

有关品味

编 著 彼得·梅尔

出 版 社 西藏人民出版社

书 号 ISBN 7 - 223 - 256 - 1

版权所有 烨子工作室

类 别 外国名著

出版时间 2004 - 09 - 16

字 数 29 万字

内容提要：

这是一本教世人大开眼界的书。作者在书中提及了富裕阶级以及那些假想自己化身富裕阶级的人所该知道的享受之道。作者告诉我们哪里可以买得世界上最好的鱼子酱和巴拿马草帽；该怎样订制 1300 美元的鞋子，一套 800 英镑的西装；还有哈瓦拿雪茄，松露，香槟，豪华大轿车，喀什米尔衣等等。作者一方面赞美人类的感官飨宴，另一方面赞美提供飨宴的人，讲的是金钱买得到（与买不到）的快乐。

有关品味

作者 彼得·梅尔

译者 宋伟航

前言

本书荣登《纽约时报》、《出版者周刊》畅销书排行榜

英国《好书指南》强力推荐

这是一本教世人大开眼界的书。作者在书中提及了富裕阶级以及那些假想自己化身富裕阶级的人所该知道的享受之道。作者告诉我们哪里可以买得世界上最好的鱼子酱和巴拿马草帽，怎样订制 1300 美元的鞋子，一套 800 英镑的西装，还有哈瓦拿雪茄，松露，香槟，豪华大轿车，喀什米尔衣等等。作者一方面赞美人类的感官飨宴，另一方面赞美提供飨宴的人，讲的是金钱买得到（与买不到）的快乐。契子——生活中的飨宴

我相信我们大部分人，生来即带有喜爱挥霍的隐性倾向，有一股贪图更多、更好的纵欲本色，就潜藏在不知哪个基因里，一有走运的兆头，或是一看见信用卡，便马上发作。若不是这样，那又怎么能解释有个女子，明明已经有了 399 双鞋，却还继续一路买鞋？还有那第二架直升机，第五栋房子，一打名家设计椅垫，一大桶满满的鱼子酱，巨量瓶（methuselah）香槟？是什么人需要这些东西呢？是什么人在买这些东西呢？又为什么要买这些东西呢？

有钱人的花钱癖好，多年来一直叫我着迷，百思不解。其中我最好奇的，是想知道他们这小小的奢侈享受，是否真值得花这么多钱。他们付钱买的，真的是什么特别的东西吗？还是其中真正的乐趣，这血脉中嘶嘶作响的亢奋，是来自随时随地想要什么就有什么的晕陶陶的感觉？至于价钱，管他呢！每次我瞪着美国运通寄来的气冲冲的信发呆时，这问题就一定出现。

后来有一天，叨天之幸，我有机会去找答案了。《潇洒杂志》（GQ）的老板马丁·贝瑟，这位信心无比坚强、用度毫无节制的人，听说我对号称人生最高享受的事，有钻研的兴趣，因此大发慈悲，给了我勇往直前的开拔令。放手去做吧，他说，尽管去和有钱人厮混吧。他们做的你一概跟着去做——只要你事先征得会计部的许可就好——事后再报帐。

在此，可能须就我平常的生活状况说明一二。我过得很简朴。有一栋房子，一辆小车，一辆自行车，四套很少穿的西装。至于饮食，由于我有幸住在法国南部的农业区里，因此是既好又便宜。我的不良习惯都不怎么花钱，而且以花在书上的钱最多。我不会想要游艇、赛马、管家什么的，就连鳄鱼皮制、纯黄铜配饰、有号码锁的公事包，我也没兴趣，更别提真会吃掉大把钞票的东西了——像是波尔多的葡萄园，或是印象派画作。这些美好的事物，我都喜欢，也能欣赏，但不想拥有。这些东西对我而言，麻烦远超过它们的价值。它们到头来反而会来控制你。

这是几年前有一天晚上，我在一对迷人的夫妇家中作客豁然领悟到的，这对夫妇的麻烦，就是有钱到反常的地步。那天他们有位客人——可能就是我，我现在想起来了——在起居室一幅黑黝黝的画边，无意碰了沉甸甸的镀金画框一下。结果警铃大作，害得主人得打电话给保安人员，百般保证一切安全，极力安抚一阵之后，我们才得以坐下来进餐。进餐时，我们的女主人说了另一件他们日常生活上的麻烦事，就是餐具的问题。那是套漂亮的古老纯银餐具，只此绝无仅有的一套，有巨额保险，是无价的传家之宝。不幸，这保险若要有效，那套餐具在不当班的时候，就一定要锁在保险箱内。因此，每次用餐过后，那些刀啊、叉啊、汤匙什么的，都得一一清点，然后锁起来。

这时你可能会说了,这在那些天生富贵命的人身上,只是他们叫人艳羡的福气中,小小的缺陷罢了。但是,在我三番两次把鼻子贴在他们窗玻璃上,窥伺他们的一举一动之后,我现在一点也不敢确定,他们真的就像我们想的那么逍遥快活吗?为什么呢?因为——气死人了,就是会有事情不太对劲。

你对一件事情的期望值,通常和你在那上面花的钱成正比,所以,假如你付的是天价,那你就期望完美。唉!只是生活往往是乱七八糟胡乱凑和成的,有好多都要仰赖行径诡异的设备(仆人)来成全,以致完美实在罕见。不消多久,有钱人了解到了这一点,便会开始找麻烦。我就看过他们这样子。一些我们觉得微不足道的小事,在他们会有其大无比的意义:早餐的鸡蛋不能吃,因为煮得有点不够老;丝衬衫不能穿,因为上面有一道几乎看不到的绉褶;司机实在叫人受不了,因为他又吃大蒜了;药房不是不够细心,就是太过亲昵——在生命的风景中,这些会把人逼疯的污点一个连一个,可以一直串下去。有个笨蛋忘记把你的袜子烘暖,或是把你的报纸烫好,你这一天的日子怎么会好过呢?

我记得有次去威尼斯一家豪华旅馆作实况调查,那是家棒极了的旅馆,还有一位同样棒极了的大厨。我以为在这样的地方,要对他们的餐点有丝毫不满意,应是难如登天。但我错了。坐在邻桌的4位衣冠华丽的人物,乃米兰有钱老爷的代表。他们就不高兴。白酒没有冰到恰恰合乎他们的标准。抬了抬一根手指头,侍者却没有在30秒内站到身边来。哀哉!这世界是怎么了?一顿晚餐从头到尾,我都可以听到喃喃抱怨的声音,但抱怨的全都没有道理。不管食物多美味,不管布置多华丽,就是有事情不太对劲。而且这种感觉——几乎是事事怀疑,随时等着扫兴的事情发生——弥漫在整个餐厅里。放眼望去,找不到一个快活的百万富翁。这是我第一次在一家气氛沉闷的意大利餐厅进餐,也是唯一的一次。

有了几次这样的经验之后,和有钱人永远生活在一起的念头,对我一点吸引力也没有了。但我还是得说,他们有些小小的投资——也就是他们在熬过每一天的日子之后,赏给自己的一些小小安慰——真的是极其美好,而且还很可能一试上瘾。只要你尝过鱼子酱,你就很难真的有什么兴致去细细品味鲸鱼沙拉三明治的滋味了。

我这研究前后共约4年的时间,其中唯一最愉快的事,可能就是和大师见面了;也就是提供这些奢侈享受的人。这些人,从裁缝师傅、制鞋师,到采松露人、香槟酒调配师,对自己的工作全都乐在其中,也不吝惜时间,展现的绝技也都叫人着迷。听一位热爱某事物又拥有真才实学的人解说,不论他说的是巴拿马草帽,还是苏特恩(Sauternes)地方上清蒸鹅肝这精致的行业,都有一窥堂奥的感受,使我常常在离开时不禁奇怪,价格怎么没有高一点呢?其中得投入何等的才华和耐心啊。

书中除了专谈自主性浪费的文章之外,我也加入了一两篇谈非自主性花费的文章,作为对照。我们没有一个人能免除年节、小费或律师方面的花费。在我看来,只要一检讨起我们和钞票分手的方式,就一定得提这些,因为这些事是永远与我们同在,也始终要我们破费的。其实税捐处也一样;但是一想到要写它,心情就大坏,而且,只要有何直言不讳之处,一定会遭到报复。我下一年度的扣除额,势必会全被驳回。

