

10年の浮き沈みから学んだ 華僑のお金哲学!

華僑の大物からお金儲けの法則を伝授されるまでの紆余曲折人生とは?



大城さんの人生曲線



大城さん近著「お金を増やす!使い方の極意 世界最強!華僑のお金術」(集英社)

会社を辞め自分で稼ぐ覚悟をしようやく弟子に
華僑の師匠はサラリーマンのときは弟子にはしてくれなかったが、自分で稼ぐことを始めた瞬間に態度が変わり入門を許可

どん底①
パンスト販売に失敗 3800万円の赤字!

安易な発想と行動が危険だと実感
原価100円のパンストを2000円で販売するビジネスを提案され、たくさん製造したが大量に売れ残り3800万円の赤字に!

どん底②
医療機器販売で開けたキヤッシュを全てを失う

人を見極める力が足りなかった
ある歯科医と組んで医院を開業。しかしうまくいかずたたむときに、通帳や印鑑を医師に預けていたためほとんどを持っていかれる!

手元のお金を100倍にする華僑のやり方とは?

医療機器メーカーなど複数の事業を行う大城太さんは、華僑の人に師事、3万円を100万円どころか1億円にする華僑のやり方を学びました。
「華僑の人は大きなお金でも10人、20人で力を合わせればできると考える。一人の力でやるうとしないのが華僑流です」

目先の利益に惑わされず、状況を客観的に分析する
原価100円のものが2000円で売れるという言葉に乗せられ、大量にパンストを製造したが、いざ販売のスペースは当初の話と違う条件の悪い場所。結局ほとんど売れなかった。在庫を抱え、3800万円の損失。目先の利益に惑わされず、しっかりと条件や環境を確認することが大事だと実感する

事業にはタイミングがあることを痛感する
事業には自分の実力やさまざまな条件と環境など、タイミングがあることを実感する。医院経営は理論的には儲かるかもしれないが、当時の自分には経験も少なく、また人を見極める力も備わっていなかった



ただしお互い仲間と認めるまでは、慎重なのも特徴。大胆かつ細心、そのポイントとは?

1 無駄使いはせず ボールペン1本を大切に

大きなお金を動かす華僑の人たちですが、じつは自分の生活に関しては徹底して節約します。
「華僑の人に弟子入り初日、電気ポットでお湯を沸かさうとしたら、もったいないからガスで沸かせと言われました。5本100円のボールペンを失くしたときも怒られました」(大城さん)

仕事の失敗はいくらでも取り戻せるが、失くしたボールペンは戻ってこない。徹底した節約と管理。事業で成功して目標に達するまではお金が貯まっても決してぜいたくしないそう。
「支出に徹底的にこだわる細心さがお金を呼び込むのです」

2 仲間や師匠に対しては惜しげもなくお金を注ぎ込む

いつぼう、仲間や師匠に関しては惜しみなくお金を使うのも華僑流。
「お金を生み出すのは人間関係だという考えが徹底しています。だから食事や飲み会で割り勘などはあり得ません」(大城さん)

「今日は私が払う」、「じゃあ次は僕が払うよ」というように、その場その場で一人の人がお金を払うのです。

3 相手を責めたり 追い込んだりせず 逃げ道を作る

相手や部下などが失敗したとき一方的に責めたり追い込んだりしないのも華僑流。
「相手のメンツをつぶしてしまふと、何かのときに力を借りるところか足を引っ張られることも。華僑の人はつねに長いスパンでモノを考えます。目先の感情や理屈で相手を責めず、仲間であることがメリットになると考えているのです」

お金と人間関係に慎重だからこそ、華僑の人は長い間、世界中で活躍している。あなたも臆病者の強さを再認識して、お金を増やしてみませんか?
R

