

小把戏

作者 凡尔纳

第十一章 “小口袋百货店”

我们的小主人公 11 岁半，保伯 8 岁，两人加在一起，甚至还没到法定的成人年龄。小把戏投身商业，开设了一家商店……也只有格里普，这个对他的感情达到盲目而无理智程度的人，才会相信他的生意能开市大吉，逐渐扩展，最后能发大财！

但是有一点确凿无疑，两个孩子到达爱尔兰首都之后两个月，圣帕特里克区就添了一家百货店，特别引人注目，不但引人注目也引来本街区的顾客。

要找这家百货店，不要去圣帕特里克大街周围像“随心所欲”那样一条穷街。小把戏选择地点，还是喜欢靠近利菲河，最后决定在比德福特街开店，这个街区生意好做，顾客购买的东西不是没用的，而是生活必需品。日常用品，只要物美价廉，总是有买主的。这位少年老板在科克推小车沿街叫卖，后来又穿行芒斯特省和伦斯特省各郡，从“生意的重大实践”中就领悟了这一点。

真的，这是名副其实的商店，由伯尔克看守，它表现出看家狗的忠实，不用再像一头驴那样驯顺地拉着商店了。一块醒目的招牌：“小口袋商店”--是向大多数发出的小小邀请，下面则标明：Little Boy and Co。

Little Boy，就是小把戏。And Co，就是保伯……当然还有伯尔克。

位于比德福特街的这幢楼房是四层楼，有许多套房间，第二层由房主自家占用，房主奥布赖恩先生，从前是销售殖民地产品的商人，发了财之后，现在退出商界，他有 65 岁，是个健壮的单身汉，享有诚实人的好名声，而且名副其实。奥布赖恩先生听一个 11 岁半的孩子，要租他楼下已经闲置数月的商店，不禁深感诧异。可是，他又听了这孩子既明智又实际的回答，怎么能不感到满意呢？这孩子来求租，并预交一年的租金，他又怎么能不由衷地产生好感呢？

不要忘记这部小说的主人公--别同一般小说的主人公混淆--由于身体发育好，肩膀很宽，显得比实际年龄要大，即便如此，就算十四、五岁，要经商，开商店，

哪怕打出“小口袋商店”这样谦抑的招牌，不也还是太年轻了吗？

不管怎样，奥布赖恩先生与众不同，换了别人，也许一开始就拒之门外。然而，看这孩子穿戴整剂，样子挺有信心，说话也相当有分寸，他就没有立刻送客，一直听他讲到底了。这个无家可归的弃儿的经历、他同穷困所作的斗争、他的种种遭遇、他在科克卖报和小册子的生意、他一直走到道都的流动售货，这些讲得娓娓动听，引起奥布赖恩先生的浓厚兴趣。奥布赖恩先生承认小把戏具备重要的品质，听他阐述十分清晰，合情合理，引用可靠的论据，老先生从中看到他的过去--一个这种年龄孩子的过去--完全能保证将来，因此完全被这孩子打动了。老商人热情接待了小把戏，保证在必要时给他出主意，决定密切关注他这年少房客的试验。

双方签定了租契，小把戏预交了一年租金，便成为比德福特街的营业税缴纳人了。

小把戏的公司租赁的一楼有两大间，一间临街，一

间对着里院，临街房间开商店，另一间作卧室。不过，里面还隔出一小间办公室和厨房，有烧煤的炉灶供厨娘使用，只待有朝一日小把戏雇来一名，眼下还谈不上，两个人吃饭花销不大，有时间就吃点东西，要抓住没有顾客的空闲。顾客是第一位的。

这家商店如此精心地布置，如此巧妙地陈列，又如此整洁，顾客怎么能不来刚购物呢？货物非常齐全。我们的小年老板交租金之后，将余下的现金全买了货物，从批发商或制造商那儿批发来的物品，都摆在小口袋百货店的货桌和货架上。

首先，这个街道的旧货店廉价提供了6把椅子和一个柜台……对，一个柜台，带有货物标签盒，能上锁的抽屉、帐桌、笔墨和帐本。另一间屋的家具有一张大床、一张桌子、一个放衣物的大衣柜，总之最基本的需要，仅此而已。要知道，带到都柏林150英镑是可支配的资金，三分之二已经用掉，因此，手应当把得紧点儿，别超支，要留一点储备。货物陆续卖出，就陆续补充，百货店始终保持货物齐全。

