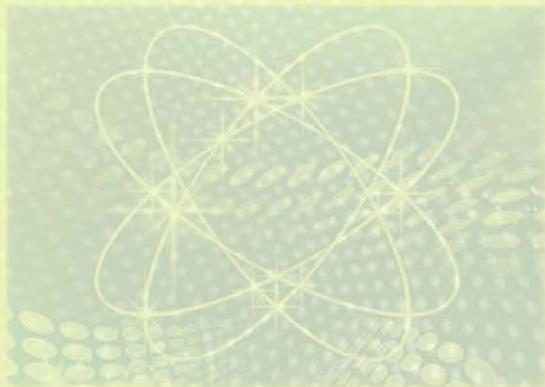


青少年素质教育必读

《少年成长必读中外名著丛书》编委会 编

# 福尔摩斯

(英)阿·柯南道尔 著 张华强 改写



延边大学出版社

青少年素质教育必读

# 福尔摩斯

(英) 阿·柯南道尔/著 张华强/改写

延边大学出版社

**图书在版编目(CIP)数据**

福尔摩斯 / 《少年成长必读中外名著丛书》编委会编, 延吉: 延边大学出版社, 2005. 8

(少年成长必读中外名著丛书, 9. 外国, 旅行探险篇)

ISBN 7 - 5634 - 2118 - 1

I. 福... II. 少... III. 长篇侦探小说-英国-近代-缩写本 IV. I551.43

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 102509 号

选题策划: 马永林 石兴利

责任编辑: 金昌海 关志明

封面设计: 李晓伟

---

延 边 大 学 出 版 社 出 版 发 行

(吉林省延吉市公园路 105 号 邮编: 133002)

北京依鑫印务责任有限公司

开本 850 × 1168 毫米 1/32 印张 10 字数 240 千字

2006 年 2 月第 2 版第 1 次印刷

---

ISBN 7 - 5634 - 2118 - 1 / I · 296

全套 12 册 定价: 237.60 元(本册定价: 19.80 元)

# 序 言

语文新课标指定了中小学生的阅读书目,对阅读的数量、内容、质量以及速度都提出了明确的要求,这对于提高学生的阅读能力,培养语文素养,陶冶情操,促进学生终身学习和终身可持续发展,对于提高广大人民的文学素养具有极大的意义。

中、小学生是未来的主人,必须适应现代竞争激烈和交际广泛的世界生活,在心理、性格、思维、修养等内在素质铸造方面必须积极做好充分准备,同时在语言表达、社会交往等才能方面也必须打下良好的基础,这样才能顺应未来社会的发展潮流。

现代中、小学生不能只局限于校园和课本,应该广开视野,广长见识,广泛了解博大的世界和社会,不断增加丰富的现代社会知识和世界信息,这样才有所精神准备,才能迅速地成熟地长大,将来才可以自由地翱翔于世界的蓝天。否则,我们将永远是妈妈怀抱中的乖乖宝宝,将永远是温室里面的豆芽菜,那么,我们将怎样走向社会、走向世界呢?

世界文学名著是世界各国社会和生活的结晶,是高度艺术化的精神产品,具有永久的闪光魅力,非常集中、非常形象,是中、小学生了解世界和社会的窗口,简直是走向世界、观摩社会的最佳捷径。这些世界文学名著,伴随着世界各国一代又一代的青少年茁壮成长,具有广泛的影响和深远的意义。特别是带着有趣的欣赏的心态阅读这些美丽的世界名著,非常有利于培养青少年积极的和健康向上的心理、性格、

思维和修养,有利于青少年了解世界各国的社会和生活,不断提高语言表达和社会交往的才能,这样就可以早日走向社会,走向世界。

这套世界少年文学名著按照语文新课标指定阅读书目进行了精选,集中体现了语文新课标的精神。我们考虑到广大中、小学生的学识和时间有限,而许多世界文学名著又是卷帙浩繁,不便于中、小学生阅读,我们在参考和借鉴以前译本许多优点和长处的基础上,在忠实原著的基础上进行了高度浓缩,保持了原著的梗概和精华,还配有形象的插图和助读的注解,图文并茂,深入浅出,使之尽量符合时代和社会的发展,尽量适合少年儿童阅读,这就便于广大中、小学生轻松阅读和理解吸收了。

