



Mohsin Hamid

莫欣·哈米德 著

吴 刚 译

拉合尔茶馆的陌生人

The Reluctant Fundamentalist



上海译文出版社

拉合尔茶馆的陌生人

THE RELUCTANT FUNDAMENTALIST

Mohsin Hamid
莫欣·哈米德 著

吴刚 译

上海译文出版社

图书在版编目(CIP)数据

拉合尔茶馆的陌生人/(巴基斯坦)哈米德(Hamid, M.)著;

吴刚译. —上海:上海译文出版社, 2009.1

书名原文: The Reluctant Fundamentalist

ISBN 978-7-5327-4694-1

I. 拉... II. ①哈... ②吴... III. 长篇小说—美国—现代

IV. I712.45

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第113594号

Mohsin Hamid

THE RELUCTANT FUNDAMENTALIST

THE RELUCTANT FUNDAMENTALIST by Mohsin Hamid

Copyright © 2007 by Mohsin Hamid

Published by arrangement with William Morris Agency, LLC. through Andrew Nurnberg Associates International LTD.

Simplified Chinese edition copyright © 2008 by Shanghai Translation Publishing House.

All rights reserved, including the right of reproduction in whole or in part in any form.

图字: 09-2008-062号

拉合尔茶馆的陌生人

The Reluctant
Fundamentalist

Mohsin Hamid

莫欣·哈米德 著
吴刚 译

出版统筹 赵武平
责任编辑 陈靖翀
装帧设计 王慧

上海世纪出版股份有限公司

译文出版社出版·发行

网址: www.yiwen.com.cn

200001 上海市福建中路193号 www.ewen.cc

全国新华书店经销

上海市印刷七厂有限公司印刷

开本 890 × 1240 1/32 印张 5.75 插页 2 字数 92,000

2009年1月第1版 2009年1月第1次印刷

ISBN 978-7-5327-4694-1/I·2615

定价: 20.00元

本书版权归本社独家所有, 未经本社同意不得转载、摘编或复制
本书如有质量问题, 请与承印厂质量科联系, T: 021-69113557

对不起，先生，能帮您什么忙吗？啊，我看出来了，我让您受惊了。不用为我的大胡子而感到害怕，我是一个热爱美国的人。我注意到您在找什么东西，还不止是找，事实上您看上去负有使命。我既是这儿的本地人，又会说您的语言，因此我想我可以为您提供服务。

我是怎么知道您是美国人的？不，不是从您的肤色上看出来的。我们国家的人肤色从深到浅都有，您的肤色和我们西北边境地区的人很接近。也不是从您的穿着上看出来的，单开衩的西装，有衣领扣的衬衫，您这身行头欧洲的观光客在得梅因^①也能很容易买到。的确，您的头发剪得很短，胸膛很宽——从您的胸部肌肉一看就知道您是经常练健美，可以随便举起超过二百二十五磅的杠铃——这

些都是很美国的。不过话又说回来，随便哪个国家的运动员和军人看上去都是这副样子。其实，是您身上的那副派头让我认出您是美国人的。我这么说可无意要冒犯您，我看见您脸色有点变，我只是说我看到的東西罢了。

来，跟我说说，您在找什么？当然，在一天的这个时候，只有一样东西能让您光顾老阿纳卡里区——您可能知道，阿纳卡里是以前一个妓女的名字，她因为爱上了一个王子而给囚禁了起来——那就是来喝上一杯好茶。我没猜错吧？那么，先生，请允许我在这么多让人眼花缭乱的店家中向您推荐我最喜欢的一家吧。到了，就是这家。这儿的金属椅子套垫并不比别家漂亮，木头桌子也跟别家一样粗糙，而且它也和别家一样是露天的。不过，这儿茶的质量，我可以向您保证，那可是别家根本没得比的。

您喜欢那个位子，背靠墙靠得那么近？没问题，只是时常会有微风您吹不大到了，要知道，在温暖的午后吹吹小风会让人很惬意的。您不把外套脱了吗？太正式啦！这可不是美国人的做派，至少从我的经历来看不是。我在美国的经历可不是浮光掠影式的，我在你们国家待了整整四年半呢。哪儿？工作是在纽约，之前在新泽西上的大学。对，您说对了，的确是普林斯顿大学。您猜得可真准！

