





## ≡ ■ 温故知新なく九段的ヒトコト >

---

成功に秘訣があるなら、他人の立場を理解し、  
他人の立場からも物事を見られる能力だ。

(ヘンリー・フォード、フォードモーター創業者)

今の自分を、上司や部下が見たらどうか。  
取引先だったら。  
お客様の視点に立ったら自社の製品やサービスはどうだろうか。

記憶や理論等の「左脳」はコンピューターにとって代われ、  
「右脳」の持つ「想像力」が重視される時代とされています。  
相手の立場に立つとはすなわち想像すること。  
人を動かしたり、成長したり、市場に自社商品を広めたり、  
ひいては成功を掴んだりするために欠かせない能力であると、  
約150年前に生まれた経営者は言っていたそうです。

昔からの普遍的な成功要因の一つなのかもしれません。



## ≡ ■ 編集後記

---

会計業界に勤めて約6年、他の業種で働いていないので、  
知らず知らずのうちに、業界の常識が染みつき、  
「一般的な常識」から離れているのではないかと思うことがあります。  
以前、ある社長に、

「自分が考えている範囲なんて、小さな範囲でしかない。  
その範囲を打ち破れるかどうかで伸びるかどうかが決まる」

というようなお話をいただきました。  
狭い田舎社会で育ち、「井の中の蛙」であったと思います。  
どうせ生きるのなら、井戸の中だけでなく、広い海を知りたいものです。  
海で溺れない範囲で（笑）

メールマガジン編集担当 矢合 真弓