



# 爱情的彼岸

陕西人民出版社



# 爱情的彼岸

[德] 马丁·瓦尔泽 著

倪仁福

吴 姝 译

王演红

陕西人民出版社

## 爱情的彼岸

〔德〕马丁·瓦尔泽 著

倪仁福 吴 姝 王演红 译

陕西人民出版社出版

（西安北大街 131 号）

陕西省新华书店发行 国营五二三厂

787×1092 毫米 32 开本 5.125 印张 5 插页 900 千字

1987 年 2 月第 1 版 1987 年 2 月第 1 次印刷

印数：1—10,000

统一书号：10094·697 定价：0.92 元

## 译者的话

当代西德作家马丁·瓦尔泽(Martin Walser)于1927年出生在德国南方博登湖畔的瓦塞堡。1949年专事创作以来，蜚声西德文坛，与H·伯尔、G·格拉斯、S·伦茨等人并驾齐驱。近年来，这位以研究卡夫卡而获得博士学位的、久富盛名的作家，愈来愈受到公众的瞩目和关注。他曾先后荣获《47社》文学奖(1955年)、赫尔曼·黑塞文学奖(1957年)、盖尔哈特·豪普特曼文学奖(1962年)、博登湖文学奖(1967年，玉伯林根市颁发)、席勒文学奖(1980年)和格奥尔格·比希纳文学奖(1981年)。1982年，博登湖畔的孔斯唐茨大学哲学系，聘请他为该系哲学荣誉教授。他是西德最受读者欢迎的作家之一。他的作品被译成多种文学。主要中、长篇小说有：《菲力浦堡的婚姻》、《间歇》、《独角》、《崩溃》、《心灵之劳》、《爱情的彼岸》、《天鹅别墅》和《逃马》等。

要研究西德当代文学，不介绍瓦尔泽不行。要研究瓦尔泽，不介绍《爱情的彼岸》不行。

中篇小说《爱情的彼岸》写于1976年，是瓦

氏代表作之一，也是当代西德文学中擅长心理描写的重要代表作之一。此书出版后，畅销于德语国家。故事描写西德南方一家著名义齿公司的协理弗朗茨·豪恩，年近半百，在他为其主子阿图尔·蒂勒——老淫棍、大草包、剥削狂——惨淡经营十七年之后，明确意识到：他那少壮有为的黄金时代行将过去。公司经理蒂勒在豪恩身边安插了一个名叫霍斯特·利斯特的接班人，此人可谓年富力强、诡计多端、精于人情世故、擅长趋炎附势。在一切冠冕堂皇的幌子下，蒂、利二人暗中勾结，竭力打击和排挤曾为公司的创业致富立下汗马功劳的豪恩，致使豪日趋破败，穷途末路。豪恩幻想逃避灭顶之灾，便欣然接受蒂勒的委派，去英国公干，以期博得上司的几分赏识。但是，处于“内外交困”中的豪恩，无意办事，他思维万千，一幕幕往事，历历在目：与娇妻弱女的悲欢离合，与同仁们的茹苦含辛……啊，那呕心沥血的十七年！他这次英国之行，到处碰壁，一无所获。这宣告了他与蒂、利二人“交易”的终结。旅途中的所见所闻、所作所为、所思所梦，无不逼使他——一个丧失政治信念的庸人、一个众矢之的的孤家寡人、一个滚入人世尘寰的丧家之犬、一个被抛到爱情彼岸的情人——为自己饱经沧桑的命运，迅速作出最后抉择：在忧愤、绝望、反抗中，走上自戕绝境。

小说的成功之处，在于它揭示了当今西德普遍

存在的一个社会问题，在于它透过高度发达的物质文明，揭示了人物的内心世界。

粗略一读，似乎觉得，作品所论及的就是这么个有关人生的“老化”问题：在那种社会里，一个人年近半百，总不免要渐渐老态龙钟、反应迟钝起来，跟不上那飞快的资本主义生产节律、商业节奏，纵然是得宠于主子的昔日功臣，象豪恩那样，也难于逃脱受排挤、被淘汰的厄运。但是，如若细细品味，则不难看出作品更广泛、更深刻的意义：通过这个典型事例，小说集中反映了今日之西德社会的一个侧影，有力地鞭挞了剥削者之间尔虞我诈、勾心斗角、世态炎凉的丑恶关系。作家虽然未能给我们塑造一个高大的英雄形象，但他成功地把司空见惯的人生哲理，变成了令人触目惊心的艺术典型。他试图向人们揭示：爱情这玩艺儿，犹如插花接枝，既可栽入，也可拔出，它时而以这种面貌出现，时而以那种面貌出现，时而又落入冰化了的世界，影踪全无。作家笔下，“爱情”成了用以批判资本主义现实的严肃的政治题材，读来发人深省，却无吟风弄月之感。

