

本周话题: **旅游与购物** 出门旅游带回“副产品”,能挑会买不被“斩冲头”

众所周知,旅游活动包括“行、游、娱、吃、住、购”六大元素。只有“行、娱、吃、住、购”舍得消费,“游”才能痛快,才能开心。但购物毕竟是“副产品”,如果反客为主,那不叫旅游,而是采购了。

首选人文民俗特色

比如组团到法国巴黎旅游,有人对当地名胜一无所知,而对各种名牌如数家珍;对卢浮宫毫无兴趣,在老佛爷商店一待就是半天。与这样的人同行,肯定游趣索然。

旅途要购物,但如何购物?大有讲究。上海老年学学会老年旅游专业委员会和华东师范大学旅游学系曾经联合进行过“旅游热点问题”调查,对于“外出旅游时,您喜欢购买当地的旅游纪念品吗”的问题,回答“会购买”的有 17.51%,回答“有选择性地购买纪念品”的,占

了 71.59%,两者相加,占了近九成。明确回答“不会买”的,只占 9.65%。在“如果您购买旅游纪念品,您看重的是”问题上,有五个选项:好看、漂亮;含有当地的人文或民俗特色;价格便宜;既有实用性又方便携带的;其他。结果显示,大多数人首选那些含有人文、民俗特色的纪念品,占了 54.07%,其次是方便实用的纪念品,这占了 46.76%。就是说,旅途购物要注重人文、民俗特色。

高贵不贵觅心头好 会舍才得作尽兴游

购物时间遵守约定

有人说旅途购物,要拣贵的买,要出手大方,花钱爽快,这其实是忽悠你当冤大头。旅途购物,决不在于价格高低,而在于要买具有当地特色的、适合自己心意的东西。上世纪 80 年代,我去湖南韶山旅游,瞻仰了毛泽东故居。在邮电局的邮品陈列柜中,我一眼看中了一张纪念邮卡。这张《韶山》纪念邮卡售价仅 3 分钱,但印刷精美,主题鲜明,而且

蕴含着丰富的历史人文知识。邮卡正面是印有一方特种邮票 T11 中“毛泽东同志故居——韶山”的邮票图案,下贴有一枚面值一分的《革命圣地—韶山》的普通邮票,并钤有“韶山冲”的邮戳。邮卡背面是“韶山冲图”和“韶山导游示意图”。邮卡上还附有一篇从毛泽东父母墓地石碑上拓下的《毛泽东祭母文》。此文为当时毛选五卷所未收,世间流传不多,又是拓片,故在当时十分珍贵。据集邮资深人士说,这恐怕是我国

邮卡史上最便宜的邮品了。以后我携它参加集邮展览,深得邮迷喜爱,故而获奖。

前年去台湾旅游,获知宝岛盛产红珊瑚,全盛时占世界红珊瑚产量的 80%。红珊瑚象征尊贵、吉祥,素有“红色软黄金”之称,虽价格不菲,货比三家后,毅然买了一枚给妻子留念。

旅途购物除非是自助游,否则一定要有时间观念。有次我们去香港旅游,团队中有一家三口人,喜好购物,却老迟到,经常集合时间已到,就是不见人影。大家坐在车上苦等,他们姗姗来迟。终于触犯众怒,一次他们故伎重演时,大家提议大巴开走半小时去观光市容。待我们再回到集合地,只见那一家人在原地急得团团转,汗流满面,见了大伙自知理亏,灰溜溜地上了车。以后他们再也不敢迟到了。 亚夫

药店茶店珠宝店天天进店

付了“学费” 买回教训

旅游购物是我一大爱好。上世纪 90 年代初去武夷山旅游,导游还没有让游客指定购物这项“副业”,我自己在市场上购物,成捆的笋干中间却是霉的;在秦皇岛买海产品,表面一层是虾干,里边全是碎屑,根本不能食用。看上去卖货的很老实很憨厚,令我付了学费买教训,吃了亏后再也不敢随便买了。

