

为百姓带货 古代名人也热心

随着电商平台的崛起，各地官员纷纷走进直播间，为当地特产代言、帮农民带货已成为一种新时尚。在古代，同样也有许多名人和官员以不同的形式替农民代言，他们的做法非常巧妙独到，今天读来也很受启发。



王羲之画像。 资料图片

1 王羲之 为困难百姓代言

在古代，一些名人利用自己的一技之长来为百姓代言，王羲之就是突出的代表之一。

大书法家王羲之以他的书法为贫困群众代言做广告。有史料载：一次，王羲之见到一个贫穷的老婆婆在集上叫卖竹扇。竹扇很简陋，没有什么装饰，引不起人们的兴趣，卖不出去，老婆婆十分着急。王羲之很同情，就上前跟她说：“你这竹扇上没画没字，当然卖不出去。我给你题上字，怎么样？”老婆婆不认识王羲之，见他这样热心，也就把竹扇交给他写。王羲之提起笔来，在每把扇面上龙飞凤舞地写了几个字，随后还给老婆婆。老婆婆不识字，觉得他写得很潦草，很不高兴。王羲之安慰她说：“别急，你只告诉买扇的人，说上面是王右军写的字就行了。”老婆婆照他的话做了。集上的人一看真是王右军的书法，都抢着买，一篮子竹扇马上就卖完了，王羲之用自己的书法帮老婆婆渡过了难关。



苏轼画像。 资料图片

2 苏轼 为商品写广告词

唐宋时期，商业活动中利用名人效应现象突出，请名人为商品吟诗作赋，成为一种潮流。

当时不少名人留下来的诗作，在今天看来都属于“软文广告”。著名诗人李白的《客中行》，就是专为兰陵（今山东临沂境内）出产的一种酒而写的。

大文豪苏东坡大概是古代名人中写“软广告”最有影响的一位。当年海南儋州有一位老妇人制作的环饼，时称“寒具”，非常好吃，生意却不好。苏东坡写了《寒具诗》后，她的生意一下子好了起来。有学者认为，《寒具诗》是中国古代真正意义上的“商品广告诗”。

被贬黄州时，苏东坡生活相当清苦。那时、当地人不太喜欢吃猪肉，肉价很便宜，苏东坡视之为美食，不仅带头吃猪肉，还大力推广吃猪肉的好处和做法，写下了著名的《猪肉颂》。

3 包拯、林召棠 代言有妙招

据史料记载：宋仁宗初年的一天，包拯正在公堂理政，一个农村老妇前来告状，说她家住在城南五里河河畔，无儿无女，全靠种茄子为生。近来，茄子连连被盗，请官府捉拿盗贼。包拯听了老妇人的诉说，思索后接过了状子，并嘱咐她几句让她先回家。

第二天一早，衙役把集市上所有卖茄子的叫到一起，逐个担子精选细看，最后选中三担，命卖茄子的人挑进衙门。三个卖茄子的人挑着担子来到大堂上。包拯问：“你们三个家住何处？所卖茄子是贩来的还是自己种的？”

三个卖茄子的连忙跪下同声禀报：“小人都住在城南五里河河畔，茄子是自家种的。”包拯又问：“你们种的茄子，可曾留下什么记号？”一句话问得三个卖茄子的你看我我看你。其中一个胆子大的解释道：“茄子都是紫色的，摘下便卖，没留什么记号。”包拯惊堂木一拍，厉声喝道：“大胆盗贼，还不从实招来，免受皮肉之苦！”三个卖茄子的以为包拯只是吓唬他们，所以再三说茄子是自己种的。包拯命衙役把老妇



包拯画像。 资料图片

4 夏侯孜、申时行 实物代言效果好

有资料记载，唐文宗时的左拾遗夏侯孜曾穿着桂管布衣服为其代言的故事。夏侯孜，唐代宰相，曾担任过婺州刺史、绛州刺史等职。

《玉泉子》中记载，左拾遗夏侯孜“常着桂管布衫朝谒”，就是说他常穿着用桂管布做的粗布衣服上朝，文宗问他怎么穿着这么粗糙的衣衫，夏侯孜却说桂管产的这种布，因为粗糙比较厚，可以御寒。这位文宗皇帝于是也穿上桂管布做的衣裳。上行下效，皇帝都穿桂管布，大臣们还能不跟风。于是，桂管布在京城热销，夏侯孜这一举动无疑给桂管布在京城做了一个很好的广告。

明代，有一位退休的宰相叫申时行，他回到家乡，继续为乡亲们代言办实事。据《明代人物轶事》载：万历十九年，素有政务宽大、世称长者的宰相申时行退休回乡下老家定居，因需要扩修府第，想把周围邻居的房子买过来。邻居大都搬迁了，可是一个做梳篦买卖的小工匠坚决不愿出售他的两间房子，

人带上堂，问道：“你家茄子可有记号？”老妇人说：“我家的茄子柄上扎有三个小洞眼。”包拯又叫卖茄子的去看，果然都有扎洞。在人证、物证面前，三个卖茄子的只好低头认罪。原来，包拯在头天晚上就命衙役悄悄溜进老妇人的菜园，在每个茄子上扎了洞。带老妇人上堂时，便把做记号的事告诉了老妇人。通过这个案子，包拯不仅为老妇人抓到了案犯，同时在大庭广众之下，也为其茄子做了一个很好的代言广告。

