

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

有关品味



前言

本书荣登《纽约时报》、《出版者周刊》畅销书排行榜

英国《好书指南》强力推荐

这是一本教世人大开眼界的书。作者在书中提及了富裕阶级以及那些假想自己化身富裕阶级的人所该知道的享受之道。作者告诉我们哪里可以买得世界上最好的鱼子酱和巴拿马草帽；该怎样订制 1300 美元的鞋子，一套 800 英镑的西装；还有哈瓦拿雪茄，松露，香槟，豪华大轿车，喀什米尔衣等等。作者一方面赞美人类的感官飨宴，另一方面赞美提供飨宴的人，讲的是金钱买得到（与买不到）的快乐。

契子----生活中的飨宴

我相信我们大部分人，生来即带有喜爱挥霍的隐性倾向；有一股贪图更多、更好的纵欲本色，就潜藏在不知哪个基因里，一有走运的兆头，或是一看见信用卡，便马上发作。若不是这样，那又怎么能解释有个女子，明明已经有了 399 双鞋，却还继续一路买鞋？还有那第二架直升机，第五栋房子，一打名家设计椅垫，一大桶满满的鱼子酱，巨量瓶（methuselah）香槟？是什么人需要这些东西呢？是什么人在买这些东西呢？又为什么要买这些东西呢？

有钱人的花钱癖好，多年来一直叫我着迷，百思不解。其中我最好奇的，是想知道他们这小小的奢侈享受，是否真值得花这么多钱。他们付钱买的，真的是什么特别的东西吗？还是其中真正的乐趣，这血脉中嘶嘶作响的亢奋，是来自随时随地想要什么就有什么的晕陶陶的感觉？至于价钱，管他呢！每次我瞪着美国运通寄来的气冲冲的信发呆时，这问题就一定出现。

后来有一天，叨天之幸，我有机会去找答案了。《潇洒杂志》（GQ）的老板马丁·贝瑟，这位信心无比坚强、用度毫无节制的人，听说我对号称人生最高享受的事，有钻研的兴趣，因此大发慈悲，给了我勇往直前的开拔令。放手去做吧，他说，尽管去和有钱人厮混吧。他们做的你一概跟着去做——只要你事先征得会计部的许可就好——事后再报帐。

在此，可能须就我平常的生活状况说明一二。我过得很简朴。有一栋房子，一辆小车，一辆自行车，四套很少穿的西装。至于饮食，由于我有幸住在法国南部的农业区里，因此是既好又便宜。我的不良习惯都不怎么花钱，而且以花在书上的钱最多。我不会想要游艇、赛马、管家什么的，就连鳄鱼皮制、纯黄铜配饰、有号码锁的公事包，我也没兴趣；更别提真会吃掉大把钞票的东西了——像是波尔多的葡萄园，或是印象派画作。

这些美好的事物，我都喜欢，也能欣赏，但不想拥有。这些东西对我而言，麻烦远超过它们的价值。它们到头来反而会来控制你。

这是几年前有一天晚上，我在一对迷人的夫妇家中作客豁然领悟到的；

这对夫妇的麻烦，就是有钱到反常的地步。那天他们有位客人——可能就是 我，我现在想起来了——在起居室一幅黑黝黝的画边，无意碰了沉甸甸的镀金画框一下。结果警铃大作，害得主人得打电话给保安人员，百般保证一切安全，极力安抚一阵之后，我们才得以坐下来进餐。进餐时，我们的女主人说了另一件他们日常生活上的麻烦事，就是餐具的问题。

那是套漂亮的古老纯银餐具，只此绝无仅有的一套，有巨额保险，是无价的传家之宝。

不幸，这保险若要有效，那套餐具在不当班的时候，就一定要锁在保险箱内。因此，每次用餐过后，那些刀啊、叉啊、汤匙什么的，都得一一清点，然后锁起来。

这时你可能会说了，这在那些天生富贵命的人身上，只是他们叫人艳羡的福气中，小小的缺陷罢了。但是，在我三番两次把鼻子贴在他们窗玻璃上，窥伺他们的一举一动之后，我现在一点也不敢确定，他们真的就像我们想的那么逍遥快活吗？为什么呢？因为——气死人了，就是会有事情不太对劲。

你对一件事情的期望值，通常和你在那上面花的钱成正比；所以，假如你付的是天价，那你就会期望完美。唉！只是生活往往是乱七八糟胡乱凑和成的，有好多都要仰赖行径诡异的设备（仆人）来成全，以致完美实在罕见。不消多久，有钱人了解到了这一点，便会开始找麻烦。我就看过他们这样子。一些我们觉得微不足道的小事，在他们会有其大无比的意义：早餐的鸡蛋不能吃，因为煮得有点不够老；丝衬衫不能穿，因为上面有一道几乎看不到的绉褶；司机实在叫人受不了，因为他又吃大蒜了；门房不是不够细心，就是太过亲昵——在生命的风景中，这些会把人逼疯的污点一个连一个，可以一直串下去。有个笨蛋忘记把你的袜子烘暖，或是把你的报纸烫好，你这一天的日子怎么会好过呢？

我记得有次去威尼斯一家豪华旅馆作实况调查；那是家棒极了的旅馆，还有一位同样棒极了的大厨。我以为在这样的地方，要对他们的餐点有丝毫不满意，应是难如登天。

但我错了。坐在邻桌的 4 位衣冠华丽的人物，乃米兰有钱老爷的代表。他们就不高兴。

白酒没有冰到恰恰合乎他们的标准。抬了抬一根手指头，侍者却没有在 30 秒内站到身边来。哀哉！这世界是怎么了？一顿晚餐从头到尾，我都可以听到喃喃抱怨的声音，但抱怨的全都没有道理。不管食物多美味，不管布置多华丽，就是有事情不太对劲。而且这种感觉——几乎是事事怀疑，随时等着扫兴的事情发生——弥漫在整个餐厅里。放眼望去，找不到一个快活的百万富翁。这是我第一次在一家气氛沉闷的意大利餐厅进餐，也是唯一的一次。

有了几次这样的经验之后，和有钱人永远生活在一起的念头，对我一点吸引力也没有了。但我还是得说，他们有些小小的投资——也就是他们在熬过每一天的日子之后，赏给自己的一些小小安慰——真的是极其美好，而且还很可能一试上瘾。只要你尝过鱼子酱，你就很难真的有什么兴致去细细品味鲸鱼沙拉三明治的滋味了。

我这研究前后共约 4 年的时间，其中唯一最愉快的事，可能就是和大师见面了；也就是提供这些奢侈享受的人。这些人，从裁缝师傅、制鞋师，

到采松露人、香槟酒调配师，对自己的工作全都乐在其中，也不吝惜时间，展现的绝技也都叫人着迷。听一位热爱某样事物又拥有真才实学的人解说，不论他说的是巴拿马草帽，还是苏特恩（Sauternes）地方上清蒸鹅肝这精致的行业，都有一窥堂奥的感受，使我常常在离开时不禁奇怪，价格怎么没有高一点呢？其中得投入何等的才华和耐心啊。

书中除了专谈自主性浪费的文章之外，我也加入了一两篇谈非自主性花费的文章，作为对照。我们没有一个人能免除年节、小费或律师方面的花费；在我看来，只要一检讨起我们和钞票分手的方式，就一定得提这些；因为这些事是永远与我们同在，也始终要我们破费的。其实税捐处也一样；但是一想到要写它，心情就大坏，而且，只要有何直言不讳之处，一定会遭到报复：我下一年度的扣除额，势必会全被驳回。

我们现在正身逢经济艰困的时期，在这时候勾勒这些高消费行为，似乎不合时宜。

不过，生活若没有这些偶一为之的飨宴，会成何模样？不管怎样，就像我过去一直和会计部说的，毕竟，真正的品质，是物超所值的。

第一章 满口黑珍珠

英文里面没几个词儿，可以立即在人们心中同时勾起富贵、荣华以及山珍海味等联想。（片语不算——就连“洛克菲勒局牡蛎”，或是“给我剥一粒葡萄来”都不算。）这些都是精挑细选才得以入列的事物，像是用语文立像的名人堂，而其中有一样是看来最不可能入选，却又最早跻身其间的；那便是一种加工过的油腻鱼卵。

Caviare——鱼子酱。你看吧！提起这个词儿，你脑中立即想见自己一边和富家摩肩、和美女擦踵，一边品尝这世间风靡热潮持续最久的豪门美馐。鱼子酱饱受世人无上好评，已超过2000年了。亚里斯多德在公元前4世纪，就已经为它记下一笔，此后，文人雅士在字里行间大流口水者，史不绝书，从拉伯雷（Rabelais）、莎士比亚，到依夫林·渥（Evelyn Waugh）皆然；还有每一位烹饪专家也是靠这味浮华极品帮忙，才免我们陷入人生无处不是狮子头食谱的苦海！

和诸多古代珍馐不一样——例如云雀舌、火鹤脑。烤天鹅、孔雀胸，还有其他数十种因口味改变或法令更张而失传的名菜——这鱼子酱迭经时代的考验，如今依然与我们同在。不是与我们多数人同在，这倒不假。不过，它若是像小排骨或是汉堡一样到处都有得卖，价钱也不贵，那吃这东西的乐趣，有一半就会付诸流水了。点一客鱼子酱，涂在芝麻小圆面包上吃这美味，怎样就是少了一份派头，当然也减损了那份叫人陶醉，但也几乎有罪的优越感。而这优越感可是为每一匙滑不溜丢的美味，添加了好多的痛快滋味！

有许多美其名曰鱼子酱的东西，严格说来，根本算不得是鱼子酱。那东西或许也是加工过的鱼卵，或许也有鲜美的滋味，但是，却可能出自圆鳍鱼、鲑鱼、白鲑、鳕鱼，或别的鱼类家族中某位怀孕的成员。在美国，只要瓶罐上印有出产鱼类的名称，这加工过的鱼卵就可以当作鱼子酱来卖。在法

国，由于这里把肚皮大事看得是严肃之至，因此，鱼子酱定义之精确、严格一如香槟：只有鲟的鱼卵才有资格制成鱼子酱。

而上天和人类对鲟鱼都不仁慈。在 19、20 世纪之交的时候，纽约赫德逊河（Hudson River）以及欧洲大小河川当中，仍有鲟鱼悠游其间。但是自那以后，滥捕和污染已将他们几乎赶尽杀绝，只留下几处例外，分散世界各地。现在地球上还找得到大量鲟鱼的水域，就只剩下里海、黑海，以及法国的纪龙德河（Gironde River）了。但是鲟鱼的厄运不止于此，里海现正不断缩小。（这俄国人哪，鱼子酱吃得比谁都多，正在努力想办法处理这问题；可是，重填一处海洋可是件漫长的工程。）

在幸存的鲟鱼种类当中，最知名的便属大白鲟（Bduga）和闪光鲟（Svruga）两种了——二者分别是鲟鱼里最大和最小的一种，也是你觉得自己够阔绰的时候，可以去找的名字。大白鲟身长达 15 尺，重达 1000 磅以上，其鱼卵可以占体重的 20% 以上。大白鲟的鱼卵是最大的一种，制造的时间也很长，母鱼须费时 20 年才能长成到可以产卵。闪光鲟的重量约只有 50 磅，7 年便能长成，所产的卵是最小的一种。

鱼子酱若仅只是把鲟鱼抓来剖腹取卵就成了，那价格肯定会压低许多，但是，滋味也绝对不是如此。鱼卵其实是没什么味道的东西，即使是鲟鱼卵也一样。由鱼卵化身为美味的鱼子酱，靠的全是加工的过程，而这加工所需的熟练技巧和知识，足可称为艺术。

这加工需要在约 15 分钟之内，完成十多道手续；只要再久一点，鱼卵便不新鲜，不能做成鱼子酱了。首先是把鲟鱼给敲昏——可不是弄死，因为那样鱼卵腐败的速度会更快——然后取出鱼卵，筛检、清洗、滤干，以供一位神话人物好好料理一番；这位人士就像酿酒大师一样，能够化自然素材为神奇。

这位分级师、试味师，或者叫鱼子酱大师会更正确一点，只有几分钟的时间可以下判断，这些判断会决定他面前那堆鱼卵的滋味和价格。他用嗅，用尝，用看，也用指尖去摸。依鱼卵的大小、色泽、坚实程度、聚散密度、气味，来评定等级，最后再作那全体过程当中最重要的一个决定：得放多少——对，多“少”——的盐，把鱼卵腌成鱼子酱，但盐味又不会把滋味和口感二者微妙的组合给盖掉。

品质最好的鱼卵，用的盐要最少，不超过鱼卵分量的 5%；这种鱼子酱可以叫作“马洛索”（低盐）鱼子酱。（“马洛索”Maloss 于俄文意为“一点点盐”，但在美国指的比一点点要多了不少；美国这地方就是这样嘛，食品说明的规定没那么严格。）加盐之后，鱼卵便在滤网上筛晃，直到干了便装罐，罐子小得很——两公斤而已，也就是 4 磅多一点——免得上层鱼卵把下层鱼卵压破。接下来，这些鱼子酱便搭乘冷冻柜踏上旅程，由里海前往全球少数几家备受荣宠的商号；这些商号的主顾，都是付得起一小口起码 5 美金价码的人。

其实，你若想一想鲟鱼这么少见，母鱼得花那么多年时间才能成熟产卵，加工又需要这么高的技巧，运送也这么困难，便很容易了解，鱼子酱为什么名列世上三大最贵的食品之列了（另两样东西是番红花精和松露）。就其价钱和盎司比而言，鱼子酱应该可以视为重大投资，出手之前必须慎重考虑；唯其滋味绝对会比你在 IBM 的股权，或卧室里挂的那幅莫奈名画要好。

鱼子酱一如任何天然、娇贵、易坏的东西，一定要找一位你信得过的

供应商，他卖的数量必须够多，因为这样他才愿意费力气去好好贮存。鱼子酱没有特价品，向最好的店家购买，绝对不会吃亏的；如纽约的裴卓仙（Petrossian）或伦敦的佛特能（Fortnum）便是。你若样子像是个有诚意要购买的人，而不是来找速食点心的，他们可能会让你买以前先试吃看看。不过，真讽刺，供应商若是对自己的鱼子酱有充分的信心，敢提供这种美好的服务，那他们的建议一定就是你可以信任的，而不必再免费试吃了！

但要吃多少，就只买多少；而且鱼子酱一买下来，就别再回办公室，别拐到酒吧去，也别晃到公园去看妞儿。你要直接回家，把鱼子酱放进冰箱里。鱼子酱未开封，可以保鲜约四个礼拜。一旦开封之后，理论上可以保鲜一两天，但实际上是不会有剩的了。

你现在得做一连串决定。看来是些小事，但是一念之差造成的结果，不是叫你的鱼子酱成为实至名归的飨宴，便是叫你劳心伤财。这一连串决定中首要的一样，便是你该选谁共享。

有些人是可以马上剔除的。如饮食大老粗吃什么东西都要倒一大堆酱，你就最好让他们在热狗摊前面尽情享受他们可怕的爱好吧！你的老板，以及你那和气的税捐处督察朋友，也要排除在外，因为这两位一定会认定你赚得未免太多了吧。生意上往来的人，会觉得你可能是想在他们面前摆谱，而硬是特别多吃几口。亲戚嘛，不值得。所以呷，选择的对象就缩减到一位特别亲密的朋友，或是一位你爱的比谁都多的人，而这人，想当然就是阁下你自己呷。一个人独享鱼子酱大餐，这一餐绝对叫你没齿难忘。

而你该搭配什么酒呢？依传统是俄国或波兰的伏特加，整瓶酒还得冰在一大块冰里面，把伏特加冰得会刺痛喉咙。但是，可别冒险用加味伏特加作实验：加味伏特加的味道会和鱼子酱打架，通常还会打赢。依我个人而言，我喜欢甜味非常低的香槟。除了吃骨碌碌的泡泡之外，还同时喝骨碌碌的泡泡，可颇有对称巧妙之感呢。

鱼子酱在调理、上桌时的手续，往往繁杂得叫人啼笑皆非。你常看见有人在他们的盘子堆上一层又一层佐料，不是把鱼子酱的滋味给改变了，就是盖掉了；而他们花那么多钱，不就是为了这滋味吗？一团团酸奶油，一片片鲤鱼肉，剁得细碎的刺山果花蕾和洋葱，还有煮得老老的蛋，一层一层往上堆，那你还吃得出来什么呢？滋味可能很棒啦，但不会是鱼子酱的滋味便是了。

吃鱼子酱最好的方法，便是用最简单的方法：直接入口。若要倒在盘子里面吃，盘子要先冰镇一下。若要直接就着瓶罐吃，那就把瓶罐放在碎冰里面。薄片吐司涂无盐牛油，俄式薄煎饼，或一两滴柠檬汁，可随意搭配。但是，鱼子酱人生旅程的最后一段路途——送进阁下嘴里——这一段路的运输工具，就别无选择了，非得是一把汤匙不可。

你会看见有人——每每就是那些用洋葱末、蛋末之类的劳什子把鱼子酱淹死的同一批人——用餐刀把这堆粘糊糊的东西抹在吐司上面吃，好像在做花生奶油三明治一样。

这些人是文明杀手。鱼子酱最珍贵的一点，以及鱼子酱加工和运送之所以这样困难、这样花钱，就全在于这鱼卵送入口中时，必须是粒粒完整无损的。只有这时，在你用舌头和上颚压碎鱼卵的这一刻，你才能领会到：费了这么多手脚，原来全是为了这小小鱼卵中美味爆涌而出的感觉。鱼卵若是先被餐刀压破了，含了一嘴鱼子酱的高潮快感，就提早由吐司享受到了，而

轮不到你的舌头。所以，一定要用汤匙。

吃鱼子酱上瘾的人，对于不同的汤匙有何优劣利弊，是会辩得慷慨激昂的；许多爱奉行生命中一些神圣小小仪式的人，都是这样。但是怪了，大凡天之骄子诞生时嘴里含的那把汤匙——银汤匙，却是不可用的汤匙，因为银汤匙会在鱼子酱上加上一层淡淡的金属味儿。除此之外，任你自己选择：黄金的、象牙的、木头的、珍珠的、牛角的，或是——我最喜欢的——你在小吃店随时可以抓回来一大把的塑胶制短柄汤匙。这种汤匙好拿，又轻软，没有锐角会戳破鱼卵，功能佳，卫生好，用后就可以丢了。没有余味，常常还免费。我推荐用这种汤匙。

你最后要做的决定，便是该在何时、何地好好宠一宠自己；而这时，你也就能够开始领会鱼子酱另一比较不明显的优点。这鱼子酱也是便利食品！这是以“便利食品”最好的一面来说的。你可以躺在床上吃，根本不必忍受动刀、动叉之类的危险特技。你可以在下班途中坐在轿车后座吃，（一罐一盎斯的鱼子酱，一路细嚼慢咽——本来就该这么吃的——不时停下来小啜一口美酒，沉醉一番，够你由华尔街吃到公园大道的。）你可以就着壁炉的火光，坐在地板上吃，也可以舒舒服服泡在浴缸里吃。吃这不需要一桌琳琅满目的餐具，或是穿上 1000 美元一件的小礼服。鱼子酱的美味不需繁文褥节，便可发挥得淋漓尽致。

鱼子酱这美食，好日子可以吃，坏日子也可以吃，胜利凯旋时可以为犒赏，大难临头时可以为慰藉。赚到第一个 100 万的那一天，尝来甘美绝伦，但在破产前夕，以之作为最后一举顽抗的手势，滋味可以更胜一筹；爱情初绽时，可也；爱情凋萎时，可也。

吃鱼子酱永远不愁没有借口，你若一时想不出来，就为了身体健康而吃吧。据说鱼子酱有益身心哟。

每盎斯 74 大卡，你得花上好几万美元才可能胖起来。鱼子酱可是有催情剂、解酒剂、保肝剂的名声。鱼子酱内含四十七种矿物质、维生素。这母鲟鱼在制造时所犯的唯一错误，便是钠含量稍微高了些，否则她生产的就是一种完美无暇的佳肴了。但是，管他呢！

没有人是十全十美的。

第二章 1000 英镑一顶的帽子

男人戴帽子在近来已成稀有动物，我觉得这很可惜。帽子既时髦，又风雅，还能清楚表露斯人的性格。不管你把自己想作是刚刚崭露头角的理财顾问，或是花花大少、光说不练的黑道角头，或是在本行的外表下潜藏有西部牛仔的本性——不论这些还是其他，全都可以由你戴在头上的东西透露出来。的确，帽子真的常成为一个人的注册商标，就跟人的长相上鼻子的地位差不多。只要一想到英国名相邱吉尔、美国影星亨弗莱·鲍嘉（Humphrey Bogart）、香烟广告影片中的万宝路先生（Marlboro Man）、早年的法兰克·辛纳屈，或是鳄鱼先生，他们出现在你脑海里的样子，十之八九都会戴着帽子。

撇开帽子的审美功能不谈，帽子是有其实际用处的。帽子在冬天可以

为你的头部保暖，夏天遮凉，刮风时保护发型，下雨时维持干爽。但是，我们在现代男人的头上看见了什么呢？要不就是空空如也，要不就是一顶可以调整、没有个性、塑胶尼龙制的棒球帽，上面还为啤酒打广告。

我和随便哪一个人一样都有罪，因为我也光着头。但我其实是很喜欢拿帽子作装饰品的，我就有一架子的帽子挂在家里的墙上：有一顶澳洲人的阔边呢帽（bush hat）、两顶软呢帽（fedoras）、一顶土耳其毡帽（fez）在喜庆场合时戴，还有为夏天来度假的客人准备的五六顶巴拿马草帽。这些巴拿马草帽每一顶破旧的程度都不一样；虽然历经多年虐待，颜色已经褪成黯淡的奶油色，但依然高雅，在冬天看看它们便能勾起热天、冷饮的愉快回忆。

我从来没多想过，某一顶巴拿马帽和另一顶巴拿马草帽有何不同。有的帽沿宽一点，有的帽冠高一点，要不中间有道折痕，或是前面凹下一块；但不管这些，它们都是很好看、很轻、品质大概都一样的帽子。或是我认为如此吧！

若不是有个朋友告诉我，有一种帽子一顶要花上 1000 英镑——他知道我对奢侈到不可理喻的东西有兴趣——我可能就此浑浑噩噩进了坟墓。而这笔钱投资的还不是很结实坚固、永不损坏、永不进水、保用一辈子的帽子。这只是一顶草帽。有谁会神经到花上四位数字的英镑，买一顶重量不到 3 盎司，戴在头上都不觉得它存在的帽子？

很凑巧，就在我听过这顶羽量级奇珍之后不久，我得去伦敦一趟，因此想要一探究竟。所以，我和安东尼·马朗戈斯（Anthony Marangos）约了时间；他经营一家历史悠久的老店赫伯·强森（Herbert Johnson），这家店从 1790 年起就在卖绅士专用的帽子。

马朗戈斯先生一路带我参观店内的纯丝高礼帽，铝弹打不透的苏格兰呢狩猎帽，漆黑的圆顶高帽，加流苏的天鹅绒吸烟帽（smoking hat），一路还不忘小心提一下赫伯·强森店里出入的名流。这名单里排名第一的，便是查尔斯王子项上的皇家人头；接下来是一连串将领和绅士的大名，这些人涵盖了英国陆军里最拉风的军团的绝大部分。真是洋洋大观，但不足为奇，这可是出自一家开业两百年的帽子老店！但我想不到这家店后面的那间小小作坊，竟也为好莱坞和百老汇最显赫的角色做特制的帽子。印地安那·琼斯（Indiana Jones）、克劳梭探长（Inspector Clouseau）、《窈窕淑女》里的希金斯教授（Professor Henry Higgins）、电影《蝙蝠侠》中的小丑（The Joker）——还有其他好多人，全都是由赫伯·强森为他们的定装作画龙点睛的最后修饰。

而现在，我们正走向店中一处阳光怎样都照不到的角落；或者该说是怎样都照不到没遮起来的头。这里放着孟买圆顶高帽、热带遮阳帽，还有我专程到此要看的帽子：最好的、最道地的、可以折叠、天价的巴拿马草帽。

我这趟教学旅游的第一课，学到的是巴拿马草帽并不是出自巴拿马，而是由厄瓜多山麓地带居民用托奎拉（toquilla）草茎，以手工编织而成的（还得趁晚间，据传是因为这时比较凉爽）。之所以出现这个引人误会的名字，是因为在巴拿马运河工作的工人戴这种帽子。对这些人，只要基本功能不缺、草草织就的帽子大概就行了；但是，巴拿马草帽其实总共分成二十种品级的。

“拿这顶就着光看看，”马朗戈斯先生说，“看见那些圆圈了吗？圈愈密，表示织得愈紧。”那价格呢，自然也愈高；虽然我端详的这一顶还算可以，

只值 150 镑左右。

但这一顶摸起来感觉真好——极其轻薄、凉爽。舒服；所以我不禁好奇，那百万富翁级的帽子，又会好到什么程度呢？

我这教学之旅继续进行下去。巴拿马草帽最好的产品，出自基督山（Montecristi）这个小城；而基督山的人最自豪的，就是他们的“极品”帽。这种帽子单单一顶，就要用上 3 个月的时间才能做成，若是好好待之以礼，这帽子能用上 20 年。不过，就算有这些数字，还是没办法让我想得到第一次碰一顶基督山极品帽，居然是这种感觉。

这顶帽子飘也似地飞到我跟前的桌面上——呈清淡、高雅的奶油色，有一圈深灰色的饰带；还有一道凸起来的棱线，由帽冠的前面延伸到后面。摸起来感觉好特别，比较像厚丝，而不像干草。编得极其细致、紧密，实在很难相信这帽子居然是由盈盈一握疏疏落落的草茎编出来的。

这顶帽子送到伦敦时，和赫伯·强森店里所有的巴拿马草帽一样，只是一个光秃秃的圆锥形半成品，既未成型，也未修饰。这帽子是在店里的作坊里定型，捏出棱线，加上彻顿翰（Cheltenham）内衬带（这衬带在没那么讲究的店里，可能就叫作吸汗衬带），以及外饰带。他们跟我说，这饰带可依买主个人的喜好，选择颜色，从梅花到圆点都可以。要不也可以把自己最喜爱的一条领带，重新剪裁，由脖子高升到头顶作帽带使用。

我把帽子就着光举起来，端详帽子的内部。圈纹多得不可胜数；在帽冠的顶部，还隐约可见织了两组姓名字首，注明成就这一极品的高手是谁。何等的杰作啊！我觉得诱惑开始撩拨我的心房了；这时，马朗戈斯先生向我透露了一则帽子业界骇人听闻的大秘密。并不是看起来像巴拿马草帽，也当作巴拿马草帽来卖的草帽，就真是巴拿马草帽。

做工几可乱真的假货到处都是，通常出自东方，有时用的材料不过是染成干草色的纸罢了。你试试看把那种帽子折一折，他哼了一声，你那帽子注定就这样报销了。

啊，对啊，折一折。我几乎忘了，真正顶级的巴拿马草帽有诸多叫人爱不释手的特色，其中有一项便是其柔韧程度叫人叹为观止；你可以把它对折再卷成一个小球，小到可以穿过结婚戒指。虽然你可能不怎么愿意常常表演这招余兴的魔术，但是，你还真的可以把巴拿马草帽塞到细长筒子里带着四处旅行；之后再展开来时，也绝对不会留下一丝折痕。

我要他示范给我看；就在约 5 秒钟之内，我眼睁睁看着这帽子——我真的已经开始把它想作是我的帽子——被搓成了一个小球。他再用慢动作重复一次，让我看清楚到底是怎么弄的。先把帽子靠在肚子上，然后沿着中央那道棱线对折，手腕再转个两圈，小球就大功告成了。轻轻甩一下，你的帽子就回来了，毫发无伤，真是不可思议。就这么简单。

“你或许还用得着这样东西，”马朗戈斯先生说。他拿出一个精巧的栗色小管子，上面有镀金的赫伯·强森徽章凸印。“给你旅行的时候用。”大小正好可以塞进一顶卷起来的帽子。

我考虑了一下。我有这么多年不戴帽子了，现在还需要这么一顶帽子吗？可能不太需要吧。我买得起吗？买这样一顶帽子，花的钞票都比帽子还要重呢！当然买不起。我若要找名目报公帐，会计部那边会怎么说呢？想都不敢想。

“好，”我听见自己说，“我买下来了。”

第三章 好贵的旧东西

这已经蔚为一种小型的运动了。从纽约苏荷区、格林威治村装点别致的精品店，到伦敦、巴黎的跳蚤市场，从纽约州北部到洛杉矶道通起伏的柏油路，有成千上万的人，满怀热望还有穷追不舍的精神，把周末下午都花在别人家的破烂里挑挑捡捡的。的确，这运动风靡的程度，都已经因此而产生了一个笨拙的专属说法呢——我们“寻古”去吧。

18 世纪的尿壶，蛀得千疮百孔的大橱子，维多利亚时期暗蒙蒙的裸体胖女神画像，裂痕处处、不清不楚的镜子，这些东西到底有什么迷人的呢？在我们舒舒服服、设备完善的家中，真的需要一具大象后腿做的伞架吗？一张桌面倾斜 1 / 10 度的餐桌！一个凹凸不平铁定站不稳的锅子？痰盂？嵌在墙上的烛台？不需要嘛，我们当然不需要这些东西。但我们就是看见就要——常常还是用莫名其妙的高价去要——然后沾沾自喜，认为我们既有过人的品味，兼又眼明手快。这个旧东西，虽然蒙了一层污垢，还有一股积了百年灰尘的霉味，需要从内到外整个翻修一番，但实在算是捡到便宜了。

就是为了满足我们天生爱捡破烂的收藏瘾，才有一种蓬勃的国际行业应运而生；这行业把梳妆台由威尔斯运到加州，把百衲被由宾州运到日内瓦，把小天使雕像由意大利运到曼哈顿——这些东西在大西洋上往返穿梭，每一换手，价格就往上多加几个零。而我们照买不误。但为什么呢？

这最常举的理由，其实是在赞扬人类拥有的一种永恒不灭的乐观心理（然而，历史已经证明，这其实是一种危险的偏差心态）：我们自认为捡到便宜货了。花大钱上大当的都是别人，不是我们；即使我们的经验在告诉我们，所谓捡到了便宜和白吃的午餐一样，实在是少之又少。

就算朋友不敢相信我们怎么会花那样的价钱，去买一副新艺术风格的衣帽架，害得我们对逢低买进短线投机这理论的信心有所动摇；但是，我们还是可以请出长期投资的借口来当靠山。好，现在看起来像是一大笔钱，但你过 5 年再看吧！那古董商说——这人是职业乐观派，可以完全不管建筑未来的可能发展——衣帽架的身价很快便会冲上云霄。

当然一定是有这个可能的啦，几百块钱可以滚成几千块。但是，除非你就是做古董买卖这一行的，否则，这不应该是你真正的动机。真正的古董迷，应该是名副其实的“业余”玩家，纯粹是爱好使然，把收藏古董当作是风雅的瘾头、休闲的嗜好，能为他带来多种满足。

其一，便是好古。古董松木五斗柜的功能，当然比不上上个礼拜才在北卡罗莱纳州组合好的柜子；这老柜子会有点变型，抽屉会卡住，把柄会掉下来。尽管这样，这老柜子独有一种魔力，无法复制，足可抵销它古里古怪的问题。柜子的木头泛着一层盈亮温润的光泽，是多年使用才淬炼得出来的。柜子的形状不是十分端正，因为全是由手工切削、刨整、磨光的。这柜子带有一些工匠的个性在里面，所以是绝无仅有的一件。

就这样，你决定买下来。而光是这一步——就是出钱买下的前戏——在业余玩家便是一大乐事。这时，他暂时卸下鉴赏所有又老又美的东西这种角色，摇身一变，成了精明厉害的价格杀手、谈判大王、抢便宜圣手——或

者该说是有可能吧，因为这要看他看不看得懂价格标签上写的是啥劳什子。

许多古董商有个很讨厌的习惯，老爱用密码来标价。有人是直接以字母代替数目字，就如 A 代表 1，D 代表 4，依此类推。但是更常见的是每个字母代表的意思拐来拐去，除了古董商本人没有人看得懂。因此，我们才会看见我们中意的五斗柜，清清楚楚标了个“XPT”。

