

<<钻石项链>>

图书基本信息

书名：<<钻石项链>>

13位ISBN编号：9787807295495

10位ISBN编号：780729549X

出版时间：2010-1

出版时间：凤凰出版社

作者：(美) 贾维斯, Jarvis Cheryl

页数：180

译者：张宁

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<钻石项链>>

前言

2004年9月18日，加利福尼亚州文图拉的十三位女士共同购买了一条钻石项链。不出几个月，媒体得知了她们的故事。

《人物》杂志刊登了一篇专题特写。

凯蒂·库里克在《今日》节目中进行了报道。

紧接着，《深度解析》、《早间播报》，以及洛杉矶KCBS电视台的《第二演播室》都相继进行了报道。

福克斯探照灯公司购买了电影版权。

由于当时社团刚成立不久，所以这些新闻报道基本都围绕着项链的购买。

没有人知道这条项链将把大家引向何方。

特别是对于这十三位购买它的女性来说，她们更不知道今后会发生些什么。

下面讲述的就是这个故事，这个真实的故事，从那第一道光芒开始。

<<钻石项链>>

内容概要

这是一个真实的故事。

十三个女人冒险共同购买了一条昂贵的钻石项链。

和这条项链一起，她们改变了自己，也改变了他人。

四年前，在加利福尼亚州的文图拉，乔奈尔·麦克莱恩在当地一家珠宝店的橱窗中看见了一条无比心仪的钻石项链。

昂贵的价格让人却步，也让乔奈尔萌生了大胆的没想——和另外十二个女人一起购买了这条项链，大家共享。

带着魅力的吸引、深刻的隐喻，还有明镜般的映射，这条项链走进了每个文人的生活，反映着她的过去，定义着她的现在，更许诺着她的未来。

它以意想不到的方式为生活点燃活力、平添光彩，惊喜连连，对每个女人都产生了极为不同的深意和影响。

随着她们将钻石这样一个排他独享的标志转变成一种包容共享的象征，这场古怪离奇的社会实验变得越来越具深意，也越来越有价值。

这些女人们慢慢发觉，她们之间的项链共享仅仅是一个开始……

<<钻石项链>>

书籍目录

序第一章乔奈尔·麦克莱恩：开启梦想的人将想法付诸行动第二章派蒂·查娜：购物者反思消费热情第三章普里西拉：孤独者看清真正的宝石第四章黛尔·莫根伯格：传统主义者重燃闪亮的婚姻第五章玛吉·胡德：冒险家为健康生活而奋斗第六章蒂娜·奥斯本尼：勉为其难在与众不同中发现快乐第七章玛丽·奥斯本：竞争者瞄准决策参与第八章玛丽·卡润：实用主义者重识激情生活第九章南希·哈夫：充满活力制造更多乐趣第十章罗姿·华纳：领导者找到姐妹情谊第十一章乔恩·潘斯：设计师庆祝第二次机会第十二章玛丽·奥康纳：摇滚爱好者为我们的女儿，也为我们自己留下点儿什么第十三章罗姿·麦格拉斯：女权主义者提高对女性生活的认识第十四章实验创造它自己的历史致谢

<<钻石项链>>

章节摘录

多来珠宝店的女士们都不太高兴。她们目光焦虑，神情紧张，有些人还含着泪。她们孤独寂寞，想找个人说说话。生活失掉了某种东西，她们要填补这些空缺。而这些女人却笑着涌进来，刚开门不久，她们就急切地进店，似乎要打败任何竞争出价的人。乔奈尔向同她一起来的四个人展示了那条项链，其中，有两个已经同意了她的提议，另两个不愿参与，可又不想错过这场趣事。

玛丽·卡润比乔奈尔高一头，她觉得会计工作让自己大大脱离了日常生活。看到那条项链时，她大为惊叹。如果说此前她还对自己答应出钱有什么顾虑的话，在亲眼目睹了这条钻石项链之后，这些顾虑立刻消失得无影无踪了。

