

三个借钱故事背后的深意

记者 薛智谊/文 崔引/摄

自古以来,小商做事,大商做人。经商和做人一样,唯有务本方可成功;所谓厚道载物,商道与人道同源,只有守德才能旺财。

8月31日下午举行的东南商报第三期读书会就是围绕“商道”两字展开。分享嘉宾、浙江善政科技有限公司总经理李由宙分享了韩国长篇商业哲理小说《商道》一书。

首富的选择出人意料

一开场,李由宙讲述了三个人向书中主人公林尚沃借钱的故事。他认为三个借钱人的故事,可以看出林尚沃对经商的独到见解,同时也从侧面反映出他的商业哲学:

有一次,林尚沃借给三个人每人一两银子,要他们五天后来,再根据他们挣钱的情况决定再借给他们多少钱。

五天后,三个人回来了。

林尚沃问第一个商人:“你挣了多少钱呢?”第一个商人很谦逊地说:“我用这一两银子买了些草绳,做成了五双草鞋,每天拿到市场去卖,一天卖一双,一双挣一分银子。”他说着从口袋里掏出了五分银子。

第二个人说:“我用一两银子买了竹子和窗纸,用一天时间做了五个风筝,第二天赶上春节,一会儿就都卖光了。现在我除了一两银子的本钱外,还挣了一两银子。”五天之内,不但能捞回本钱,而且还能挣到一两利钱。

第三个商人则回答说:“我拿这一两银子喝酒去了。喝了一天,花了九分银子,只剩下一分了。”“那你又拿这一分银子干什么了?”“我用这一分银子买了一张白纸。”林尚沃不解地问道,“你买一张白纸做什么生意?”

那人哈哈大笑:“一张白纸能做什么生意呢?我只不过从酒保那儿借来笔墨在这白纸上写了封所志。”

“什么内容的所志?”“是这样的,我说我目前正在一所寺庙里攻读四书五经,请义州府尹老爷为我提供一些读书期间的开销。结果府尹老爷差人给我送来10两银子,我把它带来了。”第三个商人说着从口袋里掏出了10两银子,放到林尚沃面前。

所志,是指呈给官府的诉状。在古代朝鲜,当人们的生活中出现一些事情需要官府裁决或需官府帮助时要给官府写诉状,相当于今天的陈情书或请愿书。

第三个人用常人意想不到的方法弄到了10两银子。

到了林尚沃履行诺言的时候了。他做出了令人吃惊的决定:借给编草鞋的商人100两银子,借给做风筝的商人200两银子,借给写所志的商人却一出手就是1000两银子。相约一年后再到这里来。三人各自写下借据。

三人拿着银子走了,一位在旁目睹了这一切的书生问林尚沃:“大人,您为什么给编草鞋的100两银子,而给做风筝的200两银子呢?”

林尚沃说:“编草鞋的人兢兢业业,不会浪费一点钱,但做生意不能用一两去挣一分,那种做生意的方法就像种地一样,播下的是麦子,收获的还是麦子,他饿不死,但也绝不会成为一个富人。所以我只给他100两银子。”

“那您为何要给做风筝的200两银子呢?”

“那个做风筝的人比编草鞋的聪明,有头脑。他能够很巧妙地利用春节人们要放风筝这个机会,说明他擅长观察时机,但做生意仅看到眼前的时机是远远不够的,很可能有一天陷入被动而一蹶不振,也就是说只看到眼前机会的商人可能会一时成功,也可能会一败涂地。”

“您为什么要给写所志的那个人1000两银子呢?他完全是一个游手好闲的家伙。”

对于书生尖锐的提问,林尚沃是这样回答的:“我之所



读书会现场

以借给那人1000两银子,是因为这个人不是那种为钱所累的人,为了钱而去拼命挣钱的人根本挣不到大钱,一个人只有把挣钱作为一项事业,顺其自然而为之才是挣钱的最高境界。如果过分追逐钱财,他的事业肯定要失败。”

一年以后,在约定见面的那天,三个人又一次聚集到了林府。前面两位都还清了债务。

林尚沃最后问那个用一张白纸给府尹写所志的商人:“这段时间你做了什么生意?”

与其他两人不同,这个人行动举止显得极为落魄:“大家也都看到了,我这次是空着手回来的。我本想就此走掉不回来,可是我想起与大人订下的约定,我不能逃走。我拿着大人借给的1000两银子去了平壤,本来想做一次贩马生意,但经不起诱惑而花天酒地,把钱都花光了。我现在身无分文,只能留在大人府上当个下人来抵债了。”

谁也没有料到,林尚沃只是淡淡地问:“我不用你留下抵债,你今后有什么打算?”

“如果再给我一次机会,我还想向大人借点钱去做生意。”这个人简直有些近乎无赖了。

但林尚沃并不介意,竟然又借给他2000两银子说:“拿这钱去做生意吧。记住,一年之后要回来见我。”

一晃七八年过去了,那个人出乎所有人意料地出现在林尚沃面前,毫无愧色地说,“这次来请您为我准备好10头牛和10辆结实的牛车,以及赶车的人。大人先不要问,等我10天后回来您就明白了。”

林尚沃吩咐下人照办。10天后,那个商人回来了,令人惊讶的是,离开时空空的10辆牛车回来时已装满了人参,都是质量上乘的六年根参,换算成钱的话超过10万两白银,这在当时可是个天文数字。

原来,那位商人用花完后仅剩下的100两银子全部买了人参种子,种在没有人烟甚至连野兽都很罕见的深山老林里。人参不假人手,沐浴山中风雨自然长成,药效已接近野山参,可谓参中上品。

那个商人把所有的人参交给了林尚沃说:“这些都是大人您的了,我终于能在八年后还清欠您的债务。”这人竟然是要用这10车人参来还八年前借的债。

“在这个故事中,林尚沃慧眼识人,才做成了这笔大买卖,八年之内用3000两银子挣来了五万两,而这个人也因为遇到林尚沃而成了大富翁。这也应了我们平时常说的‘商道即人道’这句话。”李友宙说。

只追逐眼前利益很难成功

书友葛芳问:“我感觉那个做纸风筝拿到庙会上去卖的人确实有眼光,懂得观察时机,能够照自己的预想从海边贩盐到内陆出售,然后又在内陆收购农产品到海边去卖,从而获得丰厚的利润,照他自己的话说已经开了五家铺子,做生意也算是相当成功。为什么他不是最大的胜利者呢?”

李由宙说:“相对而言,这个人典型的逐利之人,哪里有钱就往哪里去,属于那种看到下雨就去卖雨伞,看到天晴就做木屐卖的商人,只盯着眼前的利益,并以此作为他们的经营之道,实际上做生意并不是这样一种投机取巧的行当。但这个人财运也就到此为止,此后不会再有大的发展了。”

“一个做大买卖的人是那种不管下不下雨,雨伞照卖,木屐照做的人,因为无论刮风还是下雨都只不过是一种自然现象,只热衷于追逐这种表面现象的商人挖空心思地去追赶市场潮流,常常在这种追赶流行的过程中遇到挫折。”李友宙解释说。

“这提醒我们,如果要做大买卖,至少要能够根据五年之后的情况来确定自己的经营策略。”宁波泰嘉计算机有限公司总经理唐文明听完这个故事后感慨地说。