自不待言，帐目完全合乎规矩，这就必须每天登记卖出的货物，再入大帐本--小把戏的大帐本！--上面的营业额要结算出来，以使每天晚上核查钱柜的状况--小把戏的钱柜！贫民学校的那位奥包德金先生不见得能搞出更好的帐簿。

现在，在小把戏的百货店里能买到什么呢？……这个街区的日常出售的物品，这里几乎样样齐全。如果说纸店专卖纸张，五金店专卖五金制品，铁器店专卖铁制品，书店专卖书籍，那么我们的少年商人却别出心裁，将办公用品、生活器皿、所有人都能看的书籍，如年历和教科书等，全都汇聚在一店。小口袋商店这里物有定价，都写在门前的价目牌上，顾客花钱不多，什么都能买到，而且，在日用品货架旁边，还陈列一架玩具，有小船、木排、铁铲、皮球、球拍、槌球和网球，专门提供给5岁到12岁各年龄的儿童，不适合联合王国那些成年的绅士。保伯喜欢照看这个货架，把货摆好。他给这些玩具掸灰，手多痒痒，尤其想摆弄小船，几便士一只的小船。这里要赶紧补充一句：保伯特

别当心，不能把他老板的货物弄旧了；老板可不开玩笑，常对他说：

“一定要正经干，保伯！你若是不正经干，就会让人相信，你一辈了也干不了正经事！”

不错，保伯快满 8 岁了，到这个年龄还不懂事，那就一辈子也懂不了事。

没必要逐日叙述小把戏公司如何赢得公众的钦佩和信赖。只需知道这家商店很快就火起来。奥布赖恩先生十分惊讶，他的房客安排生意十分巧妙。买进卖出固然好，而善于买进卖出则更好，关键正在于此。这也是这位老商人多年运用的方法，既十分精明又十分节省，以便积聚财富。诚然，他开始经商时已经 20 多岁了。而不是 12 岁。因此对这个少年也持厚道的格里普那种看法，认为小把戏能很快发家。

“千万别太操之过急，我的孩子！”每次谈话结尾时，他总这样叮嘱小把戏。

“不会，先生，”小把戏回答，“我一定走得慢些，多加小心，因为我的路还长着呢，我的两条腿必须悠着

点儿！”

这里应当指出，小口袋商店能一举成功，有点异乎寻常，这和它的名声不翼而飞，传遍全城有关。两个孩子开设并经营一家百货店，商店老板还是上学的年龄，而合伙人还是玩弹子的年龄，这不是更能引人注目，引来顾客，一下子就时髦起来吗？还有，小把戏也没有忽视做广告，在报上按行数付款发了几条消息。但是，他一文钱没花，就有人在《都柏林报》、《自由人报》和别的报纸的头版上，发表了引起轰动的文章。不久，记者也纷纷来访，对，采访小把戏，也采访保伯本人！采访所用的时间，跟采访格莱斯顿大人的时间一样。不过，我们还不至于断言，小把戏的名望可以跟巴涅尔相提并论了，尽管社会上大谈特谈比德福特街的这个少年商人，大谈特谈他那赢得各方好感的生意。他成为时髦的英雄--这别具一种重要性：大家到他商店购物。

。

顾客受到多么礼貌、多么殷勤的接待，就不必赘述了。小把戏耳朵后夹一支笔，眼睛注视一切；保伯也十

分精神，眼睛闪闪发光，头发打着髻，活像髻毛狗的脑袋，女士见了抚摸他的头，就像抚摸一只小狗。对！那是名副其实的女士：夫人小姐，来自塞克维尔大街、拉特兰区，以及上流社会所居住其他街区。这样一来，架子上的小玩具几小时就卖光了。各种小车就到公园的路上行驶，小船也都驶往水池。圣徒帕特克里啊！保伯可忙坏了。那些脸蛋红润的孩子，跟同龄的商人打交道，简直高兴极了，非要他亲手服务才行。