作者抓住主人公内心的矛盾冲突，着力渲染，写足，写透，读来错落有致。作品文体质朴无华，不事修饰，既不尚浮词艳语，也不竞奇字巧句，且不乏尖刻的诙谐和讽刺。作家在铺开情节过程中，往往嵌入不加引号的内心对话、内心独白和人物对

话（中译本仍保留此特点），有意识地切断情节的连续性，这不仅能对人物内心活动给予入木三分的刻画，在本来就不平静的思潮中激起更大的波澜，起了点化主题的作用，而且能不时提醒读者，从虚幻的故事情节中醒悟过来，使其成为冷静的观察者，把形象感受上升到理性思考，去鉴赏艺术，判断是非。

译文根据西德《suhrkamp》出版社1979年第一版译成。

——

弗朗茨·豪恩一觉醒来，满嘴的牙齿咬得严严实实。他感到上下腭宛若巨型的板块。牙绷对他来说虽已不是第一次，但是，其挤压力从来没有这次厉害。他站起身，尽量把脑袋朝上扬，这样似乎能够稍微缓一缓下腭向上的压力。看来，早在他睡醒之前这牙绷就已发作了。双腭一阵阵作痛，他准备去淋浴。刚要拧开水龙头，绷紧的牙齿忽然松开，豪恩便使劲地翕动双腭，做着各种各样的面部怪动作，尔后，将舌头向后上方卷起，尽力顶住口腔上部，这样倒是挺舒坦的。他惬意得居然晃起脑袋来了，最后，甚至不觉得自己还长着腭骨。他竭力使自己完全镇定下来之后，才将目光从地毯上的那块焦斑移开。他抽出写字台下那条踏脚小毯，将它覆盖在那块焦斑上。他很想作一次面部按摩，起码也要让人给修一修面，做个冷热敷，再抹上一点高级科伦香水，于是就乘车找年轻的理发师魏格林去了。此人装着一排豪恩所在公司制造的“门牙”。他的自生门牙在一次摩托车车祸中与尘埃为伍了。他是一名最讨公司经理喜欢的顾客。一见豪恩，他乐得龇牙咧嘴，那模样酷似广告上描绘的图像。豪



恩向来讨厌这类过分刺目的广告画。豪恩离开理发店时，感到两腮业已松弛，在他快要来到自己的办公室时，他将两个嘴角迅速向外拉开，以便稳住这种松弛状态。他的女秘书见他如此怪模怪样地进入前室，不禁失声一笑。赫尔茨小姐素来爱笑。豪恩赶紧步入内室，然后自斟了半杯白兰地，一种平安之感油然而生。

经理让豪恩去一趟，布拉斯小姐自然而友好地向他请示说，能否腾出少许几分钟的时间给经理。布拉斯小姐常用这类口吻提出这等问题，仿佛她是一位介乎平等派别之间的律师。在豪恩看来，她分明是想给人造成这样的印象：一个职员是否乐意满足经理的要求，全然由该职员自己决定。豪恩思忖着，她既然以这种口气询问我，其言下之意不就是说：我豪恩似乎一贯忙得不可开交，竟然抽不出寥寥数分钟时间奉献给经理大人。豪恩觉得，她显然是想借此手腕来而露骨地刺激他，使其更加卖力地工作，这就充分说明她完全倒在经理一边。其实又何乐而不为呢？她是经理的秘书嘛！她不正是这样才获得那么优厚的待遇的吗！说真的，其赏格究竟有多高，谁也不得而知，在办公大楼的各个科室里，只是悄悄地流传着有关她的议论和猜测。人们将她的汽车、首饰、住宅、度假地统统加起来替她算一算，其结果简直令人难以置信。

