

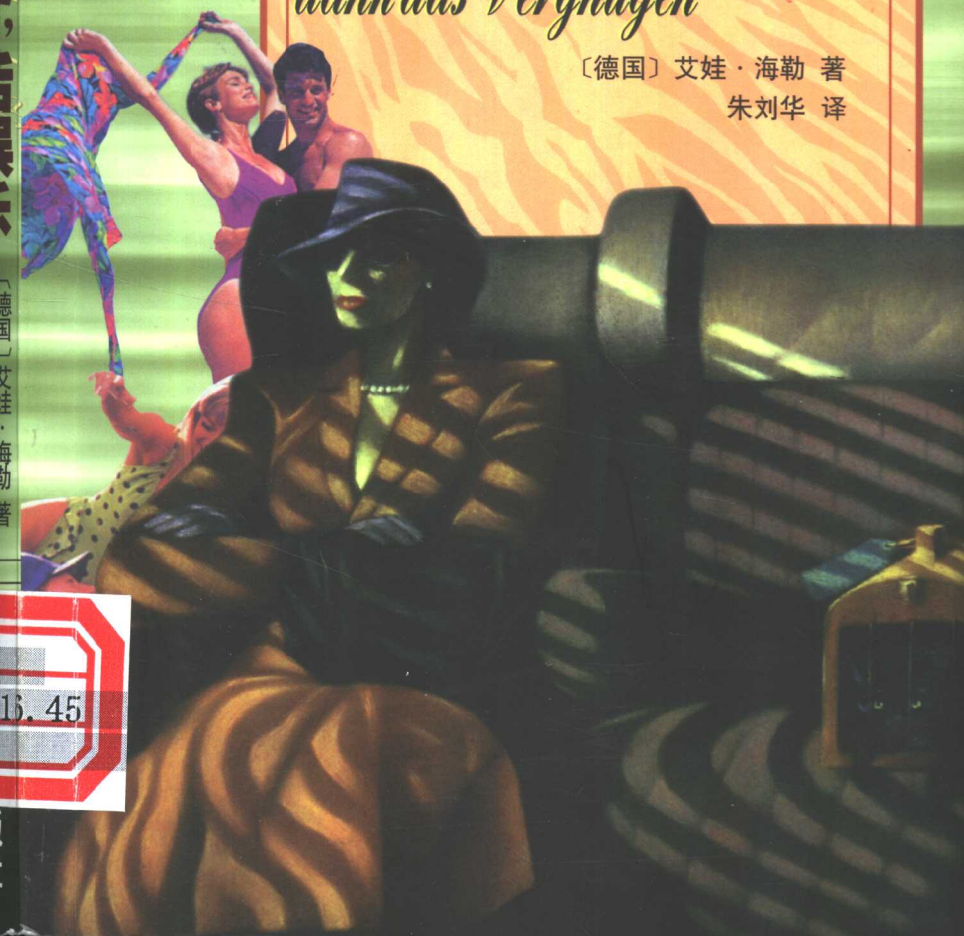


欧美畅销书丛

# 先报复, *Erst die Rache,* 后娱乐 *dann das Vergnügen*

〔德国〕艾娃·海勒 著

朱刘华 译



13.45

先报复,

*Xian Bao Fu Hou Yu Le*  
XIANBAOFUHOUTULE

〔德国〕艾娃·海勒 著  
朱刘华 译

漓江出版社

桂图登字:20—98—042 号

Erst die Rache, dann das Vergnügen  
Eva Heller

Copyright © 1997 Droemersch Verlagsgesellschaft Th. Knaur Nachf., München  
Obtained by HERCULES Business & Culture Development GmbH, Germany  
本书经德略默·克瑙尔出版社授权出版, 版权所有。  
版权中介为海格立斯贸易文化发展有限公司(德国)。

·欧美畅销书丛·

**先报复, 后娱乐**

[德] 艾娃·海勒 著

朱刘华 译

\*

**漓江出版社出版**

(广西桂林市南环路 159-1 号)