所谓时髦，只要能持续买卖就准能兴隆！小把戏公司这样时髦，能持续下去吗？不管怎样，小把戏兢兢业业，也毫不吝惜自己的才智。

没必要再补充说明，火山号一返回都柏林，格里普首先来看他的朋友。使用“惊异”的字眼，也不足以描摹他的心态，他钦佩到了极点，他从来未见过像比德福特街这样的商店，而且据他说，自从开设了小口袋商店，比德福特街就比得上都柏林的塞克维尔大街。伦敦的斯特兰德区、纽约的百老汇、巴黎的意大利人大街。他每次来探望，总觉得应当买一样东西，以便“促

销”，其实没有他也销得很好。这天买一个皮夹子，要取代他从未有过的皮夹子。另外一天，又买了一只彩色鲜艳的双桅横帆船，要送给火山号他一位同事的孩子，而那同事根本就没有孩子。再如，他买的最贵的东西，一个海泡石的精美烟斗，镶着仿琥珀的烟嘴。

而且，他非要小把戏收下钱不可，反复对小把戏说：

“喂！老弟，行啊！……行得很啊，比得上1百多转的螺旋桨，不对吗？……现在，你成了小口袋号的船长……你只要生火开船就行啦！……多久以前，我们俩穿着破衣烂衫，在戈尔韦街头游荡……我们在贫民学校的顶楼，又饿又冻！……对了，卡凯尔那个混蛋，他被绞死了吧？……”

“据我所知，还没有，格里普。”

“会有那么一天……会有那么一天的，你要注意收好报导行刑场面的报纸！”

继而，格里普又回到船上，火山号重又启航；再过几周，又会见到这名司炉出现在百货店，他又买东西

把钱花光。

有一天，小把戏对他说：

“格里普，你一直认为我能发起来？”

“这还用问，老弟！……这就跟我确信，我们的同学卡凯尔最终要套上绞索一样！”

对他来说，这是人间所能达到的坚信程度。

“喂！你怎么样，我的好格里普，你就不想想将来吗？……”

“我？……我还想什么？……我不是有职业吗？我不会随便改行的！……”

“你干的这行挺艰苦，挣的也不多！”

“挣的不多？……每月 4 英镑……管吃……管住……管取暖……有时能把人烤焦！……”

“而且是在船上！”保伯也指出，他的天大幸福的事，就是能乘上他卖给贵族子弟的船航行。

“不管怎么说，格里普，”小把戏又说道，“当司炉永远也发不了财，而上帝是要让人在世上发财……”

“你这样讲，真有绝对把握吗？”格里普摇头问道

。“这是他的命令吗？……”

“对，”小把戏回答。“他要人发财，不仅为自己幸福，也要给应当得到而未得到幸福的人带去幸福！”

我们的小男孩若有所思，神思已经飞远，也许他回忆往事，又看到他在悍婆破屋的伙伴西茜、他未能找到踪迹的马克卡蒂一家人，以及他的教女贞妮，他们大概都在受苦受难……然而他……

“喏，格里普，”他又说道，“你想好了再回答我！你为什么不留陆地上呢？……”

“离开火山号船？……”

“对……离开火山号，跟我合伙干……你完全清楚 Little Boyand Co 是什么意思？……哎！and Co，由保伯代表也许还不够……你若是加进来……”

“唔！……我的朋友格里普！……”保伯重复道，“你加进来，我们俩会多高兴啊！……”

“我也一样，孩子们，”格里普回答，他听到这建议深受感动。“不过，你们要我直说吗？……”

“说吧，格里普。”

“好吧！我太大啦！”

“太大啦？……”

“对！……顾客若是看见我在商店里，像我这样一个瘦高个子，那就不伦不类啦！……那就不再是 Lititle Boy and Co！公司合伙人，应当是小孩子，才能吸引来顾客！……我超过这个公司的标准……会给你们造成损失！……你们是小孩子，生意才做得这样好……”

“你这话也许有道理，格里普，”小把戏回答。“可是，我们也会长大的……”

“我们也会长大的！”保伯随声附和，同时踮起脚往上拨身子。

“当然了，你们还真得当心，别长得太快啦！”

“这可阻止不了！”保伯指出。

“阻挡不了，对啦……因此，趁你们还是小孩子，就尽量做好生意！……见鬼！我身高5尺6寸，量得很准，一超过5尺，在你们这儿就不合适了！再说，小把戏，我不是你的合伙人，但你知道，我的钱由你支配……”

“我不需要……”

