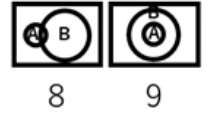


経営者JP総研 ビジネスコンサルタント 細谷 功氏の DoubRing思考トレーニング

実は曖昧な「成功」と「失敗」の定義を細谷 功氏の DoubRing思考で可視化！

▶ 「エグゼクティブの「成功と失敗」のイメージは「8 & 9」

(成功A・失敗B：大きな失敗に小さな成功が交わる／内包される)



▶ エグゼクティブの「失敗」は「リスクを恐れずにチャレンジした数の多さ」

▶ 失敗というのは結果ではなくあくまでも成功にたどり着くためのプロセスである

エグゼクティブ向けの転職・キャリア支援サービスを展開する株式会社 経営者JP (本社：東京都渋谷区 代表取締役社長・CEO 井上和幸) は、日ごろお付き合いのあるエグゼクティブ男女約2,000名(有効回答数64名)を対象に、「成功と失敗」の関係について調査いたしました。

DoubRing (ダブルリング) とは...

「DoubRing」とは2つの言葉、例えば「理想と現実」「仕事と遊び」の関係性をわたしたちが頭の中でどのようにとらえているのか、「2つの円」で表現する思考の可視化ツールです。右図のように、2つの円の「大小関係」と「重なり関係」に絞ることによって9パターンに限定され、定量化が可能になります。「DoubRing」の目的は①他人を知る、②自分自身を知る、③思考力を鍛えることの3つが挙げられます。DoubRingはコミュニケーションの縮図ともいえ、いかにコミュニケーションや言葉が「砂上の楼閣」であるかを教えてくれます。

		重なり関係		
		分離型	交差(or交接)型	包絡型
大小関係	A>B	パターン1 	パターン2 	パターン3
	A=B	パターン4 	パターン5 	パターン6
	A<B	パターン7 	パターン8 	パターン9

今回の問い：成功(A)と失敗(B)との関係を2つの円でどのように表現しますか？

「成功」と「失敗」という言葉は小学生でも普通に使う、日常的によく使われる言葉のペアです。しかし、実はこれらの言葉に関する認識は、人によって異なります。今回はDoubRingで可視化するとともに、人の考え方の多様性をより定量的に表現しました。

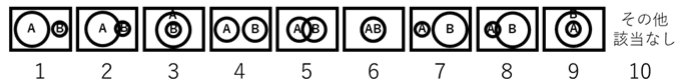
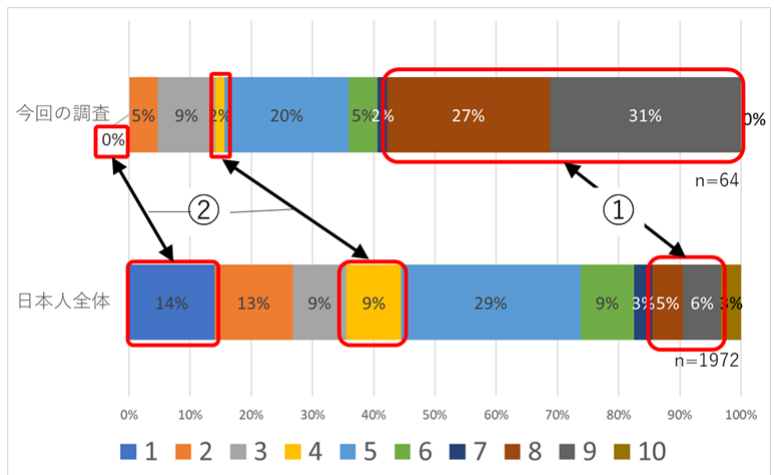
<解説1>

①②をご覧ください。今回調査回答者(経営者・エグゼクティブ)はパターン8,9の割合が多く(58%)、日本人全体ではパターン1~5が圧倒多数を占めるのと好対照な結果となりました。パターン8,9というのは、Bの「失敗」が大きく、そこに多かれ少なかれA「成功」が関わっているものです。簡単に言えば「失敗のほうが大きい」と思っている人の割合が圧倒的に多いことになります。

この結果が意味すること：

エグゼクティブを対象にした今回の調査は、ビジネスの第一線で活躍中の方が多いため、その「失敗の多さ」とは、「リスクを恐れずチャレンジした数の多さ」を表しているとも言えます。

さらに「失敗の方が大きい」パターンであるパターン7, 8, 9のうち、AとBの円が離れているパターン7を選んだ人がほとんどいませんでした。これは「失敗の多さ」が成功につながる価値観を表現したものであると言えるでしょう。



細谷 功氏のコメント：

<結果を出した人たちの人生観>

「成功と失敗」はどちらか一方の二択という反意語で語られることが多いですが、実は非対称なものであり、失敗の繰り返しの中から成功が生まれるというのは、歴史上数々の人たちが語っています。

「成功とは成功するまでやり続けることで、失敗とは成功するまでやり続けないことだ」（松下幸之助）
 「世の中に失敗というものはない。チャレンジしているうちは失敗はない。あきらめた時が失敗である」（稲盛和夫）
 「私は失敗したことがない。ただ、1万通りのうまくいかない方法を見つけただけだ」（エジソン）
 「今までに9,000ショットのミスをした。300ゲーム負けた。ウイニングショットは26回外した。失敗して、失敗して、失敗し続けた。だから成功した」（マイケル・ジョーダン）

つまり、**失敗というのは結果ではなくあくまでも成功にたどり着くためのプロセスである**というのが、ビジネスにおいても日常生活においても多くの結果を出した人たちの人生観と言えます。「失敗の重要性」はこれまで先人たちが違う言葉で繰り返し強調してきました。いくら強調しても強調しすぎることはないといってよいでしょう。

今回調査の詳細は、以下の記事をご覧ください。

エグゼクティブの思考をDoublingで可視化する「成功と失敗」 —結果と解説—

<https://keieishaterrace.jp/article/detail/16779/>

■調査概要

- ・調査対象：経営者及び人事にかかわる男女
- ・調査機関：経営者JPメルマガ会員：約2,000名（有効回答数64名）
- ・調査手法：インターネット調査

※データ利用の際は「経営者JP総研事務局・野口」までご連絡いただければ幸いです。

本調査の著作権は「株式会社経営者JP」に帰属します。

■株式会社 経営者JPについて

弊社は、明日の日本を担う志高き経営者・リーダーを育成・輩出するための「集い、学び、執行する最高の場」を提供すべく4事業を展開しております。

エグゼクティブサーチ事業（経営層特化の人材紹介）／コンサルティング事業（組織・人材・経営コンサルティング、講師・顧問派遣、EQコンサルティングサービス）／セミナー事業（経営者・リーダー対象セミナーの主催）／会員事業（志高きリーダーの会員組織の主催運営、コンテンツ提供・物販）

■本件に関する問い合わせ先

株式会社経営者JP 広報担当 野口・鈴木 <http://www.keieisha.jp/> E-mail: info@keieisha.jp