

注目ビジネス書の著者が解説

# 成功者の心得

## 失敗のしようがない 華僑の起業ノート①

最初は貧乏でも、お金持ちにな  
る人の数が多い華僑。日本人と華  
僑が同じような条件で起業して、  
3年後には華僑の社長は日本人の  
社長の数倍稼いでいる、というの  
が、私の肌感覚です。  
その差を生む成功の極意のひと  
つに「貧乏な時こそ人に使っても  
らう」というものがあります。人  
に使われるのが嫌だから起業した  
いのだ、という人も多いと思いま  
すが、「人に使ってもらおう」とこ  
を覚えなければ、大きな成功は望  
めません。

華僑の大物である私のボスいわ  
く、「人に使われないで、どうや  
って自分の価値を示すんですか  
?」。  
まず人に利用してもらえらるかど  
うかで自分の価値がわかる。周囲  
にも知らしめることができる。使  
われて役に立てば、次はもっと高  
く使ってもらえる。もっとレベル  
の高い人にも使ってもらえる。ま  
さに「使われてなんぼ」ですね。  
貧乏を脱しても、今より上のス  
テージを狙うならそのステージに  
いる人にも使ってもらおうのが早道で  
す。「使ってください」と申し出  
て断られたなら、それは暗に「今  
のあなたでは使えない」と言われ  
ているのですから、頑張るしかあ  
りません。

その点で華僑がすごいのは、使  
う側の寛容さです。華僑の親分  
は、すぐには役に立たない人でも  
ガツさえあれば自分として受け  
入れ、面倒をみてやります。  
日本でも江戸時代にはどっち奉

公という風習がありました。何も  
できない小僧にイチから商売を教  
え、読み書きも教え、一人前に育  
てて番頭を任せる。これは実はす  
ごいことなのです。  
私も人を使う立場ですが「タダ  
でいいので使ってください」と言わ  
れても容易に受け入れることはで  
きません。ミスをされたらタダど  
ころか損失になるからです。「タ  
ダほど高いものはない」というこ  
とですね。  
実績のある人材を安く使えるな  
らメリットはありますが、何もで  
きない人は教育しなければ使える  
ようになりません。教えて  
ほしいのなら「お金を払う  
のでやらせてください」と  
言うのが筋ではないでしょ  
うか。  
それを考えると昔の日本  
人は華僑と同様に懐が深か  
ったのだなと敬服します。  
アメリカ型社会となった  
現在の日本では、使われる  
側の立場が強く、どれほど  
使えない人であってもタダ  
働きなどさせようものなら  
「搾取だ」「ブラックだ」  
と言われてしまいます。  
つまり、上の人が下の人  
と交わるリスクが大きくな  
り、同時に下の人が上達す  
るチャンスが少なくなっ  
ているのです。  
そんな中で華僑のように  
「使ってもらえるメリッ  
ト」に目を向け、チャン  
スをつかみにいく人は必ず成功する  
でしょう。

### 自分の価値示して上のステージ狙う

# 人に使われてなんぼ

失敗のしようがない  
華僑の  
起業ノート


大城 太  
Chi Osaka

Notes on Entrepreneur by Overseas Chinese

「儲け」を確実に生み出す  
門外不出のノウハウ、  
教えます。  
したたかにビジネスを回していく  
124の極意

日本実業出版社  
定価・単価1400円(税別)

おもしろ・だい  
をはじめとするグループ5社のオーナー。サラリーマンを  
やめて起業するにあたり大物華僑に師  
事。日本人で唯一の弟子として門外不出  
の成功術を直伝される。独立後、社長1  
人アルバイト1人で初年度から年商1億  
円を稼ぎ出す。初の著書『一生お金に困  
らない「華僑」の思考法則』に続き、  
『失敗のしようがない華僑の起業ノート』を出版(ともに  
日本実業出版社)。



(大城太)