



• 风俗研究·外省生活场景 •

人间喜剧

[法]巴尔扎克著

• BALZAC •

Balzac
La Comédie humaine

IV

Bibliothèque de la Pléiade
Éditions Gallimard, 1976.

图书在版编目(CIP)数据

人间喜剧 第八卷 / (法) 巴尔扎克 (Balzac, H.)著,
多人译. —北京: 人民文学出版社, 1994.12
(人间喜剧)

ISBN 7-02-001895-5

I . 人… II . ①巴… ②多… III . ①小说 - 法国 - 近代 - 选
集 ②巴尔扎克, H. - 小说 - 选集 IV . I565 44

中国版本图书馆CIP数据核字(94)第02228号

本卷编校人员: 袁树仁 艾 琛(责任编辑)
护 封 摄 影: 列奥纳尔·德·赛尔瓦-塔巴博尔

人 民 文 学 出 版 社 出 版

(100705 北京朝内大街166号)

北京市人民文学印刷厂印刷 新华书店发行

字数 396,000 开本 850×1168 毫米 1/32 印张 20.125 插页 8
1994年12月北京第1版 1994年12月北京第1次印刷

印数 0,001—5,000

定价 26.80 元



作 者 像

目 次

风俗研究·外省生活场景〔Ⅲ〕	(1)
巴黎人在外省	(3)
大名鼎鼎的戈迪萨尔	刘恒永译 袁树仁校 (5)
外省的诗神	袁树仁译 (54)
竞争	(275)
老姑娘	袁树仁译 (277)
古物陈列室	郑永慧译 (457)
题解	(638)

风俗研究·外省生活场景〔三〕



巴黎人在外省



大名鼎鼎的戈迪萨尔

献给卡斯特丽公爵夫人①

推销员在古代不曾有过，这号人物难道不正是当今文明所塑造出的许多古怪形象之一吗？观察家们发现从物质开发时期到智力开发时期之间存在一个伟大的过渡时期，从某种事物发展规律来说，推销员难道不正是过渡时期的标志？在个体生产时期，工匠的独创精神得到充分发挥，而在单调划一的大生产时期，单一的产品大量抛出，其唯一宗旨是顺应社会各阶层的最新口味。我们所处的这个世纪正是联结这两个时期的纽带。一旦思想的统一达到了高峰，文明耗尽了最后精力把地球上的财富高度集中起来，难道随之而来的不正是野蛮的黑暗？推销员之于思想，与驿车之于人和物，不完全是一回事吗？推销员把思想运送到各处，让思想活动起来，让各种思想互相撞击；他从那光亮的中心取到他要用的光焰，把光焰撒播到沉睡的民众之中。然而这位人类的播火者却是一个无

① 巴尔扎克一八三二年左右与卡斯特丽公爵夫人（1796—1861）关系甚为密切，到一八三三年，两人关系已经恶化。巴尔扎克将此篇献给她，将本来是一八三三年完成的作品，假托为一八三二年完成。

知的学者，被人哄骗的骗子，一位自己不信教而只会把信条和教义讲得更加头头是道的传教士。真是古怪的人物！此公见多识广，无人不识，无事不晓。他通身上下渗透着巴黎的一切坏习气，却能装出外省人的憨厚。尽管本质上他既不是巴黎人，也不是外省人，而是一个走南闯北的人，然而这样的身分不正好使他成了联结首都和乡村的链环吗？此公浅尝辄止，对于人和神祇，他只记名字；对于东西，他只注重表面；衡量任何事物他都有自己特有的尺度。总之，他的眼光从事物的表面滑过，而不能穿透事物。他对什么都爱打听，可对什么也不感兴趣。他刻薄刁钻，嬉笑怒骂无常。表面上各派人物皆不得罪，可总的说来灵魂深处是一个爱国主义者^①。他是出色的滑稽演员，有时为了表示亲热，有时为了表示满意，有时又为了表示殷勤，任何情况下他都可以根据需要变换各种不同的笑脸。然而一转脸他又若无其事地恢复了本来面目。为了吃这碗饭，他要善于察言观色，一眼就要摸清对方的底牌，猜出对手要采取的手段以及惯用的伎俩，特别是探清对方的支付能力，不失时机地抓住成功的希望，这也是不得已而为之。他办一切事情果断、干脆，久而久之就变成了一个喜欢妄加评论的人。他竟然以巴黎剧场老板的口吻对首都及外省的演员品头论足。他亲身领略和亲眼目睹了法国一切正派和下贱的场所。必要的时候，他可以万无一失地把您引入歧途或指上正路，他能言善辩，那张嘴就象可以随意打开的热水龙头。他那早已准备