“哇，它看上去简直就价值百万啊。”她感叹着。

“戴上，玛丽。”乔奈尔催促着。

其他的女士们都挤在玛丽周围，她觉得自己更高了。

“我都能看见自己戴着它的样子”，这句话说出来，她自己都感到惊讶。

玛吉·胡德是典型的加利福尼亚女孩，金色的头发，结实的身材。她来回走动，一会儿过去欣赏一下项链，一会儿跟一位相貌英俊的男店员打情骂俏。

“我们得照相！”乔奈尔说。

其中一位女士立刻响应，跑进购物广场去买一次性相机。

每位女士乔奈尔、玛丽、玛吉，还有另外两个朋友都戴着项链摆好姿势照了张相。她们表情妩媚，咯咯地傻笑，令人惊讶的是，其中三位竟然想以“共享”的方式买这样一件东西。显然，这些嘻嘻哈哈、欣喜若狂的女人们不常买钻石。

拍照从始至终都充满着敬畏。

“太美了”，她们一遍又一遍地说着。

看见别人戴上时这样说，自己戴上时对着镜子也这样说。

玛丽穿着无袖衬衫和卡其色短裤，戴上项链后，她们惊叹它的美；玛吉身穿吊带衫和牛仔裤，戴上它，她们又惊叹它的美；当钻石衬着乔奈尔象征和平的金链子时，她们更是赞叹不已。

“这项链太漂亮了！”这是一种旁若无人的兴奋，她们咧嘴笑着，滔滔不绝地说着也期盼着。

乔奈尔该把信封递给汤姆·范·甘迪了。

那里面是一页规格用纸，上面有她手写的出价，和十二个女人的名字，其中四个后面还打着问号。她提供出价时，神态自若，轻松地笑着。

但实际上，她很紧张。

她在让他减掉近乎一半儿的价格。

她感激房地产工作带给她的议价经验，但也正是因为太精通，她明白如此砍价很可能不会成功。

这场景让三位范·甘迪先生好像身处舞台剧一般。

他们店里从没发生过这样的事。

不仅仅是店里乱哄哄的喧哗，在这个行业中工作了二十多年，汤姆·范·甘迪从没见过一个女人自己给自己买奢侈珠宝首饰。

女人燃起这种欲望，但总是等待生活中出现的男人来买单。

汤姆都不愿将视线离开这些精力旺盛的女士，去看她们的出价12000美金。

他心颤了一下。

<<钻石项链>>

珠宝店通常有较大的价格空间所以很多连锁珠宝店提供70%的折扣。做珠宝生意就意味着要成为一个谈判者，在这家店里，汤姆通常自己处理价格的谈判。然而，对于高价商品这无疑是一件高价商品他需要得到批准。这个价格恐怕很难成交。

不过他仍然表情平静、声音温和地跟乔奈尔说：“我需要计算一下。”

他向里屋走去。

普里西拉·范·甘迪，他的太太兼财务总监，正全神贯注地埋身于一堆书后，试图避开噪音的干扰。她一般在街对面的行政办公室工作，但由于促销活动，她搬到商店的小库房里，挤在货架和折叠饭桌之间办公。

普里西拉已经听见了外面的喧闹，估计就是店员们谈论的那群女人，不过她并没离开办公桌去外面看。

她有意避免看见顾客，不喜欢讨价还价中夹带着个人攻击。

“有群女人想以特价购买那条钻石项链，”汤姆对太太说，赤褐色的头发遮住了她的脸颊，“我们多少钱能卖？”

普里西拉的手指敲着计算器：一个是项链的实际成本，另一个是它在店里的时间，还有他们需要的利润。

“18000块。”

她说。

汤姆知道这个数字无法成交，不过他已经习惯了来回讨价还价。

他回到柜台前跟乔奈尔还价。

“价格不够低，”她说，“我们每个人只想出1000块。”

汤姆已经料到这个回答。

他点了点头，又回到里屋。

“还能再低点儿吗？”

他问普里西拉。

她感觉到他的忧虑。

三十年的婚姻让她能像电子仪器一样读懂他的情感。

她按着计算器。

“17000块。”

她答道。

汤姆划掉乔奈尔写的12000美金的数字，潦草地写上15000，递给普里西拉。

“这样行吗？”

他问。

“荒谬。”

“这对生意有好处。”

“我们这样卖，就没生意可做了。”