我们现在正身逢经济艰困的时期,在这时候勾勒这些高消费行为,似乎不合时宜。不过,生活若没有这些偶一为之的飨宴,会成何模样?不管怎样,就像我过去一直和会计部说的,毕竟,真正的品质,是物超所值的。

目 录

第一章	满口黑珍珠.....	4
第二章	1000 英镑一顶的帽子	6
第三章	好贵的旧东西.....	8
第四章	阔佬保暖之道	11
第五章	黑色大轿车	13
第六章	绅士恋物有道	15
第七章	往哪边穿	17
第八章	富豪级的生薑	19
第九章	完美的第二个家	22
第十章	地道的雪茄	24
第十一章	高级衬衫	26
第十二章	贴心的老式旅馆	28
第十三章	麦芽酒	33
第十四章	私人喷气式飞机	35
第十五章	亲爱的朋友	37
第十六章	用葡萄施法	40
第十七章	仆从如云	43
第十八章	曼哈顿	45
第十九章	写作的雅瘾	47
第二十章	死要小费的兀鹰	49
第二十一章	世上最昂贵的爱好	52
第二十二章	我要告你	54
第二十三章	家有贵客	56
第二十四章	为铁公鸡说句公道话	59

第一章 满口黑珍珠

英文里面没几个词儿，可以立即在人们心中同时勾起富贵、荣华以及山珍海味等联想。（片语不算——就连‘洛克菲勒局牡蛎’，或是‘给我剥一粒葡萄来’都不算。）这些都是精挑细选才得以入列的事物，像是用语文立像的名人堂，而其中有一样是看来最不可能入选，却又最早跻身其间的，那便是一种加工过的油腻鱼卵。

Caviare——鱼子酱。你看吧！提起这个词儿，你脑中立即想见自己一边和富家摩肩、和美女擦踵，一边品尝这世间风靡热潮持续最久的豪门美饌。鱼子酱饱受世人无上好评，已超过2000年了。亚里斯多德在公元前4世纪，就已经为它记下一笔，此后，文人雅士在字里行间大流口水者，史不绝书，从拉伯雷(Rabelais)、莎士比亚，到依夫林·渥(Evelyn Waugh)皆然，还有每一位烹饪专家也是靠这味浮华极品帮忙，才免我们陷入人生无处不是狮子头食谱的苦海！

和诸多古代珍馐不一样——例如孔雀舌、火鹤脑。烤天鹅、孔雀胸，还有其他数十种因口味改变或法令更张而失传的名菜——这鱼子酱迭经时代的考验，如今依然与我们同在。不是与我们多数人同在，这倒不假。不过，它若是像小排骨或是汉堡一样到处都有得卖，价钱也不贵，那吃这东西的乐趣，有一半就会付诸流水了。涂一客鱼子酱，涂在芝麻小圆面包上吃这美味，怎样就是少了一份派头，当然也减损了那份叫人陶醉，但也几乎有罪的优越感。而这优越感可是为每一匙滑不留丢的美味，添加了好多的痛快滋味！

有许多美其名曰鱼子酱的东西，严格说来，根本算不得是鱼子酱。那东西或许也是加工过的鱼卵，或许也有鲜美的滋味，但是，却可能出自圆鳍鱼、鲑鱼、白鲑、鳕鱼，或别的鱼类家族中某位怀孕的成员。在美国，只要瓶罐上印有出产鱼类的名称，这加工过的鱼卵就可以当作鱼子酱来卖。在法国，由于这里把肚皮大事看得是严肃之至，因此，鱼子酱定义之精确、严格一如香槟：只有鲑的鱼卵才有资格制成鱼子酱。

而上天和人类对鲑鱼都不仁慈。在19、20世纪之交的时候，纽约赫德逊河(Hudson River)以及欧洲大小河川当中，仍有鲑鱼悠游其间。但是自那以后，滥捕和污染已将他们几乎赶尽杀绝，只留下几处例外，分散世界各地。现在地球上还找得到大量鲑鱼的水域，就只剩下里海、黑海，以及法国的纪龙德河(Gironde River)了。但是鲑鱼的厄运不止于此，里海现正不断缩小。（这俄国人哪，鱼子酱吃得比谁都多，正在努力想办法处理这问题，可是，重填一处海洋可是件漫长的工程。）

在幸存的鲑鱼种类当中，最知名的便属大白鲑(Bduga)和闪光鲑(Svruga)两种了——二者分别是鲑鱼里最大和最小的一种，也是你觉得自己够阔绰的时候，可以去找的名字。大白鲑身长达15尺，重达1000磅以上，其鱼卵可以占体重的20%以上。大白鲑的鱼卵是最大的一种，制造的时间也很长，母鱼须费时20年才能长成到可以产卵。闪光鲑的重量约只有50磅，7年便能长成，所产的卵是最小的一种。

鱼子酱若仅只是把鲑鱼抓来剖腹取卵就成了，那价格肯定会压低许多，但是，滋味也绝对不是如此。鱼卵其实是没什么味道的东西，即使是鲑鱼卵也一样。由鱼卵化身为美味的鱼子酱，靠的全是加工的过程，而这加工所需的熟练技巧和知识，足可称为艺术。

这加工需要在约15分钟之内，完成十多道手续；只要再久一点，鱼卵便不新鲜，不能做成鱼子酱了。首先是把鲑鱼给敲昏——可不是弄死，因为那样鱼卵腐败的速度会更快——然后取出鱼卵，筛检、清洗、滤干，以供一位神话人物好好料理一番。这位人士就像酿酒大师一样，能够化自然素材为神奇。

这位分级师、试味师，或者叫鱼子酱大师会更正确一点，只有几分钟的时间可以下判断，这些判断会决定他面前那堆鱼卵的滋味和价格。他用嗅，用尝，用看，也用指尖去摸。依鱼卵的大小、色泽、坚实程度、聚散密度、气味，来评定等级，最后再作那全体过程当中最重要的一个决定：得放多少——对，多“少”——的盐，把鱼卵腌成鱼子酱，但盐味又不会把滋味和口感二者微妙的组合给盖掉。

品质最好的鱼卵，用的盐要最少，不超过鱼卵分量的 5%；这种鱼子酱可以叫作“马洛索”（低盐）鱼子酱。（“马洛索”Mallss 于俄文意为“一点点盐”，但在美国指的比一点点要多了不少；美国这地方就是这样嘛，食品说明的规定没那么严格。）加盐之后，鱼卵便在滤网上筛晃，直到干了便装罐，罐子小得很——两公斤而已，也就是 4 磅多一点——免得上层鱼卵把下层鱼卵压破。接下来，这些鱼子酱便搭乘冷冻柜踏上旅程，由里海前往全球少数几家备受荣宠的商号；这些商号的主顾，都是付得起一小口起码 5 美金价码的人。

其实，你若想一想鲟鱼这么少见，母鱼得花那么多年时间才能成熟产卵，加工又需要这么高的技巧，运送也这么困难，便很容易了解，鱼子酱为什么名列世上三大最贵的食品之列了（另两样东西是番红花精和松露）。就其价钱和盎司比而言，鱼子酱应该可以视为重大投资，出手之前必须慎重考虑，唯其滋味绝对会比你在 IBM 的股权，或卧室里挂的那幅莫奈名画要好。

鱼子酱一如任何天然、娇贵、易坏的东西，一定要找一位你信得过的供应商，他卖的数量必须够多，因为这样他才愿意费力气去好好贮存。鱼子酱没有特价品，向最好的店家购买，绝对不会吃亏的。如纽约的裴卓仙（Petrossian）或伦敦的佛特能（Fortnum）便是。你若样子像是个有诚意要购买的人，而不是来找速食点心的，他们可能会让你买以前先试吃看看。不过，真讽刺，供应商若是对自己的鱼子酱有充分的信心，敢提供这种美好的服务，那他们的建议一定就是你可以信任的，而不必再免费试吃了！

但要吃多少，就只买多少，而且鱼子酱一买下来，就别再回办公室，别拐到酒吧去，也别晃到公园去看妞儿。你要直接回家，把鱼子酱放进冰箱里。鱼子酱未开封，可以保鲜约四个礼拜。一旦开封之后，理论上可以保鲜一两天，但实际上是不会有剩的了。

