

穿越到古代，看名人如何“带货”

□刘永加

近日，济南市委书记孙立成走进电商直播间，为当地平阴玫瑰鲜花饼代言带货，反映了其关注农村关心农民的情怀。而在上海，区长直播带货，推销当地的特色产品，也成为新鲜话题。随着电商平台的崛起，各地官员也纷纷走进直播间，为农特产代言、帮农民带货已成为一种新时尚，这表明重视三农工作，已经成为共识。在古代，同样也有许多名人和官员替农民代言带货，他们的做法非常巧妙独到，今天读来也很受启发。

王羲之、苏轼为困难百姓代言

在古代一些名人利用自己的一技之长来为百姓代言，晋代的王羲之和宋代的苏轼就是突出的代表。

屈指先数的是晋代大书法家王羲之，他以自己的书法为贫困群众代言广告。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。那种竹扇很简陋，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。王羲之的安慰她说：“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。王羲之不仅没有收费，反而用自己的书法帮老婆婆渡过了难关，其人生境界非同一般。

宋代的大文豪苏轼也多次做过同样的事。据南宋庄绰《鸡肋编》载：当时苏轼被贬到海南岛，恰遇一个卖馓子的老妇人因为生意不好而发愁。苏轼同情老妇人的境况，欣然挥笔为老妇人作了一首广告诗：“纤手搓来玉色匀，碧油煎出嫩黄深。夜来春暖知轻重，压扁佳人缠臂金。”这首诗以准确的描述和丰富的想象，把馓子匀细、色鲜、酥脆的特点和形似美人环钏的形象刻画出来，怎能不令人怦然心动。老妇人得到这四句诗，就把它贴到门上，这还真成了活广告，老妇人的馓子店马上顾客盈门，收入倍增，一家的温饱解决了。能够主动用诗歌为百姓代言广告，恐怕苏轼算第一人吧。

夏侯孜、申时行实物代言效果好

古代名人的代言,还在于名人官员通过展示实物来达到广告的目的。

唐代大诗人白居易长庆年间(821-824年)曾有《新制布裘》一诗写道：“桂布白似雪，吴锦软于云。布重绵且厚，为裘有余温。”其中的桂布，即桂管布，因产于岭南桂管地区而得名。桂管是唐朝的行政区，在当时属于偏远地区。当地盛产的桂管布，应该就是今天的木棉布，这种产于广西的桂布，却被在杭州的白居易写进诗歌，说明棉布已广传中原地区，成为唐代一种普遍的纺织品了。

而有记载，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，亳州谯人，曾担任过婺州刺史、绛州刺史等职。宣宗时，由兵部侍郎升为同中书门下平章事。唐懿宗登基后，担任司空，后以太子少保分司东都。

在《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，文宗就问他怎么穿着这么粗糙的衣衫，夏侯孜却说：“桂管产此布，厚可以御寒，桂管产的这种布，因为粗糙比较厚，可以御寒。这位文宗皇帝也很可爱，于是‘亦效着桂管布，满朝皆仿之，此布为之骤贵也。’”你别说，上行下效，皇帝都穿桂管布，大臣们还能不跟风，于是，桂管布就在京城热销了，夏侯孜这一举动无疑给桂管布在京城做了一个很好的代言广告，使当地百姓再也不愁销路，因此收入大大增加。

可见，大诗人白居易的诗歌正是这个史料的生动记载，而唐宰相夏侯孜穿着桂管布产生的代言效应，令今人也为之赞叹，毕竟那时作为当朝的大官，能够身着粗布衣服，的确能可贵。而他具有创造性的举动，可看为有史以来从政者最早为民代言和带货的官员。

到了明代，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（1591年），素有政声宽大、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，可是其中一个做梳篦买卖的小工匠不买账，坚决不愿出售他的两间破房子，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权势，让官府出面，以官价强行征收。

这个申时行做了一辈子官，虽然有人给他作对不好看，可是他知道强扭的瓜不甜；如果大动干戈，也会惹得乡邻笑话。面对不对称的对手，申时行没有动硬，而是心生一计，就对家人说：“不能这样仗势欺人啊！我已经有‘锦囊妙计’，姑且等他三年，到时不用去找他，他自己也会上门求咱们收购的。你们等着瞧吧！”

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，每当客人来拜访的时候，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，都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，而且发了财。这时，工匠越来越感觉着自己的房子偏僻、破旧又狭窄，和自己蒸蒸日上的事业不相称了。想来想去，工匠果然亲自登门，请求把房子卖给官府，好自己再另建新居。到了这时，大家才恍然大悟：原来宰相这是帮钉字户做广告壮大生意，达到了拆迁的目的。

申时行通过用实物为邻居做广告，解决难题的故事，也反映了古代官员处理棘手问题的智慧。



明星纷纷为农特产带货



资料照片

包拯、林召棠代言有妙招

在古代，还有一些官员和名人，他们在为百姓代言中，能够立足实际，突出了创造性，代言效果也是很好。

大家都知道宋代清官包拯办过的一起割牛舌案，既体现了包拯的破案智慧，也体现了包拯的重农情怀。除此之外，包拯还办了许多为农民解难题的案子，为了百姓利益，同时也让百姓的产品得以扬名。

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，全靠种植两亩茄子为生。近来，茄子连连被盗，请官府捉拿盗贼为民除害。包拯听了老妇人的诉说，很是同情，心想：草不除，苗不长；贼不捉，民不安。他思索后接过了老妇人的状子，并嘱咐她几句让她先回家。

第二天一早，集市上来了几个衙役，他们把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茄子担子来到大堂上，见包拯威风凛凛，心中不免暗自吃惊。包拯问道：“你们三个家住何处？所卖茄子是贩来的还是自己种的？”

听说包大人审问盗茄案，好多百姓都赶到县衙看热闹。

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，所以再三说茄子不是偷的，是自己种的。

包拯命衙役把老妇人带上堂，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。”包拯又叫卖茄子的仔细去看，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。今天带老妇人来堂时，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，从此老妇人再也不愁销路。

在清代，还有一个新科状元题词为发小代言助其致富的故事，更是体现了状元的智慧。据《广东历代状元》载：道光三年（1823年）癸未科状元林召棠，衣锦还乡广东吴川。他发了小开了个粥店，生意冷冷清清，陷入困境。林召棠专门带了礼物，前往看望，想帮助发小一把。正巧，发小的妻子请他给题个店名。林召堂灵机一动，提笔写下了“弓弓店”两个大字，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，纷纷赶来观看欣赏。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，岂不成了别字。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。此时，正是夏天，天气炎热，人们欣赏了字都顺便进店，买上一碗凉粥喝。发小的粥店一下子火了。仅一个月下来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’才多起来嘛。”林元发的代言真是代到了点子上，文化也是生产力呀！