我刚从实验室来，经理一面感慨地说，一面连连点头：要是没有我们的那些穿白大褂的人，我们能干出什么名堂啊。说完，他打量着豪恩。豪恩感到自己的脸红了。看来，要消除这种羞怯的神色，恐怕还得破费一百八十个马克去参加一期专科函授训练才行。豪恩发现霍斯特·利斯特博士也在注视着自己。经理以一种温文而含忍的语调说：弗朗茨，在我夸耀实验室同仁们的成就时，您却在一旁狞笑，成何体统。您对我们的白衣战士与其说理应感到骄傲，不如说问心有愧，这一点我深有体会。豪恩心想，蒂勒先生讲出“深有体会”这句话就象豪恩用以装潢经理室的那房家具一样，试图起到一种令人对典雅风采而肃然起敬的效用。豪恩本想对经理解释，他自己也不知道刚才在狞笑，可是他不知如何作出令人信服的申述。

诸位先生，经理说，现在我们必须立即行动，重新签订专利使用特许权合同。如果必要，还得与新股东们打交道。我们的白衣战士会使我们在未来的商务谈判中处于一种远比我们的想象更为有利的地位。弗朗茨，您飞往英国。您，霍斯特，去巴黎和米兰。我本人飞往纽约。一个星期后我们再碰头。霍斯特，我们三人中算您最年轻，所以我让您挑的担子比弗朗茨和我都要重些。豪恩接过话头说：他又懂法语和意大利语，而我们俩只会英语。确也如此，经理边说边审视着豪恩，还悠悠地摇晃

着脑袋。过了一会儿又说：弗朗茨，近来，我对您越来越不能理解了，就是说，我虽然明白您为什么会发出狞笑或进行险恶的含沙射影，但是，我委实弄不清，您为什么一再要把自己的困难转嫁给霍斯特和我，好象霍斯特和我应负咎于您这些年给自己造成的困境。我们干的这一行是个美好而崇高的事业，它不允许任何人采用此类下流行径加以践踏。人家的确是毫无防备，哎！是的，是的，您得逞了，您又侮辱了我！我恭喜您呀！我对卑鄙的挑战毫无招架之功，我甘拜下风。然而，弗朗茨，您要是长着眼睛，那就请您看看，我们的白衣战士创造了何等业绩！三层结构型假牙，它比迄今为止的任何一种假牙都要坚硬。再者，它与牙基材料的聚合能力不但没有减小，反而加大了一倍。您看，您又象刚才那样傻呵呵地狞笑了，那就请便吧！您再看看这传奇般的表面结构：一颗颗牙齿，闪烁着夺目的光泽。您看见了没有？再看看这种新型白齿的辐射线型结构。呵，再瞧瞧这个，您不妨用手摸一摸，我真想叫大自然来效仿我们！单凭自然演化，如若没有一万年时间，休想产生这种线条结构的牙齿，我是说，假使有朝一日还能进化到我们这个水平的。以鄙人之见，真正的牙齿，嘿，还得由我们来提供！最近几个星期，我脑子里铭刻着这六组新型假牙的美名佳称：卡利东门齿、格拉托东门牙、希弗东门牙、萨忒恩白齿、朱彼忒白齿和朱诺

白齿。您有何见教，弗朗茨，我愿洗耳恭听，反对意见也未尝不可。我们首次成功地研究出综合采用喷铸法和压模法的新工艺。我们要把这种新工艺取名为“注压法”，去提供给我们的专利顾客。但是，这次收费方法将略有变化：月产量如果达到五万件，那么，其总经费便到此而止，它将转入下一年度新合同，采用递级计件法。依我看，我们的牙技师、化学师和雕刻师们所取得的这些成就，促使我们要把工作条件迅速提高到一个更高的水平。十多年的奋斗开放了如此灿烂的鲜花，结出了如此丰硕的成果，传来了如此喜人的捷报。诸位先生，这一切万万不可廉价抛售出去。这样，我们的铁手就能卡住凌道和列席登斯坦恩两地同行冤家们的脖子。终究还有这一天哪！我的上帝啊！弗朗茨，如今您也感到有点欣慰了吧！请您回顾一下，十五年前您拿着什么样的牙齿四出颠簸；而今，这些产品才是货真价实的高级装备。不是吗？这里是第一批商品的试用说明书。细节问题，我们下午再谈。再见！诸位先生，我多么高兴啊，是的，多么高兴……