① Des Moines，美国衣阿华州首府。

您问我觉得普林斯顿怎么样？哎呀，这可不是三两句能说得清的。我刚到的时候，放眼望去，身边都是些哥特式建筑——后来我才知道，这些建筑的历史赶不上我们身处的这座城市中的许多清真寺，但是酸处理再加上精巧的石工使它们显得很古老。当时，我心想，我的梦想终于实现了。普林斯顿让我产生了这样一种感觉：我的生活是一部电影，我是领衔主演的大明星，一切都有可能。我来到了这美丽的校园，这里的教授都是各自领域的巨擘，我的同学们将来也都是各行各业的精英。

我得承认，我最初对普林斯顿的学生水准估计过高了。他们几乎全都很聪明，不少人堪称出类拔萃，但我是那一届仅有的两个巴基斯坦学生之一——我得提醒您，是从一个有着一亿人口的国家来的两个——而美国学生面临的选拔几率远没有我所面临的那么可怕。那一届新生中有一千名您的同胞，是我们巴基斯坦人的五百倍，虽然你们的人口只有我们的两倍。其结果就是，我们这些非美国学生的平均水平要高于美国学生，就我而言，我直到四年级连一个 B 都没有得过。

现在回想起来，我看到了那套体制的力量，实用而有效，和美国的许多其他方面一样。我们这些留学生是从全球各地挑选而来的，不仅要通过精心准备的标准化考试，还要通过痛苦的、度身定制的评估程序——面试、测验、推荐——直到把我们之中最出色、最聪

明的给找出来为止。我的考试成绩在全巴基斯坦是最优异的，此外我的足球踢得也很棒，水平足够进校队的。我也的确进了校队，大二的时候伤了膝盖才退出了。像我这样的学生可以拿到签证和奖学金，再提醒一句，还有全额的助学金，并受邀进入学术精英的圈子。作为回报，我们应当将自己的才华贡献给你们的社会，这也是我们正在融入的社会。在很大程度上，我们非常乐意这样做。我当然也是，至少一开始是这样。

每年到了秋季，普林斯顿就会对大公司前来招聘的人员撩起她的裙摆——像你们美国人说的那样——露一点肌肤给他们看看。普林斯顿给人看的当然是最柔嫩的肌肤——年轻、口才好、天资聪颖——但即便就是在那样的肌肤中，我到了大四的时候也知道自己是与众不同的。我就是普林斯顿那完美的乳房，请别介意我这么比喻——那晒成健康的棕褐色、丰满圆润、似乎不受地球引力影响般高耸着的乳房——任何我想要的工作都能手到擒来，对此我充满信心。

只有一家公司例外，那就是恩德伍德·山姆森公司。您没听说过这家公司？这是一家评估行，他们告诉客户某项产业的价值。据说，他们的评估准得出奇。这家公司不大——简直就是一家小店，雇的人刚好够用——不过他们的薪水优厚，刚毕业的大学生就能拿到超过八万的底薪。但更重要的是，他们教会人一套很管用的技能，

给人带来一份很挺括的资历。事实上，只要在那里干上两三年的分析师，进哈佛商学院几乎是十拿九稳的事。正是因为这一点，普林斯顿二〇〇一届的毕业生里有一百多人向这家公司投了成绩单和简历。八个人最终入选——不是找到工作，我得说清楚，只是获得面试资格——而其中一个就是我。

您似乎有些紧张，没有必要。这个大个子只是您的侍者。没必要把手朝外套口袋里摸，我猜您是要掏钱包吧。钱一会儿吃完了再付。您想要普通加奶加糖的茶呢，还是绿茶，还是这里醇香的特产——喀什米尔茶？您选得一点没错，我也来杯一样的，再来一碟 *jalebis*^① 吧。瞧，他走了。我得承认，这家伙看着让人有点发怵，但他的礼貌是无可挑剔的，嘴甜得能让您感到吃惊，不过这您得懂乌尔都语才行。