著名语言学家、北京大学教授陆俭明说“语文负载着传承祖国文化和民族精神的任务,有着极其丰富的文化内涵,极其辉煌的人文精神,应当使语文的工具性与人文性水乳交融。为此,语文课程标准要求,在语言能力发展的同时,培养爱国主义情感,社会主义道德品质,逐步形成正确的价值观念和积极的人生态度,提高文化品位、审美情趣。比如,在阅读中,要求学生不仅做到文通字顺,而且通过阅读作品,向往美好的情境,关心自然和命运,关心作品中的人物命运和喜怒哀乐,向往和追求美好的理想,从中获得对自然、社会、人生的有益启示。”

这就是我们出版这套世界少年文学名著的初衷,因此,具有特别重要的意义,有着极强的启迪性和价值性,非常适合广大青少年阅读和收藏。

# 目 录

证券经纪人的书记员 .....	1
马斯格雷夫礼典 .....	21
海军协定 .....	41
诺伍德的建筑师 .....	80
六座拿破仑半身像 .....	106
第二块血迹 .....	131
硬纸盒之谜 .....	160
临终的侦探 .....	183
三个同姓人 .....	203
劳瑞斯顿惨案 .....	221
警察兰斯的叙述 .....	233
沙漠中的旅客 .....	241

## 证券经纪人的书记员

我婚后不久，在帕丁顿区买了一个诊所，诊所是从老法夸尔先生那儿买下来的。老法夸尔的诊所的业务曾有一个时期很红火，可是由于他的年龄大了，精力不好，又加上一种疾病的折磨，他的诊所来就诊的人渐渐少了。这是因为，人们都极自然地遵守一条原则：医生必须自己是健康的，才能把病人治好；如果连自己的病都治不了，人们自然不相信他的医道了。因此，我的这位前辈身体越差，他的收入就越少。当我买下这诊所时，他的收入已经从每年1200英镑降到300多英镑了。但是，我对自己正当壮年精力充沛的身体颇为自信，坚信不用几年，这个诊所的生意就会和以往一样红火了。

开业后三个月里，我一直忙于治病，见到歇洛克·福尔摩斯的次数很少。由于我抽不出时间，我就没有到他那里去，而福尔摩斯除了侦探业务的需要，很少到外面去。六月的一个早晨，吃完早饭，我坐在椅子上读《英国医务杂志》，忽然听到门铃响了，接着传来我那老伙计有点独特而高亢的说话声，这让我很感意外。

“啊，亲爱的华生，”福尔摩斯迈着大步走进房内说道，“见到你很高兴！我想，‘四签名’案件中尊夫人受到的惊吓，现在一定完全康复了。”

我热情地握着他的手说：“谢谢你的关心，我俩都非常

好。”

“我希望这样，”他坐到摇椅上说道，“尽管你要照料你的病人，可我要提醒你千万别忘了我们小小的推理方法。”

“正好相反，”我回答说，“就在昨天晚上，我还把我的笔记又读了一遍，并且将它们分类进行了整理。”

“我相信，你不会认为那些资料的整理就到此为止了吧？”

“怎么会呢？我盼望这样的经历越多越好！”

“假如今天就去，怎么样？”

“好呀，要是你愿意，咱们今天就去吧。”

“到伯明翰那么远的地方，你能去吗？”

“当然可以，就听你的。”

“你的诊所让谁干呢？”

“这好办，以前我邻居有事外出，我就替他行医。他正想还我这份人情呢。”

“是吗，那太好了！”福尔摩斯向后仰靠在椅子上，他的那双锐利的眼睛盯着我，“我发现你最近身体不怎么好，夏天里感冒总是让人厌烦的。”