这是什么意思？若是现金付清，马上成交，“XOS”可以吗？这混帐难道不能用多少元、多少分来标价吗？布鲁明黛尔百货公司就是这样啊！他到底在玩什么把戏？这把戏叫作“看人叫价”。就在你上上下下打量那五斗柜时，古董商也在上上下下打量你，而你们两个心里盘算的是同一个问题——多少钱？——只是角度各不相同。端看你的穿着、你买的兴趣有多高、他卖的兴趣有多大，这价格可以上下大幅震荡。但你绝对不会知道的。这是古董商的一个小秘密。

你不要为这烦心，因为你同样可以玩这把戏。你就把他叫过来，问他价钱。不管他报什么价，把它撇在一边。不对，不对，你可以说，给我同业价（通常会少很多）。

那古董商会眯起眼来端详你。你真的也是古董商？还是衣冠楚楚的强盗？你递给他一张名片。把你的支票簿递给他看，上面白纸黑字写得清清楚楚：“古柏古董名店，古代家具，只限预约看货”。

我就认识一个人，这样做行之有年，到现在已经靠同样特惠价，把他家整个重新装潢完了；虽然他和我固定买肉的那个肉贩的狗一样，和古董商八竿子打不到一块儿。有一次我问他，用这种不光明的手段，若碰上个正经八百的法官，会不会被当作是伪造身份的诈欺罪来处理，他咧嘴笑笑。我会不知道吗？大部分的古董都是在各古董商之间转来转去好几年，才会找到一户人家安顿下来的。他用这小小的伎俩，纯粹是在加快存货周转的速度，让古董商有多一点钱，到外面向别的古董商买进更多的古董。依照他的看法，他这是在造福整个古董业。

就算你没有意思要假扮成派头十足的古董商，你还是一定要力抗内心的冲动，不可照要价付钱。一定要还个价，但还价前一定要嫌东嫌西一番，说说这脚站不稳啦，有凹痕、刮伤，以及一些杂七杂八的斑斑点点等岁月流转而生的记号。古董商就等你这样。

其实啊，你若不挑出这些毛病，他可能还觉得自尊心受损呢；因为，这些搞不好是他花了好几天的时间，才在作坊里弄出来的呢。

在一夕之间叫一样东西或是家具老上好几十百岁——就是“折磨”它啦——这本身就是一样艺术，而这行刑高手光靠生锈的铁钉、粗硕的轻石，还有煤灰和蜜蜡搅和起来，便能做出这种神奇的特效。还有更神奇的呢，原来三只脚的椅子会突然冒出第四只脚；原来满脸青春痘疤的镶嵌细工，会突然重现光滑的娇容；原来给侏儒做的桌子，会突然长大成大人的高度。

当然，你不免会碰到个爱泼冷水的家伙，老想贬低这些伪造复古的宝物。我们每个人一定至少认识一位这样的人物，自封为大内行，其于人世的使命便是要告诉你，你买到假货啦。一边摇头慨叹你怎么这么笨，一边仔仔细细告诉你，你怎么笨到看不出来这个、那个的。这东西不坏，他会说，但算不上是真古董。但是啊，那又怎样？有什么关系吗？若这东西你看了喜欢，造假的手法又很高明，谁管这真的、假的？你买这东西是要在生活里用，而不是要卖。这种无所不知的古董专家都是公害，该关在大都会博物馆的最里

面，研究前哥伦布时期的澡盆。

偶尔也会有反过来的情况，真品被当作是三夹板制品一般视若敝履。我有一次在曼哈顿的古董店，就碰见一位室内设计师，带着他的客户来到店中。（我看得出来他是室内设计师，是因为他一进门，10分钟之内就轻松花掉好几千块美元。）看着看着，他停在一具非常漂亮的15世纪橡木餐桌前面——绝对是真品，保存的情况非常好，是一件稀世珍宝。他听了价钱后毫不在乎，说，“我们要买这桌子，但你要把两只脚连跟锯掉，这样才塞得进壁凹里当早餐桌用。”

古董商大吃一惊。我不想看一个人和良心挣扎的模样，所以没有留下来看他是否卖掉了桌子呢，还是他的原则战胜了一切。我个人喜欢古董能用，而不是供起来；但我还是很想知道，做这张桌子的人，若是知道他的作品被截肢，塞在角落壁凹里当早餐桌，不知作何感想。

多年来，我有兴趣的古董种类繁多，我是什么都爱，但什么都不精。我爱过齐本德尔（Chippendale）的椅子，中国瓷器，厨房用品，雕花玻璃，乔治时代的橱柜——除了艺术作品之外，几乎无所不爱；这艺术作品自成另一定价过高的领域。我虽然向往作个收藏家，但不幸我发现上苍并未赐予我该有的能耐。我受不了生活里有东西，在经过时得蹑手蹑脚绕过去，也几乎不敢碰它一下。我喜欢椅子就是可以坐的，桌子就是可以在上面吃东西的，玻璃杯就是可以拿来喝水的，床就是可以往上面砰然倒下的，而不必觉得我是在亵读宝物，或是可能破坏东西以致破产。我现在用的家具和物品，几乎全是坏不了的，或是容易换新的。很老，大概吧，但很坚固。我对脆弱是敬谢不敏的。

另外还有一件事，也是我敬谢不敏的，而且，你若只是个还过得去的百万富翁，那你也该敬谢不敏：那就是时髦的拍卖会。

那些身着貂皮大衣，手臂夹着精装目录走进大拍卖会会场的人，非你我者流。他们可能是高级的古董商，也可能是代表基金会出面的职业投标客，要不就只是A级的红顶商人，但他们全都有一样共同点：银子多多。一堆银子多多的人碰在一起，在竞标过火的气氛里，不出几秒就会把价格哄抬到九霄云外。假如你因为好奇，胆敢出席这种一掷万金面不改色的砸钱狂欢会，想要见识一下，那你就应该遵守一条金科玉律；把手坐在屁股底下。只要一个不经意抓了抓耳朵，可能就会叫眼尖的拍卖官逮个正着，之后，你就会发现有一个12世纪的放血杯（bleeding cup）和一张面额大如抵押贷款的帐单，送到你跟前。你还是买新艺术风格的衣帽架比较保险。

第四章 阔佬保暖之道

蒙古的冬天又冷又干。寒风在永冻地层上盘旋咆哮，慢跑这件乐事是此地人不敢领教的；这里的人大部分必须定时小啜几口甜酒及热牛奶，以免整个人冻成冰柱。这里之冷，足以把露在毛毡帽子外面的耳朵冻得掉下来。

尽管如此，蒙古却还是有些原住民，就是靠这零下的气温发达起来的。空气里凛冽、刺骨的严寒，他们丝毫不以为意，因为，他们其实就是走来走

去的毛线衣。从鼻子到蹄子，全包在自然界效能最好的抗冻物质里，等于是完全与冷绝缘。你绝对找不到有蒙古的喀什米尔山羊会发抖的。

纯蒙古喀什米尔山羊毛，一般认为是羊毛中的极品；依重量比，可比其他所有天然纤维都要暖和，而这山羊还是有两层羊毛来防风的。第一层是外层比较粗长的针毛，第二层是细软多了的里毛。就是这层细毛，日后会在你的衣橱内占一席之地。这层毛除了轻、暖之外，还十分柔软。叫人忍不住要摸一摸，而且一摸就认得出来。你可以闭着眼睛，光靠指尖就认出一件喀什米尔羊毛衣。

而其价格之贵，则是另一重保证。它是1盎斯、1盎斯算的，只有骆马（vicuna）——骆驼族下一支得天独厚的名门世家，住在南美山区——身上的毛会比它贵；而且，这喀什米尔羊毛的价钱，看来也没什么机会由超高这一级略往下降。这一部分是因为这种纤维品质绝佳，数量稀少；另一部分就是因为直到现在，这羊背上的那层毛要移到你背上用的都还是中古时代的老法子。

这山羊毛变成绅士服的整个过程，是非常麻烦、劳力密集的，而且受制于各色各样难以逆料的因素——而其中最难逆料的一项，就是供应者这一方的性欲问题。喀什米尔山羊没办法关在笼子里，像饲料鸡一样强迫它繁殖。它们倒蛮像我们的，需要空间和隐私才能求爱；所以要预估每年会有多少喀什米尔羊毛，根本没个准头。它、是一种天然商品；而且一如所有的商品，价格也会波动。还多半是朝上波动。

这些山羊的毛若是可以像绵羊一样剪下来，那就简单多了，也便宜多了；但就是不能。这山羊柔细的里毛会褪掉，纠结在粗硬的外层针毛里面。取得这些里毛唯一的方法，便是由人用手耙梳出来，一次一只，一只只得若干盎斯的羊毛。而首先，你当然是要抓到羊了。这下你应该知道，这不是一下子就可以做好的简单差事。

耙出毛后，还没加工的喀什米尔羊毛便往外地运送，其运送的方式、途径千奇百怪，足以叫联邦快递的大老板每晚作恶梦。又是牛、又是马，又是竹筏、又是舢板的，这羊毛就这么悠哉游哉一路晃荡到了运输站，准备运往海外。真是有够远，有够慢了。

喀什米尔羊毛在库房里先经整理，分出灰色的毛。褐色的毛、白色的毛等等；这工作听来简单，但至少需要5年的训练才做得来。接下来再把羊毛混合起来，用水冲洗，冲掉羊毛在前一任主人身上多年累积下来的油脂，之后再一根根分开，挑出可能夹缠在毛丛里面的外层针毛。待这些手续完成之后，羊毛已所剩无几，大概只有原先的一半了；但是啊，这些到后来可是会变成舒适无比、华贵之至的东西呢——这些是制造上千美元一件的休闲外套和围巾的素材，可以让穿的人有暖呼呼的马杀鸡感觉。

喀什米尔羊毛织品绝不是件件相同，而是因用途有别，而有多种重量和厚薄的分别。

依我想来，就技术而言，是有可能从头上的软呢帽开始一路朝下，全身穿戴喀什米尔羊毛制品的，但有若干实用与否的问题需要考虑。像我这么爱喀什米尔羊毛制品的人，也还是有一、两次实验是落得破财又扫兴的下场。

举例而言，穿喀什米尔羊毛袜，光是想来当然不亦快哉，也是脚丫子当之无愧的慰劳。若要论快活，还有什么事比得过把脚趾头密封在又暖又舒服的钞票里走来走去的呢？快活是快活啦，但不长久——或至少在我身上

不长久。可能是因为我有一只不温柔敦厚、好起摩擦的脚跟吧，或者是因为我走路一副野蛮粗鲁、破坏力强的步伐吧！不管怎样，我发现我穿上喀什米尔羊毛袜时，若是限定自己能不走路就不走路，这袜子还能穿一整天而不破；不过，即使不破，下次我再穿时，也一定会未老先秃了。不是有一根脚趾头肆无忌惮从前面破袜而出，就是脚后跟会从后面露脸出头。所以，我虽百般不愿，也只好忍痛割舍喀什米尔羊毛袜了。

这在长裤上的问题，没有这么严重或这么暴露，但情况差不多。即使是整件都有衬里，也容易在臀部及膝盖的部位鼓出一块来，为这穿的人的下半身，蒙上点萎靡样儿。

除了成天立正不动之外，你若一心要用喀什米尔羊毛料来遮住下半身的话，唯一的方法，就是选择喀什米尔羊毛和绵羊毛混纺，或是喀什米尔羊毛和真丝混纺的质料。这些固然没那么轻软，但是比较不会变形。

你的上半身，则是你可以大肆包上好几层羊毛的地方，比喀什米尔山羊多都没关系。

喀什米尔羊毛大衣，由于绒毛极为密致，质地介乎丝绒和毛皮之间，足可抵御纽约麦迪逊大道上的寒风指数，以及明尼苏达州的爱斯基摩严冬，但又没有笨重大衣的厚重感觉，不会让你觉得好像把老祖母的沙发宝座穿在身上。而且啊，你的裁缝师傅还会告诉你，剪喀什米尔毛料是人生一大乐事呢。

剥掉你最外面那一层，接下来就是你的休闲外套了；这种衣服保暖没有外观那么重要。老经验的喀什米尔毛料探子——这本事不需要多久就可以练成了——可以从十尺外就认出纯喀什米尔羊毛料做的休闲外套。即使隔这么远，也还是可以看出其质料之轻软。

没有硬梆梆的棱角。女性对这类东西天生独具慧眼，在眼前有一件喀什米尔羊毛外套伸手可及的时候，通常很难克制住双手不去摸它一下。你若身穿喀什米尔质料的衣服，一定要有心理准备，常常会被别人摸来摸去。人生还有更凄惨的命运啦！

最冷血的人除外，这外套应该是任何时候穿都够用的喀什米尔衣物；不过，还是有些毛衣十分轻薄，可以穿在休闲外套里面。这毛衣是单股纱的，这是使用最广的一种厚度。双股纱的厚重程度则是两倍，暖和程度也是两倍，昂贵的程度当然也近乎两倍。至于毛衣中的毛衣，就是你会把它锁起来，放得离那些手指头不太规矩的女子远远的那种：四股纱！

我对四股纱的喀什米尔毛衣十分痴迷，已经糟糕到“我绝少穿休闲外套”这样薄弱的借口都出笼了。其实，这时你根本没办法再穿外套了，否则那样子准像一顶大帐篷；因为四股纱喀什米尔羊毛衣之暖和、之蓬松、之丰厚透顶，你根本不必想要再加穿些什么。这毛衣一件可抵十件普通的毛衣——花的钱也约当是十件的总和。（你们若有人怀疑，一股脑儿栽进这么惊人的大手笔投资当中，可能不怎么聪明；那么，我跟你们推荐四股纱喀什米尔围巾。把围巾往脖子上一绕，找个你碰得到的最冷的一天出门去。你全身可能冻得发紫，唯独下巴到胸口的部位，除了包得暖烘烘之外，还是暖烘烘。）

由于市面上对于喀什米尔毛制品所提供的惬意享受，需求日益增加，所以买得到的地方也愈来愈多：每一家名仕精品店都会有一批上选制品，陈列在店中高租金角落里的玻璃柜内（尤其是自己标榜为“名士服饰专门代理商”之类的商家）。可是，你若很注重你的喀什米尔衣料，那你和你的美国

运通卡迟早都得联袂上伦敦朝圣一番，好好研究一下柏林顿拱廊(Burlington Arcade)里诱人的商品。

这条拱廊和皮卡迪利大道(Piccadilly)直角相交，长约250码，宽度几乎不超过两条围巾连起来的距离，上罩玻璃顶盖，两旁是纤尘不染的展示橱窗。廊内有执事人员来回巡逻，穿着光鲜华丽，颇似鲁瑞坦尼亚王国(Runtitanian)警察的制服。这些人的职责是维持安宁，执行绅士该守的规矩，以维护廊内庄严尊贵的气氛：不准吹口哨，不准奔跑。

就在这短短一截却富丽堂皇的巷道里，你会看见汗牛充栋全是些又华丽又名贵的喀什米尔制品，一落落摆在橱窗及柜台上，颜色一应俱全，厚薄应有尽有。这块地盘由四大零售商瓜分，也就是喀什米尔毛料的四大巨头——柏克(Berk)、费雪(Fisher)、罗德(Lord)、皮尔(Peal)——每一家供应的样式互有不同，但皆不出古典的基本款式。价格会略有差别——但没什么好高兴的。喀什米尔制品没有削价求售这回事。

唯一可能让你瞥见一丝降价希望的时候，就只有在喀什米尔制品的淡季了，也就是英国人美其名曰“盛夏”的时节。你在8月若是运气好的话，可能会碰上一些出清存货的限量特卖——没有一点跳楼大拍卖的粗野，只是价格标签明显看起来比平常亲切就是了。八月便是我每年买毛衣的时节，费雪先生则是我去叨扰的人。我喜欢他有的样式，我也喜欢他这个人。

今年，他传来的消息不太妙。未加工的喀什米尔羊毛，就是刚从山羊身上剥下来的，价格逼近1公斤300英镑。一件四股纱的毛衣，重量大概只是半公斤出头，就算550英镑有找也没多少。明年的价格可能还要更高；可是，那些死山羊不好好展现雄风，你又能怎样？

第五章 黑色大轿车

这始作源者，全是世上那第一位真正有阶级意识的人，有一天突然领悟，他的仆人中地位最低下的那一位，居然和他一模一样，有两条腿。这下子就造成了一个人际上的难题——不是指在家里的私下场合；在家里，主人的地位由家具来决定。这指的是在大马路上；在行人熙来攘往、寸步难移的混乱当中，该怎样维持尊贵的气派于不坠呢？万一有人把我们这位阶级意识强烈的大爷，误以为是一位两条腿的小厮，那怎生是好？一定要想点办法！

还真是想出了办法。人在急中自然生智，在攸关自尊的大事上，更是毫无例外。这位阶级意识强烈的大爷决定，若要告诉世人谁是大爷，出门时交通的排场便要愈铺张愈好。这点子就此一炮而红。

如印度的大公，便发明由人骑着大象当座车司机，象背上颤巍巍顶着一座小亭子当车厢。18世纪时，欧洲君主之间的大“车”拼更是战况激烈，大家争相比比看，谁想得出来最争奇斗艳的座车。两两成对的珍珠灰骏马，洛可可式华美的花窗车厢，馅笑献媚的跟班，挥扬长鞭的车夫，耀武扬威的护骑——林林总总，可以把50年代底特律推出的汽车样式，比成拘谨的车型。

然而，万变不离其宗。这交通工具的形制，既要能在贩夫走卒当中出尽风头，又要能在贩夫走卒当中善尽尊卑之防——这想法的魅力始终未曾稍

减。而其中最符合这条件的当代典范，便是那乌漆麻黑的加长型豪华大轿车。（白色，粗俗；灰色，银行主管折衷的用色；紫褐、紫红，还有仿古作冰裂纹的金色，不入绅士者流。于此，非黑色不取。）

一想到要动用长达数码的机械组合，外加别人全职专任的侍候，就只是为了把你由午餐地点送到下一处约会地点这么短短一段距离，几乎算得上是有违善良风俗了。这当然是坐大轿车四处跑时，精神上最大的慰藉之一；但你若有朋友是自由派的，注重人人平等、生态保育，以及多多爱用大众捷运系统的道德责任，那这一点，想必你也不会对他提起。还是把这小小的情趣放在心底比较好，倒是要多用想想，怎样为你用车的花费找些实际的理由报帐！

这理由你可以找到一大堆。凡是威风的大轿车，皆有下列基本配备：移动电话，吧台，还有电动玻璃窗把司机关在他本份该待的地方：驾驶座。（通常也会装一架电视，但是有这么多名堂可以让你自得其乐，谁还要那电视机啊？）

移动电话一看便知，有其无上的价值，可以让你和小老婆及赌马组头随时保持联络；但它其实另有一大生意上的妙用。汽车上的电话叨天之幸，传讯还不到可以完全不受干扰的地步；所以，假如谈话谈得有点僵了，或是你需要时间想一想，你就告诉对方，你这边正好经过一处高压电缆，然后对着话筒吹几声刺耳的口哨，接着挂上电话。要不然，告诉对方另一线上有电话进来。

再来是吧台。标准的补给通常包括琴酒、苏格兰威士忌，还有伏特加。比较周到的大轿车里面，还常会准备一个冰桶，大小足可冰一瓶香槟。座位则可供五六人坐得舒舒服服的。你想必马上就看得出来，这里可以开个活动的小型鸡尾酒派对；有需要时，司机随时可以把车开到酒类专卖店前停一停。假如你招待的客人是粗枝大叶一型的，会把酒啊、一滴滴的鱼子酱啊洒在地毯上，或者是把雪茄烟灰掸在立体音响上；那至少也是在无关痛痒的地带，而不是在你的寓所里。而你自已则能尽欢一番。手上一杯高级烈酒，坐在车内滑行穿过纽约的公园大道——或是芝加哥的北密西根大道、波士顿的毕肯街——透过车窗看到路边一些企业主管模样的人，为了谁先看见计程车而争持不下；这时，你手中那杯酒尝起来分外甘醇。

断然在你和司机之间加装玻璃隔间，这一举一定会更加叫你觉得像是窝在惬意的茧居里，真实世界远远隔离在外。假如你以前领教过的车厢隔间，是计程车内油腻腻的树脂玻璃，害得你有事要吩咐司机，都得扯开喉咙大吼；付钱时手指头也会卡在洞口，搞得你嘟嘟囔囔口出国骂。那么，豪华轿车内的隔间，于你一定宛如天赐福音。只要轻碰一下座椅把手上的按键，隔音玻璃窗便嘶嘶升起，所有谈话就此竟然切断。（职业驾驶人不知为什么，个个都爱跟人聊天。你可别逆来顺受。你付这么些钱，并不是为了听一场评论布希财政政策的演讲。）

所以，你就这样离大马路上那些凶神恶煞有十万八千里远，完全不必带风沐雨，也免遭驾驶座的闲话轰炸；爱去哪儿，就去哪儿，而且是在完全由你控制的环境当中。这正是赴浪漫之约的绝佳场地。

女士都爱豪华大轿车。她们一靠坐在座位上，备受娇宠的感觉便油然而生，顿时放松了下来。在心理上，仿佛事先在膝盖弯里擦了点香水。酒喝得会比平常多一点。也喜欢靠着你轻声细语。她们会如花朵般绽放开来。在

豪华大轿车里约会，和看电影、吃烛光晚餐比起来，比较容易拉近距离，比较容易打动芳心，也比较不容易受外来干扰。在这情境里，绝对是心无旁骛。

在这里必须提醒一句。不管你是去寻欢作乐，还是洽谈公事，请务必遵守搭乘公约；这意思就是要你克制一下你天性中的温情主义。我们不是要你粗鲁无礼；保持有距离的礼貌就很好了。换言之，不要跟你的司机握手，或问他近来可好；不可以让他直接叫你的名字；也绝不要自己动手开门，宁可等个一两分钟，让他走一辆车长的距离来为你开门。这些人是行家，他们敬重的，也要是内行的乘客。

有过一两次出游之后，你可能就会开始指定要些什么了。你不会要一辆旧车。你要的车，里面的设备一定要完全符合你的要求才行。须是 CD 唱盘，不可以是卡带。须是真皮椅套，不可以是布质椅套。须有单一麦芽的苏格兰威士忌，刚烫过的《华尔街日报》，传真机，插在银瓶内的小菖兰——一旦陷入这些精致的享受当中，你就绝对不会愿意脱身了。但这些留待后话。

虽然我们说过，这豪华大轿车非黑色莫取，但我们对黑色的窗户玻璃则要划清界限。

原因有二。其一，黑玻璃会引来签名搜集狂。车子一停在红灯前，他们便会悄然欺身而上，由车外瞅着你看，搞不好就把你误认作摇滚明星米克·杰格 (Mick Jagger)；要不更糟，伊凡·波伊斯基 (Ivan F.Boesby)。其二，这黑玻璃会让你的朋友——若是你的敌人，那更好——没有办法看见你人坐在车内，正把电话放下来，伸手要去对付水晶醒酒瓶。所以我们建议用透明的玻璃；但这纯属个人的选择。

在豪华大轿车出租这一行里，和其他大部分的行业一样，都有试用的特惠优待。作法是这样的：假设你在傍晚六点半左右，身陷在曼哈顿 55 街和第三大道的交叉街口。所有的计程车全都有人。这时，你若摆出一副急需交通工具的模样，而且还相当惹人注目，那么，过不了多久，就会有一辆匍匐前进的大轿车开始放慢速度。招手叫它。那司机若看你还顺眼，他会停车；因为他刚才送客到达目的地，在去接人之前还有几个小时要消磨呢。这些司机沉浸在当今汲汲营营的商业精神当中，多半会利用这空档营利的。只要你要去的地方不会耽误他去接人，没有人会这么笨，平白不多赚一点的。你在上车前一定要先谈妥价钱，但你可以放心，这价钱绝对比你向租车公司正式租车要低。

只要坐上一次，你就会想办法在你的可支配收入内东挪西凑，弄出钱来再坐几次。

这样，终有一天，你会想要尝一下极致的享受：带着车子去散步。

在一美好春日傍晚，你慢慢晃过一两个街口，那又黑又大的四轮兽，驯服紧贴在你的脚跟旁边，亦步亦趋；车内吧台一切就绪，等你入座。司机随时注意你手指头的指示。

所经之处，周边没那么好命的行人群中，无不掀起一阵阵艳羡的涟漪——现在，该想办法酝酿晚餐的胃口了！

第六章 绅士恋物有道

在伦敦，有两三家作风谦抑的老店，数代以来一直在供人一逞人性中较为隐晦的小恶。他们的字号不作时兴广告，纯靠口耳相传。他们的店中一派悄无声息，叫人不致大声说话，或是有急促的动作。对话一概是轻声细语、沉吟良久才说出来，而由偶尔一两声低低的吱嘎声作断句。顾客几乎像是一个模子打造出来的，或坐。或站，都低垂着头，眼睛朝下看，仿佛在思索什么大事。不错，他们是在思索人生大事。毕竟这些绅士，可是一举便得投下至少 1300 美元，押在一双手工切割、手工缝制、手工定型的鞋子上；这鞋是专为绅士独一无二的尊足上与众不同的脚趾头、跌打损伤的后遗症，还有外突的骨头等等特殊需求而特制的。

在有些人心里——即使是那些沉迷于订制西服，且是袖扣孔真正能解开的那一种，或者是沉迷于量身特制的衬衫，且是单线手缝、手工翻领把颈脖包得舒舒服服的那一种——即使是这类裁缝大鉴赏家，一想到脚上包着大捆钞票走来走去，也不免觉得脚丫子泛出了过分的体味，简直比迷上喀什米尔毛袜还要丢人；这笔帐他们是不会想要报到的会计师那里的。他们的疑惧通常可由同一套说辞来支持：有什么理由可以解释，手工制的鞋子和机器制的鞋子，价钱可以差这么多？裁缝师傅施展的是出神入化的伪装术，好遮掩人身的种种缺点。这可不同，制鞋师傅的差事很简单哪，脚丫子就只是脚丫子！

他们当然错了？他们不明白，而且也唯有等他们亲身一试才能领会，这向大师订制的鞋子，穿起来的实质好处和心底的快乐，合起来是会叫人上瘾的。

这全都得由入门仪式开始。而这入门仪式和所有的高尚仪式一样，也是用徐缓有致的步调进行的。你到这里来，可不是银货两讫之后就一走了之。你到这里来，可是要将一双脚丫子流传后世的。因此，大驾第一次光临至少应该待上一个小时；你的要求若是会叫人眉毛为之一扬，那就要更久一点。但这留待后话。首先，你必须见过你的向导，由他带你通过整个开幕仪式。在比较平庸的商号里，这人可能叫作“试穿师”，或是“销售领班”。但是，这家店是维多利亚（19 世纪中、后期）晚期巴洛克英国风最后的堡垒之一，因此，这位先生可能喜欢自比为“主办使”（Purveyor）。

他对你自是以礼相迎，不过，他那双眼睛不由自主就是会朝下瞟一瞟，打量一下你的鞋子。他不会说什么，但你就是会知道；搞不好这是你生平头一遭，有别人对你的脚丫子主动有兴趣呢。

他们会请你坐下来，替你脱掉鞋子。你这双鞋这时突然间看来可怜兮兮的，还有点破烂！你可别放在心上。这主办使现在才不关心它们呢！现在吸引他的，是你的脚丫子。在确定这脚丫子有两只，大小也大致相同之后，他叫来了他的助理。这助理可能是刚由修鞋部门升上来的小徒弟，也可能是个枯瘦干瘪的老跟班。但不论是哪一种，他一定捧着一本大大的皮面簿子，打开露出空白的两页纸面。

他们把这本打开的簿子放在地板上，请你站在簿子上，一只脚一页；然后，主办使就在你面前跪了下去。他以缓慢的动作，几乎像是无限爱怜般，沿着你两只脚丫子的外缘，在空白的纸面上勾画你的脚型。从那两只几乎可以钩住东西的大脚拇指开始，一路画到点缀在小脚趾头上的那个身世成谜的小疖瘤，再沿着侧缘，画到脚弓里面去；没有一道皱折，没有一处凹凸不平的地方，会漏掉没记录下来。

脚型图画好之后，便可以开始测量你的脚上丘壑了。这量得可是巨细靡遗：脚背的厚度，脚跟的弧度，路骨部位的轮廓和斜度。他们甚至还要问你，你的脚趾甲一般都留这么长吗？因为差之毫厘，失之千里是也。最后，他们终于恩准你由簿子上下来，好准备作些决定。接下来是要选择鞋子的样式。

你能选的样式，虽然可以说是无穷无尽，但须在此说明，你可找不到什么古巴跟（Cuban heels）、黄铜鞋带孔、三色蛇皮贴花粗皮（brogue），或是其他任何会被划为花哨俗丽的东西。至于你呢，想当然也没有意思要这些花样。你要的，一定是典雅，不褪流行，系鞋带的棕色皮鞋。简简单单的。

需要你做的事，总共就只是决定用哪一种皮革（小牛皮？哥多华皮 cordovan？鳄鱼皮？翻毛鹿皮？），选择鞋头的形状（椭圆形？略方？标准圆形？），鞋跟的高度（跟你说一声，不会有什么太奇特的，但可以特别加高八分之一时），脚弓部分的形状（建议你选斜切的束腰形，会有特别帅气的效果），加什么装饰（这一样有其限度，但鞋头、鞋背的部分稍稍加点花饰，倒是非常可行），到最后是鞋带（线织，或是皮制的？扁条状还是圆条状？）这些会叫你全心投入的细节，不可以仓促就作决定，因为得出来的结果，会与你长相左右很长一段时间。

最后，你终于可以向主办使告辞了，两人对于彼此皆能善尽职守，圆满达成任务，都表示满意。他希望您能再度光临。

但什么时候呢？几个月过去了，音讯全无。到了有一天，你都开始怀疑店方是不是把你订做的鞋子，和格伦科公爵的高筒大马靴搞混了；这时，你收到一张明信片。信上又是一堆巴洛克式文句，恳请阁下屈尊枉驾，惠予试穿，且保证店内上下员工，无时无刻不全力以赴，末尾再谨誓以赤忱忠心服务；而通篇文字给你的印象，就是：他们好像可以出货了。

你再度莅临该店，这次就带着一股愉快熟悉感了。那五六个人——就是几个月前你见过的那几个；至少你以为吧——还是一样专心埋首在他们的鞋尖上。若说有何差别，那就是你马上就会加入他们的行列当中。要证明吗？瞧，主办使捧着你的鞋子来了。

他把鞋子捧得高高的，让你检查。两个光可鉴人的贡品，呈牛血的暗红色，有黄铜铰链的鞋撑——这鞋撑本身便是艺术品——由里面伸了出来。这主办使相信，这双鞋子一定包君满意。岂止如此，老天爷啊，简直是满意到了极点！你的脚一套上鞋子，霎时便脱胎换骨。以前是青蛙，现在是王子。也好像瘦了。这双鞋不仅比现成的鞋子轻，也比较窄，形状比较优雅。难怪那些花花公子朝下看，一看就是好几个小时，原来是在赞叹他们的贵族脚！你发现你现在也正是这样。

这时主办使提出了一些实用的建议，不露痕迹打断了你陶醉的时光。鞋子一从脚上脱下来，就要趁皮还温热时，马上把鞋撑再插回去。务必要那位替你擦鞋的人（他假定会是位奴仆，而不是你本人）注意鞋底和鞋面间的接缝，一定也要上鞋油。另外，每隔一年左右，就要把鞋子送回来保养。（你把鞋送回来保养时，他们对待你的鞋，一定会像疗养院欢迎患了忧郁症的有钱大老爷一般，先殷殷垂询目前的健康状况，再好好伺候作长期的休养和治疗。）有这种怀柔式的保养，你的鞋绝对可穿上 20 年不止。

因此，依目前的价格来算，你等于是每年花 60 美元左右，就可以享受足下皮鞋完全合脚的舒适，也可以拥有足下皮鞋帅气与日俱增的得意。至于

那些仪式，那些措辞典丽的卡片，凑在皮革、鞋带、鞋蜡、鞋油前苦苦思索的时间，还有想到你的鞋撑，也就是你那双脚丫子一模一样的复制模型，现正安然深藏在哲敏街（Jermyn Street）或圣詹姆斯街（St. James）不知哪个地方，便心头暗喜——这些全都是赠品。就源头来讲，这算是便宜的。

第七章 往哪边穿

我们在生活中都得忍受诸多小小的侮辱，而其中最昂贵、最能挫人锐气的，有一项可能就是第一次到订制服店的经验了——特别是伦敦的一些老字号，他们可是有祖先曾为纳尔逊勋爵（Lord Nelson）做马裤，或是为摄政王做云影丝绸（moire）狩猎内衣的哟。他们就站在店中，这些服装业的大老，身穿16盎司精纺毛呢做的紧身马甲，身边一圈桃花心木墙面壁板，还有裱起来的王尔德订做双排扣长大衣的帐单（可能到现在都还没付清呢），就等着你我这般的天真可人儿，在觉得有股冲动要穿手工订制西服时送上门来。