汤姆沉默了。

普里西拉更坚定地说：“不可能。”

汤姆看着他的太太。

他想起，自从六年前她开始跟他一起工作后，他变得多么轻松。

她对每一块钱都了如指掌，擅长打理账务。

生意经营得成功很大程度上都归功于她。

更重要的是，他信任她，胜过任何人。

但是，今天，这些都无关紧要。

今天，他希望她能灵活些。

“直觉告诉我要这么做。”

他对她说。

<<钻石项链>>

“你15000块卖掉它，我们就不赚钱了。”

这时，汤姆·范·甘迪才意识到，不管有没有利润，有多少利润，他都愿意做成这笔买卖。一个是因为他不想让这么多女人失望，就像在高中打橄榄球的四分卫时，不想让球迷失望的那种感觉。

他也明白让十二个女人转身离去并不是什么好生意。

此外，更深层的原因是，他想看到普里西拉能像这些女人们一样开心地笑，自从六个月前她的妹妹多琳去世后，他再也没见她那样笑过。

此时此刻正在发生的是比赚钱更重要的事情，重要到让他萌生了一个想法。

汤姆·范·甘迪很少做妻子反对的事，他知道如果继续跟她争执，他一定会输。

既然已经有了声明，此情之下，最好是事后请求原谅，而不要事前征求许可，于是他决定晚点儿再应付后果。

他走出里屋，来到前台，把自己写的数字递给乔奈尔。

“我可以这个价格卖给你，”他说道，“但有一个条件。”

我希望你让我太太成为你们当中的一员。

”他不知道普里西拉会有什么感觉，甚至不知道她会不会参与。

他只知道自己希望这些女人能够出现在她的生活里。

乔奈尔看着面前这位言语温和、魅力无穷的男士。

她猜不透为什么他要让自己的太太参与其中，也不知道他太太是个什么样的人，自己或其他的女士们会不会喜欢她。

但整个想法不过就是包含与共享，于是她一点儿也没犹豫。

“成交。”

”她说道。

乔奈尔担心的并不是汤姆的太太，她担心的是自己费了那么大力气才找到的那些女人会因为多花两百美金而犹豫不前。

那她该怎么办呢？

她将这份顾虑藏在心底，这一天，她露出了最灿烂的笑容。

汤姆回到里屋。

“我15000块卖给她们了，”他说，还是对着她低着的脑袋，“但你会成为她们中的一员。”

”普里西拉抬起头，看着他。

“你说什么？”

”“那群女人。”

你将成为她们的一分子。

”她明白他对最终的卖价感到抱歉，于是一大堆牢骚抱怨的回击出现在脑海中。

他疯了吗？

他忘了购物广场拿7%、店员拿3%的佣金？

他们甚至都收不回成本。

她总是扮演斗牛犬，执拗地唱着红脸儿，而他却是黄金猎犬，温和的老好人。

一直都是这样，从来没有改变过。

还争什么呢？

既成事实，说什么也没用了。

“爱怎么着怎么着吧。”