出经理室时，利斯特博士礼让豪恩先行。未等二人出门，经理喊道：霍斯特，您还能再等一会儿吗？噢，好的，利斯特博士回答说。豪恩则径自往

前走，他觉得这是利斯特的事，于是，他随手把门关上。不管怎么说，在利斯特尚未成为他的上司之前，总还是他的后生嘛。

赫尔茨小姐正在涂指甲油。豪恩从她身边走过，进入自己的房间。他尽量避免让她产生那种印象，似乎他对涂指甲油这件事也有兴议论几句。她独自一人在室内涂油时，是不是也摆弄出这般十分夸张的芭蕾舞姿呢？他看到她的办公桌上放着一张照片。无须近看他就发现，拍的是一对孪生男孩，而且他也晓得，就是利斯特博士的双胞胎。它是照着利斯特夫人亲手描绘自己孩子的那幅油画摄制成的明信片。公司里谁都熟识这对小兄弟：黝黑的头发，深色的眼睛，俊秀的脸蛋，一个叫瓦尔特，一个叫沃尔夫。博士先生总是眉飞色舞地对别人说，他太太现在只想再要一个女孩子，并打算取名阿尔玛。每每说完这句话，他总要向对方躬下身子，以某种出奇的一本正经的口吻询问：喂，阁下有何打算？说着还故意睁大眼睛，非常贴近地注视着人家的脸。

豪恩走到离自己的办公室仅有几米之遥的时候，突然加快了步子，简直是一溜小跑起来，仿佛想起了什么了不起的事情。他对一个狂热崇拜利斯特双生子的秘书小姐不得不忍让一下。真是够典型的了，他自言自语道。他不想发表什么见解，但是，从这件事中看出些典型之处，这点权利总还有

吧。那就请吧，他对自己说：你可以把你认为是典型的东 西说成典型，谁也没有禁止你这样做。那好极了，他说：更多的要求我也没有。可是，他又自然而然地想到那位利斯特博士，他觉得此人庄重而笨拙，热情而傲慢，既象一只舞蹈熊，又象参议院的一位新贵，倘若他上了四十岁（他至少也得活到那个岁数），那么，他这种性格不见得有什么引人瞩目之处。而今，对于一个年方二十九的人来说，此种“高雅”的风度倒也颇为蛊惑人心。豪恩是这样认为的，他并不相信利斯特博士这种举止有何诚实可言。每当利斯特热情地款待他时，他总不免要体察到那么点被讥讽嘲弄的味道，他尤其不相信利斯特向他所表现出来的那种过分明显的敬重。豪恩简直认为，这是一种厚颜无耻的傲慢。利斯特夫人曾对豪恩说过：霍斯特喜欢您。豪恩听到这六个字，心照不宣。她言下之意无非是说：请您别理会错了，这是我方在向您倾吐衷曲，您要尽力相助，别辜负了我们一片痴心。

豪恩坐到办公桌旁，把一叠文件放到面前，着手圈阅起来。此刻，他脑子里只想着他所作的那些勾勾划划，这样便使他成功地将自己的神志从形形色色的思想意念中完全解脱出来了，在这之前，他对自己能否做到这一点，却毫无把握。他几乎产生过一种恐惧心理，害怕在他孤守办公室时，平日里最不愿意考虑的那类事会情不自禁地浮现于脑际，

