



找记者 上壹点

A12-13

齐鲁晚报

2022年10月28日 星期五

思想之光 华文字魅力

美编：陈明丽 编辑：徐静

古人如何应对“消费节”



每年临近“双十一”这些购物节时，我们都在内心告诫自己：理性消费，以免又掉进买买买的“大坑”里。这时真想穿越到古代，看看古人是如何应对这些“消费节”的。其实，古代已有类似“618大促”“双十一”这样的购物节，只不过这些购物节被统称为“重日节”，如一月一的元旦、二月二的春耕、三月三的上巳、四月四的夏风、五月五的端午、七月七的七夕、九月九的重阳……这些用来集中购物的节日又被称为“集期”，先秦时就已存在。

唐朝三大诗人的“消费观”

□张迪

曾有人说，看了《木兰辞》里“东市买骏马，西市买鞍鞯，南市买辔头，北市买长鞭”这句，就可以判断出花木兰是女人。因为按男人的购物习惯，通常直来直去，不会连跑四个市场。话说古人的消费观如何？从古人的诗中，或许能找到一些答案。

唐朝诗人中，李白无疑是最潇洒而又十分幸运的。李白出生于武则天大足元年(701年)，除了晚年赶上“安史之乱”，其一生基本生活在盛唐时期，因而他的诗篇也多以自由奔放为主。李白诗中，令人印象最深的莫过于他爱喝酒和爱旅游。

李白是“诗仙”，也是“酒仙”，他好酒，写喝酒的名诗名句也很多，“花间一壶酒，独酌无相亲”“金樽美酒斗十千，玉盘珍馐直万钱”……李白的得意之作《将进酒》，几乎就是一篇劝酒辞，“人生得意须尽欢，莫使金樽空对月”“烹羊宰牛且为乐，会须一饮三百杯”“古来圣贤皆寂寞，惟有饮者留其名”。喝到最后，“五花马，千金裘，呼儿将出换美酒，与尔同销万古愁”，可是够豪迈的。

此外，李白还是“旅游达人”。他一生游历过很多地方，而且所到之处，都有各路朋友热情接待。比如著名的“桃花潭水深千尺，不及汪伦送我情”这句，连带着主人汪伦也出名了。在李白众多游历诗中，有写景的，如“凤凰台上凤凰游，凤去台空江自流”，也有写吃喝的，如“兰陵美酒郁金香，玉碗盛来琥珀光”。用现在的话来说，这都是为旅游经济做贡献了。

李白家境不错，前后两任妻子又都是宰相孙女，因而他多数时候都是比较宽裕的。正因如此，李白虽然花钱如流水，但对于金钱的观念很淡薄，用他的话来说就是，“人生贵相知，何必金与钱？”再者，李白对自己的才华也有相当的自信，所谓“天生我才必有用，千金散尽还复来”，正是这份豪气，才让李白有“安能摧眉折腰事权贵，使我不得开心颜”的傲气。

和李白相比，被誉为“诗圣”的杜甫就没有这般洒脱了。杜甫生于唐玄宗先天元年(712年)，论年龄比李白年轻11岁，但他的处境要比李白糟糕得多。比如喝酒，李白动辄“金樽美酒斗十千”，可到了杜甫这里，却成了“街头酒价常苦贵，方外酒徒稀醉眠；速宜相就饮一斗，恰有三百青铜钱”。很显然，杜甫喝的酒在档次上要比李白差多了。

从杜甫留下的诗篇看，他本人也是爱喝酒的，不过更多的是贫而无酒，借酒消愁。相关的诗句，在杜诗中并不罕见，如“朝回日日典春衣，每日江头尽醉归”“如今九日至，自觉酒须赊”，因为没钱买酒，杜甫只好依靠典当或赊账，之后更有“赖有苏司业，时时乞酒钱”，这是靠着朋友苏司业，才得以继续喝酒。

按出身说，杜甫也算是官宦子弟，他少年时生活富足，也见过大场面，并曾先后游历过吴越和齐赵。然而，成年以后，因为多次应试不第，杜甫不得不奔走于权贵之门投赠干谒，但

都没有结果。最终，在求官不得、困居长安的十余年里，杜甫郁郁不得志，他自嘲“杜陵野客更嗤嗤，被褐短窄鬓如丝。日余太仓五升米，时赴郑老同襟期”，这就是困窘到要买减价太仓米吃的地步了。