你现在得做一连串决定。看来是些小事，但是一念之差造成的结果，不是叫你的鱼子酱成为实至名归的飨宴，便是叫你劳心伤财。这一连串决定中首要的一样，便是你该选谁共享。

有些人士是可以马上剔除的。如饮食大老粗吃什么东西都要倒一大堆酱，你就最好让他们在热狗摊前面尽情享受他们可怕的爱好吧！你的老板，以及你那和气的税捐处督察朋友，也要排除在外，因为这两位一定会认定你赚得未免太多了吧。生意上往来的人，会觉得你可能是想在他们面前摆谱，而硬是特别多吃几口。亲戚嘛，不值得。所以呷，选择的对象就缩减到一位特别亲密的朋友，或是一位你爱的比谁都多的人，而这人，想当然就是阁下你自己呷。一个人独享鱼子酱大餐，这一餐绝对叫你没齿难忘。

而你该搭配什么酒呢？依传统是俄国或波兰的伏特加，整瓶酒还得冰在一大块冰里面，把伏特加冰得会刺痛喉咙。但是，可别冒险用加味伏特加作实验，加味伏特加的味道会和鱼子酱打架，通常还会打赢。依我个人而言，我喜欢甜味非常低的香槟。除了吃骨碌碌的泡泡之外，还同时喝骨碌碌的泡泡，可颇有对称巧妙之感呢。

鱼子酱在调理、上桌时的手续，往往繁杂得叫人啼笑皆非。你常看见有人在他们的盘子堆上一层又一层的佐料，不是把鱼子酱的滋味给改变了，就是盖掉了，而他们花那么多钱，不就是为了这滋味吗？一团团酸奶油，一片片鲤鱼肉，剥得细碎的刺山果花蕾和洋葱，还有煮得老老的蛋，一层一层往上堆，那你还吃得出来什么呢？滋味可能很棒啦，但不会是鱼子酱的滋味便是了。

吃鱼子酱最好的方法,便是用最简单的方法直接入口。若要倒在盘子里面吃,盘子要先冰镇一下。若要直接就着瓶罐吃,那就把瓶罐放在碎冰里面。薄片吐司涂无盐牛油,俄式薄煎饼,或一两滴柠檬汁,可随意搭配。但是,鱼子酱人生旅程的最后一段路途——送进阁下嘴里——这一段路的运输工具,就别无选择了,非得是一把汤匙不可。

你会看见有人——每每就是那些用洋葱末、蛋末之类的劳什子把鱼子酱淹死的同一批人——用餐刀把这堆粘糊糊的东西抹在吐司上面吃,好像在做花生奶油三明治一样。这些人是文明杀手。鱼子酱最珍贵的一点,以及鱼子酱加工和运送之所以这样困难、这样花钱,就全在于这鱼卵送入口中时,必须是粒粒完整无损的。只有这时,在你用舌头和上颚压碎鱼卵的这一刻,你才能领会到,费了这么多手脚,原来全是为了这小小鱼卵中美味爆涌而出的感觉。鱼卵若是先被餐刀压破了,含了一嘴鱼子酱的高潮快感,就提早由吐司享受到了,而轮不到你的舌头。所以,一定要用汤匙。

吃鱼子酱上瘾的人,对于不同的汤匙有何优劣利弊,是会辩得慷慨激昂的,许多爱奉行生命中一些神圣小小仪式的人,都是这样。但是怪了,大凡天之骄子诞生时嘴里含的那把汤匙——银汤匙,却是不可以用的汤匙,因为银汤匙会在鱼子酱上加上一层淡淡的金属味儿。除此之外,任你自己选择,黄金的、象牙的、木头的、珍珠的、牛角的,或是——我最喜欢的——你在小吃店随时可以抓回来一大把的塑胶制短柄汤匙。这种汤匙好拿,又轻软,没有锐角会戳破鱼卵,功能佳,卫生好,用后就可以丢了。没有余味,常常还免费。我推荐用这种汤匙。

你最后要做的决定,便是在何时、何地好好宠一宠自己,而这时,你也就能够开始领会鱼子酱另一比较不明显的优点。这鱼子酱也是便利食品!这是以“便利食品”最好的一面来说的。你可以坐在床上吃,根本不必忍受动刀、动叉之类的危险特技。你可以在下班途中坐在轿车后座吃,(一罐一盎斯的鱼子酱,一路细嚼慢咽——本来就该这么吃的——不时停下来小啜一口美酒,沉醉一番,够你由华尔街吃到公园大道的。)你可以就着壁炉的火光,坐在地板上吃,也可以舒舒服服泡在浴缸里吃。吃这不需要一桌琳瑯满目的餐具,或是穿上1000美元一件的小礼服。鱼子酱的美味不需繁文褥节,便可发挥得淋漓尽致。

鱼子酱这美食,好日子可以吃,坏日子也可以吃,胜利凯旋时可以为犒赏,大难临头时可以为慰藉。赚到第一个100万的那一天,尝来甘美绝伦,但在破产前夕,以之作为最后一举顽抗的手势,滋味可以更胜一筹。爱情初绽时,可也。爱情凋萎时,可也。吃鱼子酱永远不愁没有借口,你若一时想不出来,就为了身体健康而吃吧。据说鱼子酱有益身心哟。

每盎斯⁷⁴大卡,你得花上好几万美元才可能胖起来。鱼子酱可是有催情剂、解酒剂、保肝剂的名声。鱼子酱内含四十七种矿物质、维生素。这母鲑鱼在制造时所犯的唯一错误,便是钠含量稍微高了些,否则她生产的就是一种完美无暇的佳肴了。但是,管他呢!没有人是十全十美的。

第二章 1000 英镑一顶的帽子

男人戴帽子在近来已成稀有动物,我觉得这很可惜。帽子既时髦,又风雅,还能清楚表露斯人的性格。不管你把自己想作是刚刚崭露头角的理财顾问,或是花花大少、光说不练的黑道角头,或是在本行的外表下潜藏有西部牛仔的本性——不论这些还是其他,全都可以由你戴在头上的东西透露出来。的确,帽子真的常成为一个人的注册商标,就跟人的长相上鼻子的地位差不多。只要一想到英国名相邱吉尔、美国影星亨弗莱·鲍嘉(Humphrey Bogart)、香烟广告影片中的万宝路先生(Marlboro Man)、早年的法兰克·辛纳屈,或是鳄鱼先生,他们出现在你脑海里的样子,十之八九都会戴着帽子。

撇开帽子的审美功能不谈,帽子是有其实际用处的。帽子在冬天可以为你的头部保暖,夏天遮凉,刮风时保护发型,下雨时维持干爽。但是,我们在现代男人的头上看见了什么呢?要不就是空空如也,要不就是一顶可以调整、没有个性、塑胶尼龙制的棒球帽,上面还为啤酒打广告。

我和随便哪一个人一样都有罪,因为我也光着头。但我其实是很喜欢拿帽子作装饰品的,我就有一架子的帽子挂在家里的墙上:有一顶澳洲人的阔边呢帽(bush hat)、两顶软呢帽(fedoras)、一顶土耳其毡帽(feز)在喜庆场合时戴,还有为夏天来度假的客人准备的五六顶巴拿马草帽。这些巴拿马草帽每一顶破旧的程度都不一样,虽然历经多年虐待,颜色已经褪成黯淡的奶油色,但依然高雅,在冬天看看它们便能勾起热天、冷饮的愉快回忆。

我从来没多想过,某一顶巴拿马帽和另一顶巴拿马草帽有何不同。有的帽沿宽一点,有的帽冠高一点,要不中间有道折痕,或是前面凹下一块,但不管这些,它们都是很好看、很轻、品质大概都一样的帽子。或是我认为如此吧!

若不是有个朋友告诉我,有一种帽子一顶要花上1000英镑——他知道我对奢侈到不可理喻的东西有兴趣——我可能就此浑浑噩噩进了坟墓。而这笔钱投资的还不是结实坚固、永不损坏、永不进水、保用一辈子的帽子。这只是一顶草帽。有谁会神经到花上四位数字的英镑,买一顶重量不到3盎司,戴在头上都不觉得它存在的帽子?