“反正随你的便，假如你想扩大生意……”

“我们两个人手不够……”

“对了！……你们为什么不雇个女人，给你们做家务呢”

“这我考虑过，格里普， 奥布赖恩先生那个好人还向我提过这种建议呢。”

“奥布赖恩先生那个好人，说得对。你不认识一个你信得过的诚实的女佣人吗？……”

“不认识， 格里普。”

“找一找……能找到的……”

“等一等……我想有……一个老朋友……凯特……”

这个名字引起一阵欢叫。伯尔克也插进嘴来，简直难以想象，它一听见特林戈尔堡洗衣妇的名字，接连猛跳两下，尾巴像空转的螺旋桨那样疯摇，眼里射出奇异的光芒。

“哦！你想起来了，我的伯尔克！”小主人对它说。

“凯特……对不对……善良的凯特！……”

伯尔克听到这话，就用爪子扒门，仿佛只等一声令下，就飞快跑向那座古堡。

小把戏向格里普介绍了凯特情况。没有比凯特更合适的人选了……应当让凯特来这儿……凯特是操持家务的能手……她在这里，绝不会损害小把戏公司的利益。

不过，她一直在特林戈尔堡吗？她还活在世上吗？……

小把戏急忙写信，赶头一班邮差。第三天他就收到回信，信上的大大的字体还好辨认。收到回信之后还不到 48 小时，凯特就在都柏林下火车了。

小把戏当初受她保护，分别 18 个月之后，多么热情地欢迎她啊！一下子就投入她的怀抱，伯尔克也蹿到她的脖子上，她简直不知道无回答哪一个……她流下眼泪，等她在厨房安顿下来，认识了保伯，眼泪又簌簌往下流。

这天，善良的凯特准备了第一顿晚餐，格里普接受邀请，和朋友一起吃饭，分享这种幸福！次日又启程远航，火山号船从来没有这样一个满意自己命运的司炉

。

也许有人要问，这里管吃管住，而且食宿都由她亲爱的孩子供给，她还领工钱吗？当然领工钱了，而且比本街区任何女佣人的薪金要高，如果服务得好，还要提高工钱！在特林戈尔堡服务之后，又为小把戏服务，这绝没有降格，请相信我们的话。比如，她绝不肯再像从前那样，用“你”称呼她的主人，因为，小把戏不再是阿什顿伯爵的马夫，而是小口袋商店的老板了。保伯具有公司合伙人的身份，凯特就称为保伯先生，她只对伯尔克以“你”相称，伯尔克也无异议。况且，伯尔克和凯特，两个之间感情多么深啊！

商店添了这个厚道的女人，借了多大力啊！家务多么井井有条，房间和店铺多么整洁啊！到附近饭馆去吃饭，这就不大像老板，而像伙计了。小把戏的公司必须完整。要自己开伙。这才符合礼俗的要求。自己雇一个高明的厨娘，这既显身份，又有益于健康。而凯特愿意做好饭，也同样洗洗唰唰，缝缝补补，熨熨烫烫，收拾好衣物，总之，成为佣人的典范，难能可贵的是又

非常节俭，又非常诚实……就这样一个女佣人，在林戈尔堡还受仆役们的大肆嘲笑，不过，何必提起皮博恩那家人呢！让侯爵和侯爵夫人在虚荣的排场中醉生梦死吧，这里不值得一提了。

应当着重指出的是，1883年这一年算下来，小把戏公司获利很大。尤其最后一周，圣诞节和新年订货太多，百货店几乎应接不暇。玩具货架不知上了多少次货，且不说其他儿童用品，人们很难想象，保伯卖出多少小船、快艇、双桅纵帆船、双桅横帆船、三桅帆船，以及机动邮轮！其他货物也同样畅销。上流社会人士，到小口袋百货店已成为时尚。一件礼物，只有贴上小把戏公司标签，才算是精选的。唉！孩子崇尚什么时髦，父母就得听从，这简直就是父母的天职！

小把戏离开了科克，放弃了卖报生意，如今他一点也不后悔。他还是看准了，来到爱尔兰首都，就能找到更大的市场。他十分活跃，又非常谨慎，不断增长的营业额就是明证，而且只凭自己的资金，得到奥布赖恩先生的赞许。这位老商人确实惊诧不已：这孩子