^① 一八三〇年前后，“爱国主义者”一词具有政治含义，一般是指持自由党见解的人。

停当，可以随时倾泄而出的惊人妙语，想停就停，想接着说就接着说，毫无差错，对不幸的听众来一次精神淋浴，这不也是他的才能吗？他善辞令，好风流，能抽烟，会喝酒。他巧舌如簧，对下等人颐指气使。在乡下冒充百万富翁，从来不会被捉弄（这是他的行话），当他进入有产者的府邸时，为了不使疑心很重的女仆把他当作小偷，他很知道什么时候拍响口袋里的银钱。至于他的活动能力，不正好表现出人体这部机器最小小不然的性能吗？莺鸟扑向猎物，鹿拐上几道弯以逃避猎狗的追逐和迷惑猎人，猎狗嗅出猎物之所在，都够机敏的了吧？然而与他逃避不保险的差使的速度相比，与他战胜对手的巧妙手腕相比，与他预感、寻找、发现货物推销点的艺术相比，那简直是小巫见大巫。对这样一位人物来说，多少超人的优点也不算多呀！这种出身微贱的外交官，这种代替纺织品、首饰、毛织品、葡萄酒说话的老练的谈判代表，往往比大多数装模作样的大使还要机灵。这种人，在一个国家里，你能找到很多吗？这些走南闯北的人，这些谈判桌上无所畏惧的骗子，代表着文明的进步和巴黎的创造发明，在边远小镇上与外省的良知、无知或陈规陋俗进行较量。他们不断发挥出令人难以置信的威力，这在法国恐怕是任何人都料想不到的。他们为了教化顽固落后的民众，晓之以理，动之以情，孜孜不倦地工作着，就象磨工用锉刀一点一滴地打磨着最坚硬的岩石，这种伟大的壮举怎能使人忘怀！舌头的威力有多大，高级辞令对难以开启的钱柜、对于囿于乡间茅舍中的乡下佬们的钱柜能产生多大的压力，你们想了解一下吗？……那就请听一位巴黎工业

巨头是怎样评价推销员的吧！对于名叫投机的这台蒸汽机，这些推销员就是聪明的活塞。他们奔波劳碌，全是大亨们得利。

“先生，”这位最著名的一家火灾保险公司的经理——出纳员——主管人——秘书长对一位经济学家说道，“在外省需要展期的五十万法郎保险金中，主动签订合同的不超过五万，剩下的四十五万全是靠我们的人去找投保人磨出来的，有时他们甚至不得不讲述一些可怕的火灾去纠缠那些投保人，以便使他们重新签署保险契约。您看，我们企业财源的十分之九全靠三寸不烂之舌呢！”

“滔滔不绝地说呀！让人家听呀！这难道不也是诱惑吗？设有两个议会的国家和软耳朵的女人，都同样要完蛋。夏娃和蛇的神话，日常生活中到处可见，它随着人世之始而始，恐怕也只有随人世之终而终。”

“交谈两个小时，就应该使对手就范。”一位洗手不干的诉讼代理人说。

你要前后左右打量一番这位推销员吗？你想看看他的尊容吗？可不要忘记他那橄榄绿色的燕尾服和他的大衣，也不要漏掉他那摩洛哥皮公文包、他的烟斗，以及蓝条纹的衬衣。在这张不平凡的饱经风霜的脸上，有多少不同的特征你不能发现呀！瞧！这是位多么出色的竞技者！世界是他大显身手的场所，唇舌是他锋利的武器。这位英勇无畏的水手，携带着美妙好词，乘船远航，准备到法国、到易洛魁人^①居住的地方、到冰海去钓上五六十万法郎！这难道不是纯粹用智力手段去

① 易洛魁人，即北美印第安人。

开发埋藏在外省的黄金，而且叫人痛痛快快地把黄金交出来吗！外省的鱼儿既受不了鱼叉，也受不了明火执仗的惊扰，只有用捕鱼篓、大拉网和最温和的鱼具才能捉住。天一亮就开始在法国奔流而下的话语瀑布，你想到时能不发抖吗？这种类型你是了解的，下面就是一个典型。