很凑巧,就在我听过这顶羽量级奇珍之后不久,我得去伦敦一趟,因此想要一探究竟。所以,我和安东尼·马朗戈斯(Anthony Marangos)约了时间,他经营一家历史悠久的老店赫伯·强森(Herbert Johnson),这家店从1790年起就在卖绅士专用的帽子。

马朗戈斯先生一路带我参观店内的纯丝高礼帽,铝弹打不透的苏格兰呢狩猎帽,漆黑的圆顶高帽,加流苏的天鹅绒吸烟帽(smoking hat),一路还不忘小心提一下赫伯·强森店里出入的名流。这名单里排名第一的,便是查尔斯王子项上的皇家人头,接下来是一连串将领和绅士的大名,这些人涵盖了英国陆军里最拉风的军团的绝大部分。真是洋洋大观,但不足为奇,这可是出自一家开业两百年的帽子老店!但我想不到这家店后面的那间小小作坊,竟也为好莱坞和百老汇最显赫的角色做特制的帽子。印地安那·琼斯(Indiana Jones)、克劳梭探长(Inspector Clouseau)、《窈窕淑女》里的希金斯教授(Professor Henry Higgins)、电影《蝙蝠侠》中的小丑(The Joker)——还有其他好多人,全都是由赫伯·强森为他们的定装作画龙点睛的最后修饰。

而现在,我们正走向店中一处阳光怎样都照不到的角落,或者该说是怎样都照不到没遮起来的头。这里放着孟买圆顶高帽、热带遮阳帽,还有我专程到此要看的帽子:最好的、最道地的、可以折叠、天价的巴拿马草帽。

我这趟教学旅游的第一课,学到的是巴拿马草帽并不是出自巴拿马,而是由厄瓜多山麓地带居民用托奎拉(toquilla)草茎,以手工编织而成的(还得趁晚间,据传是因为这时比较凉爽)。之所以出现这个引人误会的名字,是因为在巴拿马运河工作的工人戴这种帽子。对这些人,只要基本功能不缺、草草织就的帽子大概就行了,但是,巴拿马草帽其实总共分成二十种品级的。

“拿这顶就着光看看,”马朗戈斯先生说,“看见那些圆圈了吗?圈愈密,表示织得愈紧。”那价格呢,自然也愈高;虽然我端详的这一顶还算可以,只值150镑左右。但这一顶摸起来感觉真好——极其轻薄、凉爽、舒服,所以我不禁好奇,那百万富翁级的帽子,又会好到什么程度呢?

我这教学之旅继续进行下去。巴拿马草帽最好的产品,出自基督山(Montecristi)这个小城,而基督山的人最自豪的,就是他们的“极品”帽。这种帽子单单一顶,就要用上3个月的时间才能做成,若是好好待之以礼,这帽子能用上20年。不过,就算有这些数字,还是没办法让我想得到第一次碰一顶基督山极品帽,居然是这种感觉。

这顶帽子飘也似地飞到我跟前的桌面上——呈清淡、高雅的奶油色，有一圈深灰色的饰带，还有一道凸起来的棱线，由帽冠的前面延伸到后面。摸起来感觉好特别，比较像厚丝，而不像干草。编得极其细致、紧密，实在很难相信这帽子居然是由盈盈一握疏疏落落的草茎编出来的。

这顶帽子送到伦敦时，和赫伯·强森店里所有的巴拿马草帽一样，只是一个光秃秃的圆锥形半成品，既未成型，也未修饰。这帽子是在店里的作坊里定型，捏出棱线，加上彻顿翰（Cheltenham）内衬带（这衬带在没那么讲究的店里，可能就叫作吸汗衬带），以及外饰带。他们跟我说，这饰带可依买主个人的喜好，选择颜色，从梅花到圆点都可以。要不也可以把自己最喜爱的一条领带，重新剪裁，由脖子高升到头顶作帽带使用。

我把帽子就着光举起来，端详帽子的内部。圈纹多得不可胜数，在帽冠的顶部，还隐约可见织了两组姓名字首，注明成就这一极品的高手是谁。何等的杰作啊！我觉得诱惑开始撩拨我的心房了。这时，马朗戈斯先生向我透露了一则帽子业界骇人听闻的大秘密。并不是看起来像巴拿马草帽，也当作巴拿马草帽来卖的草帽，就真是巴拿马草帽。做工几可乱真的假货到处都是，通常出自东方，有时用的材料不过是染成干草色的纸罢了。你试试看把那种帽子折一折，他哼了一声，你那帽子注定就这样报销了。

啊，对啊，折一折。我几乎忘了，真正顶级的巴拿马草帽有诸多叫人爱不释手的特色，其中有一项便是其柔韧程度叫人叹为观止。你可以把它对折再卷成一个小球，小到可以穿过结婚戒指。虽然你可能不怎么愿意常常表演这招余兴的魔术，但是，你还真的可以把巴拿马草帽塞到细长筒子里带着四处旅行，之后再展开来时，也绝对不会留下一丝折痕。

我要他示范给我看。就在约5秒钟之内，我眼睁睁看着这帽子——我真的已经开始把它想作是我的帽子——被搓成了一个球。他再用慢动作重复一次，让我看清楚到底是怎么弄的。先把帽子靠在肚子上，然后沿着中央那道棱线对折，手腕再转个两三圈，小球就大功告成了。轻轻甩一下，你的帽子就回来了，毫发无伤，真是不可思议。就这么简单。

“你或许还用得着这样东西，”马朗戈斯先生说。他拿出一个精巧的栗色小管子，上面有镀金的赫伯·强森徽章凸印。“给你旅行的时候用。”大小正好可以塞进一顶卷起来的帽子。

我考虑了一下。我有这么多年不戴帽子了，现在还需要这么一顶帽子吗？可能不太需要吧。我买得起吗？买这样一顶帽子，花的钞票都比帽子还要重呢！当然买不起。我若要找个名目报公帐，会计部那边会怎么说呢？想都不敢想。

“好，”我听见自己说，“我买下来了。”

第三章 好贵的旧东西

这已经蔚为一种小型的运动了。从纽约苏荷区、格林威治村装点别致的精品店，到伦敦、巴黎的跳蚤市场，从纽约州北部到洛杉矶道通起伏的柏油路，有成千上万的人，满怀热望还有穷追不舍的精神，把周末下午都花在别人家的破烂里挑挑捡捡的。的确，这运动风靡的程度，都已经因此而产生了一个笨拙的专属说法呢——我们“寻古”去吧。

18世纪的尿壶，蛀得千疮百孔的大橱子，维多利亚时期暗蒙蒙的裸体胖女神画像，裂痕处处、不清不白的镜子，这些东西到底有什么迷人的呢？在我们舒舒服服、设备完善的家中，真的需要一具大象后腿做的伞架吗？一张桌面倾斜1/10度的餐桌！一个凹凸不平铁定站不稳的锅子？痰盂？嵌在墙上的烛台？不需要嘛，我们当然不需要这些东西。但我们就是看见就要——常常还是用莫名其妙的高价去要——然后沾沾自喜，认为我们既有过人的品味，兼又眼明手快。这个旧东西，虽

然蒙了一层污垢，还有一股积了百年灰尘的霉味，需要从内到外整个翻修一番，但实在算是捡到便宜了。

就是为了满足我们天生爱捡破烂的收藏瘾，才有一种蓬勃的国际行业应运而生。这行业把梳妆台由威尔斯运到加州，把百衲被由宾州运到日内瓦，把小天使雕像由意大利运到曼哈顿——这些东西在大西洋上往返穿梭，每一换手，价格就往上多加几个零。而我们照买不误。但为什么呢？

这最常举的理由，其实是在赞扬人类拥有的一种永恒不灭的乐观心理（然而，历史已经证明，这其实是一种危险的偏差心态）：我们自认为捡到便宜货了。花大钱上大当的都是别人，不是我们；即使我们的经验在告诉我们，所谓捡到了便宜和白吃的午餐一样，实在是少之又少。

就算朋友不敢相信我们怎么会花那样的价钱，去买一副新艺术风格的衣帽架，害得我们对逢低买进短线投机这理论的信心有所动摇，但是，我们还是可以请出长期投资的借口来当靠山。好，现在看起来像是一大笔钱，但你过5年再看吧！那古董商说——这人是职业乐观派，可以完全不管建筑未来的可能发展——衣帽架的身价很快便会冲上云霄。

当然一定是有这个可能的啦，几百块钱可以滚成几千块。但是，除非你就是做古董买卖这一行的，否则，这不应该是你真正的动机。真正的古董迷，应该是名副其实的“业余”玩家，纯粹是爱好使然，把收藏古董当作是风雅的瘾头、休闲的嗜好，能为他带来多种满足。