直到天宝十四年，年过四十的杜甫才被授河西尉(未就职)、右卫率府兵曹参军这样的小官。就在这一年，“安史之乱”爆发，杜甫辗转于战乱之中，十分狼狈。就像那首著名的《登高》诗中说的，“艰难苦恨繁霜鬓，潦倒新停浊酒杯”，这是连酒也完全喝不起了。这还不算，杜甫新盖的茅屋也被狂风袭击，“八月秋高风怒号，卷我屋上三重茅”；接着，又是暴雨滂沱，“床头屋漏无干处，雨脚如麻未断绝”，日子过得实在太不顺心了。在杜甫看来，个人的困境其实也是天下百姓的困境，但他在困境之中，仍旧忧国忧民，心怀天下之志，“安得广厦千万间，大庇天下寒士俱欢颜。”此时，如果杜甫是高官尊爵，想必他也会散尽家财以救苍生吧！

在唐代城市中，消费水平弱的群体不仅仅是读书人，更多的是那些社会地位更低的贫民。譬如白居易笔下的《卖炭翁》：“卖炭得钱何所营，身上衣裳口中食。可怜身上衣正单，心忧炭贱愿天寒。”卖炭老翁的消费支出主要是吃和穿，甚至在寒冷的冬天连保暖的基本需求都不能满足，其贫可知。

作为李白、杜甫之后的大诗人，白居易在默默无闻时曾拿着作品去拜见名人顾况，后者拿“白居易”的名字开起了玩笑：“长安百物贵，居大不易。”然而，在读到“离离原上草，一岁一枯荣。野火烧不尽，春风吹又生”时，顾况忍不住拍案赞赏：“有句如此，居天下何难！老夫前言戏之耳！”

正如顾况所说，白居易在长安的生活果然顺利。当时，“安史之乱”已经平定，社会生活日渐恢复。白居易在仕途上也远比李白、杜甫幸运得多，他在科举得中后，很快升为秘书省校书郎，不久又升为都察院左拾遗、京兆府户曹参军等。由于仕途上春风得意，白居易的收入也一直在上升，即便后来被贬出京城，生活也十分优裕。官俸之外，白居易还有不菲的润笔费，如他给元稹写《河南元公墓志铭》，1400个字就得了70万钱。据《止戈集》中的记载，长安在夏天非常炎热，很多高官显贵往往购买冰块来解暑降温。由于冰块都是上年冬天储存的，因而价格非常高。不要说一般老百姓买不起，就是官员或富商也只是小块小块地买，而白居易是“论筐取之，不复偿价”，而且每天如此，这个消费能力是相当高了。

因为一直在做官，白居易一生也积攒了不少财产。据《达哉乐天行》自述，白居易在晚年时处置家产，“先卖南坊十亩园，次卖东都五顷田。然后兼卖所居宅，仿佛获缗二三千。”之所以如此，是因为“吾今已年七十一，眼昏须白头风眩。但恐此钱用不尽，即先朝露归夜泉”。由此可见，白居易在钱财上相当看得开，所以才会有“死生无可无不可，达哉达哉白乐天”的感慨吧！

赊销加红票 商家玩套路

□赵燕

古代由于商品经济不发达，流通缓慢，不像现代处处都有商铺，古人要买东西得去“集市”。尤其是逢年过节，集市交易就特别火爆，久而久之，就成了购物节。春节、元宵节、清明节、中元节、七夕节这些节日几乎都被商人利用过，这叫做“节令生意”。除常规节令之外，还有“集期”交易模式，即选日子进行商品交易。

既然有了“平台”，那么古人的购物车里究竟都有些什么呢？最频繁出现的是稀有纺织品，如丝绫、锦、绸、缎等，但这些商品的昂贵不在于商品的本身，而在于商品的增值服务。他们喜欢穿高级私人订制，选好面料，然后根据体型以及季节，设计出相应的款式，再配之以匠心独运的刺绣，绝对不会出现撞衫。珠宝也是某些人最爱的私人订制物品。在购物节，很多商家接受“来料订制”，消费者提供黄金珠宝等原材料，商家再通过设计，给消费者打造一整套首饰，工艺非常精致。当然，这些买家不会轻易满足于吃穿用度，精神上的追求也是无限的，他们的购物车里还常常有很多艺术品，如字画、瓷器、绝版藏书、乐器等。