幸好，现在脑子里没有这些杂念。他可以借助勾勾划划来禁锢自己的思想。这时就象取得了某项成就似地，一种喜悦的激情传遍全身，不过，生怕很快就会失去对理智的控制，这种恐惧之感依然存在。猝然，一阵刺耳的笑声使他大吃一惊。原来是赫尔茨小姐。显然，刚才有人踏进了她的房间，他却并没有注意到。虽说作为顶头上司已经两年，可对秘书小姐突发性的尖笑声远未习惯。赫尔茨从不发出长时间的笑声，甚至是笑声刚起却又戛然而止。她初次当着他的面发出这种怪笑时，他几乎是愕然地看着她，她也知道这是由她的尖笑引起的。后来她解释说，这种从母亲家祖传下来的遗产，就连她的父亲也受不了。有什么法子呢。豪恩说，笑总归是美好的事，他无法想象，人们对笑还会有什么非议。说罢便转过身去，因为他觉得这等敷衍之辞连他本人也不能信服。此时此刻，他感到，世界上最难忍受的莫过于一个发出笑声的人；此时此刻，他确信，自己平生从未向一个当着他面发笑的人陪过笑脸。他要笑，便是独自发笑，一旦别人开始笑了，他即刻收敛起自己的笑容。他觉得，在赫尔茨小姐尖笑声的惊吓下，他一直是全身痉挛，神色木然地坐在桌旁。他早就要向经理反映，赫尔茨对于他说并不是最理想的秘书。可是，他又不愿意诬告赫尔茨小姐，她本人并未留下什么把柄。要么，只能把她的怪笑作为理由提出来。不过他并不愿这样

干，要是十年前，说不定他就干了，或者八年前他也干，或者五年前，四年前……不！四年前也许就不干了！他不愿意再去和经理进行任何深入到私人生活的谈话了。他居然未能防止那种狞笑，混蛋！他一边暗自思忖，一边又发疯似地勾勾划划，他想再次借此控制住这些涌入脑海的思潮。譬如说吧，如今他再也不可能与经理畅叙有关经理家父的事了。豪恩曾经就本公司取名为《凯姆聂茨义齿公司》一事无所顾忌地向经理表示过热情祝贺。如今这件事他仍记忆犹新。这个名字是他的父亲给提的。比豪恩几乎大不了几岁的阿图尔·蒂勒告诉他说，原凯姆聂茨已经沦陷了，位于凯姆聂茨市剧院街十七号的以《蒂勒》为商号由他人合股投资的那个公司，也一去不复返了，人们纷纷离开凯姆聂茨，这叫父亲怎么受得了。对老凯姆聂茨的怀念之心，使他坚强起来了。甚至变得无比坚强。他欲为凯姆聂茨立一块丰碑。蒂勒说：今天的凯姆聂茨市叫什么名字，您是知道的，弗朗茨，您休想从我嘴里听到这个名字。我不得不向家父许下了这个诺言。1953年，正当凯姆聂茨这个名字被夺去的时候，蒂勒就在这里的商业登记簿上写入了《凯姆聂茨义齿公司》这个新名字。三年后，他的兄弟也将自己的《考甫斯·凯姆聂茨公司》载入了登记册，该公司的销售额很快就要达到《凯姆聂茨义齿公司》的一半了。蒂勒先生为他兄弟的公司生产的健身运动器械大做广告，真是无



孔不入。蒂勒手下的每个职员都有一部这样的器械。凡在《凯姆聂茨义齿公司》工作十五年以上者，均可获得一部《考甫斯·凯姆聂茨》牌室内自行车<sup>①</sup>，车上装有几套旅行线路变换装置，还可以在脚踏的轴承处装入活动变组器，从而能将凯姆聂茨及其周围的某些旅行线路储存进去。例如：去厄尔士山脉的线路，或者取道州堡往赛达，或者经过斯特尔堡往上斯莱玛，或者干脆深入德国内地往米特瓦尔达方向。某一线路储存可以通过特定的制动方式指示“行车”所处的地段范围。“旅客”坐在车上踩起脚踏，当车子“行进”到预先选编的旅行目标时，车铃便发出清脆的响声。蒂勒先生怀着忧郁的激情给自己编选了一条去厄尔士山脉和法拉斯纳州的“旅行”线路。来自阿尔高附近的波特纳格城的豪恩，完全能理解这种心情。蒂勒之所以踏车锻炼身体，也因为他自己体重稍稍增加（注意，这不是肌肉！）而感到忧心忡忡。凡蒂勒所喜欢的人都不得发福，否则必将招致他的厌恶。毫无办法，蒂勒说，这个性格是我母亲留给我的。豪恩经过长时间的奋斗和动摇，最后索性饕餮无度地享受起来，任其发福了。豪恩怀着痛惜之情察觉到，蒂勒常因豪恩每况愈下而显得何等不悦。久而久之，豪恩养成了一种习惯：晚间喝啤酒时，不管有无他人 在场，总不免要

---

① 一种用于健身的室内模拟运动自行车。