何もしていないのにお金が消えていくのは恐怖でしかありません。

その上、人は、知らないお店になんて入りにくい、
と言うことで、ホームページやレビューを参考にして、
入りやすそうな店に知り合いと入店している、と言う具合です。

そのため、店側は絶えず、**お客様の警戒心を解くための
情報発信**をしていかなければなりません。

しかし、効率ばかり考えている人は、こうした
結果に結びつかないかもしれない努力を避けたがります。
「報われないかもしれない努力などしてられるか！ (；・`д´)」
などと、甘えたことを考えていたりします。が、

努力は報われないのが当たり前です。それでも、
捨てるつもりで努力し続けることでようやく認知され始め、
やがてアプローチされ、そして取引へと発展していきます。

**1 個の商品が売れるまでには、
そうした感動的なまでの努力の積み重ねがあるのです。**

(続)

//=====//

●失敗は小さな成功の元、小さな成功は大きな成功の元④

企画した新商品が思うように売れないときとか、
立ち上げた新店舗の売れ行きが予想以上に低かったときとか、
努力している、にも関わらず成果に結びつかないとき、

「このまま努力を続けていけば、いつかは報われるのか？」

と疑問に思うところです。

「いや、きっと上手くいく！努力は報われるはずだ！」
と自分を励ましつつも、本当のところどうなのか、
できれば早めに明らかにしたいものです。と言うのも、

**もしその進んでいる道が間違った道なのであれば、
努力すればするほど間違った方向へ進んでしまうから**です。
ゆえに、軌道修正は早めに行わなければなりません。

これに対して「**石の上にも三年**」とも言われています。
成果が出るまでにはとにかく時間がかかるものであり、
長期戦と認識し、挑戦し続けなければならない、ということです。

新商品を企画しても大半は認知すらされない、
新店舗をオープンさせても大抵は3年以内で潰れる、
上手くいかなくて当たり前、最善を尽くしてなお失敗する、
そうした中で忍耐強く挑戦し続けなければならないのです。

そんな中、たまたまいつもと違う大胆な決断をしたとき、
上手くいきそうな道が**偶然**にも見つかるものです。
このチャンスは流れ星のように**突然**現れますから、
常日頃からしかるべき準備をしていなければ物にできません。

いつ現れるかも分からない、現れたとしても一瞬で消えていく、
**そんな流れ星に3回も願い事を言えるのは、
常に追い求め、常に挑戦している人だけなのです。**

(完)

//=====//

Web サイト：

データアクションサービス —データからアクションを起こす—

著者：

時無 和考(Tokinashi Kazutaka)