其一，便是好古。古董松木五斗柜的功能，当然比不上上个礼拜才在北卡罗莱纳州组合好的柜子。这老柜子会有点变型，抽屉会卡住，把柄会掉下来。尽管如此，这老柜子独有一种魔力，无法复制，足可抵销它古里古怪的问题。柜子的木头泛着一层盈亮温润的光泽，是多年使用才淬炼得出来的。柜子的形状不是十分端正，因为全是由手工切削、刨整、磨光的。这柜子带有一些工匠的个性在里面，所以是绝无仅有的一件。

就这样，你决定买下来。而光是这一步——就是出钱买下的前戏——在业余玩家便是一大乐事。这时，他暂时卸下鉴赏所有又老又美的东西这种角色，摇身一变，成了精明厉害的价格杀手、谈判大王、抢便宜圣手——或者该说是有可能吧，因为这要看他看不看得懂价格标签上写的是啥劳什子。

许多古董商有个很讨厌的习惯，老爱用密码来标价。有人是直接以字母代替数目字，就如A代表1，D代表4，依此类推。但是更常见的是每个字母代表的意思拐来拐去，除了古董商本人没有人看得懂。因此，我们才会看见我们中意的五斗柜，清清楚楚标了个“XPT”。

这是什么意思？若是现金付清，马上成交，“XOS”可以吗？这混帐难道不能用多少元、多少分来标价吗？布鲁明黛尔百货公司就是这样啊！他到底在玩什么把戏？这把戏叫作“看人叫价”。就在你上上下下打量那五斗柜时，古董商也在上上下下打量你，而你们两个心里盘算的是同一个问题——多少钱？——只是角度各不相同。端看你的穿着、你买的兴趣有多高、他卖的兴趣有多大，这价格可以上下大幅震荡。但你绝对不会知道的。这是古董商的一个小秘密。

你不要为这烦心，因为你同样可以玩这把戏。你就把他叫过来，问他价钱。不管他报什么价，把它撇在一边。不对，不对，你可以说，给我同业价（通常会少很多）。

那古董商会眯起眼来端详你。你真的也是古董商？还是衣冠楚楚的强盗？你递给他一张名片。把你的支票簿递给他看，上面白纸黑字写得清清楚楚：“古柏古董名店，古代家具，只限预约看货”。

我就认识一个人，这样做行之有年，到现在已经靠同样特惠价，把他家整个重新装潢完了。虽然他和我固定买肉的那个肉贩的狗一样，和古董商八竿子打不到一块儿。有一次我问他，用这种不光明的手段，若碰上个正经八百的法官，会不会被当作是伪造身份的诈欺罪来处理，他咧嘴笑笑。我

会不知道吗？大部分的古董都是在各古董商之间转来转去好几年，才会找到一户人家安顿下来的。他用这小小的伎俩，纯粹是在加快存货周转的速度，让古董商有多一点钱，到外面向别的古董商买进更多的古董。依照他的看法，他这是在造福整个古董业。

就算你没有意思要假扮成派头十足的古董商，你还是一定要力抗内心的冲动，不可照要价付钱。一定要还个价，但还价前一定要嫌东嫌西一番，说说这脚站不稳啦，有凹痕、刮伤，以及一些杂七杂八的斑斑点点等岁月流转而生的记号。古董商就等你这样。其实啊，你若不挑出这些毛病，他可能还觉得自尊心受损呢，因为，这些搞不好是他花了好几天的时间，才在作坊里弄出来的呢。

在一夕之间叫一样东西或是家具老上好几十百岁——就是“折磨”它啦——这本身就是一样艺术，而这行刑高手光靠生锈的铁钉、粗硕的轻石，还有煤灰和蜜蜡搅和起来，便能做出这种神奇的特效。还有更神奇的呢，原来三只脚的椅子会突然冒出第四只脚，原来满脸青春痘疤的镶嵌细工，会突然重现光滑的娇容，原来给侏儒做的桌子，会突然长大成大人的高度。

当然，你不免会碰到个爱泼冷水的家伙，老想贬低这些伪造复古的宝物。我们每个人一定至少认识一位这样的人物，自封为大内行，其于人世的使命便是要告诉你，你买到假货啦。一边摇头慨叹你怎么这么笨，一边仔仔细细告诉你，你怎么笨到看不出来这个、那个的。这东西不坏，他会说，但算不上是真古董。但是啊，那又怎样？有什么关系吗？若这东西你看了喜欢，造假的手法又很高明，谁管这真的、假的？你买这东西是要在生活里用，而不是要卖。这种无所不知的古董专家都是公害，该关在大都会博物馆的最里面，研究前哥伦布时期的澡盆。

偶尔也会有反过来的情况，真品被当作是三夹板制品一般视若敝屣。我有一次在曼哈顿的古董店，就碰见一位室内设计师，带着他的客户来到店中。（我看得出来他是室内设计师，是因为他一进门，10分钟之内就轻松花掉好几千块美元。）看着看着，他停在一具非常漂亮的15世纪橡木餐桌前面——绝对是真品，保存的情况非常好，是一件稀世珍宝。他听了价钱后毫不在乎，说，“我们要买这桌子，但你要把两只脚连跟锯掉，这样才塞得进壁凹里当早餐桌用。”

古董商大吃一惊。我不想看一个人和良心挣扎的模样，所以没有留下来看他卖了桌子呢，还是他的原则战胜了一切。我个人喜欢古董能用，而不是供起来，但我还是很想知道，做这张桌子的人，若是知道他的作品被截肢，塞在角落壁凹里当早餐桌，不知作何感想。

多年来，我有兴趣的古董种类繁多，我是什么都爱，但什么都不精。我爱过齐本德尔（Chippendale）的椅子，中国瓷器，厨房用品，雕花玻璃，乔治时代的橱柜——除了艺术作品之外，几乎无所不爱。这艺术作品自成另一定价过高的领域。我虽然向往作个收藏家，但不幸我发现上苍并未赐予我该有的能耐。我受不了生活里有东西，在经过时得蹑手蹑脚绕过去，也几乎不敢碰它一下。我喜欢椅子就是可以坐的，桌子就是可以在上面吃东西的，玻璃杯就是可以拿来喝水的，床就是可以往上面砰然倒下的，而不必觉得我是在亵读宝物，或是可能破坏东西以致破产。我现在用的家具和物品，几乎全是坏不了的，或是容易换新的。很老，大概吧，但很坚固。我对脆弱是敬谢不敏的。

另外还有一件事，也是我敬谢不敏的，而且，你若只是个还过得去的百万富翁，那你也该敬谢不敏，那就是时麾的拍卖会。

那些身着貂皮大衣，手臂夹着精装目录走进大拍卖会场的人，非你我者流。他们可能是高级的古董商，也可能是代表基金会出面的职业投标客，要不就只是A级的红顶商人，但他们全都有一样共同点：银子多多。一堆银子多多的人碰在一起，在竞标过火的气氛里，不出几秒就会把价格哄抬到九霄云外。假如你因为好奇，胆敢出席这种一掷万金面不改色的砸钱狂欢会，想要见识一下，那你就应该遵守一条金科玉律：把手坐在屁股底下。只要一个不经意抓了抓耳朵，可能就会叫眼尖的拍卖官逮个正着，之后，你就会发现有一个12世纪的放血杯（leeching cup）和一张面额大如抵押贷款

款的帐单，送到你跟前来。你还是买新艺术风格的衣帽架比较保险。

第四章 阔佬保暖之道

蒙古的冬天又冷又干。寒风在永冻地层上盘旋咆哮，慢跑这件乐事是此地人不敢领教的。这里的人大部分必须定时小啜几口甜酒及热牛奶，以免整个人冻成冰柱。这里之冷，足以把露在毛毡帽子外面的耳朵冻得掉下来。

尽管如此，蒙古却还是有些原住民，就是靠这零下的气温发达起来的。空气里凛冽、刺骨的严寒，他们丝毫不以为意，因为，他们其实就是走来走去的毛线衣。从鼻子到蹄子，全包在自然界效能最好的抗冻物质里，等于是完全与冷绝缘。你绝对找不到有蒙古的喀什米尔山羊会发抖的。