咱们说到哪儿啦？啊，对，恩德伍德·山姆森公司。在我面试的那天，我有些紧张，这可不是我平常的样子。他们只派来了一个面试官，在拿骚假日酒店给我们面试。一个普通的房间，不是套房：他们知道就这样已经能镇住我们了。轮到我的时候，我走了进去，面试官是个男的，身材跟您差不多，而且看上去也像是个当过兵的。“你是昌盖兹？”他问道。我点了点头，因为这就是我的名字。“来，

① 一种流行于印巴地区的甜品，形状似中国的糖环，吃起来满嘴都是糖蜜。

请坐吧。”

他告诉我他叫吉姆，然后给我五十分钟来说服他给我一份工作。“来推销一下你自己吧，”他说，“你有什么特别的？”我按照想好的草稿开始讲，告诉他我即将毕业 *Summa cum laude*^①，而且，我跟您提过，到目前为止还没得过一个 B。“我敢肯定你是很聪明的，”他开口道，“今天我面试的人里面谁也没有得过 B。”得知这点让我有些不安。我跟他说我有顽强的品质，在伤了膝盖以后我积极理疗，只花了医生预计的一半时间就恢复了。虽然再也不能进校队踢球了，但我重新能够在六分钟之内跑完一英里了。“不错，”他说，这让我觉得我终于开始给他留下一点印象了。不过他随即又加了一句：“还有什么呢？”

我一时说不出话来。您瞧，正常情况下我是挺爱聊的，但当时就是不知道该说些什么。我看着他看我，想要弄明白他要找的是什么。他向下瞟了瞟我的简历，简历就放在我俩之间的桌子上，然后重新把目光抬了起来。他的眼睛是淡蓝色的，目光冷峻，似乎能看透一切。不是普通意义上的看透，而是指他能做出专业的评估，就像一个珠宝商在一堆古董里仔细察看着一颗他既不准准备买也不准备卖的钻石。最后，在经过了一段时间之后——可能有一分多钟吧，不过感觉要长得

① 拉丁文，以最优秀的学业成绩。

多——他又开口了：“随便聊聊吧。你是从哪儿来的？”

我说我是从巴基斯坦的第二大城市拉合尔来的，那里是旁遮普省历史悠久的首府，人口几乎跟纽约一样多。那里是一片冲积平原，历史上曾先后遭受过雅利安人、蒙古人和英国人的侵略。他微微地点了点头，然后突然问道：“你领过助学金的吧？”

我没有马上回答他的问题。我知道有些话题是面试官不许涉及的——比如说宗教和性取向——我怀疑助学金也在此列。但我之所以犹豫原因并不在此，我犹豫是因为他的问题让我感觉很不舒服。随后我说：“是的。”“留学生申请助学金是不是更难一些？”他问。“是的。”“那么，”他接着问，“你肯定是真的缺钱花喽？”“是的。”我第三次如是回答道。

吉姆靠到了椅背上，跷起了二郎腿，就像您现在这样。然后说：“你举止优雅，穿着得体，口音也很纯正，很多人或许会以为你在老家很有钱。”这不是一个问题，所以我没有回答。“你在这儿的朋友知不知道，”他接着说，“要是没有奖学金的话，你家根本供不起你来上普林斯顿？”

我说过，这是我参加的面试中最重要的一个，而且我知道应该保持冷静，但我开始有些光火了，诸如此类的问题已经让我受够了。于是我说：“请原谅，吉姆，但问这些问题到底有什么意思呢？”话说出口的时候比我预想的要冲，声调升高了，怒气暴露无遗。“这么

说他们不知道，”吉姆笑着继续说道，“脾气不小啊，我喜欢。我也是普林斯顿毕业的，八一届，*Summa cum laude*。”他眨了眨眼。“我是我们家第一个大学生。我晚上在特伦顿^①打工挣学费，那儿离学校远，不会遇到熟人。所以我知道你是怎么过来的，昌盖兹。你有一种饥饿感，在我眼里这是一样好东西。”