“上周我患了重感冒，我三天都没出门。现在，我已完全好了。”

“不错，看起来你很健康。”

“可是，我不明白你是怎么知道我生过病的？”

“我的好伙计，你清楚我的经验。”

“那么，又是靠你的推理了。”

“没错。”福尔摩斯自信地说。

“怎么说呢？”

“看看你的拖鞋。”

我低头看了看我穿的那双新漆皮拖鞋，“你到底是怎样……”我刚要说，福尔摩斯抢先在我面前开口说开了。

“你的拖鞋是新买的，你买来没几个星期。可是我发现冲着我这边的鞋底都烧焦了。起先我还以为是鞋弄湿了后，在火上烘干时烧焦的。但是鞋面上有个小圆纸片，上面写着店员的代号。若是鞋子沾过水，这代号纸片早就没了。因此你一定是靠着炉子烧焦了鞋底。一个人若是无病无灾，在六月份这样潮湿的天气里，怎么会去烤火呢？”

和福尔摩斯所有的推断一样，事情一经他的解释，一切看起来极其简单。他从我的脸上看出了我在想什么，他笑了笑，现出有点嘲讽的意味。

“我这么一解释反而显得多余了，”他说道，“只告诉结果不讲原因会给人留下深刻的印象。怎样，准备到伯明翰去吗？”

“当然去了。讲讲这桩案子好吗？”

“在火车上我再把经过讲给你听。我的委托人在外面四轮马车上等着呢！你能抓紧时间吗？”

“稍等一会，”我赶忙给邻居留下一张便条，跑到楼上向我妻子说明后，就赶到门外石阶上追上了福尔摩斯。

福尔摩斯朝着隔壁门上的黄铜门牌点头示意说“你的邻居也是一个医生。”

“不错，他同我一样，也有一个医疗所。”

“他那个医疗所以前就有吧？”

“和我的一样，房子一建成，两个诊所就建成了。”

“是吗，你那边来看病的比较多。”

“你说的对。你怎么看出来的呢？”

“我是从台阶上看出来的，我的朋友。你家台阶比他家

的磨损得厉害。请允许我介绍一下，马车上这位先生是我的委托人，霍尔·派克罗夫特先生。哎，车夫，快些跑吧，我们得准时赶上火车。”

我坐在派克罗夫特先生对面，他是一个身材高大、气宇不凡的年轻人，表情真诚坦率，他的小胡子有点卷曲，戴一顶大礼帽，穿着一套整洁而朴素的黑衣服，这让我们一眼就瞧得出他原来是那种聪明机灵的城市青年，他们属于“伦敦佬”的那一类人，英国最有威名的义勇军团，就是由这类人组成的；在英伦三岛中，这一阶层中涌现出来的优秀运动员和教练比别的阶层都多。他那红润的圆脸庞上很自然地带着喜悦的神情。可是他嘴角下垂，这暗示着他有一种异样的悲伤。可是，直到我们坐在头等车厢，在赶往伯明翰的途中，我才知道他碰到的麻烦事。他就是因为这件事才来请歇洛克·福尔摩斯帮助的。

“我们的旅程得需要一小时十分钟，”福尔摩斯说道，“霍尔·派克罗夫特先生，你说的那些事情很有趣，请你再讲详细一些，让我的朋友听听。这对我也有用。华生，这桩案子可能有些味道，也可能没有。不过，至少能带给我们所喜欢的那种离奇、荒诞的特征，现在，派克罗夫特先生，我请你开始吧。”

我们的委托人用那双闪光的眼睛望着我。

“这件事情让人窝囊的是，我似乎完全上当了。尽管从表面看起来没有上当，但我知道已经受骗了。不过，若是因这件事情丢了饭碗，我就啥都没了，那么我真是傻透了。华生先生，我不善言辞，我把经过尽可能详细地说说。