他们用彬彬有礼但充满不屑的眼神，上上下下打量你，还有你那一身一直自认为是你最帅的一套衣服，是为这次登门拜访而特别穿上的。“好，”他们好不容易嘟囔一句，“我觉得我们做的可以比这好一点。”

这样一举毁掉你的衣服之后，他们接着开始做这件大事：记载你肢体上的奇形怪状。

这是一套他们做来驾轻就熟的单人花式表演：一个人负责量身，兼作些莫测高深的评论；他的书记官呢，则在他的大簿子里记下你的缺陷；那簿子早就因前人缺陷多多而鼓起来了。这岂止是欺人大甚！这根本就是把你当作是个又聋又哑，动也不会动，形状还很麻烦的东西，有待他们以最最高雅的手法为你遮丑。

他们的评语有许多都是难得一闻的。其中还没有一句是好听的。虽然拚命要摆出一副事不关己的样子，但还是忍不住偷听到你以前闻所未闻的一些切身事情：左肩下垂，胸部松垮，下背脊柱稍微前凸，疑似驼背，两腿长度不——“先生，您正常时都是这样子站的吗？”——另外还有一些新发现，写出来就太吓人了。

这时，你心里最挂念的事，便是尽快去看医生；但是，责任未了啊。你现在必须选择布料，决定钮扣、口袋盖、开叉、翻领、针法等等绝顶重要的大事——这些枝节问题之深奥难懂，直叫人乐在其中，这正是手工精制的西服比工厂生产的成衣要更合意多多的症结所在。在此一游应该是一大享受，前后约一两小时，完事时，你的心情应该会很想来一杯香槟。但是啊，可惜你在发现自己充其量不过是一颗人形马铃薯，还有姿势问题时，你已大为泄气，决断的能力整个瘫痪。你就在虚脱无力、毫无异议的情况下，任凭裁缝大师傅强力摆布，选了这家老店的标准样式。这当然是比你以前穿的要好啦，但就是和你心中要的样子不尽相同。

在做了生平第一套手工西装之后，我对此便敬谢不敏；内心隐隐作痛达数年之久。

然而，隔三差五，这股冲动还是会再回来，叫你想要再花一早上的时间，在各色布样之间搅和，和一个有同情心的人，不会让你觉得自己像是个没手没脚只有支票簿子的肉块的人，好好谈谈牛角钮扣的事。

这世间真有这样的裁缝师傅吗？有，有这样一个人；这是乔治说的，他是伦敦一位风度翩翩的古董商。乔治和他的裁缝师之间的交情，远非随便量一下你大腿内侧、用布料交换你的钞票可以比拟的。乔治和他的裁缝师是真正的朋友，而乔治的西装，是我有生以来仅见最好看的。我也要一套。不止，我要五六套。最重要的，是我要有个裁缝师，能让我觉得自在。所以，我就带着我下垂的左肩和我前凸的脊柱，还有我那两条一高一低的腿，全体到了梅菲尔区（Mayfair）芒特街（Monut Street）95号，去找道格拉斯·海华（DOuglas Hayward）。

他的店，和裁缝业大老死守不放的高级橡木壁板。灰扑扑的古旧装潢风格，截然不同。比较像一般住家的起居室，只是架上塞的全是衬衫、领带、毛衣之类的东西，而不是书。房间内也总会坐着一两个人，互相开玩笑，你损我、我损你一番。后面的剪裁室有音乐传出来。也有痛苦不堪的顾客打电话来，说他有一餐吃得太饱，裤子现在要放大。

黑色的伦敦特产计程车，开来拿西装，要送到希斯罗国际机场往洛杉矶、克拉雷治（Claridges）杜却斯特（Dorchester）的飞机。各家业务代表到店里来，谈个5分钟他们卖的羊毛料，亚麻布、喀什米尔毛料和皮料，再待上半个小时喝杯茶。这地方一点也不吓人，而这可是由我这个非常好听的人说的哟。

海华这个人就和他的店一样，一派轻松。裁缝师大部分都爱穿十全十美的成套西装，讲究到那样子看起来不像个真人。海华则不然，他穿得大方帅气，选的衣服显然都能充分应付正常的肢体活动。（有些英国的裁缝师傅，直到今天都还念念不忘他们18世纪军服的老传统，结果，他们的西装只有在立正的时候才真正合身。）

下一件美好的意外，就是你从头到尾都不会感觉到有人正在你身上搜索服装上违法犯纪的事情。你去试穿的时候，大可身着短裤和夏威夷花衬衫，也没人会抬一下眉毛。

我有次便看见一位顾客，只穿着衬衫、领带。外套在喝他的咖啡，长裤则在后面房间里烫。在这样的气氛里，你不觉得自在也难。因此，订制一套西装的过程，也就还其本来面目——也就是无拘无束、和善亲切、不慌不忙。情形多少是这样子的。

你第一次去大概要花上一个小时。大部分时间是在和海华聊天。到了卷尺终于出现时，他对于布料和剪裁已有了腹案。除非你自己有很明确的要求——大部分的人都没有的啦——否则，通常是最好听从他的意见。毕竟得有个人为这套衣服作主，而他在这上面绝对比你行。

他带你去里间量身。这过程就和任何要量腰围的事一样，一点也不伤人，因为，现在你们正一路在谈板丝呢、法兰绒、凸起缝线、开边叉、隐藏式小口袋等等优缺点，以及最私密的一件事情——你的生殖器要摆在拉链的左边还是右边。用裁缝的术语来说，就是要往左边还是右边穿，然后视需要在一只裤管里多留些位置。那你就想象得到了，有这么多事情在忙，你才没工夫去注意有什么叽哩咕哨的指令记在笔记本里。量身这场酷刑根本就不痛不痒。

量身量好了，布料选好了，样式谈妥了，就把一切交给海华去打理吧。打版和剪裁都由海华亲手进行，拼缝则由他的助手进行。整套衣服都在店里做成。（事实上，由于当过学徒，海华可以一人亲手做出一套西装；这在现在已十分罕见了，将来只会更罕见。

伦敦西区现在只有四位裁缝学徒，这在以前是成百成百来算的。）

过了一个月左右，你再回来做第一次试穿。除非你事前知道会怎样，否则准把你吓一大跳；因为你才刚开始要对镜子里的自己，偷偷投以赞美的眼神时，却见海华像饿虎扑羊一样扑将上来，含了满嘴的针，一把扯掉外套的袖子。接下来的好几分钟便是一团混乱，只见海华又是调整、又是插针，用粉涂在这里、那里胡乱写些鬼画符，之后才往后一站，像个大雕刻家一样，对眼前一块尚未完成但可望会十分出色的大理石作品，投以端详的眼神。最后再突然挥笔鬼画一下，你就和你的西装分道扬镳了，下一次试穿时再见面。这套西装现在要再整个拆开来，把接缝烫平，依粉涂标记的秘密指令调整一番，然后再拼起来；这时就是以精工手缝进行最后的工程，在衣服上留下难以察觉但明明白白的订制手工西服记号。第二次试穿，便是要看看哪里还有鼓起或绉褶阴魂不散没处理到。（全部的过程约需六个礼拜左右，往后继续订做时，时间会缩短。只要海华要去纽约或洛杉矶，皆可顺道做非正式的送货服务。他抵达时通常会手提 20 套西服，要送给他在美国的客户。）

之后，这套西装便全归你所有了。你甚至不必照镜子。你会觉得很合身，很舒服。

你唯独感觉不到——这是新衣。垫肩小到不能再小了，胸前也没有又硬又难受的衬垫，硬撑得许多伦敦股票经纪人，活似细条纹花样的标本鱼。这并不是说你的西装——套句目前流行的话——是“不立体的”。西装翻领一定有十分优雅、几乎是丰腴的翻边。肩膀部位套得平平顺顺的。颈背处伏伏贴贴；裁得不好的西装在这里老是会有一道隆起。

袖口的扣子一定可以解开；扣子本来就是应该可以解开的嘛。左侧的翻领后面会有一个小环，可以勾住插在钮扣孔中的康乃馨花梗。换言之，这西装是非常立体的，但也非常舒服。

你穿这套西装，也会比穿没那么合身的西装，看起来要瘦一些，也高个一两吋。而且，只要你不会这一季想要穿得像垮成一团的降落伞，下一季要像《重返布莱谢》（Brideshead Revisited）里的临时演员，你这套西装一穿就可以穿上 15、20 年，而且是愈穿愈得意，这西装不会过时。海华不做走偏锋的衣服。

唉，还有，他也不做不贵的衣服。每套西装的价码由 800 英镑开始起跳，外套是 500 英镑。这一点就把我们拉回到海华和传统裁缝师共通的部分了。当我问他，为绅士做西装最困难的是哪一部分时，他连一秒钟也没停顿就回答了我，“收帐。”绅士和裁缝之间，古来即是如此。

第八章 富豪级的生蕈

在普罗旺斯的阴冷冬季，有天一大清早，小村的饮食店内生意正忙，

早餐小啜的渣酿白兰地、苹果白兰地卖得正起劲。这时，一有陌生人打门口进来，店内压低嗓门的谈话声便嘎然中止。而店外呢，一堆、一堆人围得紧紧的，但不是在交际；他们不停顿足驱寒，又看又闻的，最后终于称了称某种东西的重量；他们对那东西之小心侍候，简直是必恭必敬。然后交钱，厚厚脏脏一大叠 100、200、500 法郎的纸钞；收钱的人点钱，不停舔拇指头，也不停鬼祟张望。

这里到马赛，开快车横冲直撞不到两小时就到了；所以你最先想到的就是，撞上了一群乡巴佬毒品贩子。其实啊，这些绅士才不可能知道什么毒品不毒品呢，也根本不关心。他们在买卖的，是一种完全合法的东西，只不过他们的交易方式不时会启人疑窦就是了。他们卖的，是价格贵得叫人发指，结了一层树疣，裹在泥土里的一堆堆生茸。他们是鲜松露的小贩。

这一非正式市场，只是一整套流程的初期阶段而已；这套流程的终点是在三星级餐厅的桌上，还有巴黎时髦得叫人受不了的餐饮名店，例如镰刀（Fauchon）黑狄雅（Hediard）等店的柜台上。但是，即使在这里，一个偏僻又偏僻的地方——你可是直接向指甲里满是污泥，一嘴都是大蒜气味，开的是坑坑疤疤、气喘如牛的破车，提的是旧菜篮或塑胶袋，而不是威登（Vuitton）公事包这样的人买的——即使是这样，这价钱啊，就像他们说的，真不轻松啊。松露是依重量来卖的，标准单位是公斤。今年村子内市场上卖的松露，1 公斤至少要让你破费 2000 法郎，折合 200 英镑，而且是付现。不收支票，不给收据，因为采松露人还不急着加人那疯疯癫癫的政府制度里面去，也就是我们这班人说的“纳税”。

所以，这一起价就是 1 公斤 2000 法郎。之后，在一路上经各色掮客、中间人这边推一下、那边捅一把的，到了松露抵达它们的天家：波巨斯（Bocvuse）或三胖子（Troisgros）的厨房时，身价可能已经多了一倍。要不你若是个有钱又有自信的厨子，也可以在回家经过镰刀时，绕进去，用 6000 法郎买它 1 公斤。（他们倒是收支票的。）

这种看来像是脱离现实的高价，之所以年年都有人愿意付，也年年都会上涨，其中有数点理由。第一点，也是最主要的一点，就是这世间闻起来、尝起来能如新鲜松露者，唯新鲜松露耳。只要小小一块，连胡桃大小都不必，就可以叫整盘菜色的滋味幡然一变。

它那股香气曾被形容为“人间所无，有点难以置信，殆凡气味绝佳者概如是也。”那气味渗透力之强也十分惊人，可以力透层层纸张，甚至塑胶袋。只需要轻嗅一下就够了，若是吸得浓一点就过头了，会叫你食欲全无的，因为那气味好浓又好臭。但是，若是使用得宜，松露是无上的美味，实在不负布里亚—萨瓦兰（Brillat - Savarin）的形容：“实乃王公贵族暨地下夫人之珍馐也。”（这位 19 世纪美食家的意思，可能是指松露据传有促进性欲的功效，但尚待科学证明。）

如今，有这么多精密的人工栽培技术任凭我们使用，你想必会以为这松露应该可以视需求而栽种，和别的珍馐一样大量采收，卖的时候也可以一下砍掉价格上好几个零。

天晓得，这法国佬就正在拚命试啊。你在瓦库鲁斯（Vaucluse）田间，一定会常常看见有个乐观的人，种了橡木干准备培养松露，还插了个“非请勿近”的牌子。但是，松露之繁殖似乎是随兴之所至，只有老天爷知道是怎么回事——也因此益增其珍贵及身价——人类插手松露繁殖一事，至今尚未

有多少成果。所以在得出结果之前，你若不想靠花大钱来一亲新鲜松露芳泽的话，就只有一条途径可行，而且还是条老路。

走这条路要会拿捏时间、要有知识、要有耐心，还要有一只肥猪或是受过训练的猎犬。松露长在地表下面几吋、靠近橡树或蕉树树根的地方。在生长季时，也就是由 11 月至次年 3 月之间，可用鼻子找出它们生长的处所——只要你准备的配备够灵敏的话。这松露侦探最高明的，是猪，因为猪天生喜欢松露的味道，在这上面，它的嗅觉就比狗要高明。唉，只不过这猪一发现松露，可不甘只是摇摇尾巴指示方向而已；它还要把它一口吃掉。而且，只要有人曾在猪正摩拳擦掌准备大饱口福之际，想要和猪讲讲道理，它就一定会告诉你，它老兄可不容易转移注意力。它那体积，也不是你一手要抢救松露，一手要和它格斗对付得了的。它可是有 120 磅以上的体重呢，而且全身紧绷着猪头猪脑的坚定意志。它绝不会退后半步的，你尽管试吧！有鉴于此一先天设计上的根本缺点，因此，体重较轻、比较好管教的狗愈来愈受欢迎，也就不足为奇了。

狗跟猪不一样，狗没有寻找松露的天性；它们得经过训练才会做这工作。因此，你开始时得找一样狗喜欢的东西——像是一片当地人腌的粗香肠——拿来搓一搓松露，或是蘸上松露汁，让狗开始把松露的气味和山珍海味联系在一起。这样一步一步来，或是一蹦一跳的来——这要看你是不是运气不错，养了一头特别机伶的狗——你的狗就会逐渐和你一样对松露迷恋成痴；几个礼拜或几个月以后，就可以进行田野工作了。只要你的训练很彻底，而且狗的性情也十分适合这差事，你也知道该往哪儿去找，你就会发现你有一只松露狗，能指点你宝藏的所在了。就在它急着要开挖之时，你可以多用一些香肠把它诱开，然后非常、非常小心的挖出你期盼中的一团黑金（当地人是这么叫的，因为松露的内部色泽之黑，是你毕生仅见最深、最浓者。黑橄榄往松露旁边一摆，也会泛白了）。

还有第三个法子，可供不巧既没猪又没狗的人使用。这同样得先知道该往哪儿去找，但这时，另外还得等天气的条件适合才可以。你若找到一棵有那么些样子的橡树，便要趁太阳正好照在这棵树的树根上时，赶快小心走近这棵树，用一根棍子轻戳树根周围的泥土。假如有苍蝇受惊从树根部分笔直朝上飞起，记下地点，然后开始挖。苍蝇天生最爱把卵下在松露上面（无疑也因此松露身上，添加了另一层难以形容的气味），所以，你很可能打扰到其中的一位了。瓦库鲁斯的农人喜欢这方法，因为带了根棍子到处晃荡，总比带着猪比较不惹人注意，秘密也就比较容易保留下来。松露探子和优秀的记者一样，都会保护他们的货源。

你想必也看得出来，干这一行是劳力密集、无法预测，而且相当黑暗的工作。而最黑暗的部分，莫过于销售及流通这一部分了。诚然，松露这一行至今尚未出过几年前波尔多酒那类煞风景的弊案；但是，就算这样，仍然有传闻指业界的交易，并非每一笔都是完全诚实不欺的。有意购买松露的人，若是居然鲁钝到向松露贩子提这类不怀好意的谣言，对方可能报以善良无辜的表情，耸一耸肩，表示不相信人性会堕落至此。也因此，我下面报导的这些松露弊案传闻，并无真凭实据可以证实。

这第一件，就算真的发生过，也实在没有办法可以证明。任何可以吃的东西，都有某些地方出产的是公认最好的。如尼昂（Nyons）的橄榄最好，第戎（Dijon）的芥末最好，卡伐扬（Cavaillon）的香瓜最好，诺曼第

(Normandy)的奶油最好，诸如此类。

至于松露，则率皆公认是以法国西南部的佩里戈(Perigord)地区最佳。这自然也要花掉你比较多的钱。但是，你怎么知道你在卡霍(Cahors)买的松露，不会是在几百公里之外的瓦库鲁斯挖出来的？除非你认识供货的人，也相信他，否则你永远没办法确定。

生于外地但是以“归化入籍”的方式在佩里戈出售的松露，有人估计高达市场的50%。

接下来，松露另有一异象，便是松露由出土到送上磅秤期间，莫名其妙体重都会增加。

可能是像礼盒一样包了一层又一层的泥巴吧。另也可能就纯是有别的比较重的物质，不知怎么悄悄躲进松露里面去了——根本看不出来，直到切到一半，你的刀子切出了一根金属棒，这才真相大白。

听了这样的故事，你可能会决定把采购新鲜松露的事情交给专家，自己则采用比较安全的作法，只买罐装的松露。这样会牺牲掉一些风味，但是尝起来还是很棒，价钱当然也还是很贵。只是，它们可未必还是法国产的。有传言透露，有些法国出品、挂着法文标签的罐头，里面的松露其实是意大利或西班牙的。若是所言不虚，那这必定是欧洲共同市场的国家之间，最赚钱但也最隐密的合作行为了。

然而，尽管阴谋诡计的耳语不断，价格也一年比一年不讲道理；但是，法国佬还是继续由他们的鼻子牵着走，继续挖他们的荷包，有时还带着一份慷慨、一份乐在庖厨的精神，值得提笔一记呢。

这里就有个例子。

这地方我最喜欢的一家馆子，到目前为止尚未蒙《米其林旅游指南》的探马垂青，所以还没被惯坏；这可能是因为这家馆子同时也兼作村内酒吧，以及滚球俱乐部会址所在。加上家具装潢不够看或不够铺张吧。馆子内，老人家在前面玩牌，食客在后面进餐，所吃的菜色依我的经验，至少达一颗星的水准。价格算是很公道。老板掌厨；夫人，即老板的太太，负责招呼客人点菜；其他家人则在各桌客人及后面厨房间忙进忙出。这是家轻松自在的社区型饭馆，看得出来有意思要跳上餐饮界的旋转木马玩上一玩，好将天才厨子拱成活招牌，也将舒适宜人的小馆子变成申报公帐的圣殿。

这掌厨的是个一见生鲜松露便掏腰包的冤大头。他有自己固定的货源，付钱也和每人一样要用现金，也没有收据可拿。这对他可是一笔相当可观而且可以依法申报的营业成本，现在却无法从他的利润中扣除，因为没有白纸黑字可以当作支出的佐证。另外，他也不肯把价格拉得高一点，以免得罪老主顾——即使碟子内多的是松露也罢。(冬天时，普罗旺斯馆子的主顾都是本地人，而且不随便出手；那些小钱通常不到复活节不会结清。)

我有次在12月一个大冷天晚上，上那儿去吃饭。看到餐桌上有个铜锅，里面装的松露要值好几千法郎。菜单上有大厨拿手的鲜松露煎蛋卷。这老板娘绞尽脑汁，要为材料的成本和菜单上的价格差距这么大，想出一番大道理来。我问她，她先生为什么要这样。

她一耸肩——肩膀和眉毛上扬，嘴角下撇。“这样大家都高兴啊，”她这么说。我点了煎蛋卷。真是连“人间难得一尝”都未足以形容。

爱好白松露的人士请注意，由于最好的白松露产于皮德蒙(Piedmont)，也由于皮德蒙的地理位置不该落在意大利，再由于法国佬从头到脚到脚下那

块地都沙文得不得了，因此，白松露在这里不像它黑色的同胞那么为人看得起。

第九章 完美的第二个家

我以前在世界各地都见过他；我羡慕他。在日内瓦，在拿索（Nassau），在尼斯（Nice），在伊微沙（Ibiza），都看得见他的人影；尽管都只是匆匆一瞥，通常还隔了一段距离，但是每次都认得出来。我从来无缘和他相识，我们两人的路途只在机场交会。但是，我可以隔着 50 码，在数百位旅客当中，一眼认出他来。我们这些人都在死拉活拖，和一大堆笨重的度假配备奋战——滑雪靴、网球拍、钓鱼竿、潜水工具，塞得鼓鼓的手提袋——一边等着取回刚才饱受折腾、支离破碎的旅行箱。偏只看见他这人，悠哉游哉晃过海关，全身上下的负担最多不过是一本杂志、两三本书罢了，此外无他。他不需要其他东西。他的东西全都在他的滑雪小屋或是滨海雅筑里，静候他大驾光临。这位仁兄，就是那有第二个家的人。

在理论上，第二个家是有其道理的。随时可以使用。位居这世界某一人人向往的地方，该地的房地产价格一定年年平稳上扬。不论是躺在艳阳底下，或是沿着雪道俯冲而下，你都可以告诉自己，你做的是精明的投资。安坐在你的产业里，你甚至可以振振有辞地说，就是因为这房地产一路升值，你才可以免费度假。另外还有附带的好处：你知道你可以接到通知时随时拿起护照走人；你觉得你到那地方，并不是个事事看得目瞪口呆的观光客，而像个荣誉市民；跟人提到你在安地卡（Antigua）或是瓦迪西耶（Val d'Isère）的“寒舍”，“有身分、有地位”这种不应该但是私心窃喜的感觉便油然而生。天下苍生皆须忍受 21 天套装旅游，你才不呢！你可是与众不同的，你在国外有一栋房子的前门钥匙。

这是我以前的想法，后来，我开始有机会认识一些有第二个家的人，我便要他们告诉我这滋味有多棒。如此这般，我把自己变成神游式的屋主，一下在牙买加的安东尼奥港有栋房子，一下在吉士达德（Gstaad）有户公寓，一下在巴黎有间工作室，一下在托斯卡尼（Tuscany）有处农舍，在西岛（Key West）有艘游艇。由这些各形各色的业主那边搜集而来的智慧和经验，为我省下了一大笔钱，也叫我就此断念。我不要第二个家了。我没那精神。

首先，就说些小事吧，像是书籍、音乐、衣服之类。这些要放在哪里呢？——家里？还是在离家很远的那个家里？还是你每一样都要准备两份？若不如此，一条永恒不变的定律就会插进来作怪了，你会发现你好想读的书，你好想听的唱片，还有你好爱穿的那些旧丝衬衫——全部在好几千哩之外。这还算是小问题呢，只要有钱，外加条顿人细密组织的天赋，没有事情是摆不平的。但这只是开头而已。

假设你希望你随时可以逃到第二个家去逍遥几天，那你不会把房子租出去。因此，房子可就会一空就空上好几个礼拜或好几个月，以致你去的头几天，一定全花在购买民生所需、修理屋子内外等杂务上，等大致把地方弄舒服了，你也得离开了。这样还算你走运呢，更惨的情况都有。

我那几位在托斯卡尼有座农舍的朋友，有一年到那里过圣诞节，想要享受一下田园生活，却发现通到屋前的车道被封死了。那里的一位农夫，认为这车道有一小部分穿过的是他的地，因此用铁链和水泥把路封死了。走过烂泥地到房子有300码之遥，信箱里还有法院传票等着他们；他们被那位农夫一状靠进法院了。

在巴黎有间工作室的那位，有一次在春暖花开的时候，偕同他的梦中佳人到巴黎一个礼拜，一进门一时惊恐万分，以为浴室里死了个人。比这还惨！是水管破了，楼上住户的脏东西全流到他们地板上，到处都是，累积了好几个礼拜。此后，他一回味起春日巴黎的旧日甜美时光，就一定也会想起修水管的事。

再到牙买加，我们那位安东尼奥港的仁兄则发现，他的房子可不是像他想的那样空无一人。有一家子野老鼠——相当大的一家呢！从那声音可以知道——搬进来了，据地为巢。野老鼠并不是挑三拣四的食客，若没人干涉的话，会乐意尝试各色新鲜口味。所以，这一家子菜单上的菜色，包括藤家具、肥皂、蜡烛、地毯，以及半张床垫。

想当然啦，你大可以说，这些意外全部可以雇人看房子来避开啊；找个你信得过的人，把你的第二个家当成他自己的家来照顾。是喔，他可能会爱这房子爱到离不开的地步，最后弄了一辆卡车，把房子内所有的东西，全部搬到他可以就近照管的地方；我的朋友在西班牙就出了这个状况，不过，大部分人看房子不会看到这个地步。我听说他们一般只是蛮乐意每天顺道拐进去，光顾一下留下来的酒之类的东西，兼打打长途电话。

我并非生性悲观的人，但在听多了这类故事之后，我发现我对购置第二个家，本来有高昂的兴致的，现在已经化为庆幸了；庆幸我的麻烦里，还好没有野老鼠和手脚不干不净的看门人。不过，我还是相当醉心在外地有个地方，每年可以过去住住。你只能逆来顺受的套餐式旅游，非我所好。轮用度假别墅，亦然。我也从来不喜欢把自己硬塞到朋友家里去度长假（“鱼和客人3天就开始发臭”，这句丹麦谚语说得真是言简意赅）。

吾之所好，就是要有第二个家的好处——一处既熟悉又不同的所在——但没有当屋主会碰上的恐怖事件，也没有临时所有人必须负担的杂务。而我想我找到了解决的办法，只不过可能还需要一两年才能确定是否可行。于此期间，自是继续进行调查研究和实地测试。

这想法很简单，做起来是这样子的：一手拿着世界地图，一手拿着你爱去的休闲地点名单，看看有哪一处地点具有你要的基本设施——网球场、风浪板、漂亮妞儿，什么都可以，只要能抓住你往后几年的兴趣就好。下一个必要条件就是物质享受了，现今文明的触角既然都分布得这么广、这么远了，找到这些不会像你想象的那样困难。不论你心目中的度假天堂是到澳洲滑雪，或是在苏格兰高地钓鲑鱼，你放心，一定有人先你一步，在那里开了一家豪华旅馆。你就尽管去住吧。

你第一次去的时候，请用有意投资的眼光，而不要用短暂过客的眼光，好好看看那地方。假如你看到的你都喜欢，也觉得仍然会继续喜欢下去，那么，去向经理自我介绍一番，告诉他你有意做他最忠实的固定顾客。请他带你参观一下旅馆内最好的房间和套房。挑一间出来，请他依往后三到五年保证预订的条件开个价钱。他会不会和你做这笔生意，并不一定，但对于你这种身价的人，这算得了什么呢？因为你这样做的好处，比几块钱的折扣要重

要得多了。你这好处，就是特殊待遇。

首先，他们会认得你；这就和每年进出这旅馆的其他大批旅客不同了。你若给小费再给得又快又好，他们不仅认得你，还会深深爱上你。你的套房会随时都准备得好好的等你进住，你的小小怪癖也一律有求必应，你的信件会收得好好的，酒保会很清楚你喜欢喝什么，你在游泳池还有餐厅里的老位子，也一定会为你保留——也就是说，你会被他们宠坏的。你只有一点小小的不便要处理，那就是你的度假装备。你来来去去都要大包小包带着滑雪履、鱼叉、爬山靴子之类的东西，又累、又没有必要。这些东西若能放在旅馆里，岂不省事多了？另外，你住在那里时，何不挑些衣服一并留在那里？你新交上的朋友，就是那位经理，应该会很高兴为你这么一位固定的贵客，略尽绵薄之力；这样，你拖着行李到处跑的日子也就此结束。你旅行时一定是一身轻便，就像我以前羡慕的那个人一样。

只要这些都安排妥当，你就找到你完美的第二个家了。这里又熟悉，又舒服到极点。

你根本不必去碰任何一件讨厌死的俗务琐事，像得铺床、买办杂货之类。你也可以不受可怕的意外侵扰。朋友大可来盘桓一阵子，一点也不会打扰到你（只要你偶尔在你的套房内招待他们一下，他们是不会在乎住得比你稍差一点的）。你的假期就会是假期该有的样子——也就是说，比现实生活要好很多的生活。

有个员工 150 人的第二个家，能把一个朴实无华的人生活中的一切小事打点得妥妥贴贴的家，得花多少钱，会有极大的差距，端看你一年去几次，以及由你的老窝到那里的距离来决定。这花费不是贵，就是很贵，而且一天绝不会少于 300 美元；不过，这花费无疑抵得过一般的旅行。但这无关紧要。真正的问题是，用这种痛快的方式到处散财，而不是买下一处真正属于你的地方，是不是说得过去。于此，我只能提出我自己的经验和结论供作参考。

我住在法国南部，每年要去几次伦敦或巴黎。我一度想要在伦敦买一户公寓——绝不是富丽堂皇那一类的，而是一处朴素的地方，可以让我放些西装，一年安枕睡个两三个礼拜就好的。但是，在和房地产经纪人谈过一个早上以后，我放弃，因为在伦敦中区的良好地段置户小公寓，你一出手就得先花掉 22 万美元左右。紧接着还有每年要缴的房屋税、维修费、家庭杂用等等，全部加起来，可能是一年 9000 美元。

用 9000 美元，我可以在我最喜欢的旅馆康诺（Connaught），一年住上两三个礼拜。

我可以每晚睡觉前，把鞋子留在门外让别人替我擦鞋。我可以在伦敦最好的旅馆餐厅里吃饭，我身边可以有客房服务人员、吧台酒保、柜台服务人员不停穿梭服务，而我的裁缝师傅就在对街。我若要把买公寓的钱——22 万美元——花在旅行上，我可以在未来 25 年内，年年都住康诺。若运气还算不错的话，我甚至可以在吃过一顿特好的晚餐，知道我的尸骸会处理得很慎重、很有格调之后，了无遗憾在那里寿终正寝。那里的服务真是无与伦比。

第十章 地道的雪茄

吸烟在现在世人心目中，是一桩很可恨的反社会恶习，若有人敢说一句香烟的好话，搞不好会被别人用一本最新的卫生署医学报告，卷起来兜头一阵痛打。香烟已经被打成大坏蛋了。而香烟那长一点、胖一点、深褐色的亲戚，多少也因近墨者黑而遭池鱼之殃；这真不公平。抽雪茄和抽香烟完全不同；雪茄的烟是不吸进去的，因此，人体受到的影响和抽烟不一样，所吸入的尼古丁和其他物质也少得多多。但那享受，对一个深谙雪茄享用之道的人而言，可是大得多多。这差别就跟你是在办公室里啃三明治，抑或是在庐贴西（Lut6ce）吃午餐一样。

当然呷，这得是地道的雪茄才行。我们这里指的不是用再生纸卷成的土色管状物品，还包着糖衣、套着塑胶吸嘴呢。这些东西可能也冠上了雪茄的名称，但和真正的雪茄几乎一无似处，我们就把它们留在糖果店的货架上，让它们在那里规规矩矩地隐姓埋名吧；那才是它们本份该待的地方。

好的雪茄，产地在全球有好几处。例如巴西、墨西哥、牙买加、荷兰等地方，全都生产一些相当好的精品；其长度和劲道各有差别，像荷兰的辛美朋尼（Schimmelpennicks）就很袖珍，牙买加的马卡努道（Macanudos）体积就比较有看头。这些雪茄无疑都很名贵，制作也很精良，但是，全世界最好的雪茄产自何地，大家则几乎没有异议，一致直指古巴——即“普饶”（Puro）的家乡。作家伍尔夫（Bernard Wolfe）曾形容这整座海岛本身便是一具天然的保湿烟罐；地球上再也没有别的地方，其泥土、阳光、风和水的组合，能像这里这般特殊而且精当，于栽种烟草是再适合也不过了。这也就是为什么地球上再也没有其他地方，生产的雪茄不论看起来、摸起来、闻起来、尝起来，能像地道的哈瓦那雪茄一样没得挑剔。只可惜，甘迪迪时代留下来的遗泽，也就是对古巴的贸易禁令，使哈瓦那雪茄很难在美国弄到手——你得离国他去，才能合法买到这种雪茄；不过，跑这一途旅馆是值得的。