我得承认，我当时的确有些失态，不知该如何应对。但我确实被吉姆给镇住了。毕竟，他只花了短短几分钟就比许多认识我好几年的人看我看得更透。我明白为什么他在评估这行干得游刃有余，也明白——再推而广之——为什么他的公司会在这一行里声名卓著。我很高兴他能在我身上找到他所看重的东西。从和他见面到现在，我的自信一直遭受着打击，现在终于又开始慢慢恢复了。

如果您允许的话，我想稍稍岔开一下，我觉得这样做是有必要的。我不是穷人，远远算不上。拿我的曾祖父来说吧，他是个律师，曾经为旁遮普省的穆斯林捐建过一所学校。和他一样，我的祖父和父亲都是在英国上的大学。我们家位于这座城市生活最奢华的古尔堡区中部，占地有一英亩。我们家雇了好几个用人，包括一个司机和一个园丁——要是在美国的话，这就说明我们家很有钱了。

可我们不是有钱人。我家的男男女女——对，包括女人——都

^① Trenton，新泽西州首府。

是有工作的，是职业人士。而自我曾祖父死后的半个世纪以来，世道对于在巴基斯坦以职业谋生的人来说可算不得景气。工资没有物价涨得快，卢比兑美元的汇率一直在下跌。家族里早先见过那份大家业的人眼瞅着家当被日益庞大的下一代分了又分。我爷爷已经撑不起他父亲那份场面了，我父亲又撑不起我爷爷的派头，等到要送我上大学的时候，家底早就空了。

但在任何一个讲究传统、充满阶级意识的社会里，地位的滑落总是要比财富的消逝慢得多。所以我们还保留着旁遮普俱乐部的会员资格。我们依然受邀参加各种仪式、婚礼和城里头面人物的聚会。我们用又鄙夷又羡慕的目光看着冉冉上升的老板阶层——那些掌控着或合法或非法的产业的人——看他们开着宝马休闲越野车在大街上轰驰而过。我们的处境或许和十九世纪欧洲那些面对资产阶级崛起的旧贵族相差无几吧。不过我们还更多地感受到一层不爽，不仅以前阔过的如此，就连以前的中产阶级也感受至深，那就是：以前买得起的东西，现在越来越买不起了。

面对这样的现实，人们只有两种选择：假装一切还和从前一样或者努力去恢复从前的荣光。我选择了双管齐下。在普林斯顿，我在人前的举止做派就像一个年轻的王子，出手大方，无忧无虑。但在另一面，我悄无声息地接下了三份校园里的兼职——都是在人们不大光顾的地方，诸如近东研究中心图书馆——而功课只能靠晚上

熬通宵了。我遇见的许多人都被我的假象给唬住了，而吉姆却一眼看穿了我。幸运的是，在我感到羞耻的地方，他却看到了机会。他在一定程度上是对的，但也不全对，这我要到后来才明白。

啊，我们的茶终于来了！请不要满脸怀疑。我向您保证，先生，不会有什么不好的事情在您身上发生，就连拉肚子也不会。再怎么说，这茶也不像是下过毒的样子。这么着吧，要是能让您舒服些的话，我跟你换一杯吧。来，说换就换。您要加多少糖？不加？这可不多见，不过随您吧。尝尝这些黏糊糊的、橙色的糖吧，这就是 jalebis，当心烫！啊，您点头了，味道确实不错吧。想想也怪，就算是这么热的天，喝上一杯茶还是能让人神清气爽——真是想不通——可就是这么回事儿。

刚才我跟你说了我怎么参加恩德伍德·山姆森的面试，吉姆怎么发现我是饥饿的，他就是这么说的。我等着看他还有什么要说。他接着对我说的是：“好，昌盖兹，我出道题考考你。我给你讲一个商业案例，一家我要你进行评估的公司。你想知道什么你就问——想二十个问题——然后可以用那儿的铅笔和纸进行计算。准备好了吗？”我说我准备好了，他就开始了：“我要给你扔一个曲线球^①了。你得非常有创造性才行。这家公司的情况很简单，它只提供一