最难忘的是零团费香港游,时间都花在购物上,不买别想离开。大城市来的我,没有购物欲望,是一个成熟的消费者。后来我对零团费的旅游敬而远之,看了云南和新马泰游程安排,我形容在先:“药店、茶店、珠宝店,天天进店;前庙、后庙、妈祖庙,天天入庙”。回来的人说一路又是购物。前年单位组织北京游,是纯玩团,才躲过了购物的烦恼,一门心思放在旅游上。北京导游也说了里面的潜规则,北京的一、二日游,是在北京的外地人带的零团费队,说穿了就是购物,导游收入靠购物提成,搞得各地游客怨声载道。去过两次连云港,第一次导游带我们去的是东海水晶市场,几年后再去,导游就带到一家厂里,价格没有比较,品种又少,想买的都不买了。

上海也有游客定点单位,专门组织老外来购物。老外也精明了,只看不买,我想去看个究竟,被挡在了门外。有实力的不再是老外,是咱中国人了,购物的光荣传统也发扬光大到海外。旅游购物成为旅行社有组织、有计划的重头戏,不管买不买导游都必须带团到此一游。在门口发卡一说可优惠,又说有纪念品赠送,这次在厦门竹碳馆每人赠送一双竹筷,都是作为结算购物统计用。后来导游感谢我们购物,报了购买的总金额,大家核对了一下,说商场少报了一半金额,下次找他算账去。我想另一半大概是给旅行社的,旅游市场就这样,买不买看自己,有时购物是买个快乐,但愿勿冲动。

出去之前,先做功课,有些什么闻名遐迩的特产,比如浙江东阳的木雕、诸暨的“袜子、珍珠、香榧子”,苏州镇湖的刺绣,安徽宣城的云片糕,连云港的“汤沟”,婺源产的“清华婺”名酒特产,吃的特产当地大超市都有卖。如果事先知道参加的是零团费旅游团,应该选择性买一点,不要做铁公鸡“一毛不拔”。我旅游购物有一个原则,买上海市场买不到而且是食用消耗性的,一般不买纪念品、工艺品。 顾伯琪



旅游“常见病”:在家节省出门瞎买 辛遥 画

问服务员 逛当地人购物点

出门在外,买点地方特产和纪念品之类送给亲朋好友,是人的普遍心理。不过,保持理性的消费心态很有必要。我去旅游就很少冲动消费,每买一样东西都精挑细选。

出发前,先问亲朋好友需要带点什么东西回来,然后再上网百度一下当地的特产、工艺品、纪念品等的大致价格,做到心中有数。

到达目的地以后,我一般不会在景区买东西。景区一般物价较高,而且时常还夹杂着伪劣产品。真正体现该地区人文、历史风情的物品,未必仅在景区出售。如果抱有“过了这个村,就没了这个店”的想法,急急忙忙买了,在别的地方看到价格更便宜的,肯定会后悔。此外,我在一些导游指定的购物点也仅是只看不买,凡是导游带去的珠宝店、茶叶店、土特产店等,价格通通都要比其他的店贵。

等到夜晚安顿下来,我再向旅店服务员打听,问她们一般会去什么地方购物,有哪些特产、小吃比较物美价廉?然后和旅友结伴寻去,货比三家,齐心砍价,一番挑选下来,个个眉开眼笑,收获满满,还顺便饱览了一番异乡的市况和夜景。我的经验是,当地盛产、本地少有的一些食材可以放心购买,回来后送人,既实惠又很受欢迎。一些独具地方特色、正宗、有价格优势,可以美化家居的小饰品,如贵州的蜡染,四川的竹雕、竹编,江苏的刺绣,新疆的工艺挂毯等,也可以适当购买。但是较为贵重的物品,如翡翠玉器、金银首饰、名表等,最好不要购买。

我觉得,旅途中遇到自己喜欢的商品,价格在可接受范围内,还是可以出手的。购买后留作纪念或者送给亲朋好友,都很有意义,尤其是千里迢迢带回来的东西,更显心意。 钟育娴

“故事”诱人 旅游景点难捡漏

前几年,我先后组织单位同事去井冈山、三清山、千岛湖、大连、普陀山等地旅游。每到一处景点总要特别关照大家买东西要当心,小钱少花点,大钱更要谨慎,特别是不要有捡漏的冲动。可有的同事们还是轻信“故事”,自以为捡漏抱到了金娃娃!