即使还没把这雪茄抓在手里，也都有一些小小的乐趣可以先享受一下；这从盒子开始——这是个装饰华丽但功能不失的盒子，乃塑胶发明前的遗迹。道地的雪茄盒子须是杉木所做，才能让烟草透气，继续闷熟。封条看起来像是高面额的钞票（这是各国政府核发的输出许可证），上面通常还满布巴洛克式图画，叫人想起醇酒和美人的香闺：涡卷花纹，镶金浮雕，晕光照片里画着露出大片胸脯的淑女和一脸络腮胡的绅士，花式印刷——其实就是19世纪通俗画家笔下的东西，一应俱全。

待你打开盒子，鼻子就会饱享一阵隽永的香味，其葱郁值得你流连片刻，静静欣赏一番，然后再进行下一步的动作。这香味特具阳刚气息，大家知道男士都爱在衣橱里排一些杉木针叶，隔开一排排胖嘟嘟的雪茄（我们当中可能没有一个人会愿意闻起来活像个花冠雪茄（Cororona）般到处走，可是天知道，还有更难闻的呢！只要有谁在走过布鲁明黛尔百货公司的化妆品部门，曾经遇上埋伏被喷了一身香水，都可以，作证）。

接下来就是雪茄了，一根根活似投资经理人在大开杀戒之后，腰缠万贯、脑满肠肥的样子。这只是个开端，接下来还有至少45分钟不慌不忙地享受呢，抽雪茄绝对不能急，也不能一边抽，一边分心在电话上谈生意。你愈是专心在雪茄身上，雪茄能给你的快乐就愈多；所以，你若没办法空出一小时安安静静抽雪茄，那就留待稍后再说吧！为了老天爷这一小型的得意杰作，好整以暇地进行准备和吞云吐雾这全套仪式，所需投资的时间都是值得的。

内行的烟枪在开动前，一定会检查一下他的雪茄。这可不是装模作样；好的雪茄都是手工制成的，而人手是会出差错的；有些雪茄也可能贮存的环境不对，而这可是很要命的。正当盛年的雪茄，夹在食指和拇指间转动，会觉得十分结实，捏一捏也觉得带有些微的弹性。松松脆脆的雪茄味道不好，该留给分辨能力比较差的人享用，像是政客。

这雪茄你若看来满意，闻来满意，摸起来也满意，那下一步便是在雪茄头的外卷烟叶上开个切口，好让烟气得以穿透。动这外科手术的技巧，因烟枪其人而异。如蓝波，若他竟然也会做出吸古巴雪茄这等最不美国的行为，那他可能就是一口咬掉雪茄屁股。

比较秀气的人呢，会用雪茄刀，甚至尖尖的指甲，划开个小切口。切口一定要整齐，也不可太深；你若是用刀片或是牙签戳雪茄的头，便会弄出一个大洞，吸出来的烟可是又烫又苦。

在点烟之前的最后一步，其实是可有可无的。你是要撕掉那一圈带子呢——就是雪茄头下面那一卷袖珍图画——还是放着不动？这圈带子刚发明的时候（这份殊荣常归之于巴克（Gustave Bock）这位荷兰人），有其实用的目的，就是要防止雪茄点燃之后外卷烟叶散落开来。如今，上胶的方法比较可靠之后，这一层外卷烟叶散掉的风险便很小了，所以，问题便在于美观与否。你是喜欢你的雪茄有些装饰品呢？还是一丝不挂？其实两种都不错，只有喜欢卖弄的人，才会在这上面小题大作。

好啦，你转也转过来了，捏也捏过了，闻也闻过了，切也切过了，现在就等着要点烟了。在这上面，还是一样，得用点技巧，也得遵守一些大自然的规律。而最重要的一条规则，就是绝对不要用打火机，除非你喜欢汽油味。同样不可情不自禁就弯腰趴在桌上，一边就着蜡烛点烟，一边盯着心上人露肩低胸的衣领猛瞧。石蜡和烟草是水火不容的。

请用火柴。雪茄叼在嘴里之后，将点燃的火花移近雪茄的尾端（保持约1/3时的距离），绕一圈，让雪茄均匀由边缘点燃再延烧至中央。

现在你可以往后一靠，好好喷出第一口氤氲的烟雾了。雪茄的烟有浓厚够郁的质感，所以，并不一定要吸进去：只消将烟含在嘴里几秒钟，再轻轻仰头朝上一吐，便足够矣。

待你看着空中缭绕的烟雾，浓厚一团，泛着灰蓝色，带着香气，你多半会幻想你正在抽的这根雪茄，是由一位古巴少女在她修长的褐色大腿上摩莎卷成的。（我不太相信这种撩人的作法还流传于现在的雪茄工厂当中，但是，男人大可以作作梦啊！）

“抽雪茄的人”，依埃林（Marc Alyn）写来，“是个冷静的人，从容不迫、知所进退。”你绝对不会看见有老资格的雪茄烟枪，会焦躁不安、猛喷烟圈的。他一定是专心沉浸在当下那一刻的喜乐里面——只是这专心是很轻松的，甚至是恍恍出神的。好雪茄带来的这种安逸悠闲的心情，可能便是雪茄最大魅力之所在。雪茄甚至还有社交上的用处，因为在这种轻度飘飘欲仙的氛围当中，火爆的争论几乎无从出现。除了笨蛋之外，没有人会把25英镑一根的哈瓦那雪茄，平白拿来四处比划强调重点，或是盛怒之下一把捏熄的。

虽然好的雪茄有镇定情绪的功用，但绝不会扼杀聊天的兴致。事实正好相反，因为雪茄可以造就出一批心甘情愿也心悦诚服的听众。（要不然，你想在正式晚宴要结束时，干嘛要发雪茄给大家呢？很清楚啊，要听众慈悲一点，不要管那演讲有多臭、多长。）抽雪茄的时候，听到的故事会比平常

好笑，观察到的心得会比平常深刻，一时的静默也没那么尴尬，干邑白兰地喝起来也比较顺滑，生活整个都会比较美好。花一个小时和一根好雪茄、一两位好友为伍，可以暂时摆脱生活里无谓的纷扰。

当然，佩戴雪茄有“宜”与“不宜”等事项要注意，对雪茄很认真的人，最好要遵守下述规则：

·大家想必都见过五短身材加上小头小脸的人，刁了根大了好几号的雪茄，努力要硬充出一派悠然自得的样子，却是画虎不成反类犬。所以，请就你的脸型选择雪茄，小的有细长型的（约四时半长），大的有特大花冠型的（约八、九时长）。普通的花冠雪茄长五又四分之一时，对于脸型大小普通的人，大概都是最理想的选择。

·不要一直把雪茄叼在嘴里。讲话会不方便，尾端也会湿掉。

·不必花钱在雪茄烟嘴上。用烟嘴抽哈瓦那雪茄是件很扫兴的事，颇像用保丽龙杯喝上等的波尔多红葡萄酒。

·虽然据说英王爱德华七世曾经说过，雪茄应该是要叉在一根长矛上面，点燃之后在空中挥舞，但你最好不要有什么威武的大动作。因为你可能会提早摔掉烟灰，而为同伴带来回禄之灾。

雪茄之乐的花费何如，显然就看你多久来一次，态度又有多认真了。你若只是要偶一为之享受一下，那就最好到一家有信誉的商家，一次买它一根。你若预计一年只不过吸掉六根，那一次买上一盒就不怎么聪明了，因为干燥的空气或是空调，都会糟蹋掉剩下的雪茄。若是这样，你一年的花费不太可能超过 100 英镑。不过，有抽雪茄习惯的人，一个礼拜之内就可以花掉这么多；若再是个大雪茄迷，就得再加上供奉雪茄的安养费用了。好的雪茄和好酒一样，都需要小心侍候。

雪茄最喜欢的气候必须温暖——温度介于华氏六十五度至七十五度之间——湿度是 75 度。我们当中没几个人住的环境，可以始终维持这样的条件；因此，雪茄必须存放在人工调节的保湿器里面。不错，是有些保湿器很简单，也不贵，塞在起居室的角落里便能善尽职守。可是，不管多久，一定会有传言传到你耳朵里，说雪茄也有乌托邦，不仅该有的条件一应俱全，而且还十全十美。不消说，把你的雪茄供养在这样一个地方，其不便之处以及额外的开销，必定大增雪茄之魅力。也因此，你不由自主就会到一家顶尖的雪茄专卖店，例如纽约的登喜来（Dunhill），在他们的保湿贮藏室里订一个位子。

这样一来，不只是你个人的存货可以收藏在古巴境外所能找到的最好环境里，你本人也可以由它获得无上的满足；隔壁办公室的那个臭屁小子，要跟你吹他新买的保时捷时，你就可以这样脱身：“对不起，”你说，“我得去看看我的雪茄怎样了。”

第十一章 高级衬衫

在《大亨小传》（The Great Gatsby）里，主人翁盖茨比的衣橱内有许多衬衫。

“像砖头一样 12 个一落叠起来……纯亚麻的，厚蚕丝的，细法兰绒

的，……条纹的，涡卷纹的；苏格兰呢则有珊瑚红的，苹果绿的，浅紫的，淡橘的，都有印度蓝的姓名花押。”

盖茨比显然是个爱物成痴的人。虽然有人对他酷爱珊瑚红、淡橘色还有涡卷纹的病好，可能无法苟同——尤其是那涡卷纹——但是你倒无由否认，衣橱里成叠、成叠的衬衫，看在眼里确实是一大快慰。没有男人会嫌衬衫太多的。我就不能。所以，我是踏着轻飘飘的脚步，握着哆哆嗦嗦的钱包，跑去拜访夏维（Charvet）这家店的。这是巴黎最有名的衬衫店，我要去亲自发掘这家老店迭经大战、经济大萧条，以及诡谲多变的时尚洗礼，依然能屹立 151 年于不坠的道理。

可别以为你找到的就只是一家店。夏维的店面位于梵登广场（Place Vendôme）28 号，可是包下了巴黎最尊贵的大厦中的好几层楼呢！屋顶挑得很高，却未见他们费力气去用商品把店内塞得满坑满谷的。衬衫和领带的展示柜，稀稀落落散置在底楼各处，像一个个小岛，你游走其间有很多空荡的地方，可以挥舞你的银头手杖。

有人在角落里整理一排领带，看见我，赶快摆弄就绪，走过来看有何效劳之处。

我打量一下他的衬衫。他打量一下我的衬衫。（做高级订做服的人，就是这么好玩。禁不住就是要给你穿的衣服偷偷打一下分数。这是直觉动作。拜托我的领带最好是直的。）他对我一笑，俯首听我对他说，我要买几件衬衫。他带我到一具小型电梯旁，两人共乘电梯上楼。他自己报上名来，叫作约瑟夫，接着把我的名字记在小本子上。

我们走出电梯，置身于一大片衬衫当中，那声势足以叫盖茨比那小伙子晕头转向，不知如何取舍。约瑟夫伸手横扫一下，指向这些衬衫，问我想要何种款式。这些都是现成的衬衫——品质完善无暇，想当然耳（这几个字是用法文说的）。还是……他顿了一下，这时我马上接口，我想要量身订做的衬衫。

啊，这样的话，约瑟夫说，我可以有两种选择。第一种是全量式的，也就是整件衬衫完全依照你个人专属的版型裁制。但这有一个缺点：你十天后再回店里来试穿一下，这对夏维的主顾并不一定人人方便。我虽然很想待在巴黎杀他个十天的时间，但我第二天一早就得走了。约瑟夫不慌不忙。没问题。我还有另一个选择，而这选择，依他的说法，看来是十分理想的作法，可供任何人坐拥订制衬衫的好处，兼又扣掉耽搁十天的坏处。这方法叫作半量法，作法是这样的。

你试穿几件衬衫，找出最合身的一件衣身尺寸——即肩宽、胸围、腰围、身长全都合身。你衬衫的衣身部分，便依这件衬衫的版型来裁制。其他的部分则是量身裁制完完全全遵照你的要求来做，三个礼拜后，衬衫就会寄到你的手中。好个折衷妙法。

他领我到更衣间，交给我 6 件衬衫试穿一番。待我穿到一件衣身穿来十分舒适、在经验老到的约瑟夫看来也很顺眼时，他就打电话给打版师——这是位衣冠楚楚的绅士，穿了件精致、考究的衬衫，脖子上挂了一卷软尺。

那卷软尺接着移驾到了我脖子上。然后，他开始量我的肩膀到手肘、手肘到手腕，以及手腕二圈的长度，左手腕的袖口略加一些宽度，好容纳我的手表。约瑟夫把这些尺寸全记在他的小簿子上。

他们再领我搭电梯下楼，到布料间去；盖茨比到了这里，准会高兴到

气绝倒地。有丝质的、亚麻的、府绸的、牛津布的，有素色的、细格的、粗格的，还有各种你想得出来的条纹，从你几乎看不出来，到你几乎无法忍受，无奇不有——一匹匹的布料，一堆堆有一个人高，占去的面积直追富豪人家的撞球间。我有生以来从没见过这么多衬衫料子，我问打版师这里到底有多少种布料。好几千种，他说，没人数过，要数要花上一个礼拜。

要我在这中间挑一样出来，想必也差不多要这么久，还好我事先已经列出一张颜色和质料的小清单，把几千种可能的选择，缩减为几十种。即使是这样，他们还是希望我花一些时间多走走，看看这一堆一堆阵容壮观的布料。有些衬衫店会请你就座，给你几本样布本子，但我始终觉得这不是选衬衫料子的好方法。4 吋见方的一块布料，没办法让你判定成品会是什么样子。但是，在夏维店中有一匹匹的布料——外加约瑟夫一秉耐心略加协助——你便可以实地看看布料拉开是什么样子，你要的颜色展开如前胸大小时，你是不是还喜欢。

约过了 1 个小时，我选定一种海岛棉，这种布料有丝的质感，但没有任何洗涤上的问题。约瑟夫同意我这选择，再把我和我那匹布料送进另外一间小房间，好和我在那里就领口、袖口的样式，反复思量一番。房间的墙上陈列了一排像是分尸过后的脖子、手腕的样品，有小翻领，大翻领，长尖领，短尖领，加硬衬的，没加硬衬的，圆桶形袖口，法式袖口，反折扣袖口——还是一样，各色各样的选择之多，一下子就叫你乐得不知如何取舍，久久无法自拔。

我们选定了之后，约瑟夫并未就此放过我。我在袖口的上方，是不是要缝上臂套扣呢？这样手腕和手臂间的开口处才不会张开，也可以有一种利落、平整的效果。我同意加上这扣子。

我对姓名花押有何意见呢？我说我十分厌恶姓名花押，尤以出现在抽扣时为然，或者是歪七扭八夹缠在一堆日本象形文字里面，那日文的意思还是“非礼勿碰左胸”。约瑟夫闻言点头。他以前有次对一位美国主顾问起花押这事，对方粗声粗气回了一句，“我知道我叫什么。”不做花押。我们还有一件未了的小事待理，这便是有些法国佬形容得又准又狠的“苦差事”——算帐这痛苦的一刻。这自然又得由人领着我搭电梯晖。

我们在等电梯的时候，我注意到墙上挂着一张捧在框里的证书。发证书的年份是 1869 年，由威尔斯王子授与，亲切地表示欣然批准夏维君担任他于巴黎的衬衫大师傅、（王子在他经常往来的大城市中，显然都各有一位衬衫师傅；或许是因为 19 世纪烫洗衣物速度不快，而有以致之吧！）

在夏维，付帐一事是由一位端坐在办公桌后面的先生打理，在他身后的桌旁，则正有一位年轻小姐在把一件件衬衫、围巾、领带折好，用薄绵纸松松包成胖胖的一团，送进夏维的纸盒内乖乖躺着。你可以付现金，也可以开立法国银行的支票，或是刷卡，但不论你用什么方法付帐，你都必须发挥自制力，不可以猛地倒抽一口气。

我的帐单就摆在面前。你最好现在先例抽一大口气，等下才能保持镇定。每一件衬衫要花掉 1900 法郎，也就是近 200 英镑。无疑，我选的海岛棉可比府绸还贵，而一件现成的衬衫只不过 100 英镑而已。但是，人到了夏维却不好好享受一下他们招待的盛情，就太可惜了——那在布料间闲逛上一圈，苦苦思索领子、袖口的问题，搭电梯的惬意自在，还有约瑟夫整个下午差不多全用在专心侍候我一个人。这些，对我而言，便是订做衣服的绝大乐

趣所在。

而且，我自此再也不必为了买东西逛街了；至少不必为了买衬衫而逛街。我有夏维的电话号码。夏维有我的版型和尺寸。我若要说的话，大可人坐在普罗旺斯，不管三七二十一就打电话过去，短短几句话花掉好几千块。过了三个礼拜，就会有邮差蹒跚由我们车道走来，抱着大包小包的夏维盒子。但是，换个角度来看，北上巴黎也不是什么苦差事，那间布料间实在值得作二度研究。

约瑟夫向我道晚安，送我出门。夕阳正缓缓沉落在梵登广场后面，这时我突然了解，夏维有一项独一无二的优点，是其他衬衫店所没有的，而且和衬衫也没有关系、夏维距离丽池（Ritz）的海明威酒吧，只有两分钟的路程。

第十二章 贴心的老式旅馆

我想大概是康拉德·希尔顿（Conrad Hilton）这个人头一个想到，我们旅行在外的时候，若是能够多待在熟悉的环境里，旅行的品质必能大加改善。那地方好远，还有个发音怪里怪气的名字，全都无妨，只要那里早餐有炒蛋，有空调设备，有高效率的卫生设备，还有会讲英语的人，就算讲得怪腔怪调，都好。我们就放心大胆，尽量去巴黎的传统市集里挖宝吧，去威尼托大道（Via Veneto）往上层地段渗透吧。可是，疲劳的旅人，在终日混迹外国人士当中实在不胜其苦之后，所求者，无非加了很多冰块的美酒一杯，简单明了、不需劳驾译员的晚餐菜单一份，干净像样的浴室一间，特大号床铺一张。就跟在家里一样。

而这希尔顿理论，人尽皆知，于全世界是无往而不利。个中原因就只有非常简单的一点：就算你不是时时刻刻都很清楚你人身在何处，你也时时刻刻都很清楚能有何索求。

不会有出人意表的事情发生，是会有些地方色彩隔三差五时偷偷出现——橘子汁变成了芒果汁，女侍穿纱龙而非裙子——但是，你是睡在东京还是在墨西哥市，通常没什么差别。住宿和膳食都有固定的标准，即使是在最奇异的国度，也还是能让你觉得舒适、安心和熟悉。

这想法若到此为止——只把它当作是旅游的众多选择条件之一——那有多好！只可惜，到头来这点子大为风靡，旅馆连锁集团一个接一个采用，只是会以程度不一的地方色彩，当作个性的迷彩装，掩盖掉那一套多国通用的公式罢了。他们先是信誓旦旦，声明他们一定会善加保存他们吞掉的每一座旅馆各自的特色；然后，这些新老板就开始把可以统一的东西全部统一起来，从卫生设备到全馆色系无不统一，弄到你一觉醒来，要确定你所在城市的唯一方法，就是下床后马上去翻电话簿。

这些在旅客变得比较精明，变得比较敢冒险的时候，原该都会无疾而终的；怪只怪约在 20 年前，在旅馆世界里冒出了一类有钱、有势的主顾——一类新兴的游牧民族，在城市世界的地表上，如雨后春笋般到处窜出头来。这人是住客的最高典型，一掷千金面不改色；要客房服务或打电话到里约热

内卢时，想都不想会花掉多少钱；这人是旅馆梦寐以求的最重要、最能赚钱的唯一一种主顾。这人便是事业忙碌、功成名就、腰缠万贯、绕着全球跑的高级主管；现今的旅馆，大部分即是为他们设计的。

由于我们生存的这一时代，人类行为、偏好中的每一方面，全都会喂进电脑这大胃王的肚腹之内，详加分解；因此，这新游牧民族会有何鬼主意、怪脾气，也一定会调查、研究到最细的枝节会。我已是从没见过这份研究报告的结论，可是，谁需要这样一份文件呢？这证据就清清楚楚摆在全球各地的旅馆里嘛！经我自己在美国、澳洲、英国、法国、德国、意大利、瑞士作过一些研究之后，我想我抓得准我们的企业英豪对旅馆有何要求。

首先，他要一处富丽堂皇的门厅，最好是正厅的格局，有一丛丛蔚然蓬勃的植物，错落林立在家具之间。这可不是为了什么美学上的道理，也不是为了让他在经过一整天的野蛮厮杀之后，到这里可以宛如进入林木葱郁、恬静安详的绿洲。才不是呢，这是因为他要拿这门厅作特大办公室使用。厅里大有地方供他用公事包。他可以在无果树下开会、点酒、接电话、作简报，总之就是把这地方当作是华尔街或是麦迪逊大道的临时支部。

他同时也要有几座酒吧：一座供商务使用，照明要够亮，这样他才能看清楚销售数字和契约；另一座供猎艳使用，照明要够暗，这样才能保证在十眼之外，没有看得清楚你是谁（你从来说不准你会碰上谁的）；再一座就是要在他的房间里。

这房间内一定要配备有多种装置、器具、表格，这样才能将他必须亲自出马和旅馆员工打交道的机会降到最低。这时，他不必循老式的方法作口头吩咐，这位高级主管可以用旅馆供应的表格、本子，写下交待事项：如洗衣订单、早餐订单、吧台订单，诸如此类。（有朝一日，这些都会被一套电子指令系统取代，住客只须按键进入早餐主机或是干洗资料库即可；不过，最后的结果还是一样的：摩登，没有人味的效率。）

这想来就是这世界上的浮游商旅人口，在旅程中想要有的东西吧。但我可不要。我住旅馆的时候，我希望能有作客的感觉，而不是像个会议中心里的临时组件。我要享受一下家里享受不到的种种细腻、豪华的照应，而且是唯有一群阵容 200 人的勤奋工作人员，才有可能提供的照应。管他什么流线型、无脸孔的现代风：你只要给我一群彬彬有礼、训练有素、笑脸迎人的人，让我享有备受礼遇的荣宠即可。换个说法，就是在康诺旅馆给我间房间吧。

这可是说来容易做起来难。康诺旅馆，这伦敦客栈业的瑰宝，建于 1897 年；那时，旅馆还比较像宽宅大院的民家，而不像小头小脸的办公大楼。因此缘故，客房的间数有限，其中大部分还终年住着外邦的皇亲国戚。美国社交界一些较不招摇的成员、英国坐拥地产的乡绅，偶尔还有著名的演员。即使还有空房，也不一定是要订就给。不妨先打探一下有谁已经住在旅馆里面了，就跟照会差不多，亦即确认一下你这人和其它客人是否合得来，而你和你是否也合得来。

旅馆的正门口，在卡洛斯广场（Carlos Place）边上，面积不大，但很高雅，衬着鲜花，由一位绅士掌门；这位绅士呢，体积庞大，也很高雅，从头上高顶大礼帽的丝绒料子，到脚上光可鉴人的鞋子，一派考究。他任由我太太自己提她的手提带，至于计程车上的其它物件，从杂志到衣箱，不论大小全都被他们一溜烟给提溜走了，这样，我们进门的时候才不至于七手八

脚狼狈不堪。

这门厅依目前的标准，嫌小了点，不比你曾祖父的书房大，装潢可能也差不多，用黄铜、琉璃、桃花心木作嵌板，地毯、椅子素净的用色，风采随岁月流转而递增，散发出内敛的光华。没有一样东西会扎眼，没有一样东西太明亮。每样东西都泛着温柔蕴藉的幽光——那黄铜，那琉璃，那桃花心木，还有柜台后面那欢迎大队露出来的牙齿，都是这样。

他们询问我们的姓名，从那一刻起，旅馆的全体职员好像个个都认识我们了、消息怎么会传得这么快，还这么隐秘，实在是个谜；但是，从清洁妇到酒保，人人一概直呼我们的名字；这种基本的礼节，我还以为在旅馆界早就随着夜半擦鞋和白色亚麻床单，一并消失于无形了呢。

一位身穿黑色燕尾礼服的年轻人，领我们到我们的房间去，同时保证会尽力去处理伦敦天气的问题。行李和下午茶送来了以后，他们便告退，留我们在房内整理行李；不过我倒是觉得，若是搭电梯上来的这一段路把我们累瘫了，也会有个人很乐意代我们整理行李的。

我们好像回到了以前英格兰乡间别墅的主人还有办法好好打理他们的宅邸时，会布置出来的那种卧房。桌上有鲜花，信笺的质地一如新出厂的纸钞。除了角落里的那架电视机，房里唯一容许机械装置进门的例子，便是床头边的小面板上，有三个按钮：一个是叫清洁妇的，一个是叫女侍的，另一个是叫衣物服务员的。就靠这三个按钮，半夜肚子饿，鞋带断了，外套绉了，突然间想多要个枕头或一颗阿斯匹林，有一双袜子要烫一烫，有顶帽子要烘干、掸一掸，只消按一个钮，就可以于2分钟之内，把我们三人小组中之一位，叫到我们的房门口外。客房服务在以前就是这样吧，我自己猜想，就是在电话发明以前呀。

有帮手随时在旁待命，是件美事，而自吹自擂的文句寻之不得，差不多是件同等的美事——也就是些冗赘的吹捧文字，大部分的旅馆忍不住就是要把这些在房间里面摆得到处都是，促销他们的酒吧、餐厅、电传机。会议设施等等。不错，是有一句话出现在一张纸上，敬告住客一件事情；但这句话对于有公事包情结兼狂热工作道德的人，倒有挫挫锐气、大快人心的作用。这句话是：“公共空间不宜作商务使用。”工作，一如床第之私，以避人耳目为宜。立这规矩的人真是深得我心；而他对服装也有特别坚持的事：“不准穿牛仔裤。”这下，我对他的好感更深了。

我猜这说穿了，就是我是个衣装势利鬼。牛仔裤。运动鞋、滑雪夹克、网球衫、帆船衫、游猎向导的全副装束，还有澳洲人的阔边呢帽，只要场合对、时间对，全都是出色的服装；但在高雅的旅馆里，就显得不修边幅、格格不入，也有点不用大脑了。或许有些人觉得，一副刚从伐木营地逃出来的模样，时髦得紧！我可不。我喜欢穿得至少和跑腿打杂的小厮一样整齐；所以，我在下楼到酒吧之前，可是相当乐意打上数月未曾打过的领带。

正经的酒吧在这年头不好找了。现在，室内设计师、园艺师、音乐家全都可以进场捣乱，妨碍酒吧履行其存在的使命——就是要在亲切融洽的环境里，供应品质纯正、调制优良的酒类饮料。这本是件轻而易举的事情，现在却难得一见。不是照明十分暗淡，害你不用手电筒就找不到你那杯酒；就是钢琴师的手指头像铅一样沉重，还罹患杀手强迫症，非要淹没所有的谈话不可；再要不就是一丛丛羊齿植物、一盆盆棕榈树，老是遮住你，让侍者看不见你；或者是酒名取得莫名其妙，搞得道地纯正的酒都会不好意思。

不管是这样还是那样，现在是愈来愈难找到有哪一间酒吧，不会千方百计要把自己弄成社交大事或舞台布景的。

若有谁想要好好喝上一杯正经的酒，而不必忍受一些无谓的干扰，这威尼斯原版的哈瑞酒吧（Harry's Bar）便是硕果仅存的几家净土之一；康诺是另外一家。康诺的酒吧，其实就是两间相通的房间，布置了桃花心木的小桌子，皮面的矮背安乐椅和长沙发。

除了酒保一人，再也没有别人站在吧台那边。所以，在这里你不必像在别的酒吧一样，看见的常常只是一排人的背景；而可以看一位艺术家实地演出，用酒瓶、酒杯、调酒器，又快、又灵巧地用他 20 年的功力，将这份崇高的工作做得精准又从容。

他是康诺这家旅馆中，几个我想要绑架回家的人当中的一位；但是，将他和他的另一半——也就是那位酒侍——拆开来，可就不对了。这人无疑是我见过的酒侍中，最杰出的一位。他对付起成堆的碟子和满溢的杯子，有杂耍艺人的身手；光是这一点就叫人难忘了，但是，真正使他凌架在二流侍者之上的，是他脑袋后面那第二双眼睛。我另外也怀疑他有心电感应。

他不断在两个房间内来回巡视，一见哪里有干渴，便立即趋而灭之，即使是几近于无形的讯号，也逃不过他的法眼。略抬一下手指头，甚至抽动一下眉毛，就可以再叫来一巡酒了。你不需要再讲一次原先点的是什么，他记得你喝的是什么，也好像知道你多久会喝完，所以，他那巡视路线安排得刚好能在你唤下最后一口酒的时候，走到你扬眉示意的范围之内。

这里的酒，就是酒该有的样子——份量适中，杯子实用，没有花哨的装饰、下酒配的是特制的马铃薯条，都是当天在旅馆厨房现做的。在你周围流转的话语，皆轻抑平和。

没有音乐。没有商务聚会。一派平静，生活美好，这个晚上唯一一个重要问题，就是要决定晚饭吃什么。

有个人打扮活似刚从外交使节团休假来此的样子，从餐厅那边走了过来。他递给我们菜单，还有一份皮面的酒单，厚得像一本短篇小说；然后他悄悄离开，留我们安安静静在诸多法式暨英式正统佳肴当中，挑选我们要点的菜肴。他回来的时候，我的酒单也正读到进入高潮的那一章：陈年的红酒打破了 300 英镑一瓶大关。我回到第一章，点了我们要的酒。

康诺这旅馆内有两家餐厅；有关这两家餐厅一直有些争论，而且还不脱精英意识；那就是这两家餐厅，哪一家才是这世界的中心。旅馆本身自然非常明智，绝不沾惹这类争论；但是，有些人会告诉你，在炭烤厅你才可能看见一些产业界的巨头，还有声名比较好的政界人士，特别是在午餐的时候。在大间的那间餐厅中，和你作伴的则是稀松平常的女公爵、百万富翁，都是些没有国家大事之累，也没有一国产业健康之虑的人。我们自然是选择加入这些没那么正经的顾客群中。

我们离开酒吧时，没有任何人跑来提醒我们，喝的酒是不是该签个帐或是付清；至少不在此时此刻。康诺的住客不必出手管吃喝上面的小帐目。吃喝完毕，你尽管起身就走。没人会在你后面挥着帐单追你。你总会看见它的，就是你住期终了要结清的时候。

在那以前，帐单是人家的事，不是你的事。

不需多久，你就会习惯这种贴心的作法；还有人告诉我们，有位康诺的长期住客，有一天晚上决定到史考特（Scott）那家饭店去吃晚饭；那饭

店就在街那头。他用餐完毕之后，向领班道了晚安，便离开饭店，沿芒特街慢慢踱回旅馆，准备上床睡觉。而一路上在他背后都跟着一个影子，小心地和他保持一段距离，身上还带着一份帐单。帐单交给旅馆，作该做的处理，始终没麻烦到这位客人。

伦敦可能有比康诺时麾的吃饭地方，但是很难想象有哪里比康诺还要舒适了。康诺那里的桌位间隔很宽，布置得美轮美奂，装点有花朵，大大的包厢式座位灯光非常柔和——所有你在贵得不得了餐厅里应该找得到的东西，它一应俱全。但我们没想到，它还有这么一批迷人的服务人员。从总管，到推烤牛肉餐车到桌边给客人检查的小弟，每个人的一举一动，恍若我们是他们等了一辈子才等到可以服务的一对贵客。他们可不只是专业水准一流，他们还很亲切；有许多豪华大饭店可是只顾着豪华，而顾不了亲切的。

而食物呢？在纸上告诉你那里的东西有多好吃，未免不够仁慈。现在有一批大厨——像是莫西曼（Anton Mossiman）、拉德尼斯（Nico Ladenis）、罗赫兄弟（Rouxbrother）——在英国的名气之大，已可媲美波库塞（Bocuse）和三胖子（Troisgros）在法国的名气。康诺的大厨算不上是这一流的知名人物，但是，他的烹饪超凡入圣，我们吃的头两道菜就没得挑剔。

接下来就是暂停一下，进行换第二张桌布的仪式。我太太和我自认为不是世上最通通的吃客；我们朝后靠的时候，桌上不过有几粒面包屑罢了。但他们将这些全都捡起来，然后重新铺上一张干净的纯白桌布，杯子、瓶罐和盘碟，也都以轻巧到极点的动作换新；这样这一餐的最后部分，才能在纤尘不染、平整光滑的桌面上用完。这是件小事，非属必要，但是非常窝心，正是康诺之所以有别于一般旅馆的不凡之处。

