

## 案例分析样题 19

### 背景资料

#### 善良是种觉悟

资料来源：

《读者》2004 年第 7 期第 27 页，原载《深圳青年》

关键词：

道德进化；

生长在北极圈附近的猎人靠猎杀动物为生。动物的肉用来充饥，它们的皮毛卖给远道而来的商人。

对于猎人来说，猎杀北极熊之类的大动物不是一件易事，身手笨拙的猎人可能会搭上自家性命。但猎杀貂的风险就小多了，甚至可以说是十分轻松，虽然貂的肉很少，但貂皮却可以卖上一个好价钱。

但猎杀貂的过程十分“残忍”。美国的一位摄影记者曾经记录了猎人杀貂的过程。

夜幕降临时，猎人穿上厚厚的棉衣出发，到貂类经常出没的地方躺下来，假装快要冻死的样子。貂生性慈悲，看到有人卧在雪地里，它们会从暖暖的洞穴里跑出来，用自己的身体温暖那些佯装冻死的人。于是，捕貂者十分轻松地抓到了貂。

这种令人齿寒的捕貂方法被记者报道后，引起美国动物保护协会

的抗议，并且信奉上帝的西方人无法接受，他们认为这是人类最为丑陋最为险恶的行为。

不少人认为应该对那些惨无人道的猎人加以制裁，希望通过政府的力量对该国的经济进行制裁，以惩罚那些捕貂者。

但是，当地人并不认为这有悖人道。他们认为这只不过是貂的习性，而这种捕貂的方法更是流行了上千年，他们的祖祖辈辈一直是这样捕貂的。

但严厉的谴责还是让那些捕貂者重新认识到自己的行为，迫于舆论压力，当地开始制止这样“忘恩负义”的捕貂行为。

在经过十几年的禁猎后，这种捕貂行为被当地猎人所废弃，如果有人采用这种捕貂方法，会被同行所不齿，并无法参加捕猎大动物的猎人组织行列。

人类的恶有时候是被惯性所牵引出来的，日积月累之后，恶便成为一种常事而被人忽视。

记得电视中前几年播放过一位森林工人，他在国家困难时期砍伐了大量的树，年年被评为劳动模范，这是他一辈子最为骄傲的事情。但自从两江发生大洪水之后，社会舆论把造成大洪水的根源归结为乱砍乱伐后，他的良心受到了折磨。他义无反顾地走上了植树的道路，他要弥补和减轻自己欠自然的债，这位曾以砍伐大量树为荣的老伐木工人留下了两行清泪。

善良需要觉悟，就像泥土中的种子需要阳光、雨露的滋润一般。

案 例：  
原价销售法

资料来源：

《小实业发家》，作者：李杰等

湖北人民出版社 2001 年 1 月第一版；

关键词：

伦理与利益

“德得相通，利义合一”；

日本绳索大王岛村芳雄当初创业时身无分文。当他看准纸袋绳索生意的前景后，费尽千辛万苦筹借了一点资金准备创业。怎么样建立自己的商誉呢？岛村想了个原价销售的办法。

首先，他前往产麻地冈山的麻绳厂，将该厂生产的每条 45 厘米长的麻绳以 5 角钱大量买进，然后按原价转卖给东京一带的纸袋工厂。这种完全无利润反赔本的生意做了一年以后，“岛村的绳索确实便宜”的名声远扬，他的商誉树立起来了成百上千的订货单从各地源源而来。

接着，岛村才开始了谋利的行动。他拿着冈山麻绳厂开给他的购物品收据前去订货客户处诉苦：“到现在为止，我是没赚你们 1 分钱，如果这样让我继续为你们服务的话，我便只有破产这条路可走了。”客户为他的诚实所感动，于是心甘情愿地把交货价格提高为 5 角 5 分

钱。然后，岛村又到冈山找麻绳厂商诉苦：“您卖给我每条5角钱，我是一直照原价卖给别人的，因此才得到现在这么多的订货，如果这样无利而赔本的生意继续做下去的话，我只有关门倒闭了。”冈山的厂商一看他开给客户的收据存根，大吃一惊，像这样甘愿不赚还做生意的人，他们生平第一次遇到。于是不加考虑，一口答应以后供应给他的麻绳每条只收4角5分钱。如此每条赚1角钱，岛村每天的利润就有100万日元。创业两年后，他的小店发展为大公司；创业十三年后，他的日交货量达到5000万条，日利润至少在500万日元以上。到了现在，手提纸袋的绳索更加讲究，有塑料带、缎带、绢带，每条卖5日元左右。这些高级品的利润更为可观了。

### 点 评：

经商是要赚钱的，这是天经地义的，但怎样赚钱、何时赚钱，却值得深究。有的商家时时处处算计，锱铢必较，看似“精明”，其实不过是小聪明。像岛村这样商誉第一、赚钱第二，老老实实，大智若愚，才是经商的大手笔，人生的大智慧。古人云：“德得相通，利义合一”，此言不差矣！