

## Глава 9: Значение соответствия

"Братан, что это? Как ты это сделал?"

Молодой человек потрясен.

Он кричал так громко, что даже прохожие останавливались и смотрели на нас.

Если бы это было в Японии, они бы наверняка заподозрили во мне мошенника.

"Пожалуйста, покажите мне еще раз!"

"Конечно".

Я гащу зажженную спичку в руке и достаю из коробки другую.

"Пожалуйста, смотрите".

"Оооо!"

Я тру кончик спички о край коробка и зажигаю ее.

На этот раз прохожие тоже смотрят и кричат.

Большинство из них - искатели приключений, но некоторые похожи на торговцев.

"Что это, черт возьми, такое?"

"Ты просто потер его, и он загорелся, не так ли?[]Верно?[]Верно?"

"Как ты это сделал?[]Это магия?"

"Ты дурак. Кто использует магию, чтобы развести огонь? Этот парень просто использовал этот инструмент, чтобы развести огонь".

"Чушь! Я никогда не видел и не слышал о таком инструменте!"

"Я только что видел это своими глазами!"

И так далее...

Спичка вызвала небольшой переполох.

"Эй, брат, а можно мне тоже... использовать это, чтобы разжечь огонь?"

спросил меня молодой авантюрист с серьезным лицом.

Я киваю головой.

"Да. Конечно, можешь. Смотри сюда. Кончик этой палки красный, не так ли? Эта красная часть покрыта легковоспламеняющимися химикатами, и она сделана так, что загорится, если потереть ее о шершавую часть этой коробки".

"Хотите попробовать?"

"О, это нормально!?"

"Нормально. Ты должен попробовать сам. Не стесняйтесь, пробуйте".

"Разве это не будет стоить мне денег?"

"Ахаха, я не возьму у тебя денег только за эту небольшую демонстрацию. Давай, попробуй".

Я передаю спички и коробок молодому человеку.

Молодой человек держит спичечный коробок дрожащими руками и потирает его.

"..... действительно загорелась. Я тоже могу зажечь огонь!"

"Уииииооооооооооh□□□□□□□□□□!!!"

Крики начались снова.

Хотя это уже не было похоже на крик, скорее на ликование.

"Кто-нибудь еще хочет попробовать?"

спросил я, и все тут же ответили.

"Я!"

Я дал им спички и попросил зажечь их по очереди.

Некоторые из них не смогли зажечь спичку с первой попытки, или спичка сломалась, но они смогли зажечь спичку со второй или третьей попытки.

Другими словами, все присутствующие только что убедились в полезности спичек.

"Удивительно, как легко сделать огонь.....".

Молодой искатель приключений настолько впечатлен, что дрожит.

Я быстро говорю ему.

"Разве не нужно много времени, чтобы разжечь огонь с помощью кремня?"

"Да. Да, ты прав, брат. Я не очень хорошо обращаюсь с кремнем, потому что у меня короткий характер. Однако у меня нет достаточно денег, чтобы купить инструменты для магии огня".

Молодой авантюрист кивнул на мои слова.

"Это верно. Но с помощью этой спички любой может легко развести огонь". В этом маленьком коробке 40 спичек. В большой коробке - 800 спичек. Как насчет одной? Я уверен, что она пригодится тебе в твоих приключениях".

Молодой человек глотает.

А потом...

"Как вы сказали, эта спичка значительно облегчит мои приключения. Но... сколько вы продаете? Это так удобно. Разве это не дорого?"

□Наконец, вопрос, которого я ждал, прозвучал.

□Тот же вопрос был написан на лицах людей, собравшихся перед моим ларьком.

Я придвинула свое лицо ближе к лицу молодого человека.

"Как вы думаете, сколько это стоит?"

осмелился спросить я.

Я хотел измерить ценность спички в этом мире, попросив его угадать цену.

Она такая удобная, и ..... на ее кончике даже есть химикаты, верно?□Значит, она дороже кремня, не так ли?".

Когда я вчера осматривал рынок, самый дешевый набор для розжига кремня стоил 50 медных монет (5,000 йен). Самый дорогой - 2 серебряные монеты (20 000 иен).

Может быть, это потому, что это незаменимые инструменты для жизни и приключений, но они кажутся достаточно дорогими.

"Думаю, да..."

Молодой человек указал на небольшую упаковку из 40 спичек.

"Эта маленькая коробка содержит 40 палочек спичек, верно?"

"Да. Именно так".

"Значит, она стоит не менее 40 медных монет, так?"

Понятно.

Итак, искатели приключений решили, что каждая палочка стоит медную монету.

В доказательство этого другие искатели приключений в этом месте кивали головой в знак согласия.

Но с другой стороны, у жителей города, особенно у домохозяек, мрачные выражения на лицах.

Как будто они не могут позволить себе цену, которую назвал молодой искатель приключений.

Вот тут-то и начинается игра.

Существует два основных метода ведения бизнеса: продажа ценных вещей по высокой цене или продажа большого количества дешевых вещей.

При первом способе сумма денег за сделку велика, но число покупателей ограничено из-за высокой цены.

При втором способе многие люди могут покупать, но прибыль от каждого товара невелика.

Оба способа имеют свои преимущества и недостатки.

Я выбрал...

"Жаль, неправильно угадал. Маленькие стоят по 4 медные монеты, а большой коробок из 800 спичек обычно стоит 55 медных монет, но только в течение трех дней я предлагаю их по специальной цене в 40 медных монет!"

Молодой человек сразу же вскрикнул от моих слов, прозвучавших как голос ведущего в телепередаче о почтовых заказах.

"Продано!"

[Текущая сумма денег]

0 золотых монет

1 серебряная монета

52 медные монеты

<http://tl.rulate.ru/book/59031/2024323>