“我以前是在德雷珀广场的考克森和伍德豪斯商行供职，不料今年春，我们就卷入委内瑞拉公债案，直到今天

我还是极度失望。商行破产了，全部二十七名职员都解雇了。我在那里勤恳工作了五年，老考克森给了我一份评价很高的鉴定书。我四处找活，可是许多人同我处境一样，很长一段时间我无事可作。我在考克森商行每周有三镑的收入，我大约蓄存了七十磅，我就是靠这点积蓄维持生活，但不久就用光了。我到了无路可走的地步，几乎连应征广告的回信信封和邮票都买不起。我不停地往返于公司、商店之中，上下楼梯把靴子都磨破了，可是我的工作仍是没有着落。

“这时，我听说龙巴街的一家大证券商行——莫森和威廉商行有一个空缺。可以这样说，你们或许对伦敦东部中央邮政区的情况还不太了解，我可以告诉你，这是伦敦一家最富的商行，只能通过信函应征招聘广告。我把我的鉴定书和申请书都寄了出去，并没抱多大希望。没想到我竟收到了回信，信上说，如果我的仪表符合要求的话，我礼拜一就可以任新职。谁也不知道怎么选中了我。有人说，可能是经理把手伸到一堆应聘书里，随手抽出一份。不管怎样，我被幸运地选中了，我高兴极了。工资起初是一星期一镑，职位和我在考克森商行一样。

“现在我就要说到这事的蹊跷之处了。我住在汉普特街附近的波特巷 17 号的一个寓所。还有，就在我被任用的那天晚上，我正在抽烟，房东太太进屋时拿着一张名片。上面写着‘财政经理人阿瑟斯·平纳’。我从未听说过这个名字，而且我想不出他找我做什么。可是我还是请他进来坐一坐。他是中等身材的人，黑头发、黑眼睛、黑胡须，鼻头上发着亮光。他走路轻捷，说话急促，看上去像个珍惜时间的人。

“‘你是霍尔·派克罗夫特先生吗?’他问道。

“‘是的,先生。’我答道,拉过一把椅子让他坐。

“‘你以前是在考克森和伍德豪斯商行上班吗?’

“‘是在那儿,先生。’

“‘做的是莫森商行新录用的书记员吗?’

“‘没错。’

“‘啊,事情是这样的,我听说你在管理帐务方面颇有能耐,并有许多不凡的业绩。你记得考克森的经理帕克吧,他对你总是赞不绝口。’

“‘他能这样说,我感到特别高兴。我在工作上一向勤勤恳恳,从未想过别人称赞我。’

“‘你的记忆力很不错吗?’他问我。

“‘还可以。’我谦虚地回答道。

“‘你没工作以后,对商情还关注吗?’他问道。

“‘是的。我每天清晨都要看看证券交易所的牌价表。’

“‘你真是热心呀!’他大声喊道,‘这才是敬业之道呢!你不反对我来问你一个小问题吧,请问埃尔郡股票价是多少?’

“‘一百零六镑五先令至一百零五镑十七先令半。’

“‘新西兰的统一公债呢?’

“‘一百零四镑。’

“‘英国布罗肯·希尔恩股票呢?’

“‘七镑至七镑六先令。’

“‘太棒了!’他举手欢呼道,‘这和我了解的行情一样。我的朋友,我的朋友,你到莫森商行去当书记员,真是大材小用了!’

“你想想,他那狂喜的样子让我纳闷。‘啊,’我说道,

‘别人可没这么想，平纳先生。我找份差事可难了，我很喜欢这份工作。’

“‘先生，别这么说，你理应飞黄腾达。我要告诉你，我对你的才能非常重视。我给你的职务和收入，还配不上你的才干，但和莫森商行相比，也可以说是天壤之别了。请告诉我，你准备什么时间到莫森商行去上班?’”

“‘下礼拜一。’”

“‘哈，哈！我想你根本不要去那儿，别去了。’”

“‘不去莫森商行上班?’”