纯蒙古喀什米尔羊毛，一般认为是羊毛中的极品，依重量比，可比其他所有天然纤维都要暖和，而这山羊还是有两层羊毛来防风的。第一层是外层比较粗长的针毛，第二层是细软多了的里毛。就是这层细毛，日后会在你的衣橱内占一席之地。这层毛除了轻、暖之外，还十分柔软。叫人忍不住要摸一摸，而且一摸就认得出来。你可以闭着眼睛，光靠指尖就认出一件喀什米尔羊毛衣。

而其价格之贵，则是另一重保证。它是1盎司、1盎司算的，只有骆马(vicuna)——骆驼族下一支得天独厚的名门世家，住在南美山区——身上的毛会比它贵，而且，这喀什米尔羊毛的价钱，看来也没什么机会由超高这一级略往下降。这一部分是因为这种纤维品质绝佳，数量稀少；另一部分就是因为直到现在，这羊背上的那层毛要移到你背上用的都还是中古时代的老法子。

这山羊毛变成绅士服的整个过程，是非常麻烦、劳力密集的，而且受制于各色各样难以逆料的因素——而其中最难逆料的一项，就是供应者这一方的性欲问题。喀什米尔山羊没办法关在笼子里，像饲料鸡一样强迫它繁殖。它们倒蛮像我们的，需要空间和隐私才能求爱，所以要预估每年会有多少喀什米尔羊毛，根本没个准头。它、是一种天然商品，而且一如所有的商品，价格也会波动。还多半是朝上波动。

这些山羊的毛若是可以像绵羊一样剪下来，那就简单多了，也便宜多了，但就是不能。这山羊柔细的里毛会褪掉，纠结在粗硬的外层针毛里面。取得这些里毛唯一的方法，便是由人用手耙梳出来，一次一只，一只只得若干盎司的羊毛。而首先，你当然是要抓到羊了。这下你应该知道，这不是一下子就可以做好的简单差事。

耙出毛后，还没加工的喀什米尔羊毛便往外地运送，其运送的方式、途径千奇百怪，足以叫联邦快递的大老板每晚作恶梦。又是牛、又是马，又是竹筏、又是舢板的，这羊毛就这么悠哉游哉一路晃荡到了运输站，准备运往海外。真是有够远，有够慢了。

喀什米尔羊毛在库房里先经整理，分出灰色的毛、褐色的毛、白色的毛等等，这工作听来简单，但至少需要5年的训练才做得来。接下来再把羊毛混合起来，用水冲洗，冲掉羊毛在前一任主人身上多年累积下来的油脂，之后再一根根分开，挑出可能夹缠在毛丛里面的外层针毛。待这些手续完成之后，羊毛已所剩无几，大概只有原先的一半了，但是啊，这些到后来可是会变成舒适无比、华贵之至的东西呢——这些是制造上千美元一件的休闲外套和围巾的素材，可以让穿的人有暖呼呼的马杀鸡感觉。

喀什米尔羊毛织品绝不是件件相同，而是因用途有别，而有多种重量和厚薄的分别。依我想来，就技术而言，是有可能从头上的软呢帽开始一路朝下，全身穿戴喀什米尔羊毛制品的，但有若干实用与否的问题需要考虑。像我这么爱喀什米尔羊毛制品的人，也还是有一、两次实验是落得破财又扫兴的下场。

举例而言,穿喀什米尔羊毛袜,光是想来当然不亦快哉,也是脚丫子当之无愧的慰劳。若要论快活,还有什么事比得过把脚趾头密封在又暖和又舒服的钞票里走来走去呢?快活是快活啦,但不长久——或至少在我身上不长久。可能是因为我有一只不温柔敦厚、好起摩擦的脚跟吧,或者是因为我走路一副野蛮粗鲁、破坏力强的步伐吧!不管怎样,我发现我穿上喀什米尔羊毛袜时,若是限定自己能不走路就不走路,这袜子还能穿一整天而不破;不过,即使不破,下次我再穿时,也一定会未老先秃了。不是有一根脚趾头肆无忌惮从前面破袜而出,就是脚后跟会从后面露脸出头。所以,我虽百般不愿,也只好忍痛割舍喀什米尔羊毛袜了。

这在长裤上的问题,没有这么严重或这么暴露,但情况差不多。即使是整件都有衬里,也容易在臀部及膝盖的部位鼓出一块来,为这穿的人的下半身,蒙上点萎靡样儿。除了成天立正不动之外,你若一心要用喀什米尔羊毛料来遮住下半身的话,唯一的方法,就是选择喀什米尔羊毛和绵羊毛混纺,或是喀什米尔羊毛和真丝混纺的质料。这些固然没那么轻软,但是比较不会变形。

你的上半身,则是你可以大肆包上好几层羊毛的地方,比喀什米尔山羊多都没关系。喀什米尔羊毛大衣,由于绒毛极为密致,质地介乎丝绒和毛皮之间,足可抵御纽约麦迪逊大道上的寒风指数,以及明尼苏达州的爱斯基摩严冬,但又没有笨重大衣的厚重感觉,不会让你觉得好像把老祖母的沙发宝座穿在身上。而且啊,你的裁缝师傅还会告诉你,剪喀什米尔毛料是人生一大乐事呢。

剥掉你最外面那一层,接下来就是你的休闲外套了。这种衣服保暖没有外观那么重要。老经验的喀什米尔毛料探子——这本事不需要多久就可以练成了——可以从十尺外就认出纯喀什米尔羊毛料做的休闲外套。即使隔这么远,也还是可以看出其质料之轻软。没有硬梆梆的棱角。女性对这类东西天生独具慧眼,在眼前有一件喀什米尔羊毛外套伸手可及的时候,通常很难克制住双手不去摸它一下。你若身穿喀什米尔质料的衣服,一定要有心理准备,常常会被别人摸来摸去。人生还有更凄惨的命运啦!

最冷血的人除外,这外套应该是任何时候穿都够用的喀什米尔衣物;不过,还是有些毛衣十分轻薄,可以穿在休闲外套里面。这毛衣是单股纱的,这是使用最广的一种厚度。双股纱的厚重程度则是两倍,暖和程度也是两倍,昂贵的程度当然也近乎两倍。至于毛衣中的毛衣,就是你会把它锁起来,放得离那些手指头不太规矩的女子远远的那种“四股纱”!

我对四股纱的喀什米尔毛衣十分痴迷,已经糟糕到“我绝少穿休闲外套”这样薄弱的借口都出笼了。其实,这时你根本没办法再穿外套了,否则那样子准像一顶大帐篷;因为四股纱喀什米尔毛毛衣之暖和、之蓬松、之丰厚透顶,你根本不必想要再加穿些什么。这毛衣一件可抵十件普通的毛衣——花的钱也约当是十件的总和。(你们若有人怀疑,一股脑儿栽进这么惊人的大手笔投资当中,可能不怎么聪明。那么,我跟你们推荐四股纱喀什米尔围巾。把围巾往脖子上一绕,找个你碰得到的最冷的一天出门去。你全身可能冻得发紫,唯独下巴到胸口的部位,除了包得暖烘烘之外,还是暖烘烘。)

由于市面上对于喀什米尔毛制品所提供的惬意享受,需求日益增加,所以买得到的地方也愈来愈多。每一家名仕精品店都会有一批上选制品,陈列在店中高租金角落里的玻璃柜内(尤其是自己标榜为“名士服饰专门代理商”之类的商家)。可是,你若很注重你的喀什米尔衣料,那你和你的美国运通卡迟早都得联袂上伦敦朝圣一番,好好研究一下柏林顿拱廊(Burlington Arcade)里诱人的商品。

这条拱廊和皮卡迪利大道(Piccadilly)直角相交,长约250码,宽度几乎不超过两条围巾连起来的距离,上罩玻璃顶盖,两旁是纤尘不染的展示橱窗。廊内有执事人员来回巡逻,穿着光鲜华丽,颇似鲁瑞坦尼亚王国(Runtitanian)警察的制服。这些人的职责是维持安宁,执行绅士该守的规矩,以

维护廊内庄严尊贵的气氛 不准吹口哨,不准奔跑。

就在这短短一截却富丽堂皇的巷道里,你会看见汗牛充栋全是些又华丽又名贵的喀什米尔制品,一落落摆在橱窗及柜台上,颜色一应俱全,厚薄应有尽有。这块地盘由四大零售商瓜分,也就是喀什米尔毛料的四大巨头——柏克(Berk)、费雪(Fisher)、罗德(Lord)、皮尔(Peal)——每一家供应的样式互有不同,但皆不出古典的基本款式。价格会略有差别——但没什么好高兴的。喀什米尔制品没有削价求售这回事。

唯一可能让你瞥见一丝降价希望的时候,就只有在喀什米尔制品的淡季了,也就是英国人美其名曰‘盛夏’的时节。你在8月若是运气好的话,可能会碰上一些出清存货的限量特卖——没有一点跳楼大拍卖的粗野,只是价格标签明显看起来比平常亲切就是了。八月便是我每年买毛衣的时节,费雪先生则是我去叨扰的人。我喜欢他有的样式,我也喜欢他这个人。

今年,他传来的消息不太妙。未加工的喀什米尔羊毛,就是刚从山羊身上剥下来的,价格逼近1公斤300英镑。一件四股纱的毛衣,重量大概只是半公斤出头,就算550英镑有找也没多少。明年的价格可能还要更高;可是,那些死山羊不好好展现雄风,你又能怎样?