① curve ball，棒球术语，转义为令人不快的惊奇。

种服务：瞬时旅行。你走进纽约的一个站，然后一眨眼就到了伦敦站，就像坐了《星舰迷航记》^①里的时空旅行机一样。明白了吗？好，开始吧。”

现在回想起来，我觉得当时我外表平静，内心却紧张得要命。像他跟我描述的这样一家虚构的、异想天开的公司，这叫人该怎么来评估呢？甚至连该从哪里下手都不知道。我脑子一片空白。我朝吉姆看了看，他一点也没有开玩笑的样子。于是我只能深深地吸了口气，闭上了眼睛。在我踢球的时候我经常进入这样一种精神状态：我的自我消失了，我感受到自由，抛开了疑问，进入了无限，心无旁骛，只想着比赛。每当进入这种状态，我就觉得自己无人可挡了。我觉得苏菲教派的神秘主义者和禅宗的大师们应该理解这种感觉。古代的战斗者在投入战斗前可能也会做类似的事情，通过某种仪式来接受即将面对的死亡，这样打起仗来就不会畏首畏尾了。

在面试中我便进入了这种状态。我把精力集中在寻找切入点上。我开始通过问问题来了解相关技术：公司的上升空间有多大，诚信度怎样，安全系数有多少。然后我问吉姆关于环境的问题：公司有没有直接的竞争对手，行业管理人员会怎样做，有没有哪些供应商

^① *Star Trek*，美国著名科幻系列小说和电影。

是特别重要的。然后我又进入成本领域来计算哪些是必须的支出。最后我又了解了一下公司的收入，用协和式飞机做了个对比，看看如果把花在旅途上的时间减半后在费率和客户需求上能有怎样的回报，然后又估算了一下如果旅行时间减到零之后又能多得多少回报。这一切都做完之后，我估算了未来的收益，再折合成现在的净价值。最后，我得出了一个数字。

“二十三亿美元，”我说。吉姆沉默了一会儿，然后摇了摇头。“乐观得也太离谱了，”他说，“你把客户对这一事物的接受程度假定得太高了。你自己会愿意走进一架机器，被分解，然后又在几千英里之外重新组合起来吗？我们的客户出大价钱给恩德伍德·山姆森公司是为什么，就是要我们看破这种建立在假设之上的狗屎。”我不由得低下了头。“不过，”吉姆又接着说道，“你用的方法很好，也用这种方法得出了结果。你所需要的只是培训和经验。”他向我伸出手来。“我们愿意录用你了，你有一个星期的时间可以考虑考虑。”

我一下子还不敢相信他的话。我问他是否当真，是否还有下一轮的考试在等着我。“我们是小公司，”他回答我，“没那么多时间可以浪费。而且，我就是负责招募分析师的，我可以说了算。”我突然意识到他的手还悬在我俩之间，于是——怕他收回去——我赶紧伸出手和他握了握。他的握手很有力，似乎在那一瞬间向我传递了这样的信息：恩德伍德·山姆森公司有能力改变我的生活，就像它已

经改变了他的生活一样。我原来想好还要问问薪水和职位的事情，被他这一握，全给忘得一干二净了。

我住的宿舍叫爱德华兹大楼，那天下午我是走回去的。天空蓝得非常耀眼，和我们现在头顶上这片灰蒙蒙的土黄色天空完全不同，我感觉胸臆间被某种东西充得满满的，那是一股强烈的自豪之情。我不由得抬起头来对着苍穹大喊了一声：“感谢上帝！”声音之大不仅把我自己吓了一跳，我敢肯定也让那些过路的学生吃惊不小。

啊，真是爽呆了！您不是问我对普林斯顿的感受吗？回想起来，以上这些就是我对普林斯顿的感受。的确啰嗦了点。普林斯顿让我觉得一切都有了可能。不过这并没有，也无法让我忘掉诸如我眼前的这些东西：在我出生的城市里，尽兴地品着茶，茶叶泡久了，茶水就变成醇厚的暗色，加上新鲜的全脂牛奶，又添了一分润滑。很美妙吧？啊，您的茶喝完了，请允许我再给您倒上一杯。