“‘是呀，先生。因为到那天你会成为法国中部五金有限公司的经理，这家公司在法国城乡有一百三十四家分公司，此外，在布鲁塞尔和圣雷莫还各有一家分公司。’”

“这让我吃惊不小。‘我怎么从未听说过这家公司?’我说道。

“‘这很有可能。公司的资本是向私人筹集的，一直在悄悄忙碌运行着，生意不错，根本不需要做宣传。我兄弟哈里·平纳是创办人，他是总经理，也是董事会的一员。他知道我在这儿交游甚广，让我帮他找一个有潜力，年轻而又年薪不高的小伙子。帕克找到了你，于是我今晚特地来看你。我们开始只给你较低的年薪，五百镑。’”

“‘一年五百镑!’我都不敢相信。

“‘不，这只是在开始的时候，除此之外，凡是你的销售商完成的营业额，你都可以从中提取百分之一的佣金。你一定要相信我的话，这可比你的薪水还要多。’”

“‘我对五金一点不通呀。’”

“‘没什么，我的朋友，你精通财会呀。’”

“我的精神高涨，连椅子都坐不稳当了。可是，突然一

个疑问涌上来了。

“‘我可以坦率地告诉你，我对他说，莫森商行只给我一年二百镑，可莫森商行是稳定的。说实在的，我对你的公司不了解……’

“‘说得对，实在精明!’他看起来喜形于色，喊道，‘我们需要的就是这样的人。你是不会被人劝服的，这很好。看，这是一百镑的钞票，若是你愿意成交，那你就把它当作预支收入吧。’

“‘行，我愿意，’我说道，‘我什么时间去任职呢?’

“‘明天一点到伯明翰去，’他说道，‘我口袋里有一张便条，你可以拿着它去见我兄弟。你可以到这家公司的临时办公室科波莱森街 126 号乙去找他。当然，你的上任必须要得到他的认可，但这件事很不成问题的。’

“‘说实话，我真不知怎样来感谢你，平纳先生。’我说道。

“‘我的朋友，没什么。这是你应得的。可是你必须办清楚一两件小事，这不过是手续上的事。你手边有一张纸，请你在上面写上：我完全自愿担任法国中部五金有限公司的经理，年薪不少于五百镑。’

“我照他说的做了，他把这张纸条放进口袋里。

“‘还有一件小事情，’他说道，‘你对莫森商行的事如何应付呢?’

“‘我把莫森商行的事差点忘了。‘我写信辞职就可以。’我说道。

“‘我不希望你这样做。你知道，为你的事，我和莫森商行的经理争执过。我去打听关于你的事，他相当无礼，责问我为何要把你从商行骗走等等。我忍耐不住地说 ‘若

是你要用有才能的人，就应当给他们优厚的收入。’他说：‘我们把他从贫民窟中解救出来，他一定会领我们的低薪，也不会去拿你们的高薪。’我说 ‘我和你赌五个金镑，若是他接受我们的聘用，那么你就不会再听到他的音讯了。’他说 ‘走着瞧吧！我一定会赢的。’他就是这么说的。’

“ ‘这个无礼的家伙！’我喊道，‘我们从未谋面，我为何非要他照顾不可呢？若是你不愿意让我给他写信，我自然不想写了。’

“ ‘好！就这样吧！’他从椅子上站起来说道，‘好，我很高兴替兄弟找到了你这样有才干的人。这是你的一百镑预支薪金，这是那封信。请把地址记下来，科波莱森街 126 号乙，请记住约好的时间，明天下午一点钟。朋友，晚安，祝你一切顺利！’

“这就是我能记起的两人谈话的全部内容。华生医生，你可以想象，我为交了这样的好运有多么高兴。我暗自庆幸，半夜了还未睡着。第二天我乘火车到了伯明翰，因而我有充足的时间去赴约。我把我的行李放在新大街的一家旅馆里，然后，我就按照他告诉我的地址去寻找了。