我们用过乳酪、甜点和咖啡。这时，有个人在某个地方准备好了我们的帐单，以防万一我们要埋单；但是，我们运用顾客的特权，看也不看，留待结算日再说。

上楼到了我们的房间，床铺两边已经铺好了两块亚麻踏垫。上面绣了两句话，第一句话是你在上床时才看得出来的：“晚安”。第二句话则要从反方向看，是“早安”。我把鞋留在门外，然后两人睡了个富豪觉。

第二天早晨，我的鞋简直像一夜之间整个翻新一般，亮得比泡在水里的伦敦太阳还要灿烂得多。我若有机会还要再绑架一个人。擦鞋在伦敦已是一门垂死艺术，看看大部分伦敦人的脚就可以证明这一点；在我住的法国那一带，则根本荡然无存。我若有办法诱拐康诺的擦鞋师傅跟我走，我会奉他如王公贵族的。

由于研究心切，倒不是饥肠辘辘，我们仔细读了一下早餐的菜单。这是维多利亚式的丰盛大餐，属于英国人过去在一早用来养精蓄锐的补品，这样，才有办法进行一上午猎狐狸或建立帝国的艰苦工作。菜单里有麦片粥，有薰鱼干，有腰子，有好几种的香肠，有粗粒、带苦味的果酱，还有直追面包坊规模的各式面包。我们点了咖啡和羊角面包两样东西，然后觉得自己颇有些美德。

我们早餐吃得拖拖拉拉的，拖到不能再拖为止，好把回到外界的时间尽量压后。我太太在想，永久住在这里是啥滋味，最后认定该绝不会是苦日子。我则在想，终生常住于此要花掉多少钱。有个线索就在前面柜台等我去找，躲在一个皮面夹子里，是我们住在这里会看见的第一份，也是最后一份帐单。

在这里得说一句，住在康诺不是任谁有份过得去的预算，就可以的；或该说是不管是什么样的预算吧。一如有个大智慧的老一辈富豪就说过：你若得问价格，你就付不起。

在我们作客期间，我们限定自己，每天只能在这里吃早餐以及另外两餐之一。我们不叫两夸脱一瓶的大瓶香槟，也不叫 500 美元一瓶的波尔多红葡萄酒；我们不会像饕餮一样，半夜要用鱼子酱作点心，要吃格兰马妮(Grand Marnier) 蛋奶酥，当令的松鸡，或是睡前小酌几杯 1948 年份的佳酿波特酒。我们一直很能自制，很有分寸。

即使是这样，住上 3 天之后的结算结果，在 1500 英镑上下，不包括小费。这需要点大脑，才能把一天 352 英镑的花费，换算成值得你花这些钱的美好享受。不过，至少就我而言，这完全值得。

姑且撇开这旅馆烹饪及物质享受之佳不谈，康诺最大的魅力，及其有别于其他昂贵旅馆的一大资产，就在于康诺工作人员营造出来的气氛。他们无一例外，全都彬彬有礼、优雅迷人，事情做得好到无以复加。要找到这样的人，训练他们，留住他们，其花费远远超过浮面的豪华排场。全世界所有的大理石门厅，都敌不过亲切友善的人热切要侍候你。你花钱就是为了这个，而且，这每一分钱都值得。这在以前叫作“服务”。现在呢，由于已经变得十分稀罕了，所以叫作“老式服务”。老天保佑保佑吧！

第十三章 麦芽酒

说来很奇怪。我们生存的这年代，一般人对自个儿身体的关心，已到了偏执的边缘了：每一处看得见、会动的部位，日日都要仔细察看一番；内脏的机能一年至少要有有一次，交由穿白袍的人检验一下；青春要延长；皱纹要吓阻；肚子要收紧；维他命要大口吞下。可是啊，就算有这生理监控的热潮，人体构造上，还是有一处很小但不可或缺的部位，历来一直饱受刻意忽略之苦。那就是味觉沦为二等公民，味蕾形如濒临绝种的生物，因而有存亡绝续之忧呢。

这出的事呢，想来也大概是为了能有一致一点的营养供给吧，就是个人的口味和地方的风味，在以机器大量生产的业者手中蒙受无情的打击。纽约市第三街的汉堡，吃起来和巴黎香谢丽舍的汉堡一模一样。鸡，以前是一种飞禽，现在成了猪肉、牛肉、羊肉一级的商品。至于蔬菜呢——你想不想得起来有哪一次，你吃蕃茄、马铃薯或是沙拉时，不必倒上厚厚一大层调味酱就吃得出来味道的？

面包吃起来像塑胶，苹果吃起来像湿答答的袜子，乳酪有一份淡淡的、难以形容的廉价肥皂味儿，洋葱不辣，菠菜浇卜派吃了都咽不下去。这些东西看来都像真的，因为每一样东西，不论是羊小排还是菜豆，培育的目的都只是为样子罢了；但这些看起来像真的食物，一经你口咀嚼，表相便告破灭。这样足可以要人喝上一杯了吧！

唉！只是连黄汤这东西也逃不掉毒手，同遭恶搞，变得整齐划一、单调乏味。啤酒变淡了，烈酒一样变淡、变涩，葡萄酒遭苏打水污染，无味伏

特加卖得强强滚。酒里的冰块随随便便大加特加，结果根本不叫冰镇，而该叫作冻僵；喜好杯中物的人，现在冒的风险是舌头长冻疮，而不是肝硬化。

不过，倒也不是一无所剩。远在苏格兰，就有人尚孜孜于英雄伟业。他们关心的，不在于生产饮品供千千万万人口享用，而在于生产仙液甘露供一小撮人赏鉴。用很慢的速度，很谨慎的态度，只做少少的量；他们做的是单一麦芽威士忌的蒸馏工程。

最基本的一种苏格兰威士忌，也就是你在酒吧若未特别指明牌子，酒保通常会为你奉上的那一类威士忌，是由多达 30 种不同的威士忌——亦即多种麦芽酒，加上一些没那么特出的谷物威士忌——调和而成的。作此调和有两大理由。第一是要调制出入口滑顺，大多数人都吃得消，不像未调和威士忌那么特异的口味。调和的第二个好处，是可以保证品质一贯。好的调和苏格兰威士忌，例如贝尔(Bell's)、白马(White Horse)、狄瓦尔(Dewar's)这几个牌子，绝对不会有叫你大惊失色的时候。这是由一位艺能高超的调酒大师出马保证的，就是由他主控麦芽酒和谷物威士忌的份量，须能恰到好处，调和出品牌一贯的独特风味。

在苏格兰威士忌的品级里，比这更高一级的，还是一种调和酒，只是用的全是麦芽酒。这些调和酒——又叫作“桶装麦芽酒”——呈现出来的特色，找起来可能可以分属六种单一麦芽酒。这类酒通常为 10 到 20 年的酒龄（标签上的酒龄，用的是调和酒中年纪最轻的威士忌），绝对有资格称为“纯麦芽酒”。这种酒比普通的调和威士忌还要辣，也还要贵，能给威士忌新手一个入门机会，由此锻炼一下品鉴麦芽酒的基础能力，之后才好往上升级到品酒名家的地盘：未掺杂其它酒类的单一麦芽威士忌。

味蕾就是在这时候有机会大展身手了，因为苏格兰有上百家蒸馏酒厂在生产单一麦芽酒，其中没有一家的风味，和另一家完全相同的。他们很了不起，才不管什么大量行销不大量行销的；这些单一麦芽酒商，就是心甘情愿生产他们自己独树一帜的威士忌酒——带股儿烟味、泥炭味的酒，彼此口味有别、泾渭分明，一如葡萄酒出身的果园不同，风味便告不同。有的单一麦芽酒是装在老旧的雪莉酒桶酿熟的，有的是在旧波本威士忌酒桶里酿熟的，再有的是在旧波特红葡萄酒的大桶里酿熟的；这些全都会在酒里加进不同的风味。这世上并无必须严格遵守、一体适用的配方，也没有标准的作法，更没有“最好”的单一麦芽酒。这是各人口味的问题：既是厂商的口味，也是你的口味问题。

不过，在拉格甫林(Lagavuln) 洛克纳格(Lochnagar) 格连莫尔(GlenMhor) 巴维尼斯(Balvenies) 老费特卡恩(Old Fettercairn) 这几个厂牌中，该由哪个开始喝呢？你有上百种酒可以选择，会叫你晕头转向兼不亦快哉，而你能喝来研究看看的量，也有个限度。所以，我提个上上策——我可是个老资格的研究者哟——就是找三种差别很大的单一麦芽酒来试喝。这三种酒虽然常遭来访的朋友关爱示好，但我还是想办法在家里留上一些。这三种酒并不难找，由这三种酒，你应该多少能了解一点，名为同一种酒的饮料，可以有这么多的风味。

第一种是格连费迪克(Glenfiddich)：清淡型，只隐约有一点泥炭味，酒龄至少 8 年。一般视为十分适合新手饮用的麦芽酒，“也是全世界最为畅销的单一麦芽酒。小啜一口，你就知道这样一瓶单一麦芽酒为什么要值 20 英镑了。

然而，这牌子的销路在苏格兰还不敌格连奥兰治（Gleurnorangie，这字在苏格兰人读来，重音在 O，就像“orangy”）。这牌子的酒，要在旧波本酒桶里酿上 10 年之后才能装瓶，有麦芽酒迷说的那种中等醇度。“奥兰治”的意思据说是“宁静之至”，至于这和畅饮一宿之后的结果，有还是没有关联，就难说了。

我提的第三种单一麦芽酒，是拉佛伊格（Laphroaig，读音如 La - froyg。）这酒产自苏格兰一小岛，伊斯雷（Islay）。我若要撞船，就要撞在那里，因为那里威士忌酒厂的密度，一定是地球上最高的：区区 25 哩就有八家蒸馏酒坊。拉佛伊格是劲道很强的威士忌，装瓶时酒龄或 10 年、或 15 年，泥炭味很重；另外还有一样特色，则依品酒人的文采而定，可以形容为“流沙出一股滨海的风味”，或是说得白一点，“闻起来有淡淡的海藻味”。可别因此而退避三舍。酒坊方面说，拉佛伊格是所有苏格兰产的威士忌中，风味最为浓郁的。他们可没夸张。

所以，你这有三种酒可以领你入门了，另外还有上百种等着你去试，想来就眉开眼笑呢！但是，若要能够彻底领会不同滋味、色泽之间隐约变化之妙，还有麦芽酒的甜味、泥炭的涩味，你就该修正你喝威士忌的习惯。

不可加冰块。在苏格兰，用一块块结成冰的自来水去麻醉一杯单一麦芽酒，可是比打老婆还要严重的罪行。喝威士忌的时候，应该就跟你喝干邑白兰地一样，就在室温下喝。可以加水（其实有些苏格兰人喝麦芽酒，是一半对一半的，“加大量的水”），但是必须是纯矿泉水，没有氯、氟之类的加料，或是重视健康的有关当局坚持要我们消受的其他化学类恩典。

喝单一麦芽酒根本没什么好复杂的。这跟葡萄酒不一样，不需要先开瓶透气，也不需要醒酒什么的。这酒不需要用小气球状的酒杯，不需要拌酒棒、水果片、橄榄，也不需要洒盐巴，或是其他什么老套的仪式道具。当然罗，世事就是这样，总还是有一些地方要讲究一下的，但可任君选择。那就是你用的杯子的大小和种类——例如，小型的雕花水晶平底杯，就可以把威士忌的色泽衬得十分漂亮——还有什么时候该喝哪一种麦芽酒（晚饭前应该喝醇度淡一点的，其他较浓的则在饭后）；但是，喝单一麦芽威士忌，怎么都不需要装模作样的。这是一种纯净、实在的酒，绝对不需要踵事增华。

而且，这酒据称对你还有好处。当然不算是官方说法啦，但是，你若耍苏格兰的医生开一份药方，须能帮助消化，睡得香沉，外带延年益寿，那他很可能会建议你每天喝一小杯麦芽酒。有些开了窍的英格兰人也有相同的看法，这事还成了上议院引经据典讨论的主题呢！

布斯比勋爵（Lord Boothby）有次在提议威士忌的税率应该降低时这么说：“在现代世界，唯有苏格兰威士忌能为人类带来必然、持久的慰藉。”有位他的政敌也支持他的看法，那就是辛威尔勋爵（Lord Shinwell），他有次还想要把苏格兰威士忌纳入大英全民健保的给付项目里呢。辛威尔提议，应该允许上议院的议员，将威士忌列入开支申报里面一，“因为这是贵族议员普遍消耗的一种饮料，也因为这种饮料有药物的性质，以致许多议员现在一日不可无它。”辛威尔勋爵，当时年当 99。

第十四章 私人喷气式飞机

我们的朋友菲利克斯这位大亨，每年总有一两次要到普罗旺斯来享受阳光、法国美食，同时暂时躲避一下他办公室里的烦恼。我不太清楚他是做什么的——一下搞一点巨额融资，一下客串撮合购并的中间人，偶尔还涉足房地产——但是，不管怎样，只要他到了我们家，就一定会打几通防卫严密的电话；他的公事包也一定是鼓鼓的，塞满了可可期货或是公司狂欢作乐的最新消息。可是，不管当时他是在搞什么买卖，他一天也总有两次要把它扔到一边，好好享受进餐之乐。菲利克斯很爱吃。

他上一次来访是今年春天的时候，吃晚餐时，他在讲他最喜欢的话题：下一顿吃什么。我们明天午餐到哪儿去吃啊！他心里盘算的是鱼，大概是那种满是大蒜的鱼羹，而且是只有法国厨子用新鲜的地中海鱼才做得道地的那种。当然呷，他说，唯一有可能吃到这种东西的地方，当然得是一处俯瞰大海的饭店。

在普罗旺斯我们住的这一区里，美景搭配美食的组合，绝对不少——俯瞰山际、河流、山泉、村落广场。葡萄园、河谷地的餐厅，比比皆是——这里几乎是任何景色应有尽有，就是少了个海景。要吃鱼羹，最近的一处圣殿坐落于马赛，远在 60 哩之外，而且碰上停车更是恶梦一场。就算这美食是个理直气壮的借口，这路途也未免太远了吧。我们恳求菲利克斯三思。

他那时正对着面前一堆各式各样的乳酪埋头沉思，闻言抬起头来，露出满脸笑容。

距离啊，他说，不是问题。停车亦然。他把他的飞机带来了。就停在亚维农机场，不过区区 25 分钟的车程，随时都可以载我们去要去的地方。这世界简直就是我们的“盘中生蛇”（The wodd was our oyster，囊中之物），或是龙虾。甚至是鱼羹。

第二天早上九点半的时候，我们人已经在亚维农机场了。规模小，不拘束；以前搭飞机还是件乐事的时候，飞机场就是这个样子的。不必在长长的队伍里等着报到，没有管家婆型的地勤人员把我们赶到出境大厅，不必等候。没有忙乱。飞机的正驾驶和副驾驶见过我们，便和我们一同慢慢踱到飞机旁。

这是一架商用喷气式飞机，外表是奶油色，机舱内是幽静的淡灰色。共有七席座位，套在擦皮椅罩里，还有个人音响，尾端不大的厨房里有咖啡和饮料。有点像协和式喷气式飞机，但没有一长串叫你火冒三丈的连珠炮说明，强迫你收听；座位里伸腿的空间也比较宽敞。菲利克斯告诉我们，这架飞机每加一次油可飞四、五小时，这表示欧洲任何地方我们都到得了。结果，他那天正好要在午餐前到尼斯去办事，所以，这处地中海边的城市就成了我们的第一站。

我们一路南飞，到了海岸地区便左转，而且尽量低飞，好让我们能一路不断将里维拉海滩的全景尽收眼底。菲利克斯一路都在查阅他的餐厅笔记，任我们飞过一座座在晨间阳光中灿烂斑斓的小城和港市。待我们瞧来。圣特罗佩（Saint - Tropez）有一家夏必秋（Le Chabichou），坎城的寇洛塞特（Croisette）路上有一家黄金棕搁（LePalme d'Or），若安乐松（Juan - les - Pins）有美堤（Be11es Ri ves），安提布（Antibes）有奥伯治圣女（La Bonne Anberge）——他低声咕哝，想到下面的那些大厨师可能在做

何羹汤，就不禁嗯嗯哼哼陶醉其中。去这里多好！去这里多好！

飞机滑翔到了尼斯，我们在驾驶舱体验了一次驾驶级的降落。飞机引擎甚至还没完全熄火，就有一辆车驶过停机坪，准备接我们上车，载到候机室去。有关用餐的地点，也有了个决定。我们要去安提布岬(Cap d'Antibes)，而且，为了不想之后还要在车阵里打一场混仗才回得了尼斯，我们要在曼德琉(Mandelieu)上机；这是坎城市郊的一处小机场。

有个年轻人戴着叫你看透的漆黑太阳眼镜，穿着名牌西装，在候机室接我们，然后一路把我们恭送进一辆加长型宾士轿车里面。菲利克斯自己先开溜，可能是去买一家银行或一艘游艇吧，要不两者都买。他两手一挥，把琐事都摒挡开来。他说真正重要的，是我们得在午餐前为他买一点东西，一些他家厨房的补给品。带着一张购物清单和那辆宾士轿车，我们便朝旧花市出发了。

通往花市的圣佛杭苏瓦·保罗街(RueSt—Fran—cois—de—Paule)，以两家饶有声誉、令你食指大乐的商店出名；进了这两家店，连雕像都会流口水。第一家是奥尔糕饼糖果屋(Pansserieet Confiserie Auer)，卖的是巧克力、蛋糕、酥饼、还有果酱。

第二家是橄榄油的小小王国，叫作阿齐亚力(Alziari)。

在奥尔招呼我们的女郎，看见菲利克斯潦草写下来的项目，神色一凛，“这是位果酱的真行家”，她这样说他，一边包了一大包各色果酱，有克来门氏小柑橘、欧洲越橘、杏果、小酸橙、梅子和香瓜。这么大一箱，我们可有运输工具？当然有罗。菲利克斯先前就已经明说了，你若有架飞机可以把采购的东西载回家，你就可以买一大批东西。

我们过街到阿齐亚力去。这家店不大，而店里高与天花板齐的不锈钢大桶，把店面衬得更小；桶里装的都是第一榨的橄榄油；他们一秉高卢人装腔作势的传统，形容这油为“特级处女油”。他们要我们先尝一小茶匙，才决定要不要买。真是纯若处子，新鲜可口。我们下了几十公升的订单；趁着他们在将橄榄油汲取出来，对人5公升一个的油罐内时，我们再接下去处理采购单上其他的东西：3公斤圆硕的黑橄榄，一打覆盆子糖浆，几罐清淡、几乎泛甜的油渍鲤鱼，几壶橄榄酱，几包番红花，几桶薰衣草味的蜂蜜。

等我们大功告成的时候，就多了两大纸箱的东西出来，那宾士车的行李箱也开始像家塞得琳琅满目的美食专卖店了。

菲利克斯在花市旁的一间酒吧内和我们会合，一起吃了一块烙饼。他看起来心不在焉的，我问他是不是生意上出了什么岔子。当然不是，他说了。只是在他来这里的途中，看到了一些特别大、特别漂亮的海螯虾，所以，现在拿不定主意午餐要吃些什么。他去安提布岬的一路上，都在和他的肠胃商量该怎么办。

贝肯(Bacon)这家饭店，在一部肠胃圣经里被封为海鲜餐厅中的劳斯莱斯，就矗立在一条窄窄的海岸公路上方，像个精心焙制的蛋奶酥。四面八方都是海景，餐厅里的照明，是引进稀释的太阳光。我们一行人走进餐厅里时，菲利克斯搓着双手，一副迫不及待的样子，鼻翼在嗅到烤鱼、香草和大蒜的味道时，撇了几下。“最棒的海鲜餐厅，”他说，“全都是这个味道。”

有对中年夫妇，女的披戴珠宝，男的披戴一抹大八字胡，两人潜心埋头在一只热气腾腾的砂锅上。他们都戴着围兜，一边看着侍者把砂锅内的东西盛到深碟里面去，一边在小圆吐司上涂抹一瓣瓣的生大蒜，然后再抹上一

层厚厚的铁锈色调味酱——这道煨鱼最后就靠这胡椒大蒜酱，来提出那口辣劲儿。

主菜决定了。为了打入那场合的气氛里，我们开动时塞了一嘴的海鲜，鱼身裹着薄薄一层意大利面，还浇上了松露酱。搭配的白酒产自卡西斯（Cassis），距这里只有几公里远。我们到这里来走的距离，比菜单上的任何一样东西都要远。

我们的砂锅来了，一起上来的还有配料和围兜。侍者只用一支汤匙和一支叉子，就可以把鱼切片，切得是又老练、又快。他若去当外科医生，一定会赚大钱。他咕咬了一句，“请好好享用”，便留我们自己享用。我老是奇怪，怎么最好吃的大餐，通常也是吃起来最通通的。花了 20 分钟和那些大蒜、胡椒大蒜酱，还有那浓稠、粘糊糊的汤汁搅和之后，我觉得我得洗个澡。

午餐拖到了两小时，又再拖到快 3 小时；法国的午餐总是这样，是一种坏习惯的产品。我开始担心，是不是来得及赶到机场。菲利克斯又点了咖啡，朝椅背一靠。“你只要记得，”他说，“飞机只有在我们准备好要走的时候，才会开走。时间表由我们决定。

喝一杯卡尔瓦多吧，别像观光客一样。”这两样我都遵命照做。真的很棒。

我们终于到了曼德琉机场，把那家美食专卖店装进飞机后面。驾驶没有一句责备的话。他们一直在作日光浴。我们起飞时，我心想，我可是一下就会习惯用这种文明、悠闲的方法，在欧洲各地飞来飞去的；既没有时间的压力，也没有紧迫的烦恼去把航空旅游的乐趣，弄成像是在交通高峰时间搭乘地铁。

这件事啊，我问菲利克斯，难道是普通荷包的财力完全负担不起的吗？

这要看情况了，他说。举例来看，从亚维农搭飞机到巴黎，花费是相当可观的——油料和降落费用约在 48000 法郎左右，折合 5000 英镑。但注意，他说，你这飞机在巴黎降落的地点，距离协和机起飞地点不过几百码，所以，你若急着上纽约市一趟，那才是最快的方式。

但有另一种方式可以看这件事情。就说你的公司在全欧各地都有分公司好了，而你们共有 4 个人，需要在最短时间内到这些分公司走上一遭。这时，阿姆斯特丹、巴黎、苏黎世、米兰、伦敦，全都可以轻松排进一个礼拜的行程里。计划可以随时改变，会议可以超出时间，都没关系，你绝对不会错过飞机。这不仅是方便，也是把忙忙碌碌的高级主管搬来搬去最省时间的方法。而这些的费用，总和起来，约只是头等商务舱机票钱的两倍。

我说，这听起来几乎要算是物超所值了！

正是啊，菲利克斯说。你若是得在欧洲各处跑着作生意，这作法绝对划算。

我相信他说的对。但我怎样也还是觉得，这样子去吃午餐，简直是活受罪。

第十五章 亲爱的朋友

伟大的安东 (Antoine)，几年前过世了，过世的情况我稍后再说。但是“老友路易”(Chez L'Ami Loills) 这家他自有且掌厨达 50 多年的餐厅，现今依旧是他生前所爱的景象：又挤又吵，坚持要破破烂烂的，还稀疏点缀着一些漂亮女子，不管她们的节食计划是什么，只管享用她们怀念已久的盛餐。

据说这里是巴黎最贵的一家“小吃店”。但我比较喜欢把这地方想成是：不忌饿形饿状的人，可以“大吃”一顿而物美价廉的地方。有些人只喜欢把食物拨来拨去的玩，或是表明喜欢盘子空一大片，只在中央有几滴覆盆子酱——这些瘦骨磷峋的可怜虫，一定会被这里的盛餐吓得寒毛直竖。你若是他们当中的一员，就别再读下去了。否则你只会罹患代偿性消化不良症。

“老友路易”位于维特布易路 (Vert—Bois) 这难以名状的狭仄小街的 32 号上；这小街以前可是沉重的喘息要比人车的声音还要大的。这一带以前是男女幽会的胜地，每隔一栋建筑就是一处“宾馆”。绅士，淑女可以在这“临时公馆”里计时租房使用，事后再跌跌撞撞走过街角，犹带着微酡的双颊，到安东餐厅的桌旁休养生息。

即使现今这时代比较没那么放浪形骸了，你仍然可以想像得到，在角落里隐隐私语的那位油头粉面的男子，和他那位裸露大半个香肩的女伴，必定是向婚姻请了一个下午的假溜出来的；他们绞着手指头，每次门一开，便赶快偷瞄来人是否认得。这是有愧于心呢？还是只是在看有没有名人出现？不论政坛小人或大老，罗曼·波兰斯基 (Roman Polanski)，费唐娜该 (Faye Dunaway)，皮尤杰家族 (Peugeot，标致汽车业主) 的人，摩纳哥卡洛琳公主的前夫，上流社会、下流社会的人——全都来过这里；而且必定再来无疑。

但为什么呢？维持一家餐厅成功达 5 年，已属大不易了；因为不出 5 年，流行便会把大师傅一脚踢开，转台到更新颖、更时髦的餐厅去了。所以，怎么会有一家又小、又破的小店，又是位于一条毫不起眼的街上，居然有办法从 1930 年就发达至今？更特别的是这家餐厅，是靠巴黎人才有这兴隆生意的，而不是靠观光客；而巴黎人呢，根据盛行的传闻轶事，都说他们在挑三捡四是又难捉摸、又骄纵的。所以，他们为什么要来这里呢？他们又怎么会一来再来呢？

有些生命里最美好的事物，都是些可喜的意外，而非刻意的发明；而我有个感觉，就是“老友路易”正落在——或说是“安坐吧，还有刀、叉侍候”——这一类别里面。

他们那里像是有秘方一样——假如你能把美味的材料，经简单的烹调，端上桌时份量多得令人失笑，这种作法叫作“秘方”的话——但是，那地方可不止于此。那地方有一种性格，一种可以“宽衣解带”一逞口腹之欲、尽情开怀的气氛；而我猜这该归请安东的余荫庇佑；他的魂魄还在管理这家饭店。

你一进门就会看见安东的照片，远远挂在餐厅的那一头——这家伙是个高头大马、蓄灰色八字胡的袋熊般人物，最壮时体重超过 200 磅。他从照片里朝外看，所见的景象半世纪以来几乎未曾改变。铺着黑白磁砖的地板，磨得有些地方都露出一块块的水泥地了。有个烧木材的老古董火炉，蹲在一边，炉子上方病骨支离的锡制钩子，挂在天花板上，一副摇摇欲坠的样子。墙壁的颜色浑似烤焦的皮革，棕色泛黑，还有裂痕。直背的木头椅子，窄窄的桌子铺着浅橘色的桌布，圆鼓鼓的餐巾，朴素、耐用的餐具。没有强调艺

术手法的灯光，没有背景音乐，没有吧台，没有无谓的装饰。就只是吃东西的地方。

过去 14 年来的经理（他的大名，正好也是路易），一身白衣黑裤，块头之大一如他们的牛排，领你到你的桌位去。侍者接过顾客的大衣——喀什米尔、黑貂、水貂，全部一视同仁——卷成一团，用蓝球员般老练的双手做投篮动作，扔到有一人高的架子上；这架子之长，横贯一整面墙。男士若想脱下西装外套，尽可随意；另也不妨把餐巾塞在下巴下。菜单送上来了。

菜单是一张白色硬纸板而已，菜色是手写的，而且很短：共有五道开胃菜，十道主菜，五道甜点。菜色随季节变换，有许多客人是算准了新鲜芦笋、羔羊肉，或是野生的牛肝蕈上市的时间，才上门来的。到了 12 月初的时候，就是我上门的时候，菜单已经在冬天了；板子上满是寒夜里会撑破肚皮的食物。

任何一顿美食的第一道菜，都是期待；就是那举棋不定、美妙无比的几分钟，手里握着一杯酒，想象力不停在各种可能的选择里转来转去。油封鸭？浇满辛香大蒜的扇贝？烤雉鸡？葡萄鹌鹑？从我坐的地方，可以看到厨房里面有模糊的白色人影和铜制的长柄煎锅晃来晃去。可以听见烧肉滋滋作响，闻到马铃薯炸酥了的味道。有个侍者从我旁边走过，托着一个冒烟的盘子与肩齐平。火烧小牛腰。他后面跟着路易，小心护着一只灰扑扑的瓶子。我们的侍者走过来，等在一旁。

我的威廉叔叔以前老爱说，每当犹豫不决的时候，就点鹅肝酱吧。其实，这也是这家店的传世名菜之一，一直由同一家供应，前后已经两代了，据说害不少美食名家吃到喜极而泣呢。对，就从鹅肝酱开始，然后是一些烤鸡。

待那侍者回来，我还以为他刚才下刀的时候，刀滑了一下呢。我们有 4 个人，每个人点的开胃菜都不一样。但是，上来的鹅肝酱，足够我们 4 个人大块朵颐——质地致密的粉红色肝片，细细嵌着一道道淡黄色的鹅油，配上热烘烘的棍子面包切片，面包还带有烤架烤出来的条纹印。其他的盘子上，是同样毫不客气的一大堆扇贝、土制火腿、蜗牛肉。后来又上来了一堆小山一样的热烘烘面包，就怕我们不够吃。

可能是因为恬不知耻自承暨餐吧，或是向我作研究时秉持的负责态度给予礼赞吧，反正，我每样东西都吃；而我敢说，我从来没有吃过比这更棒的晚餐。但很不巧，主菜还没上呢。我这才开始有点了解，安东以前是怎么维持他那拳击手的体重的。

他的事业于开始之际，依我听来的说法，是先当私家厨子，在一户富裕人家掌厨。

而你可以想象当他弃私从公，转往维特布易路时，他在那一家人胃里留了多凄惨的一个大洞填不满。人生中只有两件事可以把他从烹饪大事中拉开；他爱赛马，还爱女人。他特别喜欢的女性顾客碰上他，固定会被他浑身大蒜味的拥抱搂到窒息；同时也得领叫一下安东火炉般温热的手指头，在脸颊上触摸的感觉。而女士也都爱他。有一天晚上，有位世界知名的大美人，在女更衣间里碰上吊袜带出了技术性问题的麻烦，但她找来的救兵不是女性，而是安东。他回到厨房去时，不停摇头惊叹，双手在空中画出丰腴性感、起伏有致的形状，从他的胡子里喃喃吐出几个字，“多丰腴的大腿啊！”

真凑巧，我下一道菜正是同样丰腴的鸡。我点这道菜的时候，看漏了

菜单上的一个关键字；全鸡的“全”。这只全鸡闪着油亮的皮，蜜黄褐色、鲜润多汁，大腿灿烂夺目；雕琢之精巧，是我始终非常羡慕，而且永远无法企及的。（遭我雕工荼毒的那些牺牲品，不知怎么的，骨头都不在正常位置上。）这只优美如雕像的动物，有一半放到了我的盘子上。那侍者保证剩下的另一半会继续热着，留待稍后享用，然后送上了炸薯条——像是堆成6吋高、金字塔状的圆胖火柴棒，咬在齿间会轻轻脆裂。

天助我也，我解决掉了这只全鸡的第一部分，至于我的那几位朋友，对付的可是体积合理得多的大山鹤。接下来我们的侍者就十分错愕了，但仍不失礼貌；因为我不肯出场和这只鸡来场第二回合的奋战。但他并未就此放弃，直到后来，才改以甜点进袭。野草莓？糖衣牛轧糖？浸在樱桃白兰地里，有足球大小的凤梨？

我们最后讲定了就用咖啡，外加餐后到厨房散步散步，我希望这厨房有朝一日可以由官方正式定为国家古迹。这厨房配备的人力是比比（Bibi）迪迪（Didi）尼尼（Nini），他们居然有办法在几乎没有现代设备的这么一小块地方里面，变出旷世珍馐。

约有二三十个摔得坑坑疤疤的铜制锅子，挂在一座发黑的生铁灶上方；这灶1920年就装上了。灶上的烤盘70年来烧穿了两次，已经换新；灶内是烧木柴的——用的是饱经风霜的陈年橡木。就这些了！没有微波炉，没有闪闪发光的电脑化烤箱，没有大片大片的不锈钢。《居家庭园》（House & Garden）杂志的厨房版主编，看了准会大吃一惊。