邮政编码: 541002

广西新华书店发行

广西地质印刷厂印刷

\*

开本 787×1092 1/32 印张 10 字数 190 千字

1999 年 4 月第 1 版 1999 年 4 月第 1 次印刷

印 数: 1—8000 册

ISBN 7-5407-2384-X/1·1444

定价: 12.00 元

**如有印装质量问题 请与工厂调换**

# 译 本 前 言

朱刘华

全球气候变暖，引发得花儿竞放。本世纪九十年代前后，德国文坛一下子绽放出数朵鲜花，如艾娃·海勒、佳比·霍普特曼、蒂娜·格鲁贝、海拉·林德等。这批由德国费希尔袖珍书出版社推出的“社会中的妇女”丛书的女作者们，以其女权主义的姿态在德国文坛吹进了一股新风。她们不再是男人的附属品，不甘在男人统治的世界里永居配角地位，她们眼中的男人再无足球场上的骁勇，他们性无能。她们以她们的笔对男人的传统地位发出了挑战和嘲讽。

艾娃·海勒可谓是这群女性作家中的“大姐大”，这不仅是因为年龄(艾娃·海勒生于一九四八年)的关系，她的成名也早于另外几位。八十年代末，当费希尔袖珍书出版社首次推出“社会中的妇女”丛书时，艾娃·海勒就在一九八七年以一部《跟下一个男人一切都不同》一炮打响。该书创下了两年内再版十七次、总印数达一百多万的佳绩。她的第二部小说名为《值得的男人》，也迷住了数百万的男女读者，不仅仅是在德国，而且在美国、瑞典、韩国、捷克、土耳其和匈牙利等国也翻译出版了。另外，这两部小说都被拍成电

影搬上了银幕。

评论家说：艾娃·海勒的《跟下一个男人一切都不相同》是新的诙谐文学的开端，从此之后没人敢再声称，女人没有幽默。

是的，诙谐幽默，这是艾娃·海勒的作品的一大特色。事实上，写作并不是她的专职。她的两个主要职业分别是：社会学家和漫画家。作为社会学家，她出版过《广告如何产生影响：理论和事实》和色彩心理学著作《色彩如何产生影响》等专著；而她的漫画则以艾娃·H的笔名散见于德国的许多刊物，还出版了《吻我，我是个被施了魔法的洗碗机！》和《也许我们的差别确实太大！》等漫画作品。这两种职业无疑也对她的作品产生了很大的影响，其有机结合构成了她的作品的主要特色。这在她的第三部作品《先报复，后娱乐》中体现得尤为突出。读这部作品，会让你从头至尾感到在观看一部巨幅的连环漫画。跟前两部作品一样，《先报复，后娱乐》的主人公也是个女知识分子，是个心理学家。要说西比勒也真够倒霉的，正当她和男朋友米歇尔好不容易积攒了钱，准备租一套较大的房子时，她的住处被盗，被盗走的不仅仅是所有的钱，还包括舅公遗给妈妈、妈妈又送给她的全部古董。更倒霉的是六个星期之后米歇尔也被人从她身边抢走了。米歇尔有了新人：眼科医生阿格娜特。米歇尔总嫌西比勒放不开。这位自信其智商数跟爱因斯坦一样高的男人，相信一个解放型女人在床上会更有能耐，认为口淫是个让女人不受拘束地张开嘴来的好机会。而阿格

娜特也确实够开放的，她根本不想结婚，因为在她的圈子里如今是没人结婚的，但是她想要个孩子，因为她的其他女友都有了孩子，更因为没有孩子她的富有的家庭将剥夺她的遗产继承权。于是，她以她的关系和金钱帮助米歇尔飞黄腾达，目的只有一个：让米歇尔充当她的种牛——精子捐助者。西比勒想不透米歇尔为什么会离开她，在对阿格娜特进行了一番侦察之后，她发觉对方除了有钱之外其他的自然条件都比不上她。她决定报复。她利用心理学家的知识，充分运用女人的妒忌心理，开始一步步地实现她的报复计划。先是每天晚上打电话去阿格娜特家，后又化装成清洁女工，直接闯进了米歇尔的新的生活空间，于是在他的卧室里便相继出现了一些意外的东西，导致了米歇尔和阿格娜特激烈争吵。米歇尔愤而离去，去了法国的度假胜地阿维尼翁。西比勒再次成功地说服了阿格娜特雇请她去调查米歇尔，并且付给她做梦都没想到过的每天七百五十马克的高薪。在阿维尼翁，她不仅巧妙地制造了让阿格娜特怒火中烧的证据，而且发现了她的失窃的古董，经过一番斗智斗勇，她既成全了同居十多年而一直未能结婚的蜜齐的结婚愿望，又借用偷梁换柱法让渴望得到米歇尔精子的阿格娜特的愿望得到了满足，同时也让自己的所有愿望得到了实现。米歇尔最终受到了应得的惩罚。西比勒钱财和爱情双丰收。此书虽然不是侦探小说，情节却有如侦探小说一样紧张和扣人心弦，而紧张之余，其字里行间透出的幽默又让人忍俊不禁。