“我比约定的时间早了一刻钟，可是我想，这应当不会有什么问题。126 号乙是夹在两商店中间的一个通道，尽头是一条弯曲的石梯，石梯的尽头有不少套房，租给一些公司或自由职业者当办公室。墙上写着租户的名牌，却没有法国中部五金有限公司的名牌。我惊恐地站了一会儿，想弄明白整个事件可能是一个精心策划的骗局，这时，过来一个人向我打招呼，他很像昨晚我见到的人，同样的身形和嗓音，可是胡子刮得很光，头发的颜色也比较浅。

“ ‘你是霍尔·派克罗夫特先生吗？’他问道。

“‘是的，’我说道。

“‘呀！等的正是你，你比约定的时间提前了一点。我今天早晨收到我哥哥的一封来信，对你很是夸赞。’

“‘就在刚才，我正在寻找你的办公室。’

“‘我们上周刚租到这几间临时办公室，由于工作繁忙，我们还未来得及挂公司的招牌。请你跟我来，我们把公事谈谈。’

“我随他走上高楼的最顶层，就在楼顶的石棉瓦下面，有两间空荡荡、满是尘埃的小房子，里面既无窗帘，又无地毯。他领我进去。我注意到屋里只有一张小桌子、两把松木椅子和一个废纸篓，哦，在桌子上放着一个帐目本，这就是全部的摆设，除此之外，什么都没有，这和我想象中的宽敞明亮的办公室、干净整齐的桌椅、一排排的职员在忙碌地工作等情景一点也不一样。

“‘请别泄气，派克罗夫特先生，’我的新伙伴看出我脸上露出不快的神情，说道，‘罗马城不是一天建成的，我们资金雄厚，但从不在办公室里摆阔气。请随便坐，把那介绍信递给我吧。’

“我把信交给他，他特别认真地看了一遍。

“‘我哥哥阿瑟对你的印象很深刻，’他说道，‘我明白他知人善任，而且不会看走眼。他很信赖伦敦人，而我信赖伯明翰人，但这次我接受了他的建议，你已被正式录取了。’

“‘我的工作是什么呢？’我问道。

“‘你的工作是管理巴黎的大货栈，把英国产的陶器源源不断地运往法国的一百三十四家代售店。我们这个周就会备齐这批货，在这几天内你要在伯明翰做些有用的事。’

“‘干什么呢?’

“他没有回答我，从抽屉里取出一本很大的红皮书来。

“‘这是一本巴黎工商行的名录，’他说道，‘每个人的名字后面都有行业的名称。你把它带回去，把五金商行的名字和他们的地址都抄下来。这对我们大有用处。’

“‘一定照办，但为什么不用分类表呢？这样会省去好多时间。’我建议道。

“‘这些分类表不可靠。他们的分类和我们的不一样。快点抄吧，请在礼拜一十二点把单子交给我。派克罗夫特先生，再见。若是你继续表现得热情而能干，你会了解公司是一个好的东家。’

“我夹着那本大书回到旅馆，心里感觉矛盾重重。一方面，我已被正式录用了，而且我的兜里还装着预支的一百英镑的薪水；另一方面，这个办公室很不像样，公司也没有招牌，以及其他一些让人一目了然的情况，这使我对东家的经济情况印象不好。可是，不管怎么说，我拿了人家的钱，就得坐下来抄录。整个星期日我都在埋头苦干，可是到了礼拜一我才抄到了字母H。我就去找我的东家，最后在那间像是被洗劫过的屋子里找到了他。他对我说要一直抄到礼拜三，然后再去找他。我到星期三也没抄完，又苦干到星期五，就是昨天。于是我把抄好的东西带去交给哈格里·平纳先生。

“‘很是谢谢你，’他说道，‘我可能把这项任务的艰难低估了。这份单子对我很有用。’

“‘我花了很多的时间，’我说道。

“‘现在，’他说，‘我要你再抄一份家俱店的清单，这些家俱店都出售瓷器。’