但是这样好得很，干嘛要变呢？况且，“变”是谈都别谈的。安东在他的事业即将告终之时，同意出售这家饭店，但有两项条件：第一是饭店必须保持其原始的风貌；破破烂烂的地板、摇摇欲坠的炉子、龟裂的墙壁等等，全都不能改变。至于食物呢，同样也必须维持其一贯的作风——最好的材料，丰硕的份量，简单的烹调。而第二项条件，则是在他死后，必须好好照顾他的太太。

安东过世的传奇，始自他对医疗、医生这些劳什子之深恶痛绝。他放罹病之初，便有几位朋友央求他赴巴黎一名医处看诊。他拒绝了。既然是这样，他这些朋友说，我们就安排这位医生到餐厅来看你好了。

你们若是敢弄个医生来靠近我一步，安东说了，我就宰了他。但他的病不肯放过他，所以他的朋友也不放过他。有天早上，他们真的带了个医生——一个大无畏的医生——到餐厅来。餐厅里空无一人，只有安东。他坐在一张桌边，有一杯喝了一半的卡尔瓦多酒和一支左轮手枪，放在他面前；人则已因心脏病发身亡。

这说法是真的吗？还是他根本就是安详过世放马赛一家诊所的呢？我知道我喜欢的是哪一种结局；我想那也是安东喜欢的。死在家里比较好。

第十六章 用葡萄施法

一般人很少能在早餐之时，便得以享用葡萄美酒；但我可是要作此推荐，尤其是在秋高气爽的清晨，人就正在香槟区心脏地带的时候。

我们那时在波奇 (Bouzy) 村里，正在乔治·维塞勒 (Georges Vesselle) 家里稍事休养生息，以备迎战一整天的重大责任。餐桌上当然会有一两杯香槟，用来搭配一碟碟堆得高高的熟肉和松脆的棍子面包。之后，在端出了呛鼻的熟干酪时，同时也有几瓶胖胖嘟嘟的波奇酒送上来了；这是在香槟区生产的唯一一种红酒。这样的一顿，我想，对于你们这些每天早餐只准自己喝一杯黑咖啡，吃一块面麦松饼的人而言，可能算是过分为点。但我们那天可是有艰巨的活儿就摆在眼前呢；这些活儿得上警醒的味觉，还有饱满的肚皮才能胜任。在这种情况下，明智之举，不外就是入境随俗，好好养精蓄锐吧。

我肚子里有关香槟的知识零零落落的，都是些稀松平常的小事儿，任哪一个外行人热切喝上几年香槟，便都吸收得进去的。这香槟酒呢，有显赫的大厂，也有小小的酒坊，有难得几回有的好年份，有浓一点、淡一点的口感，有大一点、小一点的泡泡——除了这些，香槟于我形如带有喜庆、浪费色彩的谜。这要艺术家才做得出来，没有疑问；但他们是怎么做出来的，我可不甚了了。香槟，一如法式炸薯条或是佳人的真心，只能看作是另一样天赐的恩典，只有谢恩敬纳的份儿。

而这情况就快要改变了。早餐之后，我们搭车前往这世上名字取得最讨巧的街道之一——艾柏尼 (Epernay) 的香槟大道 (Avenue de Champagne) ，一履安德列·巴瓦雷 (Andre Bavaret) 的嗅觉、味觉之约。

巴瓦雷先生年年都得负责决定沛绿雅·珠玉 (Perrier - Joue) 的口感和色泽——秀雅、清淡、飘忽；他这绝技塑造了沛绿雅·珠玉独特的风华。而这风华必须能够始终如一，年复一年，不论季候何等诡谲难测，也不管葡萄藤蔓有时会有何古怪的行径；这也正是困难之所在，任谁要调制一份旷世佳酿，皆须面对。而香槟还真是“调制”出来的呢，它是合成品；这世上根本没有“原酿”香槟这种东西。

首先呢，巴瓦雷先生解释说，你必须到处“物色”。他带我们在他墙上的地图上走了一遭；地图上标出了香槟区各村庄和葡萄园的所在。总计他一年要挑选的葡萄，分散在 36 处葡萄园中；这些葡萄混合起来的比例，又逐年而异，因为葡萄的口感和品质年年都会有变化。（也就是因为这原因，香槟是没办法由电脑调制的。一个人天赋异秉的味觉，是无从取代的。）

我们有了葡萄啦！现在，这些葡萄必须调配起来。我们由办公室逛到了品酒室；这房间内有一大批整整齐齐的素净绿色瓶子，和更大一批整整齐齐的玻璃杯，列队在一方长条的白色桌子上。而在桌子的每一个角落上，有个东西叫我看了大松一口气：那是个高及腰际的“痰盂”，在这里请多“吐”一点。这样才对嘛，因为这些酒的酒龄尚浅，常有股酸劲儿。在我们顺着一排排的杯子一路尝下去时，我想到居然有人搞得清楚，这些乱七八糟的味道该怎样打理出个头绪来，真是打心底肃然起敬。这些味道真的是有差别，连我缺乏专业素养的味蕾，也分得出来。但是，最后合成的结果中，到底这一种要加多少，那一种又要加多少呢？这在许多方面都和调制香水差不多，只是多了一样问题，就是必须能叫人乐于下咽。

接下来是施法的时候了。巴瓦雷先生拿出了一样东西，样子像个特大号的试管，然后把 we 尝过的那些新酿的纯酒，选几种依不等的份量，倒入试管当中。他转了转试管内的酒，再从清一色的绿色瓶子中挑了一瓶，加进最后半杯酒，深吸一口气，然后点了点头。这是一次混成酒的示范，让我们

多少了解一下“混成”这手法，能把几种刺鼻的味道瞬间化成甘醇和顺的滋味。而结果呢，就像变魔术一样，是可人口一尝的。

本来有再来一杯的念头——只是要确定一下嘛——却不得不放弃，因为尚须下乡一游。我们的午餐是在维兹奈（Verzenay）一座复旧的古风车坊里面吃的，吃的比较清淡，而我们听说，这是为了让我们养精蓄锐，以备接受下午课程的考验。

香槟区的景色，和我见识过的景色无一相同。这里的景色无所谓扣人心弦——以迤邐、平缓的丘陵占了绝大部分，偶尔可见一辆曳引机遥遥在天际出没——可是，你再也找不到比这照料得还要好的绵延乡野了。触目所见皆是一派整齐、明了，一畦畦茂密、笔直的葡萄，浑似逐个修剪成这整齐划一的高度的，再者，你若有幸受邀一游维兹奈的风车作坊，你就会看到另外一种该地独树一帜、叫人难忘而又精神大振的景象——一位手捧一大瓶酒的仁兄。

我们钻出车外时，他已恭候在一旁。他有张红润的脸庞，头戴一顶深蓝色的帽子，身穿白色长围裙，手戴白手套。右手臂紧贴着腋下，手肘弯曲，手掌稳稳护着一瓶芒庄（de Mumm）1985 年份的“大绶带”（Grnd Cordon）香槟。若说还有比这更叫人开心的午餐开幕式，我还真没看过呢。

结果，这瓶“大绶带”还只是开胃酒，后面还接着有其他声名显赫的大瓶酒：芒庄克拉蒙（Crammant de Mumm），1985 年份的沛绿雅·珠王玫瑰红（Perrier — Jouet Belle Epoque Rose 1985），芒庄红绶带（Cordon Rouge Mumm）——而他们斟酒之精准，手部坚稳如磐石，是我绝对不敢巴望去效法的。专家是不会抓着酒瓶的头部或腰身的，而是用手掌托住瓶座，大拇指扣在瓶底深陷进去的凹孔。手臂伸得长长的，香槟倒出来之平顺、精准，到泡沫正好浮到酒杯边缘下方一点点立即停止。只要想到这大瓶酒的重量不轻，香槟笛形杯的口径又不怎么大，香槟这种酒之浓郁，还有斟酒时拉长整整一条手臂的距离，这仪式看来便真是危机四伏。天知道我若自己上阵会是什么光景。

真正的好香槟具有提神醒脑的功效；到了下午两点半时，我们不仅人是醒着的，而且还相当清醒呢，这正是对好香槟的一大礼赞。这样，我们正可迎接下午的功课，去研究葡萄由一串串变成一瓶瓶的演进过程。

我们从白丘（Cotes des Blancs）的白葡萄园开始。这片葡萄园一年中有很长一段时期，都是杳无人烟的，只有寥寥几个缓缓移动的勤奋人影，在田间查看老天爷在干什么；但现在这时节则十分忙碌。园中狭长的绿色走廊，现在挤满了秋收的采摘大队。这是采收葡萄的好天气，暖和又干爽；而晚春的霜降带来的损害，也比预期要少。今年会是个很好的丰收年。

一篮篮的葡萄一个传一个，送到了田尾的收集点，接着再由卡车或曳引机，载送到克拉蒙村内芒园酒庄里恭候多时的榨酒机那边。这些榨酒机是些木制的圆形大物，侧边都是百叶板；这玩意儿一口可以吞下几吨葡萄。接着由上而下，会有一片巨无霸般的木头压板，以非常、非常慢的速度压在葡萄上，将葡萄压破，挤榨出汁，源源流入下面的大桶之内。

这些葡萄受此无情压榨，前后共需三次。第一次是榨出最上等的葡萄汁，叫作“葡萄酒头”；第二次榨的汁，则用在混成酒上；最后一榨所得的残汁，则用来蒸馏成当地人的“白兰地”，也就是他们说会促使你胸部长毛的“渣酿香槟”。一滴也不浪费；想来实不可思议，同一批葡萄居然能变出

两种差别这么大的酒，一种秀雅、清淡，另一种呢——唔，我正好很喜欢渣酿酒，但你绝对没办法指它“秀雅”的。

我们依照葡萄汁走的路径，回到发酵桶这边；在这里，我应该提一句警告的话。若万一有人竟然建议你吸一口酿造期的香槟气味，请你拒绝。我就犯了这个错误，倾身靠向一只敞开的酒桶，想要以鉴赏家的派头嗅上一嗅，结果只觉得鼻子像是挨了一团针扎一样。带着迷蒙的泪眼，我恳请移步到生产线上比较安全的地方；所以，我们便弃此酒桶，转往地球内部探险去也。

在理姆斯（Reims）和艾柏奈这两座名城的地底下，其实有长以哩计的地窖和通道，有些还深达三四层楼；其中全都塞满了香槟。在这些沁凉、幽暗的地窖中，温度始终不变，所以这一瓶瓶酒便能在完美的条件下大睡其觉，仿佛墨绿色的山峦，一重过了又是一重，真是香槟爱好者的人间天堂。

我们来到沛绿雅·珠玉的地窖；这里依香槟区的标准不算大，只有 1200 万瓶，但也大到可以让你一下就在里面走失了。其中最古老的地窖，就位在沛绿雅·珠玉的办事处正下方，是由人工自白玉质地面下开凿出来的，你现在还看得见挖凿的痕迹，留存在连接一间间地窖的粗而拱顶上，因久经岁月而发黑。我们一路走，愈走愈往深处去，一直走到了一处针山般的排排帐篷形木架子前；每个架子里都是酒瓶林立。

这些木架子或作叫“人字形酒架”（pupitre），有一人高，是在 19 世纪时发明出来的，为的是要解决香槟因发酵而在瓶内形成沉淀的问题。这些瓶子倒竖插在架子的椭圆形洞内，呈陡斜的角度，以便沉淀物能慢慢滑落到瓶塞的地方。为了使沉淀物能完全、均匀的滑落下来，这过程不时得需要稍稍帮忙一下。这些瓶子必须轻轻拿起，依顺时针方向稍微转动一下，然后再放回去。这就是“转瓶”（remuage）；虽然实验过多种借重机械的作法，但是要找到能完全令人满意可以取代人类双手的替代品，尚有待继续努力。这想必是又冰冷又寂寥的工作，但是高明的转瓶工人，1 小时可以处理多达 3000 瓶的酒。

在转瓶之后，接着就是“除渣”（degorgement）。这是将酒瓶颈部冷冻起来，以便取出冻结在冰里面的沉淀物。接着加满酒瓶内的酒，重新塞上软木塞，贴上标签，便大功告成！出身自泥泞田地的葡萄，现在已摇身变成琼浆玉液了。

你是会马上入口一尝呢？还是存放个一两年了（甚至更久，若这是好年份的香槟的话。）专家是众说纷坛；专家不都是这样嘛！有些人说香槟若是存放太久不喝，会失去泡沫和风味。当然这全看香槟的品质如何了；而我个人是敢担保岁月历练的好处的，就像我们在此最后一晚享用的那瓶酒一样。

我们受邀到理姆斯城的芒庄宾馆进晚餐。席间有我们的老友，就是捧着大酒瓶的那位仁兄。在一道道菜送上、撤下之间，1985 年份的红绶带和 1985 年份的大绶带玫瑰也随之进进出出。最后压轴的是一瓶十分谦逊不贴标签的美酒，“陈年佳酿”捧了出来，斟上桌面。

我举起酒杯迎向灯光，端详细细的泡沫由杯底上升时的庭审私语。不管岁月还使了些什么手法，岁月就是未曾制伏这些泡沫。不过，岁月倒是为这美酒添加了极为幽淡的一层烤面包的香气，这是真正年份久远的香槟美酒，才会散发出来的烤面包气味。入口够郁、秀雅、清淡；酒龄是 30 岁。此时此刻，我下定决心永远不再喝一口廉价香槟。人生苦短哪。

第十七章 仆从如云

我要我的早报在我读以前要先烫过。我要我的鞋子擦以前要先套鞋撑。我要坐在汽车后座，由别人替我开车。我要有人替我铺床，替我洗碗，替我割草，替我倒酒，替我接电话，替我料理日常的俗务琐事，而且必须在来无影、去无踪当中，以高度的效率完成。这样我才能把时间用来作些重大决定，像是晚餐要搭配哪一瓶酒，下一届村长选举要投票给谁，诸如此类等等。

日子本来就该这样过，只是要有钱、有佣人罢了。

坐拥私人专员一事，有其立即可见、浮面的好处，以致吸引了许多年轻人忙不迭要找管家、女佣入门，而没有事先把整个事情好好想个清楚。信不信由你，这事有些坏处不是你一目便能了然的。这稍待片刻再谈，首先呢，讲好听的。

坐拥仆佣最明显的一大好处，便是仆佣可以为你挡下种种难堪、不快或是危险的事。

他们可以为你打点日常生活中一些琐碎但重要的小事，从倒垃圾，每天早上为你准备好衣服摊开等你穿上，到随时补充吧台饮料，不一而足。你可以差遣他们去为你采购圣诞礼物；先到戏院门口为你排队买票，好让你安心吃完晚餐；先到你的乡间别墅打扫一番等你进住；或者平躺在街边，好让你随时有停车位可用。你若不小心闯进了不良地区，这时，只要你带了个魁梧的大号跟班在身边，就没什么好怕的了。尽可由他去和拦路打劫的小鬼理论，你则赶快找辆计程车。

除了实际的用途之外，仆佣也是社交资产，能为自己的主人带来社会地位，特别是还带点异国风情，如不会讲你们的语言时，身价更高。我个人偏好的是流亡在外的波兰贵族。要不然，你也可以依各国的国技来选择：如法国的厨子（蛋奶酥棒透了），英国的贴身男仆（服饰的品味高明极了），德国的司机（对付机器十分老到）。而这就全看你能讲哪一国语言，还有你事业的规模了。

说到这里，真不巧我们就开始碰到在住所养这么一班人的麻烦了。即使将人数压到最低，也会占去不少房间。这些人一定要有独立的生活角落，否则，你动辄会绊到在卧室里打扫的女佣，或是和管家争吵要看哪一台的电视节目。想当年日子比较好过的时候，佣人可以塞在小小的阁楼里面，就着滴泪的蜡烛擦试银器。但现在，佣人居住的空间最少也要有一套卧房、浴室和起居间才可以。当然罗，舒适和装潢的标准，自不能和你自己豪华的居所相提并论。然而，就算是这样，依目前租金的行情，你眼前一个月的开销，少说也要多个几千美元。

这或许不成问题。不错，你可以慈悲为怀，乐见你的佣人个个住得十分舒服，真能把你的住家当成他们自己的家。你放心，他们一定会的。而且，由于好心必无好报，你这么大方，只会鼓励他们放胆像个家里的小辈一样放肆。这时，不免就会出现英国上流阶层口中说的“忘了自己的身份”；换言之，就是会失去必恭必敬的态度，而出现许多气人的状况：一边侍候你们吃

晚饭，一边在你背后聊天；对你选的领带、威士忌，评语不甚中听；对你们的客人太亲热；要求假期长一点，诸如此类等等。

你若包容力很强，宁愿忍受这一切以求有平静、悠闲的生活，那还有更糟的呢！你的佣人总有一天会变老，会变成怪物。就像有个爱尔兰乡绅的管家，有个习惯是在晚餐后送上咖啡时，全身一丝不挂、酒气冲天。他一直没被扫地出门，部分是基于感情因素，部分是因为他和都柏林的赛马界关系密切，不过这是题外话了。

最后一项潜在的麻烦，就是满屋子的佣人，最后终会叫你个人的隐私沦丧殆尽。我们想象一下好了，你在办公室和人厮杀了一整天，回到家，只想泡个热水澡，啜一瓶冰镇的香槟，有一两小时的时间安静想一想，缝合你破碎的心灵。你休想！在你宽衣解带的时候，你那贴身男仆就紧跟在你身旁，赶在衣物掉到地板前抢在手中。你遁入浴室，希望能在蒸腾热气当中独处一番，却赫见女仆正曲肘测试浴缸内的水温，还问你要不要擦背。接着，管家手捧香槟进来了。贴身男仆从门后探头进来，问你晚上的计划，他好为你准备合适的衣服。司机则打电话进来，问你什么时候要用车。这杀千刀的世界，就这么绕着你团团转，洋溢着关怀和善意，却直如人间地狱。

有了仆人，你就再也不可能有真正一人独处的时候了。每当你选了间房间，要静静沉思片刻的时候，他们一定会不知有什么事情，要进你那房间处理一下。或许这就是辛勤工作的证据吧——一种要人看到他在做事的本能欲望——就算你人在图书室，不消多久，就会有个人跟着脚尖到图书室里，为书本掸灰尘。你若躲到书房去，他们一定会跟进去为你换曲别针。过了一阵子，你便开始能够领会，西班牙人为什么形容仆人为“躲不掉的敌人”。

你当然可以叫他们走开，让你一个人静一静。你这人若是可以举脚去踢长毛大耳猎犬的牙齿，心里不带一丝不安，那么，你对他们畏缩退出房间时看你的那种伤心、责备的眼神，自然可以无动于衷。否则，你一定会自觉罪孽深重，接下来一整天对他们的态度就会好得过分，以示你对你恶形恶状的忏悔。不管怎样，除非你非常小心，要不然你家里的仆人终究会支配你的日常作习以及你的性情癖好，以致你的生活似乎是绕着他们打转，而不是他们绕着你打转。

但是，又有何他法可想呢？自己擦鞋？自己铺床？自己开车？把所有闲暇时间全用在这类鄙事上面？在办公室里被人指指点点，说你是唯一有洗碗手的主管？在超级市场里被人撞见抱着大包小包的卫生纸？家有佣人，或许折煞人也；但是，家无佣人，对你这种身份地位和生活品味的人而言，则一定是愧煞人也。

别灰心。我花了好几个钟头，思考这仆人要也不是、不要也不是的两难局面。我想我发现了解套的方法——这安排既能依你的意愿给予你生活上的私密，又能依你的需要给予你 24 小时无休的服务。而且啊，除了偶尔要给小费之外，不花你一毛钱。

这方法是从公司杂役制度，以想象力大胆延伸出来的。而这杂役制度，是每家公司都有的，也就是由清洁工、消毒电话的欧巴桑，往上到送件小弟、司机、维修人员、秘书，最后上达主管特别助理这高得叫人头晕的位子等等，这一系仆佣分级组织。编制现成就有了，只需做小小的调整、添加，便能完全符合你的需要。

这方法只有两条不变的铁律。第一是你雇的人，一定要个个都纳入公

司的受薪体系当中。第二是他们没有一个人，是住在你家里的。

司机你得要有两位——一是你自己用的，一是为你接送佣人进出你的宅邪。清洁工得要有一位。管家要有一位，负责监督家里一切庶务。贴身男仆也要有一位，为你打理穿着装扮。再来要有一位厨子。也可能另外要有人照料你的盆栽，每天更换室内插的花。

7个人。这对一家公司有什么大不了的吗？没什么大不了的嘛，你只要想一想，一位董事长一人同时拥有三位秘书、一位司机、一位李尔型喷气式飞机驾驶、一位撰稿文秘，还要至少一位无所不能的小厮，在上班时间听你差遣，你的这么些人，相形之下还真是人单势孤呢。你说不定还应该再雇个酒侍，为你把酒窖打点得妥妥贴贴。

当然会有人难以苟同而犯嘴咕，可能是公司的财务主管或是人事方面的长舌公、长舌妇吧。但他们关心的，应该是名义的问题，而不是原则。“你不可以把贴身男仆算进公司薪水里面。”说时一副泼冷水专家的架势。有道理，那就叫他别的吧——企业识别顾问、服装顾问都好，只要听起来官腔十足、一本正经，就大概过得了关。所以，厨子可以叫作家政专家，其他的每一个人都都可以躲在公关这层密不透风的迷彩装里面，偷渡成功。

这就是啦，随传才到的佣人，真正是你自己的家，压到最低的开销——想到这里，目前可以吸引我重回工作岗位认真做事的区区几件诱因中，这还真是其中一项呢。

第十八章 曼哈顿

曼哈顿曾在我需要喘一口气时，对我相当仁慈；所以，此后我在心中对这地方，也常怀一份温情。以前我曾要在伦敦找一份广告文案的工作。那是陈年往事了，是在60年代刚开始的时候。那时伦敦的广告公司，都还由一些温文儒雅但不怎么聪明的人在经营。

他们都是念伊顿（Eton）或是牛津出身的，喜欢身边簇拥的人，也都是出身自同等优越背景的年轻世家子弟。我没有念过伊顿或牛津，其实连大学也没念过。我也称不上温文儒雅。身怀这么严重的社会障碍，使我无力说服谁去给我一次面试的机会，看能不能给我一个以前人所说的“位子”——连在收发室里弄个位子都不成。所以，我便遵循辉煌的传统，决定加入渴望致富的芸芸众生之列，坐上（玛丽皇后号）（queen Mary）的“次经济舱”（在水线下面），漂洋过海到了西52街的老码头。

曼哈顿简直就是天赐福音。什么事都可能发生，通常还不必等上一个礼拜。只要你辛勤工作，必定能得到丰厚的报偿，而且是立即兑现。另外还有件事叫我大松一口气，这里才没有人要管什么伊顿是牛津的。我相信我很幸运，但我也相信还有很多人没有我这么幸运。不管怎样，我对曼哈顿拥有极为美好的回忆。对我而言，这曾是个特别的城市。

现在也还是如此；而且，幸运的是理由换成了别的，而不再因为这里是事业无着时的避风港。现在我再到那里去时，为的是度个假，为的是尽可能完全变换一下我在普罗旺斯那穷乡僻壤的平淡生活，为的是要一点刺激

作调剂，为的是要玩一玩。

你可能从来没听别人这样说过，但我几乎是把通关当作是赏心乐事呢！这事怪有趣的啊。那个穿着海关制服的老兄，双眼罩着一层不耐烦，在他的电脑里找来找去，就是要找出我作奸犯科的蛛丝马迹，但是叫出来的全是一片空白。可是他换而不舍，就问了这个狡猾的问题。

“您此次来访的目的是什么呢？”

我这人就是这样子，忍不住就要为他的工作添加片刻的乐趣，要为他的眼睛揭掉那一层厌烦，让他觉得他正在为美利坚抵御恶势力。长官，我来此的目的吗？喔，就是一般的嘛——主要是敲诈勒索啦，外加偷窥漂亮妞。可能再走私一点毒品吧，这要看我有没有时间，可是你也知道曼哈顿这地方啊，你从来就没时间把所有事情都安排进去。

我猜他的眼睛连眨也不眨一下。搞不好他就只是在我的表格上，潦草写个“商务”字样，然后祝我玩得愉快。

把这些手续打发掉之后，我便可以开始认真朝我的差旅费进攻了；由机场进城，我要适度地放纵一下。计程车当然是免谈了；直升机这种服务也一样：我以前试过一次，对于直升机上缺乏文明设备，深感失望。在我发现直升机上居然没有吧台时，已经来不及下机了。

在那以后，我就一直是搭乘豪华房车的；而且为了要确定是否万事俱全，我还事先打电话告诉他们别忘了香槟。以现今这种交通状况，在皇后区里塞上4哩的车程，可是可以把人渴死。

所以，我就这样坐在车里，高翘着脚，手里端着冒泡的香槟，看着曼哈顿的灯光远远出现在天际。我的信用卡期盼得都颤抖起来，而我也引颈期待，和这地方的人首度交锋不知是何景象。这一区的人推出的表演，是这城里最好的：刺激的大戏、低俗的闹剧、怪诞的人物、尖刻的语言——在这里是一应俱全，还免费呢。

就像有个人，老是蹲在第六大道和42街转角的人行道上，瞪着走过的每一位漂亮女子，对她们咕咬说道，“换条内裤吧，宝贝儿。”她们一概装作没听到，但你看得出来她们听到了。

再如傍晚的徒手肉搏战，由两位高级主管身份的人演出，为抢计程车而吵架。双方的对话内容好猜得很：第一位主管：“这是我叫的计程车，你这个王XX！”

第二位主管：“你叫谁王XX！你这个王XX！”

冲突和辱骂随处可见，而我怀疑有很多是专门演给我这样的土包子看的，就只是要让我们知道，我们一头撞进大城啦。

而这大城，实在是个奢华招摇、满是玩具、吞钱像个无底洞的地方啊！每一个人都浑似要拚命摆阔、死而后已的样子。快递人员脚上是一双75英镑的锐步(Reebok)运动鞋，生意人手上是手工缝制的鳄鱼皮公事包，中年的阔太太被耳环压得步履蹒跚，有一条街长的豪华大轿车在地上跑，私人专用的直升机在天上飞，大家花钱就像呼吸消耗氧气一样——不管我到曼哈顿多少次，每次的头24小时，都会被一叠钞票变成一口袋零钱，速度之快，吓得久久无法自己。而解决的方法呢，当然就是完全不要用到钞票啦；你就改用塑胶货币，签帐的时候紧闭着眼睛就好了。我只要做这简单的调整，就可以开始适度地阔气享受一番了。

在曼哈顿花钱如流水的机会，花样多到叫人眼花镜乱；所以，这需要

有超人的精力及组织力，才能在区区几天的时间之内，将这些机会全都利用殆尽。我很努力耶，苍天在上，我真的很努力，只是我从来没有办法把我要做的事全都做完。不过，是有几种仪式是我每次来访必定要奉行的。这些都是义务，优于其他阵发性的可恶浪费；这些浪费在时间不够时，通常就没办法让我享受到了。但无妨。总还会再来的。而这时，我也正进入挥霍当中；我走访了一家理发厅。

或许我不该叫他理发师的，因为他这位剪发师傅，是其他剪发师傅公认为世上顶尖之高手。他的大名是罗杰·汤普森（Roger Thompson），他的沙龙就位于精品百货巴尼楼下。他的时间通常几个礼拜以前就订光了；大家也知道顾客对头发该怎么剪，意见若是与他不合的话，他是会把顾客请出去的。你就把你的脑袋交给他吧，看他爱怎样就怎样。你会因此而拥有平生最棒的发型的，而这会花掉你约 70 英镑。

我的下一站，是在我去吃午餐途中顺道拜访的，就是公园大道的一家鞋店，“苏珊·班尼斯·华伦·爱德华兹（Susan Bennis Warren Edwards）”。这是一个人有个很长的名字呢，还是两个人合伙没有加逗点帮忙，我不清楚；但是，这家店里有人，对于制作优良的鞋子独具不凡的慧眼——就是要简单，典雅，上脚马上就舒服，贵得叫人倒抽一口气。价格由 150 英镑再往上加一点起跳；而你若胆敢把脚伸进一双皮革比较特异的鞋子里面去，价格还会飞速往上攀升。这里的皮鞋一定附加一只帅气的毛毡袋，好像你买的是绿宝石似的。

再走两分钟的路程，就是我在法国境外最喜欢的餐厅之一了。我第一次随人到四季（Four Seasons）餐厅时，正当是看什么都很新鲜的年纪，也就是 25 年前；而那时我觉得，从来没见过这样的地方。到现在，我还是没见过这样的地方。那些人，那里的装潢之美，叫人惊叹；对于细部之重视，实在非同凡响。而且呢——又是一场免费的大秀——那里还有披挂素雅的人形家具。

若是上苍有天居然不仁到让一颗炸弹在中午一点半时，掉在四季餐厅里，那出版界所剩的人才，加起来大概就只像是只斩了头的鸡。那些顶尖的编辑，顶尖的经纪人，七位数预付金的作家，正一边用低得听不到的声音，讨论平装版权费还有电影购买权，一边了无兴趣的拨弄他们的“营养午餐”。还更惨呢！他们喝的是——水！水！天哪，不是正有酒单在一旁一副跃跃欲试的样子吗？而酒保也正等着执子之手一履勃良第葡萄酒乡吗？他们怎么抗拒得了？我当然没办法欸！何况，我还很不愿意看见有酒保很寂寞的呢。

少了 100 或 150 英镑的负担之后，我觉得精神恢复得差不多了，可以接下去处理一下下午的事了；这些事我想办法将它平均分配在商业和文化这两大同等迷人的世界里面。

和纽约客比起来，我算不上是地道的瞎拼客。我没有精力可以在麦迪逊大道上来来回回跑，在喀什米尔袜子、骆驼毛外套、变色丝吊带里翻来找去，任由双臂被数不清的购物袋拉得愈来愈长，任由信用卡因使用过热边缘都融化了。看着这些人，这些地道的瞎拼客，眼睛里闪着占有的欲望，由不得我不欣赏他们孜孜不倦的热情。我这人只能作短暂的一时瞎拼，而且还需要专家的协助；这人得明确知道我要的是什么，就算我自己根本搞不清楚我要什么。

这也就是为什么，几乎每次我来这里的时候，都忍不住要到西四十几

街这一带的原因；这一带是电子装置和雷射级速度推销力的神经中枢。

这一带有几十字家这种店，满坑满谷都是高科技创造出来的小型奇迹，都是我们在法国乡下家里闻所未闻的东西——涡轮驱动的削铅笔机，水底摄影机，口袋型答录机，数位脉搏计数器，监听器材，羽量级摄录相机，小到可以一口吞下的收音机。我可需要这任何一样稀奇古怪的东西？

我不必等到 5 秒钟就会有答案了，因为这时间就正足够一位店员由店内冲出来，堵在门口，跟你谈妥生意折扣，附带提供一整年的免费电池，而我还没来得及说一个字呢。

这些小伙子个个都是爆发力十足。其中有一位，光是他一个人就有办法把你整个人团团围住。你就放手交给他吧；他会告诉你，你绝对不能没有的东西是什么。可以浮在水面上的电话？由声音启动的闹钟？可以隔空写字的笔？有，都有！那要不要一台个人压力监控器，有生物周期数字显示的？这是我的卡。期待快快再度光临。祝您愉快。

等我终于逃出来的时候，是逃到书店或是现代美术馆这些比较安宁的地方去。但连这也是吃力、叫人口干舌燥的事。到了 6 点的时候，我已经被拉走了，好像被一种原始的迁徙本能，拉到了一处清凉、幽暗的地方，能让我想一想该怎样消磨接下来的几个小时。就是在这些沉思的时刻刻里，怎样可以可恶的挥霍一下，才又回到我的脑中。

其中一个作法，是到第二大道的棕榈餐厅去吃晚餐，和身着粉红壳大衣的那些怪物，大战十五回合。那里的侍者一定很习惯看顾客在怪物的尸骸端上来时，出现难以置信的表情。“怎么了？”他们会说：“难道您以前没见过龙虾吗？”

要不然就是搭车沿第五大道兜风。我听过有一辆豪华私车，后座设有按摩浴缸；想到可以一丝不挂。歪歪倒倒穿过市中心，不时举起香槟向惊愕的行人致意，实在叫人大为动心。

我还没做过这件事呢，但我总会做的。到时候再向各位报告。

第十九章 写作的雅瘾

作家仅次于失意的政客，算是世上最爱表达意见，也最爱发明的牢骚大王。他举目所见，尽是苦难和不公。他的经纪人不（够）爱他。空白的纸张是他的死对头。出版社是最爱赖帐的小气鬼。评论家个个是他的大冤家。老婆不了解他。连酒保也不了解他。