第五章 黑色大轿车

这始作源者,全是世上那第一位真正有阶级意识的人,有一天突然领悟,他的仆人中地位最低下的那一位,居然和他一模一样,有两条腿。这下子就造成了一个人际上的难题——不是指在家里的私下场合,在家里,主人的地位由家具来决定。这指的是在大马路上,在行人熙来攘往、寸步难移的混乱当中,该怎样维持尊贵的气派于不坠呢?万一有人把我们这位阶级意识强烈的大爷,误以为是一位两条腿的小厮,那怎生是好?一定要想点办法!

还真是想出了办法。人在急中自然生智,在攸关自尊的大事上,更是毫无例外。这位阶级意识强烈的大爷决定,若要告诉世人谁是大爷,出门时交通的排场便要愈铺张愈好。这点子就此一炮而红。

如印度的大公,便发明由人骑着大象当座车司机,象背上颤巍巍顶着一座小亭子当车厢。18世纪时,欧洲君主之间的大“车”拼更是战况激烈,大家争相比比看,谁想得出来最争奇斗艳的座车。两两成对的珍珠灰骏马,洛可可式华美的花窗车厢,馅笑献媚的跟班,挥扬长鞭的车夫,耀武扬威的护骑——林林总总,可以把50年代底特律推出的汽车样式,比成拘谨的车型。

然而,万变不离其宗。这交通工具的形制,既要能在贩夫走卒当中出尽风头,又要能在贩夫走卒当中善尽尊卑之防——这想法的魅力始终未曾稍减。而其中最符合这条件的当代典范,便是那乌漆嘛黑的加长型豪华大轿车。(白色,粗俗;灰色,银行主管折衷的用色;紫褐、紫红,还有仿古作冰裂纹的金色,不入绅士者流。于此,非黑色不取。)

一想到要动用长达数码的机械组合,外加别人全职专任的侍候,就只为了把你由午餐地点送到下一处约会地点这么短短一段距离,几乎算得上是有违善良风俗了。这当然是坐大轿车四处跑时,精神上最大的慰藉之一;但你若有朋友是自由派的,注重人人平等、生态保育,以及多多爱用大众捷运系统的道德责任,那这一点,想必你也不会对他提起。还是把这小小的情趣放在心底比较好,倒是要多用心想想,怎样为你用车的花费找些实际的理由报帐!

这理由你可以找到一大堆。凡是威风的大轿车,皆有下列基本配备:移动电话,吧台,还有电动玻璃窗把司机关在他本份该待的地方——驾驶座。(通常也会装一架电视,但是有这么多名堂可以让你自得其乐,谁还要那电视机啊?)

移动电话一看便知,有其无上的价值,可以让你和小老婆及赌马组头随时保持联络,但它其实另有一大生意上的妙用。汽车上的电话叨天之幸,传讯还不到可以完全不受干扰的地步,所以,假如谈话谈得有点僵了,或是你需要时间想一想,你就告诉对方,你这边正好经过一处高压电缆,然后对着话筒吹几声刺耳的口哨,接着挂上电话。要不然,告诉对方另一线上有电话进来。

再来是吧台。标准的补给通常包括琴酒、苏格兰威士忌,还有伏特加。比较周到的大轿车里面,还常会准备一个冰桶,大小足可冰一瓶香槟。座位则可供五六人坐得舒舒服服的。你想必马上就看出来了,这里可以开个活动的小型鸡尾酒派对,有需要时,司机随时可以把车开到酒类专卖店前停一停。假如你招待的客人是粗枝大叶一型的,会把酒啊、一滴滴的鱼子酱啊洒在地毯上,或者是把雪茄烟灰掸在立体音响上,那至少也是在无关痛痒的地带,而不是在你的寓所里。而你自己则能尽欢一番。手上一杯高级烈酒,坐在车内滑行穿过纽约的公园大道——或是芝加哥的北密西根大道、波士顿的毕肯街——透过车窗看到路边一些企业主管模样的人,为了谁先看见计程车而争持不下,这时,你手中那杯酒尝起来分外甘醇。

断然在你和司机之间加装玻璃隔间,这一举一定会更加叫你觉得像是窝在惬意的茧居里,真实世界远远隔离在外。假如你以前领教过的车厢隔间,是计程车内油腻腻的树脂玻璃,害得你有事要吩咐司机,都得扯开喉咙大吼,付钱时手指头也会卡在洞口,搞得你嘟嘟囔囔口出国骂。那么,豪华轿车内的隔间,于你一定宛如天赐福音。只要轻碰一下座椅把手上的按键,隔音玻璃窗便嘶嘶升起,所有谈话就此竟然切断。(职业驾驶人不知为什么,个个都爱跟人聊天。你可别逆来顺受。你付这么些钱,并不是为了听一场评论布希财政政策的演讲。)

所以,你就这样离大马路上那些凶神恶煞有十万八千里远,完全不必带风沐雨,也免遭驾驶座的闲话轰炸,爱去哪儿,就去哪儿,而且是在完全由你控制的环境当中。这正是赴浪漫之约的绝佳场地。

女士都爱豪华大轿车。她们一靠坐在座位上,备受娇宠的感觉便油然而生,顿时放松了下来。在心理上,仿佛事先在膝盖弯里擦了点香水。酒喝得会比平常多一点。也喜欢靠着你轻声细语。她们会如花朵般绽放开来。在豪华大轿车里约会,和看电影、吃烛光晚餐比起来,比较容易拉近距离,比较容易打动芳心,也比较不容易受外来干扰。在这情境里,绝对是心无旁骛。

在这里必须提醒一句。不管你是去寻欢作乐,还是洽谈公事,请务必遵守搭乘公约,这意思就是要你克制一下你天性中的温情主义。我们不是要你粗鲁无礼,保持有距离的礼貌就很好了。换言之,不要跟你的司机握手,或问他近来可好;不可以让他直接叫你的名字;也绝不要自己动手开门,宁可等个一两分钟,让他走一辆车长的距离来为你开门。这些人是行家,他们敬重的,也要是内行的乘客。

有过一两次出游之后,你可能就会开始指定要些什么了。你不会要一辆旧车。你要的车,里面的设备一定要完全符合你的要求才行。须是CD唱盘,不可以是卡带。须是真皮椅套,不可以是布质椅套。须有单一麦芽的苏格兰威士忌,刚烫过的《华尔街日报》,传真机,插在银瓶内的小葛兰——一旦陷入这些精致的享受当中,你就绝对不会愿意脱身了。但这些留待后话。

虽然我们说过,这豪华大轿车非黑色莫取,但我们对黑色的窗户玻璃则要划清界限。原因有二。其一,黑玻璃会引来签名搜集狂。车子一停在红灯前,他们便会悄然欺身而上,由车外瞅着你看,搞不好就把你误认作摇滚明星米克·杰格(Mick Jagger),要不更糟,伊凡·波伊斯基(Ivan F. Boesby)。其二,这黑玻璃会让你的朋友——若是你的敌人,那更好——没有办法看见你人坐在车内,正把电话放下来,伸手要去对付水晶醒酒瓶。所以我们建议用透明的玻璃,但这纯属个人的选择。

在豪华大轿车出租这一行里,和其他大部分的行业一样,都有试用的特惠优待。作法是这样的:假设你在傍晚六点半左右,身陷在曼哈顿 55 街和第三大道的交叉街口。所有的计程车全都有人。这时,你若摆出一副急需交通工具的模样,而且还相当惹人注目,那么,过不了多久,就会有一辆匍匐前进的大轿车开始放慢速度。招手叫它。那司机若看你顺眼,他会停车,因为他刚才送客到达目的地,在去接人之前还有几个小时要消磨呢。这些司机沉浸在今日汲汲营营的商业精神当中,多半会利用这空档营利的。只要你要去的地方不会耽误他去接人,没有人会这么笨,平白不多赚一点的。你在上车前一定要先谈妥价钱,但你可以放心,这价钱绝对比你向租车公司正式租车要低。

只要坐上一次,你就会想办法在你的可支配收入内东挪西凑,弄出钱来再坐几次。这样,总有一天,你会想要尝一下极致的享受,带着车子去散步。

在一美好春日傍晚,你慢慢晃过一两个街口,那又黑又大的四轮兽,驯服紧贴在你的脚跟旁边,亦步亦趋,车内吧台一切就绪,等你入座。司机随时注意你手指头的指示。所经之处,周边没那么好命的行人中,无不掀起一阵阵艳羡的涟漪——现在,该想办法酝酿晚餐的胃口了!