巴黎有一位无与伦比的推销员，是这一职业中的佼佼者。他具备成功的一切有利条件。在他所使用的语言中，硫酸和粘胶兼有之；硫酸是为了溶解最精明的盘算，粘胶是为了抓住和打动顾客，使顾客脱身不得。他经营的是帽子，但他叫人上钩的才能和手腕使他在商界成了名人，巴黎产品的批发商们都争着向他献殷勤，希望他赏脸为他们推销商品。当他从外地凯旋回到巴黎小住的时候，一个接一个的宴请和盛会等着他；在外省，客户对他分外热情；在巴黎，各大公司将他奉为上宾；他到处受到欢迎、款待、宴请；他如果能独自消消停停地吃顿午餐或晚饭简直是种快乐和享受。他过的是君王的生活，更确切地说，是记者生活。他难道不是巴黎商业活生生的写照吗？他叫戈迪萨尔。他的声望和信誉，以及人们对他的赞扬，为他赢得了名字前面的大名鼎鼎几个大字。不论他到什么地方去，走进一家商店还是旅店，出入沙龙还是乘坐驿车，走进亭子间还是去拜访银行家，碰到他的人都迫不及待地说：“啊，大名鼎鼎的戈迪萨尔大驾光临！”他的音容笑貌，举手投足与其名字之般配是任何人所不及的^①。一切都向这位推销

① 戈迪萨尔(Gaudissart)与开心(gaudir)是同根词。

员微笑，他也对一切报以笑脸。Similia similibus^①，来而不往非礼也，他赞成顺势疗法。他那妙趣横生的文字游戏、粗犷的笑声、修道士的面孔、方济各会修士的肤色、拉伯雷的外貌，衣着，体态，思想，面孔融为一体，使他整个人处处显得随和乐观，与他的名字极为相称；他业务上圆滑，心肠好，爱打哈哈，是位讨街头女工喜欢的男人。你看他登上驿车顶层的潇洒劲，你看他把手伸给从四轮小马车上胆怯地往下迈步的太太时的风度；他拿马车夫的包头布开上几句玩笑，乘机推销一顶帽子；他对女佣人满面春风，或者搂住她的腰，或者打动她的心；在饭桌上，他会用手指弹着鼓起的腮帮子，发出瓶子倒酒的咕噜咕噜声；两片嘴唇用力，啤酒就会吸入口中；他能使劲用刀子敲打香槟酒杯而不将酒杯打碎，嘴里还对别人说着：“不服气，你也试试看！”他拿腼腆的路人开心，揭穿读书人的谎言，在饭桌上出尽风头，精华全部吞进他的肚中。他还有本事把玩笑开到恰到好处就收场；他凝望着一座城市，把烟头一丢，摆出一副城府很深的样子说：“我要去看看这些人的肚子里是什么货色。”这时，大名鼎鼎的戈迪萨尔就成了最精明干练的使臣。他以董事身分进入专区区长的府邸，以资本家的身份去拜访银行家、以虔诚的教友和君主制拥戴者面目出入保王党的门庭、以布尔乔亚的身份和布尔乔亚相交。总之他根据需要在各处扮演不同的角色。进门时，把戈迪萨尔的本来面目丢在门口，一出门又依然故我。

一八三〇年以前，大名鼎鼎的戈迪萨尔一直忠心耿耿地

① 拉丁文，意义如下句。

为推销巴黎货而奔波。在应付人类绝大部分稀奇古怪的想法过程中，他熟悉了商业上的各路门径，使他有机会观察人们的隐私，教他练就了一副蛊惑人心的口才，教会了他叫人解开束缚得紧紧的钱袋的本领，使他有办法唤起妻子、丈夫、孩子、女佣的欲望，并且鼓动他们为满足这些欲望而解囊。先吊批发商的胃口，当对方迫切成交的心情达到顶点时，他却转身离去。他使用这套惯用的手法已达到炉火纯青的地步，简直无人可企及。他对帽子生意充满感激之情，他说，正是通过装饰人类头颅外部的工作，他才懂得了头颅的内部活动。他惯于给人戴高帽子，奉承人。诸如此类的笑话，他永远讲不完。但是从一八三〇年八月和十月之后，他不再过问帽子和巴黎货，不再推销看得见摸得着的商品，而投身于巴黎智力开发的最高领域。用他自己的话来说，就是放弃了物质而致力于思想，放弃了有形产品而致力于智力开发，这需要解释一番。