这些只是几样职业作家共通的抱怨罢了；但是，到现在为止，我还没有听见有人提出那牢骚之最也：就是这一辈子为了要写出一点字来，得花费的惊人开销。

这对你们许多人可能是件意想不到的事，你们还以为作家的配备就只限于纸、笔，外加一瓶威士忌，或许再加上一件苏格兰呢休闲外套，在有人访问时穿吧。才不止于此呢！

而所有的问题，其实都衍生自同一个问题，那就是用来写作的时间，原来是该用来赚钱谋生的。即使是华尔街地位最低下的苦力，一个月赚的钱

也比 90% 的作家一年赚的钱还要多。路旁的乞丐，若看见有个作家拖着脚朝他走来，也会埋头在自己的破烂行头里找找看，是不是能分出个一毛钱出来。银行的贷款主管一见他便会往桌子底下躲，因为不想再一次拒绝这位失魂落魄、走投无路的家伙；这人正在找门路救急，帮他撑到他的伟大小说完笔之时。他知道文人不是低风险的放款对象。“作家”和“金钱”联起来，就像“军事情报”一样，不会有丝毫说服力的。

当然，人生是隔三差五就会出错的。有些钱原来是拨出去完成某一种成人级、划得来的使命的，中途却拐了个弯，落入某个作家的口袋里了。这落脚的时间不长，其中的缘故，任何一位作家都会告诉你，绝不是胡乱挥霍掉了，而是全因职业需要。

这第一样需要，便是清静；这在现下这年头并不好找。城市生活有碍注意力集中。

而作家在城市里传统的蜗居之地，顶层的小阁楼，现在也已经负担不起了；房东动不动就来捶门，索讨他那一个月 2000 美元的房租。而在他下次再来前的这段短短时间内，会有蟑螂在光秃秃的床板上制造吵死人的噪音，有漏水的水龙头滴滴答答如魔音穿脑；有八级强风呼啸穿过破窗户上塞的牛皮纸，冻得牙齿格格打战。移居乡间是唯一的办法。

看看梭罗的结果嘛！

但是，也不能住到沥青油纸布搭的老旧棚子里，远离市集和人烟有好几哩。这样也太清静了。其实，清静到这地步，反而会逼得一个人在独处一天之后，喃喃自语摸进林子里去找一棵树聊一聊。能够安安静静当然再好不过啦，只要工作做完能有个地方去，在那地方能找到有人愿意听你诉苦。而又有谁会比他更愿意倾听，比他更有同情心呢？就同样也是作家的人啊！他知道这有多苦。他了解的。

就是因为这样，才有作家村出现。而作家村一旦成立，势必会吸引经纪人、编辑人、出版商，以及名士派餐厅的老板往该处犯集，外加准备大捞一把的不动产商人。安静，以及乡村简单的生活情调，渐渐就消失了。这时，乡下的酒吧会冒出一盆盆羊齿植物，也开始供应百味杂陈的调和饮料；整个地方就此沉沦，万劫不复。又该搬家了。

可是，我们作家是不会任凭这些内乱妨碍创造的行为；天知道哟，干扰已经够多了。

我们就举个例子吧，像是调查研究的问题。在外人看来，这可能是指在图书馆里花上几个小时，或是打上六七通电话。或许在过去这样就可以了吧。但在今天，作家理应——岂止，必须——提出所有细节全都有事实根据的作品。想象以及几笔地方色彩，是绝对不够的；读者要知道作家到过该地，做过该事。唯有个人亲身的体验才算数，只要有一点点不是，你就别想在那位精明的年轻编辑前面蒙混过关。你想要写一本长篇小说，讲一段玻利维亚边界爱与死的故事？很棒吧？你去吧！6 个月后再见，别忘记霍乱预防针还有医疗保险。

作家投身水深火热的调查研究时，通常便等于必须出现在这世上一些最不堪、最险恶的角落里。（因为某种缘故，大概是开销的问题吧，难得有研究会选在丽池大饭店或是棕搁泉进行。）贝鲁特，尼加拉瓜，焖烧锅一样的香港，烤箱一样的澳洲内陆，要在这些地方，你才可以找到他拚命在汲取当地的气氛，伏身专心写他的笔记。不过，你若一时兴趣凑在他的肩膀上偷

看，以为应该会看见字字珠机的短句，或是精辟的观察，那你可能会大失所望。这可怜的家伙有可能是在做他的算术题，看看他稿费的预付金是不是供得起他吃一盘豆子外加一罐啤酒。

这样过了几个月后，加上有次还上医院做过一次时间很短但费用昂贵的检查，看看是不是得了什么异域的怪病，他看来像万事俱备，可以开始动工了。厚厚一大叠空白稿纸在等他。铅笔一根根削得尖尖的。一部媲美史诗的长篇传奇故事，专为普利兹奖量身打造的素材，就在他的脑际盘旋。

但是，他可有办法把这混帐东西，从他脑袋里请出来，送到纸上吗？他来回踱步。

他呆呆瞪着窗外（作家一常常看天色）。他监视墙上一只苍蝇的动静。到最后，他终于悟出问题是在他得了一种严重的写作阻塞症（writer's block）。（或是用格拉斯哥[Arnold Glasgow]的说法，患了写作痉挛症[Wrier's cramp]：“有的小说家两耳之间会出现的痛苦症状。”）他脑中的文字还没准备好要诞生。这需要用点催化剂，去引发文思流泄出来；而你可以确定，不管这催化剂是什么，这位作家绝对不会在他的房间里找到它的。

治疗写作阻塞的方法有很多，五花八门，但通常会扯上债务或是麻烦。女人和酒，是两样历史悠久的最爱；但是，大部分的作家，既然是才气纵横、创意丰富的人，自然不愿将就于直截了当的方法，而去找土产的女人，土产的洒。他们也要变换一下场景，最好是能有几天在纽约或巴黎，过一过高速运转的痛快日子，畅饮生命的美酒到一滴不剩，直到信用卡被撤销为止。这就是海明威形容的，“由写作的重责大任而带来的不负责任。”除此之外，在这里，这写作可压根儿还没开始哪，不过，会开始的啦，会开始的啦！

为了促进写作顺利，而且现在这研究都已经完成了，阻塞（我们希望）也已经打通，敦请现代科技进场帮忙，此其时矣；这样，文句才能和文思同步，滔滔不绝泉涌而出。

所以，那些原始的铅笔应该要丢掉，换上最新的桌上型电脑，写作所需的套装软体一应俱全。为了这一点，连到银行里埋伏，活逮放款主管也都值得一试。这样就可以在生产效能上有飞跃的进步，而这些全只不过要那区区几千块钱罢了。

好不容易啊，文句终于开始破茧而出，而且还嫌不够快呢！因为截稿日期，现在可是如鬼影随行般纠缠不放；编辑打电话来的口气以前是亲切之至，现在则明白是“不成功，便成仁”的口气。他话中的威胁呼之欲出：稿子交不出来，就交出（早就用完的）预付金吧。

由这开始，就接二连三出现连番的事情和情绪起伏，这是所有作家都很熟悉的。一开始是惊慌，因为这时才如大梦初醒，钱和借口都用完了。惊慌之后便是振奋，因为稿纸愈叠愈高，功成名就的希望看来愈来愈大——畅销是一定的啦，可能还会拍成电影呢。

振奋之后便是轻松，因为稿子交出去了。轻松之后则是泄气，因以为会出什么事情——而且也不会出什么事情，这样至少要6个月。泄气之后，就是大量的疑虑，大量的安慰。

完稿和出书之间那段时间，日子煞是惨淡。再也没人打电话来。论校稿还太早，谈评论也太早。再改动则太迟。作品已经消失，产后忧郁症却会轻易袭来，除非作家的奖赏系统（reward system）启动，帮助他度过这无人问津的几个月。

这时，他可能又一头栽进声色场所或是出外旅行（这次不带笔记本），或是投入新嗜好，重燃旧情，或是二度蜜月。不论是什么，都一定又要再去拜访金主了，因为没有一种安慰，若是值得拥有，会是便宜的。但现在，成为富有的文坛祭酒，起码不是遥遥无期的美梦。

偶尔吧，至少次数还可以鼓舞人心怀抱乐观的期待吧，这美梦真的会成真；我们真的会看到有位畅销作家，一边把玩一根6时长的哈瓦那雪茄，一边等布林克（Brink）的运钞车从车道开进来，为他载来版税。但这机会非常渺茫。大多数的作家可没这么好运。而他们也别无他法，只有再接再厉。要不然就是找份差事，结清帐单，过正常规律的生活，大体上循规蹈矩，像个社会上负责任的一分子。

我不知道别的作家是怎么想的，但我是宁愿待在我自己的工作室里朝不保夕过日子，也不愿寄人篱下过得舒舒服服的。我在开会时的专注力已经退化，打领带会出疹子，办公的例行公文会害我染上幽闭恐惧症，而且我深深厌恶公文包这东西，外带公文包暗示的一切。踏踏独行的生命追求，不论代价何其高昂，其诱惑都难以抗拒。这是雅瘾？还是折磨？我不清楚。但我明明白白知道，作家的生涯就是我要过的日子。寄支票时请用挂号。

第二十章 死要小费的兀鹰

几乎无日不是如此：就在我们喜欢称为文明的城市社会中，我们动不动就被抢。只算是小抢劫，倒不常有肢体暴力，还完全合法。但是，不管怎样，这还是抢劫。这说的就是有一只空空的、索讨东西的手，硬是朝我们伸过来，我们就得塞一把钱到这手里面去。

有许多美好的老习俗，后来都被进步和富裕扭曲得面目全非，其中扭曲得最野蛮的，就是小费一事。这在以前是为了感谢别人额外付出的心力和关照，而偶尔特别给的奖赏，但现在变成了阴魂不散、纠缠不去的义务，形同以奴颜卑膝之姿，进行敲诈勒索之实；还分有不同的等级，由小吃店到四星级大饭店皆有份，外加一路上数之不尽的中途站。

这名词的起源既有趣又发人深省。根据《牛津英语字典》的说法，小费的英文“tip”出现目前这种意思，可能是在17世纪的时候，而且该字典还形容得贴切极了，说这属于“流氓的切口”。反正也不知道怎么会这样——大概是经过一两个世纪的洗礼吧——这词儿居然变得高尚起来了，给小费这事便避也避不开了。

如今，死要小费的兀鹰无处不在。以法国为例，若有人猛冲进一处公厕急着要解放一下，可能会撞见有个唇上有播的壮硕婆娘，怒目瞪视他闯进来。在她面前有个小碟，零星洒了几个铜板以为暗示。这人若没为她多添加些收获，就会听见嘟嘟嚷嚷的咒骂，搞不好还外带一记湿拖把扫来作为临别赠礼。在法国，你是该付钱才可以尿尿的。

我常想不透，为什么我们大部分人都会预备多付一笔外加费用，给我们明明已经付清的餐饮或服务呢？是什么因素叫我们以没完没了的慷慨，对待那些常常蛮横又马虎的人呢？这绝非给小费的本意；小费是要感谢超乎本

分之外的服务的。难道是我们希望博得小费黑手党的爱戴，所以很高兴可以把正当用途的钱，花在别人脸上以 2 秒钟的抽搐冒充成的微笑？抑或是我们全都有大慈大悲的心肠，以帮助不幸的人为乐，所以爱折些纸币代表些许人类的侧隐之心，而偷偷塞给他们？

不是，绝对不是。慈悲和这完全没有关系。我们给人小费，是因为我们觉得，不管怎样，我们总该要给就是了——若不给，就会惹出难堪或更糟的情况，到头来还是会因为不肯付小费而付出代价。这中间有许多是各式各样的压力和心照不宣的威胁。下文有关小费及其动机的检讨，即可见其一斑。

给小费以防万一

管理停车场的那个人，用好奇的眼光上上下下打量你的新车。“车不错呢，”他说，“你放心，我们会小心照顾的。”

（画外音：你还想看见你的轮圈盖吧？你要车子被刮？保险杆被撞？车内音响被偷？）

他当然会好好照顾你的车子——只要你这边事先表明，你回来取车的时候也会好好照顾他一下。但是，和在你那一栋舒适惬意、管理良好的公寓大厦里，年年圣诞节都会上演的集体勒索比起来，这还只是业余的把戏罢了。大凡门房，住在锅炉机房的主任管理员，收垃圾的工人，维修人员——他们全都会共襄盛举，个个眉开眼笑的，洋溢着一片和气，还有对装得鼓鼓的信封满心的期待。你若知道怎样对你才有好处，就包给他们一些红包吧！要不然，你就等着来年家里接二连三出乱子。

给小费求个舒服

在终于说动你的梦中佳人和你共进晚餐之后，你可千万别以为，你只需要在一家豪华大饭店订位就可以了。再豪华的大饭店也有不太称心的桌位，故意摆在厨房入口的门边，这样，你就能一边进食，一边欣赏杯盘乱摔、大厨乱骂的音效。而且，别妄想服务会快一点，这已经是通行的惯例了：最近厨房的桌子，一定是最后一个服务的。若要避开这几张桌子，就要在服务领班迎向你时，把钱准备好。这且留待后话。

共进晚餐之后若要再去夜总会的话，适用同一原则。除非你愿意整晚坐在一个 6 尺高的扩音器旁边，看它以最高分贝大震特震，否则，你一进门就马上要找个人——差不多是找每一个人——给小费吧。

给小费免得当众受辱

这场面里的常胜军，大家异口同声必定直指曼哈顿的计程车司机。随你要去哪里，他一定老大不情愿地载你去那里，而且速度快得险象环生。这趟车程包准是最难捱的一次，到末了，你一定成了个魂飞魄散的可怜虫。就算是这样，每个司机都还认为小费是他天经地义的权利，若是少于他的期望，当心腹，你转身要走的时候，会有排山倒海的咒骂当头兜下：“喂，就是你，把你这臭钱拿回去，你用得着，我还用不着咧！”

这样的阵势虽然气人，但至少还是速战速决。若有人胆敢不理不睬那迈阿密榨油术，等在那里要伺候他的凌迟羞辱，才是更惨的呢！

我相信这世界上还有别的地方也有这种榨油术，只是我从来没见过有哪里施展起来的效果，会比迈阿密巴尔港几分钟车程内的那几家装腔作势的饭店更突出的了。在这里榨油术可是比推圆盘游戏还要流行。作法是这样的：你一进饭店，就有个人，不知为什么会穿着晚礼服，朝你迎面扑来，牙齿和衬衫前襟闪着森森白光。你这辈子在这之前，从没见过这个人，但他就是要

和你握手。这是测验你这人机灵不机灵、合格不合格的第一道考题。你和他握手若是夹带有钞票塞军作声，你就算通过了这道测验。（5 英镑刚好过关，10 英镑是 B，20 英镑就是 A 了。）

这只披着燕尾服的嗜血鲨鱼，若是发现你的手里只有手指头，别无长物，他就会定定的盯着他自己空空如也的手掌。这是你的第二次机会，你的晚餐如何，全系于这一刻。

给这只手掌抹些油水，就会万事如意。不抹油水呢，你就自食恶果吧。

他们会给你一个又狭又沉的桌位，”正好挤在厨房出入口那两道弹簧门中间，扔给你一份菜单、一份酒单，然后把你们丢在那里不管。侍者川流不息，来来往往之际不停东推你一把、西撞你一下，但就是没一个人会停下来招呼你们。你想要抓住那只大鲨鱼的视线，可是，那家伙偏就老盯着他头上 6 吋之遥的那片迷死人的空白墙壁，不舍得移开一下。

我有个朋友，就是个自成一格的小小英雄；对付这种事情的方式，正是那种人活该要有的报应。那次，他从他的座位上站起来，横过身子截下一位侍者，抓住了他的注意。

“你地头熟”，他说，“你知不知道我们在这里等的时候，可以先从哪里弄点吃的？”

除非你喜欢这种正面冲突，否则你点的东西就会一拖再拖，中间再不时来个两手空空的侍者，不甘不愿虚晃一下，直到你要埋单为止。这就会招来那大鲨鱼——就是整晚对你摆出视而不见姿态的那位仁兄——重现在你面前，露出森森白牙和优雅的风度，问你这一餐吃得可好。

我们大部分人，大概只会囁嚅几个字，然后尽快逃开；但我这位英雄朋友就偏不。

他的眼光直直穿过这位领班，仿佛眼前根本没这个人，站起身来就直接走出饭店。这位领班呢，身怀百科全书推销员的厚脸皮粘功，直跟着他走到了停车场。

“您是不是忘了件事？”

我这朋友转过身来，从皮夹里掏出一张 10 英镑的钞票，拎在那领班的鼻子下。

领班露出笑容，榨油术又奏效了。

接下来，我朋友取出他的打火机，点燃这张 10 英镑的钞票，摇来摇去，最后松手让烧得焦黑的碎片掉到地上。

“晚上玩个痛快”，他说。

那领班是怎么回答的，没有记录流传下来。

这类大快人心的姿态，当然只能用在你永远不想再见的地方和人身上。至于你习惯流连的场所，你就最好迁就现实；你在那里若是还想继续享有爱戴和舒适，就全看你给谁小费，什么时候给的，还有给的是多少。有些机缘是人生难得几回见而真该感恩图报的——像是取信你说辞的查税人员，准时把你车子修好的技师，布鲁明黛尔殷勤有礼的售货人员——这我们暂且撇开不谈，我们现在只专门谈小费这一行的三大重心。

酒吧

不要浪费时间去算你该留下多少小费，酒保会自己在找给你的零头中抓一把铜板，扔进一滩苦艾酒里泡着。你喝完了，只须拿起干的钱走人即可。在比较文雅的店里，便是帐单再加 10%。由于店方已经在冰块上悄悄加了

不小的一笔费用，因此，你再多付一毛钱都嫌太多了。

旅馆

我发现预付小费可以提升服务的水准，也可以在你投宿未了时，为你挡掉在大厅里中伏就逮的尴尬。抵达时就慷慨散财吧，这是小费于你为用最大的时候。别忘记门房：闹干旱的日子里花几块钱，可以担保他在倾盆大雨时为你变出一辆计程车。可惜，预付小费在客房服务上面居然失灵，我到现在都还在想，有什么办法可以把叫一客总汇三明治、一瓶啤酒得等待的时间，减到 45 分钟以内。

饭店

有些饭店发明出一种既狡猾又贪心的作法；若要将这作法踩得扁扁的，唯有靠我们跺脚起义的人数够多才可行。这作法就是有许多时候，12.5% 或 15% 的服务费，早就闷不吭声加进你的帐单里去了，你若不留神，便会多付一笔小费之外的小费。别吃这一套。

找侍者问清楚服务费是否已经加进去，若没有，才给他小费。另外，不要看见三位数字的帐单，就自动奉上 15% 的小费；10% 就绰绰有余了，这是我的建议。

但你一定要给酒侍小费，因为你下次再来的时候，他就会指点你找到酒单上面不为人知的宝藏。但是，绝对不要付小费给沙拉吧的侍者，这是加州人一项糟糕透顶的发明，任何一处正经的饭店都不应该容许的。还有对衣帽间的小妹要好一点。谁知道呢，她很可能会把别人的骆马毛大衣拿来为你穿上，恭送你出门呢。

第二十一章 世上最昂贵的爱好

除非你正好住在那些落后得不亦快哉的拉丁国家，做丈夫的以在外拈花惹草为佳，而不宜在家游手好闲猛看电视；否则，情妇一概是禁果。情妇是礼仪之邦社会结构的重大威胁，是摧毁美满家庭的刽子手，是到处走动的出轨诱惑，专门勾引只该目不转睛盯着公司职权的男人。这类女人爱穿黑色内衣；爱洗很久、很香的泡泡澡；对家事嗤之以鼻。美国 50% 的已婚人口，对她们不是疑惧，就是嫉妒，要不就是又惧又妒。她们是不法人类。

纵使还有别的原因，但这一点还是情妇这一行历久弥坚的主要原因；尽管这成本一路急剧攀升，而且感情出轨若导致婚姻触礁，要付出的“终极罚款”也暴增得生猛异常。

（我们的律师朋友，形容这过程其实是在协调由哪一方取得财产的监护权。）情妇若是得到社会接纳，吸引力恐怕便会丧失大半。就因为有着犯罪的气味。东窗事发的恐惧感，才让这乐趣更加刺激，才让道别如此甜蜜、哀愁，才让男人对着他的运通卡帐单发愣时，脸上泛出神秘的笑容。

我们等一下会再回来谈帐单的事；但是，你们若有人正打算投资要养一个情妇，那么就得再说一句了：这成本不只是金钱而已。有谁算得出来，因为时间不对。耳朵不对、轻唤的名字不对，而引发的情绪折磨该当何价？拼命想要去掉西装上香奈地五号的余香，因为你说你晚上加班是在开销售会

议的，这工夫又值几何呢？在一家你们两人没一个去过的餐厅里，有个有点眼熟又看不清楚的人影猛对你们挥手，这惊险刺激又如何呢？为了拦截罪证以免落人该落人的人手中，而必须朝信箱演出百米冲刺，又怎样呢？为了掩饰一时说溜了嘴说出要命的事，而必须搬演口头特技，又该怎么算呢？为了解释你为什么没有打电话，说你会晚到半夜3点才从办公室回家，而必须编造曲折离奇的故事，又要怎么说呢？

其实啊，这些日常不时会突发的欺骗和肾上腺素发作的紧急状况，是偷情成瘾的人乐此不疲的酒肉大餐呢。女人，就只是女人。但是，情妇，除了能为你带来生理亢奋之外，同时还能让你表演走高空钢索的本事，以及急中生智的天分。你的心理和你的生理一样，同都爱死了这不正经的勾当。还好是这样，因为光就钱来看，花在情妇身上的数目，只略少于养一艘45尺长的游艇，或是一匹很有出息的赛马。

准花心大萝卜需要想到的花费，共分五大项。每一项的数目大小，端视情妇突发奇想的念头、个人内疚的程度，后勤补给的复杂情况，以及信用的额度来订定，因此很难准确抓到底线的数字。不过，你要知道这绝对会比你一开始想的要高得多。这五大项大致分成这样：

爱情的保证

“吾爱君若何？”勃郎宁夫人(Elizabeth Baret Brown)写道，“待吾细数道来。”但这是在通货膨胀出现前的老时代行得通。在那时代，你不仅可以细数道来，还付得起呢。今非昔比；现代社会有无数机会，可以叫你囊空如洗，而你的情妇一定会乐得带你——领教的。这可由钞票当护根培植出来的普通一束玫瑰，到充当内衣的那几片贵得荒唐的丝绢，一路升级到名牌卡地亚(Cartier)、范克黎(Van Cleef)、亚尔帕士(Arpels)，再到长及一整个楼面的貂皮大衣，到最后——你的痴情和资产若撑得住的话——是这些小玩意儿当中最能讨佳人欢心的那一种：一座爱巢。再也没有别的东西可以像房地产一样，为情妇的双颊抹上心花怒放的光彩了。最好还是在租金高的地区，而且——当然是为了小心起见——是用她的名字。

改头换面的支出

男人新有了情妇，通常会出现惊人的变化，恰似青蛙变成王子一般。他们会厉行节食。买花色鲜艳的领带，可以托住臀部的意大利西装。头发要定型。认真考虑要把厢形车换成贴地、空气动力、看起来危险兮兮的车子。把原来正正经经的胡后水，换成了麝香味小白脸型的香剂，1盎司零售价达三位数。出门上班的时候，穿得像要赴情人的约会。

这些，外人是不会视而不见的。我们这位仁兄，可能自认为他的解释听起来合情合理，但他是在自欺欺人。他的秘书几乎可以一眼看穿到底是怎么回事，不过，至少他不是和她同床共枕的人(假设他还不是彻彻底底的无赖)。但他的太太则是另一回事了。

她信任他。她愿意相信他真的加班到很晚。但是，随着他的借口听来一次比一次薄弱，他的内咎就一次比一次加深，这时，就会直接带出以下的支出了。

忏悔的礼物

作妻子的，若丈夫在外面有了小老婆，通常会发现自己常收到一些不请自来、莫名其妙的礼物。原来良性的疏忽，突然之间变成了好丈夫的体贴。健康、休闲活动、亲朋好友成了热衷的话题。但是，作丈夫的选择哪一种障

眼法，一概无关紧要，最后的结果都一样——会有一份远游的礼物出现，全由他付费。

就这样，这位大惑不解的太太，打包远赴欧仁妮（Eugenie—les - Bains）的健康温泉胜地，或是到安地斯山脉去滑翔，或是到北大荒的阿拉斯加去探望姨妈。至于这位先生呢，不消说，一定因为另有要事缠身而不能同行——工作的压力是其中一项，而很早以前就答应他的心肝宝贝去棕榈泉是另一项。

物质供应

作情妇的绝对不在汉堡店吃东西。她们绝对不喝啤酒。在一起一阵子之后，即使是在旅馆房间内或是公寓内来一场最豪华的野餐，都不再新鲜了。总有一天，情妇会坚持要到外面去吃，而这就会制造出问题来了。

可以去哪家餐厅吃饭，首重安不安全。你若半颗心都在害怕会不会撞见你的邻居，又怎能尽情享受穿着丝袜的膝盖在桌下跟你摩蹭的滋味呢？因此，你们能去的餐厅，就只限于你们认识的人绝对不会去的，而且最好还是因为：他们吃不起。

在你低头看菜单，简直不敢相信芦笋的价格是以时来计，小羊排一块要 50 美元时，你就想起了你身畔这位女伴恭维你的甜言蜜语了：她就爱你用钱大方的气派。节约开支根本不可能，再来，为了稳稳让你逃不了要付上至少 250 美元，那带了一脸假笑的混帐东西拿着酒单来了！

老经验的酒侍，通常隔着 12 尺远，一眼就看得出来哪一对是地下夫妇。比较精明的老鸟会一打开酒单，就是在香槟那一页。至于老千级的，则会对她——不是对你——提意见，心里知道作情妇的，绝对没办法抗拒香槟的诱惑。

还不止呢，格兰马妮蛋奶酥、1929 年份的干邑白兰地以及两位数字的小费（你就慷慨到底吧，你很可能会再度光临的哟），加起来，你这帐单很可以裱起来作纪念。

交通工具

作情妇的都没有车，因为不需要。大众交通工具是她们只在报纸里看过的玩意儿。

你的车呢，太不保险了，只会引起最好不要注意到的人注意。计程车，脏死了，开的人都是些长舌公神经病，一点也不罗曼蒂克。你真正能选的，唯有黑色大轿车。

这些全都叫开销三级跳。

第二十二章 我要告诉你

正常说来，向各位报告这世间一些小小的挥霍，是我乐在其中的责任；就是这些挥霍让生命值得活下去，也让钞票值得赚进来——凡是拥有些许健康的纵欲习性，以及良好信用的人，都有资格得到这些文明的奖赏。不过，这个月我们要谈的这项奢侈的瘾好，对不得不花这笔钱的千万个可怜虫而言，可一点也不是享受——唉！这瘾好还一天天在扩散呢！理论上，这事在

追求正义。作法上，则是要你手捧大笔金钱，奉送给那类你不愿在住家附近酒吧里碰见的人。

一个世界若是律师多过大厨师，那这世界——一定有了严重的问题。但是啊，每年世界各地的法学院，照样放出一大批这类人来作乱，像猛虎出柙一样，在街头巷尾口沫横飞大谈医疗过失、违法读职、婚变赡养费、情变生活费、民事侵权、请求赔偿，还有其他什么天知道的名堂，直叫你我这般单纯、正直的市民，闻言不禁心中胆寒、戒慎恐惧。

真的哟，在城中曼哈顿区就真有几座办公大楼（律师都喜欢繁华地段的房地产），你若在拥挤的电梯内不小心踩到别人一脚，就有接到强制令的危险。因为这只脚，正好长在一位法界中流砥柱的身上；你自己都还没搞清楚怎么回事，就会被对方依照 1923 年《舒兹控告唐纳休》（Schulz v Donghe）的案例，控以“恶意伤害身体未遂。”

我可不是唯一有此疑惧的人。自从人类的智力进化到想出了“诉讼”这个词儿时，律师就一直是众人打从心底咒骂的对象。西班牙的俗谚说：“农夫夹在两个律师中间，活似一条鱼夹在两只猫之间。”丹麦人则说，“律师和画家都能立即化黑为白。”莎士比亚也说，“我们要做的第一件事，就是把律师全杀光。”富兰克林、梭罗、爱默森，还有其他许多善良、正直的人，都曾以我们这些学问高深的朋友为主题，发表尖酸刻薄的看法。所以，怎么会这几百年来活该到处惹人嫌，这票人到现在却还有增无减呢？

促成的因素有很多，但其中最根本的，可能就是语言问题。为了很明显的一己之私，律师发明出一种排外的沟通方式。乍听之下，颇像英文夹杂着半通不通的洋泾洪拉丁文，但对市井小民而言，听来简直是希腊文。因此，当他接到一份诉状、传票，或是一大堆别的法律令箭中不知哪一支鸡毛时，他是完全搞不懂其中玄虚。这纸上写的是什麼？他该怎么办？除了雇个翻译，又能怎么办？——而这个人，当然就是律师。所以就有了律师最爱的场面了：两边的律师坐下来，叽哩咕嘈用些真言咒语，对答如流讲上老长一段时间，谈些什么，他们的客户大部分都莫名其妙；但不论谈什麼，全都以每小时难以置信的高价来收费。

再来就是因为有一条规律，而这规律并不是由人类制订的，而是由人性决定的；这规律就是闲得发慌的手，一定要找些事来作怪。法律人口的工作若供过于求，依常理，你可能会以为律师的数目会因此而减少，发达不起来的会离此他去，改在别的有用头路上碰运气，像是水电工之类的。你休想。工作若是不足，那就发明出更多工作来嘛。所以，法律的分工愈来愈细密，各色专家像雨后春笋般冒出来，忙着把我们的日常生活搞得愈来愈复杂，而他们赚的钱就愈来愈多。结果你会发现，你一有事情，要应付的不是一个律师，而是一大队律师。

最先上阵的，就举房地产的专业律师好了。他会在你们的租屋契约密密麻麻的小字当中，挖出（另外一位律师）埋藏的诡雷。你再来需要第二位律师，为你解释你的聘雇契约当中交缠的各种阴谋诡计。你若对你奉献给国家经济的数额，和税捐处有不同意见的话，那第三位律师便须上阵。你的医生动手术时，下刀若有闪失，就是第四位律师上阵。离婚时是第五位……第六位……说到这里，这名单已经太长，太叫人丧胆了，但到现在，我们可是碰都没碰刑事法呢！还有这人口过剩的行业当中，人口过剩最严重的一支——公司法！律师无所不在，唯有床底例外！不过，若是他们的数量继续膨胀

下去，那在床底的时候也不远了。

然而，我们为什么需要他们呢？自卫。因为我们的对手——不管是房东、雇主、前妻，还是其他什么人——选择要来一场耗时良久、花费良多的论战，而不是速战速决、费用低廉的那一种，而且还礼聘了专业的代表来执行。所以，你这位地道的大外行，若想要亲自处理自己的案子，绝对不妙。在当今这年头，无邪绝对不管用，无知只会费你良多。再怎样，十个字里面，你了解的不会超过一个。所以，你别无选择，唯有以其人之道还治其人之身，自己也雇一个法律保镖。

所以，我们就得假定律师有其存在之必要。但是，这尚未足以解释：为什么大家打从心底厌恶他们，为什么那么常骂他们，甚至——怨我斗胆——一点也不信任他们。若要了解为什么会有这些心理产生，我们必须检视一下这些禽兽的心理，看看到底是什么原因把律师变成了万人嫌。

当律师有一大指导原则，是在他还是毛头学生之初，便得灌输的，那就是不论在任何情况之下，永远都不可以承认自己有错。这有一部分是因为若是这样，他们无所不知的职业名声便会受损；另一部分是因为若是这样，他们就有可能自讨苦吃，被客户控以业务疏失。所以，这就很清楚了吗，假如你有办法不把意见说清楚，以免日后证明你讲的话全是胡说八道，你就比较容易避免出错。也就是因为这样，法界人士特别偏爱使用两大无往不利的秘密武器。就靠这武器，一代又一代的律师才能不必费心去找独到的创见，便可以一直摆出智者的架子。

这两大武器当中，比较模糊的那一种叫作“灰色地带”。只要有人用又臭又长的问题步步进逼，律师马上如狡兔遁入三窟，一头钻进灰色地带里面去也。他会说，表面看来，你的案子很有把握。他点点头，给你带来一丝希望，眼睛由半圆形眼镜上方睽视着你。但是，这案子有些方面，有些抵销的因素，有些很难拿捏的状况，有一两个可以辩护的地方——不，并不像外行人看起来那么平常。事实上，他说，这个案子其实是落在灰色地带里面。

