



知足，即幸福

在加德满都晃悠悠

文 / 南子 摄 / 南子 GSZY

飞驰过川藏线之后，我们在拉萨休整了两天。10月8日，又开始奔向下一目标——尼泊尔。

尼泊尔给人的最初印象，脏、乱、差。

但当你听了以下数据后，也许会换个角度来欣赏它——

这个国家，人均收入在全世界排倒数几位，但国民幸福指数排世界第一。

所以，知足，即幸福。

签证时“谁要米饭”？

一直以为，要到尼泊尔旅游的话，在拉萨办签证最方便。可是，当我们这个赶路团10月6日一路狂奔进拉萨后，终于明白人家尼泊尔干部也要双休的。

周一早上，尼泊尔领事馆还没开门，大家就去排队了。跟美国大使馆门口的动静完全不同，这里有着简朴的喧闹。门外排队的人不多，大多是想去旅游的，都是运动打扮，所以签证申请表一发下来，出现了各种运动造型的填表姿势：半趴在一边布告栏上、半蹲在马路牙子上……

签证队伍中还不断传出“谁要米饭”的吆喝声，响应者众。当然，人家尼泊尔友人没打算一份签证附送一顿饭，这是因为胶水不过关，没法粘住照片，所以有人不知从哪家饭馆要来了米饭。

从这最原始的粘贴方法开始，我们开始了奔向尼泊尔的简朴体验。

10日，历经四小时几乎震断牙、吓破胆的险路，我们终于到了中尼交界处的友谊桥，跨进了尼泊尔的铁门。

门里，一堆身穿迷彩服的持枪士兵，让人有点发毛，让我们想起曾经的尼泊尔宫廷血案，想起前几天听到的消息——加德满都有炸弹响了（不过，当我们几天后原路返回时，完全没了这种紧张感。因为，市井中只有平和，甚至连小偷小摸的都看不到）。

到处都是人，到处好心态

我们租了一辆越野车前往加德满都，又是四个小时，不断地看到正规军或游击队拉着最原始的路障，检查过路车辆。还好，尼泊尔人对中国人都很友好。

从入境开始，就能感到尼泊尔的拥挤，到处都是人，让你怀疑这样一个小国，在以怎样的速度繁衍着国民。

这种印象，一直持续到首都。进加德满都市区，足足花了一个多小时。不是因为人家城市大，完全是因为我们被纠缠在下班的车流中，几乎动弹不得。杂乱的喇叭声刺着你的耳朵，各种公交车塞满了人，看得我们这些杭州人几

乎崩溃。但是，人家尼泊尔人一律气定神闲，大声放着印度味的音乐。堵？慢慢等呗。

而后的几天，在加德满都大大小小的广场，又看到无数人，懒懒散散随便坐着，晒着太阳，看不到匆忙，看不到焦躁，看到最多的是单纯的笑容。

他们真的很单纯，几百年的老皇宫古朴、精致得让人感动，可人们仍然安于破破的房子、破破的城市。就连天空不断划过的风筝也是破破的，一概是没尾巴的“瓦片儿”。同行的朋友感慨：我们多少年前就知道“瓦片儿”粘个尾巴就能平衡了，可尼泊尔人都想不到这点，而且，我们早就不放“瓦片儿”了。

没关系，一切“不开窍”并不妨碍尼泊尔人快乐。

加都司机的速度吓死人

我们曾想把车开进加德满都，可到了人家地盘后，我们司机们暗自庆幸没有自找麻烦。

有必要介绍一下加德满都的路况。好歹也是一国之都，可让我们直咋舌，有人感慨了不止一次：为什么不肯好好修条柏油路呢？他们的国王就这么看得下去吗？

加德满都大街找不出几辆好车，大多出租车比我们当年淘汰的破夏利还不如。可是，车况不好，绝不等于车技不行。这个城市的很多路，窄得像中国的胡同，坑坑洼洼，还挤满了人，但出租司机们似乎从不知道减速，都把自己当成了摩托车手，在人堆里一路横冲直撞，居然一路畅通，看得我们大惊失色。

城里这样，城外更是高速。从中尼边境一路到加德满都，很多大客、中巴的车顶爬满了人，车又开得巨快，倒也没见人被甩下来。

有意思的是，在这个交通乱糟糟的国家里，我们居然没看见一起交通事故，连杭州街头常见的擦擦碰碰都没瞧见。

在珠峰身边飞行

在加德满都，游客可以乘小飞机拜访珠峰。能近距离

看一眼，这诱惑实在无法抵挡。讨价还价之后，大家咬咬牙，以人均115美金的票价成行。

现在去尼泊尔的中国人越来越多，我们这架飞机驮了近20人，除了一个穿莎丽的当地女孩，其他乘客都是中国人，几乎让人错觉还在本国地盘上旅游。

飞机在喜马拉雅山的南侧飞着，蓝天、白云、连绵的雪峰……当珠峰现身时，机舱里骚动起来。

“山那边就是祖国啊！”

冷不丁，后排一个上海女孩来了这么一句。其实，我们都挺爱国的，可她的境界让我们有点汗。

说实话，虽然亲眼见到了珠峰，却没有想象中那种激动。因为，在成片的白云之上，珠峰也只是座不高的山头，白雪覆盖，确实美，但并不震撼人。相比之下，倒是后来回国途中，在尼泊尔乡间，被喜马拉雅山真正搔到了动情之处——下方，开阔的谷地中，稻田、小屋，慵懒地躺在大山怀里；上方，最高处，连绵的雪峰像一道白蕾丝，镶在青山之上。上下几千米的落差，让你看尽不同风情。

加都商业估计从此改变

加德满都的商业街，清一色的连排小店，路很长，足够逛。这可乐坏了永远逛不够的杭州购物狂们。

中国人爱砍价，我们这群杭州人尤其爱砍。到尼泊尔没多久，我们就向酒店的中国老板打听清楚了：这里的有些东西，可以往1/3的价位砍。

虽这么说，但如果没有足够的耐心，也是很难完成的。加德满都的店主和中国小老板一样，很会哭穷，总是跟你念叨“没什么利润”。加上印度风格国家的人都有唱唱跳跳的天赋，想象一下，当他们以舞蹈方式对你耸肩撇嘴，又用极纯真的眼神对你说“没什么利润”时，你怎么下得了手？

所以，脸皮薄的我常常败下阵来。面对巴德冈一家银饰店的手链，磨了20分钟之后，老板还是只肯从3500卢比（我们当时的比价是1元人民币换8.64卢比）降到3200时，我居然还乐颠颠付了钱。引来同伴们一脸愕然：这么快就下单了？

愕然，是因为我大不像还价高手带出的人马了。

这个还价高手，常常能将“1/3”标准发挥到极致。此人是在队伍中英语水平最高的一位，鉴于大多数队友的语言水平，他愣是浓缩推出了两句英语“砍”死对手的策略。

哪两句？

指指你看中的东西，问老板：How much? 然后指指计算器。

老板会啪啪啪掏出一串数，你可以摆摆手，掏出你的报价。如此反复。几个来回下来，你该发狠了，要坚定地說出第二句——Last price! 再同样坚定地再在计算器上摁出最后价格。然后，你就等着对手投降吧。

中国来的杭州人够狠。三四天工夫，我在帕坦等三四个重要商区扫荡回几十把尼泊尔刀、一大堆银器，砍价之凶，估计当地人闻所未闻。也许，尼泊尔的商业氛围将历史性改变。也许，他们会参考杭州商家，为了应付“满就送”的影响，一个劲儿调高服装价格……

我的担心是，我们这些外国“砍家”会不会磨光尼泊尔人的单纯？