# 目 录

译本前言 ..... 朱刘华

|            |        |             |       |
|------------|--------|-------------|-------|
| 第一章 .....  | ( 1 )  | 第二十一章 ..... | (122) |
| 第二章 .....  | ( 7 )  | 第二十二章 ..... | (126) |
| 第三章 .....  | ( 14 ) | 第二十三章 ..... | (151) |
| 第四章 .....  | ( 17 ) | 第二十四章 ..... | (166) |
| 第五章 .....  | ( 20 ) | 第二十五章 ..... | (170) |
| 第六章 .....  | ( 24 ) | 第二十六章 ..... | (176) |
| 第七章 .....  | ( 28 ) | 第二十七章 ..... | (191) |
| 第八章 .....  | ( 39 ) | 第二十八章 ..... | (193) |
| 第九章 .....  | ( 43 ) | 第二十九章 ..... | (207) |
| 第十章 .....  | ( 51 ) | 第三十章 .....  | (221) |
| 第十一章 ..... | ( 55 ) | 第三十一章 ..... | (230) |
| 第十二章 ..... | ( 59 ) | 第三十二章 ..... | (247) |
| 第十三章 ..... | ( 72 ) | 第三十三章 ..... | (250) |
| 第十四章 ..... | ( 76 ) | 第三十四章 ..... | (257) |
| 第十五章 ..... | ( 84 ) | 第三十五章 ..... | (260) |
| 第十六章 ..... | ( 88 ) | 第三十六章 ..... | (265) |
| 第十七章 ..... | ( 93 ) | 第三十七章 ..... | (276) |
| 第十八章 ..... | (100)  | 第三十八章 ..... | (279) |
| 第十九章 ..... | (102)  | 第三十九章 ..... | (286) |
| 第二十章 ..... | (114)  | 第四十章 .....  | (302) |

## 第一章 去年

我讲述这个故事，是因为生活中的一切常跟我们所想的大相径庭。原因是我们所爱的人常跟我们所想的大相径庭。

您就以我为例吧：

我名叫西比勒·艾森德拉特，一个古怪的名字，它适合于我——我结实、坚韧、灵活。年龄：三十二岁——别人有时猜成二十五岁，有时猜成三十五岁。这全取决于我想产生什么效果。

我的头发是金黄色的，名副其实的金黄，光滑，披肩。对，蓝眼睛。身高和体重：一米六八，五十六公斤。请别忌妒我的理想身材和三十八号的衣服。忧愁令我憔悴了，去年，四十二号刚好合我身。

我是心理学学士。在讲我如何生活、怎么挣我的钱之前，先谈点我的性格吧：人们说我诙谐、有创见、乐观，可要是你遭遇上了像我这样的挫折，这些就都会消失殆尽的。

去年我家被盗，当时那还是米歇尔和我的共同住处。六个星期后，米歇尔又被人从我身边偷走了。他于一个星期天突然失踪，就跟他两年前的一个星期六搬来时一样。九月十七日，当我结束了早就计划好的对我母亲的周末拜访返回时，我发现了他的画着黑框的告别信。他写道：

“你好，西比勒：为了设计出这个黑框，我不得不在电脑旁摸索了一整夜。”当我读到这里时，我只是想到，他早就不整夜在我身上摸索了。

我又读到：“一段时间以来我就想对你讲，咱们的关系不如从前了。我曾经抱有希望，但可惜，就连你自己也发觉是徒劳。我现在将房子留给你。”——多么慷慨！这房子本来就是我的！