第六章 绅士恋物有道

在伦敦,有两三家作风谦抑的老店,数代以来一直在供人一逞人性中较为隐晦的小恶。他们的字号不作时兴广告,纯靠口耳相传。他们的店中一派悄无声息,叫人不敢大声说话,或是有急促的动作。对话一概是轻声细语、沉吟良久才说出来,而由偶尔一两声低低的吱嘎声作断句。顾客几乎像是一个模子打造出来的,或坐。或站,都低垂着头,眼睛朝下看,仿佛在思索什么大事。不错,他们是在思索人生大事。毕竟这些绅士,可是一举便得投下至少 1300 美元,押在一双手工切割、手工缝制、手工定型的鞋子上。这鞋是专为绅士独一无二的尊足上与众不同的脚趾头、跌打损伤的后遗症,还有外突的骨头等等特殊需求而特制的。

在有些人心里——即使是那些沉迷于订制西服,且是袖扣孔真正能解开的那一种,或者是沉迷于量身特制的衬衫,且是单线手缝、手工翻领把颈脖包得舒舒服服的那一种——即使是这类裁缝大鉴赏家,一想到脚上包着大捆钞票走来走去,也不免觉得脚丫子泛出了过分的体味,简直比迷上喀什米尔毛袜还要丢人。这笔帐他们是不会想要报到的会计师那里的。他们的疑惧通常可由同一套说辞来支持:有什么理由可以解释,手工制的鞋子和机器制的鞋子,价钱可以差这么多?裁缝师傅施展的是出神入化的伪装术,好遮掩人身的种种缺点。这可不同,制鞋师傅的差事很简单哪,脚丫子就只是脚丫子!

他们当然错了?他们不明白,而且也唯有等他们亲身一试才能领会,这向大师订制的鞋子,穿起来的实质好处和心底的快乐,合起来是会叫人上瘾的。

这全都得由入门仪式开始。而这入门仪式和所有的高尚仪式一样,也是用徐缓有致的步调进行的。你到这里来,可不是银货两讫之后就一走了之。你到这里来,可是要将一双脚丫子流传后世的。因此,大驾第一次光临至少应该待上一个小时,你的要求若是会叫人眉毛为之一扬,那就要更久一点。但这留待后话。首先,你必须见过你的向导,由他带你通过整个开幕仪式。在比较平庸的商号里,这人可能叫作“试穿师”,或是“销售领班”。但是,这家店是维多利亚(19 世纪中、后期)晚期巴洛克英国风最后的堡垒之一,因此,这位先生可能喜欢自比为“主办使”(Purveyor)。

他对你自是以礼相迎,不过,他那双眼睛不由自主就是会朝下瞟一瞟,打量一下你的鞋子。他不会说什么,但你就是会知道,搞不好这是你生平头一遭,有别人对你的脚丫子主动有兴趣呢。

他们会请你坐下来，替你把手套脱掉。你这双鞋这时突然间看来可怜兮兮的，还有点破烂！你可别放在心上。这主办使现在才不关心它们呢！现在吸引他的，是你的脚丫子。在确定这脚丫子有两只，大小也大致相同之后，他叫来了他的助理。这助理可能是刚由修鞋部门升上来的小徒弟，也可能是个枯瘦干瘪的老跟班。但不论是哪一种，他一定捧着一本大大的皮面簿子，打开露出空白的两页纸面。

他们把这本打开的簿子放在地板上，请你站在簿子上，一只脚一页，然后，主办使就跪在你面前跪了下去。他以缓慢的动作，几乎像是无限爱怜般，沿着你两只脚丫子的外缘，在空白的纸面上勾画你的脚型。从那两只几乎可以钩住东西的大脚拇指开始，一路画到点缀在小脚趾头上的那个身世成谜的小疣瘤，再沿着侧缘，画到脚弓里面去。没有一道皱折，没有一处凹凸不平的地方，会漏掉没记录下来。

脚型图画好之后，便可以开始测量你的脚上丘壑了。这量得可是巨细靡遗：脚背的厚度，脚跟的弧度，路骨部位的轮廓和斜度。他们甚至还要问你，你的脚趾甲一般都留这么长吗？因为差之毫厘，失之千里是也。最后，他们终于恩准你由簿子上下来，好准备作些决定。接下来是要选择鞋子的样式。

你能选的样式，虽然可以说是无穷无尽，但须在此说明，你可找不到什么古巴跟（Cuban heels）、黄铜鞋带孔、三色蛇皮贴花粗皮（brogue），或是其他任何会被划为花哨俗丽的东西。至于你呢，想当然也没有意思要这些花样。你要的，一定是典雅，不褪流行，系鞋带的棕色皮鞋。简简单单的。

需要你做的事，总共就只是决定用哪一种皮革（小牛皮？哥多华皮 cordovan？鳄鱼皮？翻毛鹿皮？），选择鞋头的形状（椭圆形？略方？标准圆形？），鞋跟的高度（跟你说一声，不会有什么太奇特的，但可以特别加高八分之一），脚弓部分的形状（建议你选斜切的束腰形，会有特别帅气的效果），加什么装饰（这一样有其限度，但鞋头、鞋背的部分稍稍加点花饰，倒是非常可行），到最后是鞋带（线织，或是皮制的？扁条状还是圆条状？）这些会叫你全心投入的细节，不可以仓促就作决定，因为得出来的结果，会与你长相左右很长一段时间。

最后，你终于可以向主办使告辞了，两人对于彼此皆能善尽职守，圆满达成任务，都表示满意。他希望您能再度光临。

但什么时候呢？几个月过去了，音讯全无。到了有一天，你都开始怀疑店方是不是把你订做的鞋子，和格伦科公爵的高筒大马靴搞混了。这时，你收到一张明信片。信上又是一堆巴洛克式文句，恳请阁下屈尊枉驾，惠予试穿，且保证店内上下员工，无时无刻不全力以赴，末尾再谨誓以赤忱忠心服务。而通篇文字给你的印象，就是：他们好像可以出货了。

你再度莅临该店，这次就带着一股愉快熟悉感了。那五六个人——就是几个月前你见过的那几个，至少你以为吧——还是一样专心埋首在他们的鞋尖上。若说有何差别，那就是你马上就会加入他们的行列当中。要证明吗？瞧，主办使捧着你的鞋子来了。

他把鞋子捧得高高的，让你检查。两个光可鉴人的贡品，呈牛血的暗红色，有黄铜铰链的鞋撑——这鞋撑本身便是艺术品——由里面伸了出来。这主办使相信，这双鞋子一定包君满意。岂止如此，老天爷啊，简直是满意到了极点！你的脚一套上鞋子，霎时便脱胎换骨。以前是青蛙，现在是王子。也好像瘦了。这双鞋不仅比现成的鞋子轻，也比较窄，形状比较优雅。难怪那些花花公子朝下看，一看就是好几个小时，原来是在赞叹他们的贵族脚！你发现你现在也正是这样。

这时主办使提出了一些实用的建议，不露痕迹打断了你陶醉的时光。鞋子一从脚上脱下来，就要趁皮还温热时，马上把鞋撑再插回去。务必要那位替你擦鞋的人（他假定会是位奴仆，而不是你