据《广东历代状元》载：道光三年，癸未科状元林召棠衣锦还乡广东吴川。他的发小开了个粥店，生意冷冷清清，陷入困境。林召棠专门带了礼物，前往看望，想帮助下发小。正巧，发小的妻子请他题个店名。林召堂灵机一动，提笔写下“弓弓店”，落款写上“道光癸未钦赐状元及第林召棠题”。发小夫妇非常高兴，马上请人制成大匾，在店门上方悬挂起来。过往行人见是状元亲题，纷纷赶来观看。状元书法娟秀遒劲，每个字都十分有力，就是“粥”字中间少了“米”字，剩下两个弓字。一时间状元写别字的消息迅速传开，人们成群结队地前来观看，品头论足。

当时，正是夏天，人们欣赏了字都顺便进店，买上一碗凉粥喝。发小的粥店一下子就火了。仅一个月就赚下了过去一年才赚到的钱。后来状元才告诉他们：“我那次题字，‘粥’字中间的‘米’字是故意漏掉的。而且正是因为没有‘米’，你们店里的‘米’才多起来。”林状元的代言真是代到了点子上，文化也是生产力呀！

申府的扩建计划因此受阻。无奈之下，申府管家想拿出宰相的威势，让官府出面，以官价强行征收。申时行却对家人说：“不能这样仗势欺人，我已经有了‘锦囊妙计’，姑且等他三年，到时不用去找他，他自己会上门求咱们收购。”

大家将信将疑，这事就这么搁下了。从此以后，这位退休相国过起了休闲日子。不过，奇怪的是，申时行竟然叫家人去工匠家买来几把梳子，放在自己身边；这还不说，每当客人来拜访时，他便拿出梳子一边梳理头发，一边对客人称道这梳子的好处，这不是给对手做广告吗？果然，下面的官绅士人，纷纷效法，一个接着一个去买工匠的梳子，工匠的生意日渐红火。两年后，做梳篦的工匠生意越做越大，算是发了财。这时，工匠越来越觉着自己的房子偏僻、破旧又狭窄，想来想去，工匠果然亲自登门，请求把房子卖给申府，好自己再另建新居。

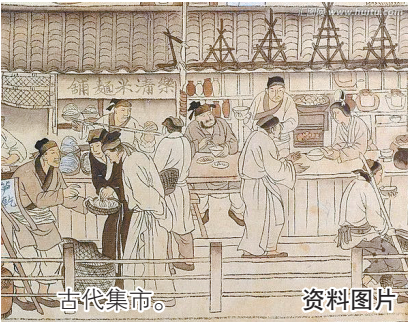
据《天津日报》《厦门晚报》

历史撷趣

古人为何插草卖物

古代卖东西的，经常插草为识。为什么插草而不插树枝或者直接写个牌子呢？

据说，插草代表出售最早产生于晋代。彼时中国农村有了定期的集市，多位于交通要道或津渡驿站所，因市场四周多置草料，房舍简易，以草盖成，加之粮草交易甚多，故遍地皆草。赶集者携物来卖，随手拾一根草插在该物上以示出卖。因此，集市也叫草市。说穿了，插草为识是一种因陋就简的方式，没有比这更省钱的了。草，是卑贱的象征。



古代集市。 资料图片

还有一个细节，插草为识的，都是一些落魄的主儿，没见过插草卖豪车和豪宅的。范进卖鸡、秦琼卖马、杨志卖刀，离不开草标。都是本已穷困，又逢连夜雨，走投无路被迫把最珍贵的东西拿出来卖。但凡有点办法，也不会出此下策。所以草标还代表了一种低微和无奈的心态：“我连个招牌都买不起了，可怜可怜我吧。”穷人与穷人之间声气相通，买主一见便知对方的处境，一般不忍再压价逼迫。

如果插草卖物还有一线生机的话，插草卖人则已是山穷水尽。拉场戏《冯奎卖妻》中，因为连年干旱，颗粒无收，眼看一家人都要活活饿死，冯奎和妻子李金莲商量卖掉儿女。李金莲说：“那是你冯家的香火后代，卖了以后怎么对得起死去的老人，还是卖掉我吧！”而当谈好买主，夫妻分别时，女儿赶来哭诉：“爹爹你把妈妈领回去，小桂姐愿替妈妈去换钱；孩儿只把亲娘要，饿死也不要妈的卖身钱！”说着，把草标从妈妈身上拿下来，插在自己领子上。冯奎夺过草标扔在地上，狠狠地踩了几脚，仰天长叹：“苍天啊！”此时的凄惨与悲凉，非当事人不能体味。

至于插草卖己，则又是另一境界。超市里的洗发水不能给自己贴条码标签，一个人却可以在自己脖子后面插上一根枯草，踉踉跄跄走向集市。董永卖身葬父，还有其他人的卖身葬母，虽然故事结尾往往皆大欢喜，而真实状况却不一定如同讲述者期盼的那样圆满。

据《今晚报》



清,丁观鹏《太平春市图》卷,台北故宫博物院藏。 资料图片