接下去才是真格的：“我搬出去了，没留我的新地址。不然的话，像你这样不开放的样子，你会永远缠着我。”“这样不开放的样子”又该是什么意思？妇女解放是不是该意味着没有感情呢？当有人冷淡地对待你时，你就该光是冷淡地微笑吗？

有关他失踪的其他原因，他真是厚颜无耻：“另外，我的美人儿，你可以用批评的眼光端详一下你的身材。除了东方国家，没有太多的男人喜欢隆腹和肥臀。”正如已经讲过的，当时我有些肥胖，可我知道，他喜欢丰满的女人，感到干瘪的女人是毫无性感的讨厌的缓震器。但米歇尔知道，男人永

远可以诽谤女人的身材，他始终有理。

最后他写道：“如果我们自觉地分道扬镳，这对双方都有益。我也以我的新生活伴侣的名义请求你，从今以后放弃与我的一切接触。她让我有机会将我的生活纳入了适合我的轨道。”这是在指责我没有将他视为同类吗？

他最后说：“多谢你的理解。”签的是全名：米歇尔·格拉夫。

只缺一枚国家认可的办理分居事务官员的印章了。

信旁有一个小盒子，用一张纸包着，上写：“为了你在未来的生活中放得开。”您知道那是什么吗？一包避孕套。哈哈，多么可笑。

您想想，同居两年之后来这么一封信！这时你就会问，怎么可能发生这种事！毫无疑问，是那个新人命令他写的。因为断然决裂、坚持原则不是米歇尔的风格。他太可爱了，做不出这种事。他万事都不认真，这一直就是他的优点。她才是推动力。

后来，我通过邮件转寄委托服务也给他的秘密的新地址寄去了一份告别礼物。也是塑料的，一块橡皮。附言为：“为了擦去你过去的生活。”

连我们心爱的合影他都没带上留作纪念。那是我们在一次生态节日晚会上结识时的照片，大家都是化装，口号是：“我热爱一切绿色的东西。”许多人脸上画成绿色，化装

成火星人和晕海人而来。我更有创见——节日前夕，当我在屋里寻找绿色物品时，我找到了一只色拉菜头，将它像一顶帽子似的倒扣在头上：当我将里面的叶子扯出来后，它就合适得完美无缺了。然后，我将它粘在一顶旧浴帽上，再穿上一件绿色的T恤衫。色拉做成了。

米歇尔是化装成兔子来的。他穿一身褐色西服，在他的几乎是黑色的头发上戴了一顶有兔耳的便帽。便帽是向一位朋友的孩子借来的，他的西装的胸前口袋里插着萝卜，同样是借的，它们再也没有被还回去，萝卜被吃光了。

当米歇尔在晚上见到我走进门时，他嚷道：“瞧，色拉来了！”他递给我一根萝卜，同时以他深蓝色的眼睛望着我的眼睛深处。据说最初的七秒钟决定一切。这是对的。这是有名的一见钟情。那种人们不亲身经历就不会相信的现象。

自打这一瞥起，我们就在一起了。我们在一起从不想更多的事情，不想为什么。米歇尔当然不是我生活中的第一个男人，但他是第一位有未来资格的男人。我们当然不想结婚。干吗要结婚？米歇尔长我两岁，三十出头的他自觉太年轻，不适宜结婚。对于他来说，结婚是一桩人们在生命尽头干的事，而不是生命开始时。

当时，米歇尔是一家建筑物清洗公司的企业经济学家，工资糟糕得可怜——他自己讲。他日益坚信，目前的养老金社会压制青年的天才，尤其是他的天才。为什么没人向他提供一家保险公司总裁或其他什么合适的位置呢？给一个像他这样有着与阿尔伯特·爱因斯坦同样智商的男人呢！

他对他的父母亲也怀着一种仇恨，他们在慕尼黑的郊区某处开着一家不新鲜的食品店。店开在属于父母亲的家里，要不然它早就破产了，米歇尔说。当他最终继承它时，他想将这家店马上出租给一家超级商场连锁店，那时他就真的有了钱也就有了工作。或者全部卖掉，那么他就有资本干某件真能挣大钱的大事了。可惜米歇尔有一个哥哥，他也一同继承，对什么都看法相左，米歇尔早就不跟他讲话了。