在唐宋经济繁荣时期，在集期这个购物节里，买家们还玩起了海淘。众所周知，古人最喜欢的事情就是沐浴熏香，谁要是独特的香料，那简直是璀璨的富人光环。有需求，就有市场。在唐代有个名为冯若芳的海盗，在嗅到了商机以后，专业打劫波斯的海船，专攻香料，以独特的沙龙香水发家致富。

集期这个购物节，初衷是“致天下之民，聚天下之货，交易而退，各得其所”。除了日常普通的集市，如“早市”“夜市”“庙会”等，还有一个集市叫作“穷汉市”，相当于现在的二手货交易平台，也就是老百姓买东西的地方。他们同样会购买日常穿的衣服鞋帽、生活用品，但更多的是食物。宋代孟元老在《东京梦华录》中写道：先数日，市井卖冥器靴鞋、幞头帽子、金犀假带、五彩衣服。以纸糊架子盘游出卖。潘楼并州东西瓦子亦如七夕。要闹处亦卖果种生花果之类。

有趣的是，古今购物车的主人大多都是女人。《醉翁谈录》就曾侧面描写过七夕节的乞巧市，人多到“车马喧咽”“车马不通行，相次壅遏，不得复出，至夜方散”，果真是买买买这件事上，妇女永远顶起了大半边天。

古代商家搞促销，浮夸的广告自然少不了，最有名的莫过于“吟叫”，相当于我们今年最流行的直播购物。尤其是宋代商人，对于“吟叫”非常有一套，高承就曾在《事物纪原·博弈嬉戏》中有过记载：京师凡卖一物，必有声韵，其吟哦俱不同，故市人采其声调，闲以词章，以为戏乐也。今盛行于世，又谓之吟叫也。在京师，只要有市场，就必定有叫卖声，而这些叫卖声

都各有特点，讲究文案与音律。

有古语叫作“贪三廉五”，出自《史记·货殖列传》，大概意思是作为商家要大气，贪图利润的人只能赚取30%的利润，而讲究薄利多销的人，却能赚50%，所以很早之前就有了“削价”，又名“降价”。

除去广告、打折这些营销手段，古代商家对自己也有目标与任务。单靠老客户可不行，必须要有持续不断的新顾客，商家才能有未来。古人除了发放“红票”以外，也会设计游戏，最有名的莫过于“关扑”。关扑相当于我们现在的抽签转盘摸奖，用预售商品作为彩头，按照约定的方式，如转盘、抛铜钱、套圈，只要投中了就可以免费或低价得到商品。关扑这种游戏在宋代特别火爆，尤其在七夕购物节里，把车马、房屋、员工都赔进去的人不胜枚举。苏轼就曾写文章吐槽过关扑，他说，有些恶官吏故意在发放贷款后，设关扑赌钱，引来那些农民输得血本无归，而他们可以从中获利。于是宋代政府对此进行了限制，只允许在“元旦”“寒食”“冬至”三天使用，其余时间一律算作“非法赌博”。

为了促进销售，古代商家也支持信用卡、花呗等付款方式，也就是传说中的赊账。古代的赊账与我们一样，通过考核个人的资产、收入等情况，决定赊账的额度与期限。很多古代富人出门就没有付钱的习惯，消费只挂账，到了月底，商家整理好账单，提供上门收款服务。所以于富人而言，赊账又叫月结。

而一般老百姓没有雄厚的财力，就选择账单分期。与商家商量分期的期数以及每期还款利息，再将自己暂时用不着的贵重物品作为抵押。古代商家还有一个服务叫“撤暂”，不管买家需不需要，一律免费试吃试用，相当于我们现今的七天无条件退换。因为成本的原因，所以撤暂这样的服务多用于食品类。

买买买以后，一般商家都会有免费送货上门的服务，在古代又被称为“送力”。这个由商家免费送货上门的服务多用于古代购物节的现货，而更多的人会选择期货，也就是下了订单，付了预售定金，待商家把货制作完成后，才可收货。往往，这样的期货都会十分贵重，作为商家，不得不把这项艰巨的任务交给民间的快递公司，也就是私人镖局，因为驿站只允许官方使用。古代的私人镖局承担了大量购物节的快递包裹，因为需要投入的人力成本巨大，所以私人镖局只接受贵重物品的运送，而古代的快递小哥除了会认路和联系客户以外，更重要的是武功高强。

在完成购物节的交易以后，买家的评价对商家至关重要，这直接影响到商家往后每一次购物节的利润。在古代更是如此，尤其讲究让名人“背书”，从演艺界到文学界，再到政界，古代商家特别热衷于让他们在墙上题诗、作画、写牌匾。