众所周知，一八三〇年的革命使许多思想死灰复燃，机灵的投机家们企图使这些思想死而复生。一八三〇年以后，思想变得尤其值钱了，正如同一位作家所说：如今被剽窃的思想比偷的手帕还多。这位作家相当有才智，但什么作品也发表不了。很可能将来某一天，我们会看到思想交易所的诞生，不过，现在我们已经看到各种思想（不管是精华还是糟粕）可以标出价格，可以采摘，可以引进，可以孕育，可以出售，可以制造，可以赢利。如果没有什么思想可以出售，投机商就想方设法玩弄辞令，将词句粉饰成一种新思想来招揽顾客。鸟以谷粒为生，他们以辞令为业，请不要笑！在注重商标不注重

内容的国度里，一个新字眼抵得上一种新思想。我们难道没有看到当文学界把神奇一词判处死刑后，书店的广告便使用起别致这个字眼了吗？坐落在和平大街印花大厦的税务局预料到智力税收可观，准确估计了广告规模，把各种说明书登记注册，为思想开出了价码。智力和智力产品既然变成了企业经营，那么自然要遵守企业生产所特有的方式。某些巴黎人在觥筹交错的宴席上，表面看，优哉游哉，而实际上一面将酒喝干，一面举起野鸡大腿时，正进行着紧张的脑力战斗。酒足饭饱之后，思想也酝酿成熟了。第二天从头脑中产生的这些思想便交给了urbi et orbi^① 巴黎和外省各地的推销员，推销员则用广告和启事的形式将这块烤肉巧妙地送出去。借助于这些东西，企业这个捕鼠夹子便能将外省老鼠逮住。这外省老鼠，通常称作订户、股东或者客户，有的地方又叫认购者或赞助者等等，名目繁多，但说到底都是些傻瓜。

“我真是个傻瓜，”不止一个可怜的小财东这样说过。他们满以为可以成为某一事业的创办人，末了却发现自己的三千或一千二百法郎已化为乌有。

“订户们都是些傻瓜，他们怎么也弄不明白，在智力王国中每前进一步比在欧洲转一圈花的钱还要多。”投机家却这么说。

一方是拒绝向巴黎纳税的愚昧民众，另一方是以税收为生的巴黎征税人员，他们用新思想、企业、广告和奉承当佐料；

① 拉丁文：遍布。

把民众煨起来，熏烤煸炒之后，再蘸着某种新调味汁将民众吃掉。民众掉进这调味汁里，已经晕晕乎乎，就象苍蝇落进灭蝇药水中一样。于是双方展开持久的争战。自一八三〇年以来，在法国为了激发进步的智慧的民众^①的自尊心和热情，什么手段没有使用过呀！头衔、奖章、证书，一个个应运而生，但很快又销声匿迹，这都是为殉道的芸芸众生而发明的荣誉勋位勋章。最后，所有的智力产品制造商都发现了一种辣椒，或叫作一种特殊的生姜，真叫他们喜出望外。这就是奖金，预支股息和征用名人的名字；这些倒霉的艺术家，名字被人盗用，自己还一点不知道，就这样与许多企业积极合作起来，因为法律还没有为盗名定罪。这些企业数量之多，不少于一年三百六十五天的数目。这些承包民众思想的人活象亚洲的奴隶贩子，他们把刚刚在头脑中绽开的思想劫掠来，脱光衣服，拖着在他们愚昧的苏丹、他们的沙哈巴汗^②面前走过。如果民众不开心，就会砍掉这些承包商的脑袋，同时也就砍了他们的金饭碗。

当代的这种荒唐事，反过来对大名鼎鼎的戈迪萨尔发生了影响，原来一家人寿和财产保险公司风闻他的无双辩才，慕名而来，以重金相聘，他接受了。拍板成交，签定了合同。推销员给送到这家企业的秘书长那里去学习独立工作的本事。秘书长把戈迪萨尔的思想从襁褓中解放出来，给他指点迷津，教

① 这些都是当时非常时髦的词句，巴尔扎克用在这里，有嘲讽之意。

② 沙哈巴汗是法国剧作家斯克里布(1791—1861)所著闹剧《熊和巴夏》中的一个人物，此处用来指愚昧的民众。