两位同事曾合伙讨价还价,从 1000 元还到 300 元,买到一本“文革”的信销票!其中不仅有毛主席语录票、毛主席去安源票、毛主席和林彪的合影票、八个样板戏票,特别还有一枚“祖国山河一片红”票。他们非常兴奋地表示“绝对捡漏了”。因为摊主说是从山坳里收来的废纸弄下来的。我一看,当头给他们一盆冷水:你们上当了!从封着的玻璃纸中抽出一张所谓的信销邮票,马上就知道这“邮票”完全是一张“花纸头”,只是上面盖个当时日期的假邮戳。这些要真是“文革”邮票,单那张“祖国山河一片红”,没有几十万元无论如何拿不下来,就算是信销的,也要十多万元呢!像这样的“文革”信销票,也许比新票还要难得。

还有一位买了装在集币册页里的几十枚中国人民银行发行的普通金属纪念币,价格只有 200 元。他告诉我摊主是做小生意时顾客给的零钱攒起来的。我同样认为不可能。如果按正常的价格,这样几十枚普通金属纪念币,没有上千元是绝对买不到的。我看后告诉他,上面的图案非常粗糙,纪念币的厚度明显偏薄,完全是假的!这时,这位同事也终于知道上当了。

总之,旅游景点是很难有捡漏机会买到宝贝的,不管“故事”有多么动人、好听,似懂非懂的收藏爱好者更要当心,避免冲动! 马蒋荣

我有一个网友叫桂花,她是“旅行家”,我们常有联系。桂花每年都有大把的时间满世界跑,每到一地,旅游购物两相宜,总忘不了给我发短信,把她所遇到的新鲜而又开心的事现场直播给我看,且大多是讲她购物时讨价还价的过程。

去年 10 月底,桂花第二次去了云南腾冲。这次显然是有备而去,我还记得她给我的短信:“出发了,我要买 13 个挂件回来送人情。”第二天的下午,桂花的短信又来了。“六个路路通,开价 360 元,250 元成交。”“糯米种观音,开价 600 元,150 元成交。”“玻璃种花开富贵,开价 4800 元,1000 元成交。”……这样的短信,一直延续到次日的中午,我收到了她买玉器挂件时的最后一条短信,“心愿已了,还价过程很开心,明知奸商遍地,乐在被斩边缘,嘻嘻,都是我喜欢的。”

桂花回沪后没几天,我们相约喝茶。她迫不及待地把我所有玉器拿出来让我欣赏,并说:“我请七宝老街典当行的师傅鉴定过了,除了糯米种观音物超所值,其他的都有瑕疵,我吃刀了。不过我攒足了心情,其他的无所谓啦,知道买的永远没有卖的精。如果将来你去那种地方淘宝,千万要记住,先做足功课,了解一些玉石的知识,然后一定要装出可买可不买的样子,狠狠地坐地还价。要有准备挨新的心态,千万不要心存占便宜的想法,能够少挨一刀是一刀。”

她还告诉了我一个秘密,说边买边给我发短信,其实是在掩饰她买挂件时的迫切心情,以免被老板看穿心事。这些卖家的眼睛比贼还精,一不小心就会做冤大头。原来如此。

无独有偶,我有个同学绰号叫“石痴子”,他前不久也跟我谈起,在缅甸看中了一个翡翠玉佛,当地商家开价 6 万元人民币,最后经过讨价还价,以 1000 元的价格不可思议地成交了。

由此看来,旅游购物的陷阱很多,就看我们如何与商家斗智斗勇了。尤其是旅游胜地的玉器市场,那里的水很深,没有一些对玉石专业知识的研究与心得,买些小玩意可以怡情,但最好不要在高价位的玉器上砸钱,以免栽了跟头回家,浪费了旅游时的大好心情。 蒋晓峰