”她说道，再无他话。

普里西拉留在里屋。

她对那些女人没兴趣，对成为她们中的一员也没兴趣，对拥有一条自己随时都能借戴的项链更没兴趣。

她只想着，如果她的丈夫一直这样做生意，他们就该关门大吉了。

她又埋下头，试着计算，看怎么能弥补今天的损失。

<<钻石项链>>

汤姆·范·甘迪看到了他太太没有看到的東西。

他看到了一群与众不同的女人。

做珠宝生意二十七年来，他在销售过程中不断地跟女人打交道，对女人有很深的了解，但还从没见过这样一群女人。

他看到了一种集体的生命力，一个出乎意料的良机。

他看到了可能性，正是乔奈尔的梦想所在。

现在，项链并不是一件首饰或艺术品，钻石也不意味着身份地位或投资。

此时，这条项链成为一场文化实验，一个将十三位大胆的女人聚在一起的方法，看看接下来将会发生些什么。

这条串起的项链会比单颗钻石的简单加和更有价值吗？

十三个声音会比一个声音更强大吗？

乔奈尔的自信没用错地方。

三个星期后，收到信用卡账单时，她已经成功地让最后四个人上了钩。

除了珠宝商那位爱搭不理的太太，这里面有旧友、新朋，还有朋友的朋友。

她们的年龄从五十岁到六十二岁。

除了一个人，其他都是婴儿潮时期出生的人，属于兼收并蓄的一代。

作为一个社团，她们当中有人已经结了婚，三十多年来都忠于一个婚姻；有人前前后后有三位丈夫，还有大把的情人。

她们有人没儿没女，有人养育了四个孩子，有些人的孩子们已经各奔前程，只剩空巢，也有人的孩子还在少年棒球联盟打球。

她们有的正跟单身汉约会，有的已经成了慈祥的外婆，有人是保守党成员，有人一辈子信奉自由主义。

有些人获得了高等学位，有些人高中毕业。

她们的职业领域也各不相同，有人身跨三行，有人转过行，有人专攻一行财经、农林、医药、教师、商业、房地产、传媒，还有法律。

她们有的来自富裕的家庭，有的完全靠自己养活自己。

有的信仰天主教，有的是犹太人；有女权主义者，也有保守派；有人一头金发，也有人发丝灰白。

没有一个女人是因为对珠宝或钻石感兴趣才答应了乔奈尔的建议，没有一个女人是因为渴望佩戴它才同意和他人一起买项链。

有些人甚至连看都没去看，就签了支票。

每个女人花钱共享其中的一份都是因为就像汤姆的直觉它象征着可能性。

这些女人不知道的是，在接下来的三年中，这条项链将以她们意想不到的方式为生活注入活力。

更重要的是，它将开启一场交谈，关于实利主义与炫耀性消费，所有权与无附属；关于在当今时代，作为一个五十多岁，看上去能再活个三四十年的女人，生活意味着什么；关于我们建立起来的联系和留下的传承；关于如何充分利用一段很长的时间。

这是一条项链的故事，但讲的并不是那串石头。

它讲述了十三个女人从排他独享到包容共享的转变，在这个过程中，她们重新规划了后半辈子的人生之旅。

这是一个超越现实的故事。

<<钻石项链>>

媒体关注与评论

女性朋友是健康生活的基本要素。

鼓舞人心的故事……对书中真谛的最好诠释就是和朋友一起分享这本书。

——《纽约时报》 这是一本必读书。

——《纽约每日新闻报》 《钻石项链》是十三位女性的人生之旅，故事引人入胜、令人神往

。亲切而感人的情节叙述，让你不禁思考，生活中到底什么才是重要的。

——凯西·李·吉福德 做好心理准备——这本书会给你带来一份惊喜。

故事报讲述的不仅仅是-群性格迥异自女人得到了一件昂贵的装扮珍品，更以鲜活的实例向我们展示了，女人是如何团结在一起，用深刻的方式改变着她们的生活。

——《罗萨区的秘密》作者罗丝玛丽·丹尼尔 跟所有的佳作一样，本书可以从多个层面阅读：首先是趣味十足的钻石戏；其次，十三位参与者迎面袭来；另外——对我来说，最好的是一每个女人都渴望参与共享这件珍宝，而这种渴望让她不要避免地去探寻心中捉摸不定的疑问，整个过程细致微妙令人惊叹，探寻的收获是真正的无价之宝。

——《美国太太的情欲沉寂》作者达尔玛·海恩 从没有过一件珠宝改变了这么多女人的生活，——并在她们的社团中创立起一个持续性的慈善团体。

我捧腹大笑，我泪流满面……现在，我下在狂蒂芙尼。

——《太太向前走》作者莱斯利·里尔

<<钻石项链>>

编辑推荐

梦想女、独行女、败家女、冒险女、政治女、传统女、摇滚女、教书女、好胜女、实际女、活力女、领导女、设计女的完美奇想！

《钻石项链》献给女人——一个关于珠宝和女人的真实故事 《钻石项链》献给现代都市的知识女性——一本关于分享、责任、包容和可能性的书 《钻石项链》献给浸染过西方文化的风尚女性——一本全面展示西方女性生活方式的书 每个女人都应该拥有钻石，每个女人都可能拥有钻石
十三个女人和一条项链的故事

<<钻石项链>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>