米歇尔跟他父亲也吵得相当厉害，而他却是他母亲的心肝宝贝。你要是听她讲，米歇尔简直就是男人的榜样。她骄傲地讲，她从小教会了米歇尔帮着做家务——可是有一天我证实，他甚至不知道吸尘器有时得换换袋子。他根本不知道有吸尘器袋子。他那副神情多么惊讶呀！就好像他以为有个吞食垃圾的吸尘器女神似的！当时我觉得这很有趣。

米歇尔跟我的未来始终飘忽不定，遥不可及，但我们有个较近的目标：一座较大的房子。我的两居室房子两个人住太小了。当我们终于节约到足以付保证金和提前支付的租金——米歇尔存钱要比我困难得多——并找到了一套漂亮的住宅时，我们的家被盗了，就在我们要签定租房合同的前一天。

这事发生在八月初的一个阴沉的下午。我从我的有钱的舅公弗里德利希-尤利安那儿继承来的所有值钱的东西都被盗了。那是这位搞同性恋的花花公子所收集的贵重的物品。一只很重的金质烟盒，镶有绿色珐琅的三叶草图案。

古老的银制烟盒，手绘的景泰蓝盖子。六对袖口扣子，全是纯金的，一对镶有珐琅的三叶草，一对镶有钻石，一对镶有绿宝石，一对镶有红宝石——我一直想请人用袖口扣子做成耳环。一组白金的晚礼服扣子，镶有可观的钻石——我也许想用它们做一串项链……在梦中。另外，被窃的还有三尊青铜像，其中最漂亮的是一尊金子那样锃亮的裸男像。一组着色的铜版画，画上有部分着衣的下流的人们在复杂地互相干着：集体淫乱，对角斜穿、垂直、平面、肛交、口交和一般性交。版画是古董，也就是艺术品，价值连城，而非普通的淫秽品。

失去所有这些东西从感情上来看算不上什么悲剧，我从见过弗里德利希-尤利安舅公，我的母亲继承了这一笔小宝藏。她虽然发现这些东西很有价值，但是却没有用处或庸俗不堪。当我从家里搬出来时，她统统送给了我，作为独生女我反正会继承它们的。据说她担心，不然她就得烧掉这些淫秽的版画。

后来我们明白了，橱子里的首饰和橱子上夹着版画的文件夹是每个人室行窃者一眼就能发现的。肯定是有人偷偷地进屋来将一切乱翻了一气。这比那些损失还要可怕。每念及此，我至今都感到就像是有人在我胃里乱翻。房子被奸污了。

米歇尔只失窃了钱，不过是他所有的钱。他已经将新房保证金和预付房租中他的那一半取出来放在了写字台里。因为失窃，新房的梦这下子破灭了。我的宝藏估计比米歇尔

失窃的钱有价值得多，但我们更急需的是钱。

米歇尔估计，有可能是那位捐客，因为他一定要付现钱，或者是那位捐客的一位帮手，要不然谁会注意到，恰恰在这一天屋子里有这许多钱呢？向警方报案当然不会有效。我们当然没保过险。

经此失窃，米歇尔再也无心努力了。他一而再、再而三地向他自己、我以及世界询问，还有什么可值得去辛勤劳作呢。诚实的工作无论如何不值得。

正如上文讲过的：六星期之后，米歇尔也被人家从我身边偷走了。在我细讲他的有地位的蠢女人之前，我还是先多讲讲我自己吧。这值得单写一章。

## 第二章

如前所说，我是心理学学士。当我在慕尼黑结束了学业之后，不出所料，我找不到一个哪怕是一半合适的心理学工作。我是了解当年的形势的。但我不是那种消极等待的人，如今，我找到了一个主要职业、一个有利可图的兼职工作和另一个十分有趣的兼职工作。

且按顺序道来：大学毕业后不久，我就到一家事务所做计时工，当时是做市场调查研究的采访员。这家事务所名

叫“援助之手”，属于吉泽拉·史密特，女企业经济学家，刚同她的克利斯蒂安·朗格结婚，没孩子——最近她总是加上一句“可惜还没有”。

吉泽拉和我之间发展起了真正的友谊。我们唯一存在的意见分歧是：米歇尔。吉泽拉将米歇尔归入那个“已办、不会再用到”的抽屉。当她不得不提起他的时候，她称他为：“你的离弃者。”