你若不幸常常官司缠身，你随后就会发现，法律几乎全是由灰色地带组成的。而且，这些灰色地带还十分、十分受人重视，因为它能给人很多机会，以十足专业的口吻大说空话。在这团不清不白的迷雾当中，唯一有可能露出清楚微光的，就是你的案子正好是另一个案例一模一样的翻版，那案例50年前就已经宣判，而且迄今皆未改变。而这正是他们得意洋洋拿出第二种秘密武器的时候。

案例！这玩意儿既省力又有权威，多棒啊！每当律师苦思不解的时候，便会向案例求援。当他要摆平对手时，也引用案例。当他反对对方提出的法律新解时，便反驳无案例可循。然而，这案例到底是什么东西？就是前人提出的意见，因时间流逝而德高望重，但仍只是一项意见。“案例”，可能是法学字典里面最受欢迎的一个词儿，而且还有一大优于灰色地带之处，那就是案例让律师可以果敢决定，但不必为他的决定负一丁点责任。

对法律人拐弯抹角的性格说了这么些低毁的话之后，就此打住吧。接下来要转到收费和开销的问题上；一般人对法律人的态度会由半信半疑变为怒不可遏，最主要还是在这方面。

我们不全都看过不少案例，费用高达数十万美元，和解金额高达数百万美元的吗？但是这些数字灌水灌得实在太荒唐了，跟预算赤字一样，根本不能当真。这些数字都不实在。不过，这些数字倒真的可以作为我们的一些

有力事证，说明天下的律师全都患有一种强迫症，见人有难便要趁机榨光每一毛钱。这未必就是让坏人罪有应得，或是为正义订个公道合理的价钱。这只是敲竹杠的心态，自然而且必然的结果。

所有的律师都有这种心态。他们自己也无能为力，这是基因的问题。而且事不论大小，由数百万美元的官司到鸡毛蒜皮、稍纵即逝的小事，在在不会放过。即便没办法马上捞到一大票，几个零头也可以。我自己就曾为了一杯咖啡和 10 分钟的闲聊而付了 150 镑；不过，这闲聊至少还是在办公室内聊的。我有个朋友，有次居然因为打个电话邀他的律师出来吃饭，就收到帐单了。我没问他，他的律师花时间白吃白喝一顿是不是也要开帐单，不过，若是这样，我也见怪不怪。

我没有确切的数字，但我听说目前律师业的人口成长率，比总人口成长率要高得多。

律师就像一窝窝小鸡一样不停孵了出来，这整个国家迟早会被律师占满。届时，到处都会像洛杉矶一样，律师数目超过居民。比较有钱的人家会雇个律师住在家里。诉讼在以前只是有钱人的嗜好，到时也会取代棒球、足球，成为主要的休闲活动；而贝里兹（Berlitz）语言中心也会开设“法人法语”的课程。我可以看见未来，那是片灰色地带。

第二十三章 家有贵客

我太太好客到无可救药的地步，而我们住的是普罗旺斯。这实在是个大不幸的组合，假如你像我一样，心里隔三差五就会向往一下遗世独立的生活，规律的起居，井然有序的日子，有时间读书，还有其他种种“埋”身乡野的好处的话，我就发现埋都埋不起来。

老是有人会到这里把我挖出来。

我们刚搬到这里来的时候，就在访客留言簿上，看见未来会是怎样的端倪了。这本簿子的页角一页页卷起来，酒渍愈来愈多，里面写满各色意见，常常是前言不对后语，讲些水管、饮食，整体服务水准以及顾客满意度等等事项。去年岁末之时，我把簿子看了一遍。从 10 月到圣诞节这段期间，房子只有我们自个儿的时间，总共是 10 天。10 天没有客人留宿的日子，这是我们的低峰、淡季时期。至于夏天那几个月份，留言簿里是啥模样，我讲都不敢讲。

我这不是在诉苦，而是想要拿这当作资历证明，证明我有资格——搞不好还太有资格——说一说开放自己的住家招待一批批络绎不绝的访客，有何甘苦。你一定可以从我们这里学到一些教训，就算你住的地方高居四楼，得爬楼梯，只有一张沙发供客人睡觉，也一样。

客人若是会占去你们一大部分的日常生活，你就有十足的理由，把客人算进家用里面，视同其他正常开销，例如酒、洗衣费用等等。你将客人视同一项开销之后，自然就很难不把你用在重大投资上的考虑标准，像买一辆车之类的，同样用在这上面。这时，你就会开始看看（售后）服务成本，每加仑（酒）行驶哩数，折合多少钱，以及其他比较偏向技术面的细节，像是

早上启动（起床）的性能等等。这些都因人而异；天下的客人，没有一个生来一模一样的。

在贵客排行榜上高居榜首，须以红笔强调，再加上一句保健警语的客人，是和你有斩不断的血缘关系的人，永远有权利要住你们那间空房间，要坐你那张最舒服的宝座，要抽你留着准备过圣诞节的雪茄，要喝你收藏的麦芽威士忌酒。这人当然是特权人物，就是你的亲戚：也许是个阿肯色州一穷二白的表兄，或是个躲赌债在跑路的赌鬼叔叔，要不就是岳母大人，刚离婚的弟弟——这确实的亲属关系并不重要，因为，每个人的行为模式都一样。这一定和基因有些什么关系。

这亲戚并不是“光临”你家的，而是“侵入”你家的。鞋子随脚一踢，行李摊在起居室的地板上到处都是，扑向电话紧抓不放，一副渴望与外界联系渴望得要死的样子。

他们的视觉也非来者不拒，脏碗盘和空瓶子是视而不见。可是啊……你全得原谅。他们是亲人，而你放心，他们绝对不会少住几天，辜负你的地主之谊。（就算他们偶尔会嘟噪几句，说怎么把你家当作旅馆什么的，小心哪！你可千万别憨直到提什么退房的时间。）像我这么爱自诩为见多识广、老谋深算的人，可是到现在都还找不到什么有效的方法，可以要意志坚定的亲戚乖乖就范的。所以，唯一的自卫方法，就是当个孤儿。

但是，若说只要是亲戚，自然便有资格角逐“最烂客人奖”，也未免苛刻了点。还有许多人也都有资格角逐呢，过去几年来，我家里该领教的，全都领教过了。虽然在接下来的时间里，可能还会有一些别出心裁、古灵精怪，而且更上层楼的作客花招出现，吓我们一跳；但是，下面挑出来的这些，足可代表目前我们遇上的一些最糟状况了。大名姑且保留，以保护犯人。有意当主人的人，听我一劝：出现在我们家大门口的人，有朝一日可能也会出现在你家门口。

无依无靠的弃儿

电话铃响了，多半是在傍晚时分。打电话的人还有他的朋友，因为没有预订旅馆房间，这下是无处栖身了。谁会想到8月这时候，房间这么难找？幸好他们离我家不远，能不能让他们和我们挤上一晚？结果，一晚变成两晚，两晚变成一个礼拜，因为50哩之内每一家旅馆的房间，全都预订一空；8月这时节，旅馆向来都是这样。

不可须臾或离的主管

进门后没几分钟，他就开始打电话给他在伦敦的办公室。他离开办公室前后不过5小时，天知道会出什么乱子——送邮件的小弟策动一次高阶人事大洗牌？有位客户遇上大麻烦了？主子一不在，就天下大乱。他整个假期，就好像我们的电话长在他耳朵上一样，只有吃喝的时候才停一下。整天不住日谈的都是工作，也不大愿意离开屋子半步，因为我们没装答录机。

荷包里只有固若金汤的大钞

他身上不带零钱的。有的只是这么一张500法郎大钞，约折合50英镑。这样的大钞用来买一份报纸、一包香烟，或两罐啤酒，会找不开。所以，这位仁兄掏出这张大钞。

扬了一扬，算是为没有小一点的钞票道歉，然后由别人代付。不过几法郎罢了。反正我们要一起到外面吃饭嘛，饭店会很高兴收下500法郎大钞的。但是呢，我们这位仁兄到时候会把现金留在家里，只带了信用卡，而饭

店正好不收信用卡。他说事后会付他那一份，然后点了一大杯干邑白兰地。至于算帐的日子呢，则是千方百计一拖再拖，那张 500 法郎的大钞，也就此始终原封不动。

饱受病毒折磨的病人

头两三天他们过得可好着呢。能吃、能喝、能晒太阳，但后来就开始像病猫一样不支倒地。一定是那尼斯沙拉里不知哪样东西在他们胃里捣蛋。他们往床上一躺，用微弱的声音要求喝牛肉汁，怎样就是不承认这所谓的病毒，不过是他们的消化系统，因为受不了他们一来就猛灌大量香槟，所以造反。医生来了，开了栓剂和禁食的处方；但是，病人复元的速度十分缓慢。走的时候比来的时候要瘦、要苍白。

得寸进尺的大吃客

“我想你们应该不会在意吧！”他们到的时候会说，“我们带了朋友来。”四人午餐变成六个人。很快我们就明白了，我们雀屏中选，得负责帮他们排遣整个下午还有接下来的时光，因为，他们跟我们说，他们那一天再下来都没有别的计划。他们借了泳衣，往泳池旁边舒服一躺，到了晚上 7 点，赫然明白请他们吃午饭，不等于把晚饭也包括进去，这才有点失望地离去。

只要有客来访，即使是最迷人、最规矩的客人，全都会要你破费。个别来算呢，不会是大数目，但是整体合计，就足以构成我们每年最大的一笔花费了。这其中另还有一项隐藏性成本，是无法计算的，那就是筋疲力竭。

招待访客最大的一个问题——那不可须臾或离的主管除外——其实很简单，但也没办法解决：他们在度假，我们则不。我们夫妻两人 7 点起床，到了 9 点，我的人早已坐镇书桌旁好一阵子了。而客人则一直睡，度假的人都是这样，睡到 10 点或 11 点，然后在阳光下悠闲吃早餐。再在游泳池边耗上 1 个小时左右，便等着喝上一杯、吃午餐了。之后，我们回去工作，他们则读读东西，做做日光浴。在松树荫的吊床上小睡片刻，提提神之后，到了傍晚，他们重又精神抖擞，进入社交高档期，而我和我太太呢，则是打脑打到汤碗里去了。至于他们会不会乖乖上床去呢？你这辈子休想。夜色还早。醇酒未尽之时，你休想！

在理论上，一个礼拜当中，我们全都会睡懒觉、同时起床的日子，应该是礼拜天。

但是，到我家来的客人，每一个都要去逛逛礼拜天的大市集；而这市集是一大清早就开始，中午时分就收摊的。所以，我们只有 7 点起床，开车载我们那些睡眼惺惺每每还委顿不振的客人，到索吉岛 (Ile - sur - la - Sorgue) 的饮食、鲜花、古董摊子间，逛一上午。你或许以为我们在这儿过的是悠闲的日子，但我告诉你，这种日子得要你付出极大的心力，也很伤肝的！

而且，除了身体的韧性之外，你更需要的是耐性。你若住在城里，有客人时，他们不是只来看你的；他们还要去逛街，去看戏，参观画廊，看看风景等等。所以，他们一早就出门；到了晚上，一般不会超过半夜多久，你就可以把两脚酸痛但满心喜悦的客人送上床了。在乡下，有组织的娱乐活动比较少，消遣也不多，所以，娱宾的重担就会落在主人身上了。而在我们身上呢，这重担不只是娱宾而已，我们还发现，若是我们客人的法语能力只限于读菜单的时候，我们还不得为客人跑腿，代办千奇百怪的差事，有些甚至极为神秘。

过去一年，我们就不得不代客和古董商讨价还价；为停车费和人吵架；为一只失窃的手提袋上警局报案；在手提袋在汽车前座底下发现后，回警局撤销报案；到银行询问汇率；更动飞机订位也不知多少次。就为了我家的客人，我们成了这里药房的老顾客，现在自己家里甚至还有小型药房，满满一大堆没用完的腹泻、中暑、蜂螫、水泡、干草热，还有妇女病的药。

现在是好一些了。对于有些我们只隐约记得的人，有天突如其来想要见见我们，而且还希望能在7月天里待上三个礼拜，我们现在已经学会对他们说不了。不可爱的访客，我们不会请他们再度光临；现在能在我家住上几天的人，全都是些我们知道可以和我们相忍为安的人。而且，有他们在家作客的乐趣，远超过我们得投入的工夫和金钱。

看着他们在短短几天之内就有了转变——从紧张、疲惫、苍白，变为一身棕褐、神清气爽——真觉得很美好。看他们好像能和我们一样深深爱上了普罗旺斯，学会了玩滚球，在过了好多年后第一次骑上单车出游，不再频频看表，把脚步放慢到和我们一样，这些都叫我们欣喜。有这样的客人是我们的嗜好，是我们欢乐的源泉，能提醒我们住在这里是何期幸运；他们若不光临，我们还真想念他们。他们也是一种雅瘾。

第二十四章 为铁公鸡说句公道话

所谓挥霍的癖好，原本就不只是纵情于物欲上的享受而已，同时还必须是世人财力所不及，纯属区区几位天之骄子所独享的。也因此，这荣华的癖好在满足肉身快意之余，也是虚荣心的一大飨宴。你得天独厚的东西，若是你的邻居、你的司机，还有为杂货铺送货的小弟个个也都有的话，那么，你吃鹌鹑蛋、穿四股纱喀什米尔毛衣时，心中那股志得意满想必不会持久。社会的历史进程里，便刻有无数个荣华雅癖的印记，从心理分析到旅行等不一而足，这些在有比较多人也负担得起的时候，便都顿失其标记的殊荣。

然而，人类凭其聪明才智，总有办法在一有东西可能会变得稀松平常的时候，马上发明出更稀罕、更奢华的东西来取代。唯独有一大事例外。

这圣诞节也不知怎么的，在现今就是变成了普天同欢的荣华乐事，广受全球千千万万人的喜爱（或更可能是忍受）；但大部分人却又负担不起。一开始原只是一种简单的宗教庆典，到头来却变成了商业色彩浓厚的狂欢节，花费直追美国五角大厦的预算。在喜庆气氛营造下，礼尚往来宛如报复大战。一些原来通情达理、适应良好的人，就是在这节令上，会一年一度认真考虑是不是要买多语言自动报数体重计、白金牙签、男性专用或女性专用的压力监测器、鸵鸟皮写字台、全套絨绒慢跑装、真正个人独享的19世纪痰盂复制品、可在水里写字的笔、豪华煎蛋计时器、有弹力的香皂、会发光的卧室拖鞋等等诱人的物品。而这些非常物品，也没有一样会可怜到没有机会送出去，叫收礼的人又惊又窘。

为何会出现这种全球同步的疯狂采购热，有一个悲天悯人的解释，就是人类的精神天生即带有慷慨的因子；但我怀疑。我觉得，我们都是被“施比受更有福”这一错误观念给彻底洗脑了，而我认为，这错大部分要怪在一

名阴险小人的头上。

这人不知姓啥名谁，但是人尽皆知。一年中有十一个月，我们根本看不见他的踪影，而且在心底里期盼他是不是终于因为鱼子酱吃太多噎死了，或是被他自己那一大堆数不清的机器、玩意儿里不知哪一个给电死了。可是，事与愿违。每逢 12 月，他必定重现江湖，冒险从他 36 层高的三套房公寓里出来，把我们逼到破产边缘。这人呢，当然就是“无所不有先生”了。

为什么不干脆给这人一瓶香槟，一本好书，叫他好好待在家里还我们清静？这是个谜，直到现在都还叫有点知识的人百思不解。不管怎样，他既然都已经无所不有了，我们干嘛还要巴结这只贪得无厌的猪，拚命塞东西给他呢？而另一件事同样叫人百思不解，那就是他那位贫无立锥之地，却远远比他值得送礼的兄弟——“无所不缺先生”，却被冷落在地下室里独自憔悴，连一副人工手织、军服条纹的生丝内裤让他一展欢颜，皆不可得。然而，圣诞节，就和人生一样，都谈不上公平。

即使你运气好到认识的人当中，居然没有一位是无所不有先生，但你还是没有什么机会，可以保存你的偿债能力直到新的一年来临。由于你这家伙既慷慨大方，组织力又强，想来你早早就计划好了该准备哪些考虑周到、合宜的昂贵礼物，分别致赠要好的朋友、心爱的人儿、你的秘书、你那有点年迈的赌马组头，还有其他一些同在过去十一个月内滋润你生命的仁兄仁姐。只可惜，规划得再好的预算，在这时节照例会被一双大钳子，分由两个方向把你的荷包榨得入不敷出。

这第一把大钳子，是指你那忠心的家臣老仆会半途杀出。这实在难能可贵，居然有这么多人，虽然你整个年头都不知其人何在，却还是深深关切你是否安康。他们就是在 12 月初的时候，陆续从藏身之处现身，在这之前还有亲切问候的短筒、卡片作前导，祝你佳节愉快，来年垃圾有人收得敏捷麻利，衬衫烫得笔挺漂亮，汽车停得安全妥贴，电梯保持干净整洁，大楼门厅巡查得利落稳当，屋内的水管也不会出继漏。若是疏忽了这些暗示，就有危险要自己的垃圾无人搭理，要自己的衬衫衣领烫焦，要自己的篱笆坍塌，外加被门房冷眼瞪视，水电工装聋作哑任你求救无门。不过，还好你不必出门为这些服务人员买东买西，因为他们要的是更切身的东西；这东西，其实就是你把自己塑造成的那样东西：钱。

另一比较不可逆转的攻势，就是意料之外的礼物；这是在最后关头才施展出来的绝招，保证给你带来麻烦兼又破财。这就是有个人，你一直以为你和他只有寄寄卡片一类的交情，在突然之间，把你们的交情拉高到比较殷勤这一级，而送了你一个写着浓情蜜意的大包裹。不管那包裹里是一个白银花架，奇丑无比，或是只剩四小时商店便要打烊过圣诞节了，这是心意的问题；你若不投桃报李一番，你整个假期都会花在愧讪上面的。

所以，你只好放下和业务分析部门那个金发妞儿浅斟低酌、倾诉衷肠的计划，杀人店中，和赶在最后一刻抢购礼物抢到眼红的人潮，你争我夺一番。

圣诞夜无疑是最不可能进行理性采购的时候。你陷在一堆挥舞签帐卡的野兽之间——一堆人推啊、挤啊。抓啊、抢啊，用包得漂漂亮亮的钝角物体猛戳你的腰间；在这番争先恐后的疯狂抢购中，什么礼貌不礼貌全丢得一干二净。大家发发慈悲吧！别挡在我前面！我先看到的！困在这疯人院里，你知道你一定要尽快逃掉。所以，你能买到什么就买什么，至于价格嘛，管

它去死！

圣诞老人工作室的商品总监十分清楚，这情况每逢 12 月一定大规模出现，平常卖不出去的东西，这时也会被顾客毫不犹豫就一把抓走。就是因为这样，你才会发现陈列出来的商品古里古怪的。还用说吗？你看得目瞪口呆，一边端详货架一边想，没有脑筋正常的人会送这种玩意儿给朋友的。但就是有人会啊。而且还真的咧。而收到这种玩意儿的那个朋友，有时就正是你。

叫人尴尬的礼物形形色色，种类很多，但通常都具备下列特色。第一，你每一次看见它一定会打个冷颤——像是有句俏皮格言的靠垫，或是颜色吓死人的大型饰物。这些东西还是永存不朽的呢；也就是说你拿不出什么借口，像是吃掉啦，用完啦，或是坏掉了之类，来解释这东西为什么没有放在客厅里。而且啊，最惨的是送这东西的人，还会是一个你不想伤他心的人，一个常到你家串门子的人，一个一进门第一件事，便是看看那件难看得不知怎么讲的东西，是不是端坐在你原本品味卓绝、毫无瑕疵的家中的高位上。几年下来，你会累积了好几个箱笼，全装满了这类讨厌透顶的东西，还要在赠与人大驾光临之前，赶忙拿出来，把灰尘掸干净。而他们对你看来这样重视他们送的礼物，自然会铭感五内，而在心里记下，下次你生日时，还要送你一样类似的东西。

不过，意外的礼物偶尔也有一两次，会为最是铁石心肠、最没有过节心情的人，带来些许快乐。我有一个朋友，他之讨厌圣诞节，只有与他对岳母大人之深恶痛绝相比拟；每年岳母大人驾到之时，便是他一年生活最低沉的时候。但有一年圣诞夜，他的岳母除了照例送他一条领带之外，还把流行感冒传染给他。这样一来，他必得上床休息去也；虽然鼻子不通，却高兴得很，直到元旦他岳母走后才下床。他说，那是他头一次收到她的礼物不想拿去换掉。

虽然如此，纯粹用几块钱、几毛钱等商业角度来看圣诞节，也不对。你要付出的代价还有别的，就像人生老是有一些场合是必须强颜欢笑的，特别是分属不同世代的人硬被凑在一起，履行与君同乐的责任时，更是如此。有位社会学家曾提出一种理论，认为圣诞节是家庭争端的一个大祸首，其肇事频率比别的事情都要高，唯一可能超过的，就是遍遍的上厕习惯或是婚外情。而你不难看出来，他是怎么得到这结论的。

假期聚会典型的组合，包括孩子、父母、（外）祖父母；这可是怪别扭的组成，而邻居来串门子和朋友路过进来喝一杯，则会使情况更为复杂。孩子们大清早 5 点就起床了，到了中午 11 点，早已经把不够坚固的玩具都弄坏了，个个百无聊赖，只想吃午餐；而这时候，大人也正觉得是可以开瓶酒的时候了。第一批访客莅临。衬着背景里小比利的玩具机关枪打嗝似的咯咯响声，加上立体声唱机里大鸣大放的圣诞歌曲，大家只有奋勇努力话家常。祖父母不习惯这么多的噪音和酒精，告退到厨房里面去，结果因为没啥事可做，把火鸡给烤焦了。这批贵客（你想他们是不是固定一大早就喝这么多酒？）看来好像打定主意要耗上一整天才走；可能是因为他们知道回家会碰上什么景象吧！不过，他们到底还是被你家的场面给劝走了；午餐终于上桌。

接下来可不是诺曼·洛克威尔（Norman Rockwell）爱画的温馨景象。小比利一早上偷偷摸摸塞了一肚子棒棒糖，现在大有生病的危险。爸爸、妈妈则已经开始感受到酒在脑袋上制造出来的第一波轻微抽痛。至于（外）祖父母呢，则好盼望睡个午觉。才没这福气呢！这是合家团圆的圣诞节呀，大

家全都应该尽情作乐的，不可以管什么第一级的疲劳、饱受折腾的神经、消化不良的征兆，还有下午的宿醉这些劳什子。这真需要大量库存的耐力和毅力，才有办法在这一天收场时，不会是一堆人呆坐在电视机旁边，相对无言、脾气大坏。

这时候，我们大概是可以脱离苦海了，只是这圣诞节还不算结束，得等到1月底，那时躲也躲不了，叫你胆寒的东西——帐单——来了，这圣诞节才算真的结束。在你坐困财务愁城之际，你会深情怀念起文学史上最受轻视的一个人物，亲爱的铁公鸡斯古鲁奇老头（Scrooge），祝福他。他就绝对不会任你陷入这堆麻烦里面。他对无所不有先生一定只有一个字好说；呸！

新年快乐！

新年新希望

时间是除夕夜十一点三十分，你的心情好极了。克鲁格（Krug）葡萄酒在你的血管里嘶嘶作响，四处窜行，一个个时髦亮丽的陌生人排排站好，等着在午夜钟响的那一刻，对你献上一吻。而新年，一如有钱又溺爱的大伯父般值得你投以满心的期待，现已近在跟前了。过去这美好的时光，人人皆已尽欢。就在这时，有个人——老是会有这么一个人，不论是男的还是女的，一定一边喝沛绿雅矿泉水一边啃螺旋面包——走到你面前，问你：

“新年有何新希望？”

哦，天哪，这个冷面判官是何方神圣？这个讨厌鬼居然要人勿忘现实、勿忘自制，宴会才刚开始要闹得起劲呢！嘿！就算你今晚认不出这声音，你明早就一定会了；因为，这正是你自己良知的呼唤，装扮成人的模样出现，等着要你在种种应该谴责却又其乐无穷的癖好中，至少择一捐弃。

我不知道这是怎么开始的，也不知道这一份叫人敬而远之的无我精神，是在什么时候搀进了我们原来无忧无虑的基因里面的；但是，每年的除夕夜里，世界各地都有新年新希望出笼，数量之多，都把人生在世的乐趣，弄得像一场又一场的殡葬会议——一样。

还好，我们等一下便会知道，理智终究会回来的。只是，我们的新希望已叫我们损失惨重便是了。

我们大多数人犯的第二个错误（第一个错误，就是我们竟然要立什么新年新希望），就是拿我们的志愿去四处广播。我们就是没有办法，把我们洗心革面的惊人大计划放在心里，守口如瓶。我们一定要把我们决心要做的事，告诉每一位出现在对话距离内的人，而除夕嘛就是这样，我们说的时候，往往是醉醺醺的。不算是好的开始，不过，这背后的想法，虽然有点歪曲，但还算是可取的：我们明白人性软弱，所以，为了寻求精神支援，也为了加强我们橡皮般的意志力，我们乃毅然当众立志。没有实现承诺，必会招致亲朋好友的鄙视和唾弃。因此，说到绝对不能没有做到。做不到就是懦夫。

更惨的是，立些不痛不痒的小志愿好像不够看。不再看垃圾读物，不再看午夜的电视节目，不再吃香蕉船圣代，不再和计程车司机吵架，这些或许都需要些许克己自制的工夫。但是，这些牺牲的小我全都太小了些，别人

没有一个看得出来的。由于新年新志愿惯有的坏处中，有一样便是一定要能造成明显可见的效果，也因此，我们又堕入了陷阱（别忘了，我们还陷在除夕夜兴高采烈的昏乱情绪里），而立了个大志愿。

可别把这和事业搞混了。宣布你在事业上的下一步惊人之举，可不算数，除非这会使你个人的处境有痛苦的转变，像是抛开华尔街出家去也。否则，拿你的野心冒充决心，是不可能鱼目混珠的。所以，我们还有什么呢？

所谓大志愿，十之八九得和个人的外表或健康扯上点关系。（心灵在这上面得屈居次要了，因为精神上的成就，能见度不够高。）而这些志愿当中，依照“遇缺必备”的自然规律，有许多须以两步骤来完成：先是戒除一样你乐在其中但有害健康的习惯，再代之以有益健康的另一种习惯。这事若跟戒掉冰淇淋、开始慢跑一样简单，那么随之而来的金钱副作用，自然会少之又少。但是，就从来没这么简单过。

就假设你在除夕夜实在是玩疯了，所以，你立志要戒烟、戒酒，还要在夏天来临之前减肥 10 磅好上海滩亮相。透过你的心眼，你仿佛看见了一个新品、改良型的自己——一个肌肉健美，不受污染的阿多尼斯(Adonis)，备受周遭气喘淋淋的可怜大胖子艳羡不已。

这在 1 月的第一天不成问题，因为你宿醉的后遗症正闹得不可开交呢，你能想的，就只有把脑袋找回来。然而，待日子一天一天过去，1 月转瞬就要结束，你的志愿就会开始反咬你一口了。酒瓶到处跟你打招呼；抽烟光是想一想就叫你晕头转向，还有个罐鹅肝酱，好像跟着你在屋里四处打转。这时若要克服诱惑，就必须采取严格的措施。

所以，你就把诱惑请出门送给你那些无法置信但满心感激的朋友：一整箱 1955 年份的波特酒，半打珍贵的陈年干邑白兰地，满满一保湿盒登喜来最好的雪茄，还有鹅肝酱——眼不见为净，全部都在内。

做出这崇高但是所费不资的举动之后，很快，你便知道你丢掉了一副精神上的拐杖，现在亟需再找另外一副拐杖。别担心。健身业正鼓起胸大肌，标出永保心血管百病不侵的甜言蜜语，等你上门。你该做的就只是挑一样运动，然后向银行申请贷款。

我怀疑过去几年来健身花费暴增，有一大原因是健身的配备有无人能挡的魅力。这些玩意儿的样子都棒透了，从依照空气动力学设计的运动袜，到有 135 个衣柜大小运动位的健身中心，无一不是如此。运动鞋看起来像雕塑品，网球拍活脱脱像是从现代美术馆里拿出来的东西。就连卑微的哑铃，也从以前笨笨的铁块，变成又上色、又画条纹、又磨光打亮，活似 10 万英镑一辆的法拉利跑车引擎上的曲轴了。

很快你就会发现这些玩意儿没一样便宜。可是，你告诉自己，你立这志愿若是认真的，那你的设备也应该要认真一些。这不是摆阔，这是追求长进。何况，光是购买配备本身就是一大乐趣。（你很快便发现，这比使用这些配备要有趣得多了。）此外，既然都有这个兴致了，那何不加入健身中心或壁球俱乐部，和其他生活规规矩矩有钢铁意志的人同乐呢？所以，你就加入了，不管入会费用、日常会费贵到什么穷凶恶极的地步。

减掉了几百英镑之后，你现在可以开始下工夫了。会痛。还有——运动不都是这样的吗——好单调。每一节运动下来，身体都会酸痛，这样看来应该是会有些好的变化出现才是。可是，看不出来有何差别啊，办公室里的女士们没有什么惊呼赞叹、倾倒有加的表示，量身的软尺也没有发出什么讯

号可以大振人心的，就连小振人心也不可。健身中心的头号行刑手，一个看起来不像是有血有肉的真人，而像是磨光大理石打造的年轻人，一再向你强调这不需要担心。这需要时间的。那要多久呢？嘿，3个月吧，或许6个月。来，再做100个仰卧起坐，接着去推杠铃。

6个月！这6个月在你面前伸得老长，痛苦的6个月！滴酒不沾的6个月！你现在开始怀疑收获与付出是否成正比。而你心中若产生了一丝丝怀疑，那你就到此为止了。我手上没有立志失败率的正式统计数字；但是，依我个人的经验和观察，我相信这失败率之高，绝对不亚于写第一本小说或初次攀登圣母峰。想要戒掉一件你喜欢的事，代以另一件你认为正当的事，简直是缘木求鱼、注定失败；这已经是通则了。

有人说过一句话，我猜是王尔德吧，他说，“凡事皆须节制——节制本身亦然”。

这话中的真知灼见，在于承认人类天生就爱隔三差五冲出轨道之外，来一次轰轰烈烈的狂欢。而世人立的志愿，大部分不愿意考虑这一点。这些志愿绝不能打一丁点折扣，严格到变态的地步，连其本身也算是过分。也就是因此，约在2月中旬的时候，会有千千万万的人口怀着不同程度的罪恶感，或是自找借口开脱，而故态复萌去也。至于那些健身器材，只会天天叫人想到未竟之志业，自然该藏起来或是送人。就这样啦——直到下个除夕夜！附和这无聊把戏也有好多年了，如今，我已经戒掉了这个立志的习惯。我还是立了一些志愿，但是，这些志愿每年都一样，而且，截至目前为止，我也还有办法做到。我把我的志愿奉献出来，希望它们能像在我这边这样，也叫你们受益良多——也就是不会有不必要的开销，能够驱除心中的罪恶感，使你一副清明、毫无窒碍的眼睛，迎向新的一年。

第一愿

我绝对、绝对不在除夕夜出门。与其强颜欢笑，还要承担伤肝的后果，我宁愿待在家里，找一瓶最贵的酒共进晚餐。我会带一瓶香槟上床，若子夜新年到来我还未睡着，我便斟酒祈祷。在新年的第一天，全世界的人都还惨兮兮的时候，我这才出门，吃上一顿很长、很长的午餐。

第二愿

我要穿穿去年的长裤。老实告诉你，我有一件长裤，裤龄至今已有7年之久，是一套很少穿的西装的长裤，我拿它作标准。若穿上觉得有点紧，我就会采取一些相应措施——绝不是什么激烈的手段，不过是减少几天的面包消耗量，便能奏效（这消耗量，以我住在法国而言，通常至少是一天一棍子面包）。这秘诀就是防微杜渐。做起来很简单，也很有效。我的裁缝师可以作证，我的身材尺寸自1973年以来一直维持不变。

第三愿

早餐之前绝不喝酒。

我这每年三愿如今已成了我的雅癖，而我这一生，也难得有此不必花大钱的雅癖。

祝大家新年全部发大财。