撇开我对米歇尔的态度，吉泽拉认为我为人理智，因此她雇我担任首席助手。这就是说，她不是将我介绍给他人，我在事务所里为她工作。我找出合适的人去做要做的工作，同我们的委托人交涉。这工作很适合一名女心理学家。

我的工作时间视需要而定，有时吉泽拉的事务所只是上午用得着我，不过越来越经常是全天，但有时又根本不需要。这样很好，因为我有时没有时间，打去年起，我从事着惹人羡慕者的工作。是的：惹人羡慕者。但是，对我的收入颇丰的第二职业的正式称谓是“促销员”。我常跟我的伙伴福克马·封·福奥滕一起在一家大型的豪华时装店里干活，我是在从事这项工作时认识他的。

最初我是通过吉泽拉得到这份活儿的：这家时装店的人事负责人寻找一位年轻的心理学家，要求对顾客的心理有移情能力。福克马通过其他的某种关系得到了这份活儿；他受过正宗的演员培训，能进入一切角色。福克马是一位风度翩翩的男子，高个儿，金发，颇长，长着很有贵族味的鼻子。不认识他的人都以为他富有。

我们的活儿是说服犹疑不决者购买，让那些害怕被说服买下东西的人坚信不疑。当男女售货员们对这些顾客不再抱希望时，他们可以通过无线电话呼叫我们。于是我们赶过来，假装成顾客。我们像广告里的理想情侣那样出场：自信，讲究，消费狂——我们昂贵衣着是由每天新到的货中挑选出来的，什么也不许弄脏。比方说，如果我们被呼去大衣厅，因为那里有一位女顾客拿不定主意地试个没完没了，我们就走近这位没有决断力的人，然后福克马叫起来：“你看，这位夫人正在试穿的漂亮的开司米大衣，它倒是适合你！”

于是我说：“你怎么看出来那是开司米的？”

“我一眼就看出来了！要是这位夫人不买这件大衣，你就买下它！”

此刻，那位女顾客开始以真正的兴趣端详那本来只是可能会考虑的对象。尤其成功的是当大衣只有百分之五的开司米时的手段。根据对女顾客的印象，我对福克马说：“你对这种东西很有眼光。我一直就在找这种高雅的/不受流行式样影响的/奇特的/端庄得体的/价廉物美的/青春的/让人苗条的东西等等等等。”

如果那位女顾客不将大衣像个猎物似的抢过去，我们就会发射出更猛烈的心理炮弹：福克马坚持要送我这件大衣。

只有一回一位夫人讲：“那您就买吧。既然男人们想花钱买东西，我们女人就得支持他们。”福克马为她极度友好地放弃了这套她试穿过的服装而夸张地道谢，装出他真要

买的样子。

其他的所有女性顾客都受不起这种夺人所好的诱惑，尤其是那些可以便宜买到的东西。真是奇怪，就因为他人想要，那东西就会倍添光彩。

这用在男人身上也同样有效。我对福克马讲：“你看，这套高雅的/不受流行式样影响的/奇特的/端庄得体的西服。你穿正合适！”每个小胖墩儿都以为会成为福克马那样的美男子。

对付年纪较大的先生们，没有福克马我工作起来更见效。当他们对着镜子挺胸收腹时，向他们瞥以欣赏的目光就足够了。为了给我留下印象，他们拼命不理睬标价牌。有时我说：“您若不买这套服装，就请让我将它挂回去，留给我的情人。但愿它像适合您这样也适合他。”

凭着采用促销员，这家时装店开拓了促进销售的新途径，那位人事负责人曾对我们说过。得变着法子说服顾客。因为当今的服装行业里分为五个季度，没有一个跟天气相符：一月份是春季时装，三月份起是夏季时装，夏天是秋季时装——所有这些东西都得在人们穿不上时统统卖掉。

谁若是讲这么摆布人不道德，他就得想一想：谁不在这儿买，也会去别处买。在那里，如果你不想买你不该买的东西，你只会受到傲慢的接待。而我们免费向顾客提供一种幸福的体验。

我在干这件工作时学会了，自我改变令我快乐无穷。那太简单了：外表不重要，重在影响和举止。我现在可以装得