

LBRIS

We know  
books

## COLIERUL

*Treisprezece femei  
și experimentul care le-a schimbat viațile*

Femeile „Jewelia“, LLC și Cheryl Jarvis



editura rao

# LBRIS

We know  
books

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României  
JARVIS, CHERYL

Colierul / Cheryl Jarvis ; trad. Bourceanu Carmen Iulia;  
- București: Editura RAO, 2012  
ISBN 978-606-609-337-8

I. Bourceanu, Carmen-Iulia (trad.)

821.111(73)-31=135.1

Editura RAO  
Grupul Editorial RAO  
Str. Turda nr. 117-119, București, România  
[www.raobooks.com](http://www.raobooks.com)  
[www.rao.ro](http://www.rao.ro)

THE WOMEN OF JEWELIA AND CHERYL JARVIS  
*The Necklace*

© The Women of Jewelia, LLC, 2008  
Toate drepturile rezervate

Traducere publicată prin înțelegere cu Ballantine Books,  
o divizie a Random House Publishing Group,  
o divizie a Random House, Inc.

© RAO International Publishing Company, 2008  
pentru versiunea în limba română

2012

ISBN 978-606-609-337-8

*Pentru familiile și prietenii noștri  
și pentru femeile de pretutindeni care văd oportunități*

LBRIS

We know  
books

CAPITOLUL 1

*Jonell McLain, vizionara*

...

*Cum prinde viață o idee*



Jonell McLain stătea la biroul ei și se uita la teancurile de hârtie din jur, străduindu-se să nu se simtă copleșită. Se întreba de ce nu reușea niciodată să-și elibereze biroul, cum de nu bifa niciodată toate cele patruzeci și cinci de sarcini obligatorii din agenda ei. Oare avea întotdeauna patruzeci și cinci de lucruri de făcut? În orice caz, așa părea. Se simțea ca Sisif, legendarul rege grec, condamnat să tot împingă aceeași stâncă pe munte în sus. În unele zile, simțea că nu face decât să schimbe locul teancurilor de hârtii. Putea să jure că unele foi le mutase de o sută de ori. În parte, pentru că era plină de idei, așa că adăuga mereu noi proiecte pe ordinea de zi. Executarea lor însă, ei bine, era o abilitate pe care încă nu o stăpânea.

Astăzi, parcurgerea listei nu-i dădea amețea ca de obicei. Tocmai încheiase o tranzacție la o casă și avea exaltarea pe care o simt agenții imobiliari când își primesc, în sfârșit, cecurile cu comisiioane substanțiale. În cazul ei, reușita încununa trei luni de muncă și consum emoțional. Oamenii își cumpără o locuință când trec prin schimbări majore în viață și, evident, sunt la capătul nervilor. Șocul prețurilor de pe Coasta de Vest i-a îngrijorat pe acei cumpărători care se mutau în California. Întrucât slujba ei era foarte stresantă, Jonell își acorda o recompensă după fiecare contract încheiat.

Încă nu era hotărâtă ce-și va lua de data asta, așa că se duse cu mașina la mall doar pentru a le cumpăra clienților o cutie de bomboane marca See's, un mic detaliu din coșul-cadou de bun-venit în casă nouă pe care îl pregătise pentru ei.

Pacific View era singurul mall din Ventura, un oraș de pe coasta Californiei, la aproape o sută de kilometri nord de Los Angeles. Jonell traversă rapid secțiunea decorată într-un roz prăfuit, oprindu-se numai ca să arunce o privire la vitrina magazinului de bijuterii Van Gundy & Sons, cu o tradiție de zeci de ani, o afacere de familie și un fel de Tiffany's al localității Ventura. De obicei, Jonell arunca priviri rapide și pornea mai departe în pas grăbit, dar de data aceasta rămase locului și se uită îndelung.

În centrul vitrinei strălucea un colier de diamante așezat pe un suport din catifea neagră. În urmă cu câțiva ani, căutase fără succes un colier simplu, ornat cu diamante artificiale, pe care să-l poarte la evenimentele formale. Avea în fața ochilor exact modelul pe care și-l dorise atunci. Recunoscuse stilul ca fiind versiunea de colier a brățării de tenis, numită așa după ce campioana de tenis Chris Evert și-a pierdut brățara cu diamante în timpul turneului american US Open din 1978 și a oprit meciul pentru a o căuta. Diamantele formau un singur șirag până la încheietoare, diamantul din mijloc era cel mai mare, iar cele două lipite de închizătoare – cele mai mici. Variațiile dintre ele erau infime, iar efectul îți tăia răsufierea.

Dar acest colier aparținea magazinului de bijuterii Van Gundy & Sons. În nici un caz nu era făcut din strasuri.

Jonell rareori purta bijuterii veritabile, deși avea câteva valoroase: două verighete cu diamante de la foștii soți, cercei de aur de 14 carate, ceasuri scumpe. Însă bijuteriile de lux erau cu totul altceva. „Hmm, se gândi ea, oare cum arată de aproape o bijuterie foarte scumpă? Oare cum ar fi să porți ceva atât de frumos și de extravagant?”

Din impuls, intră în magazin.

– Aș putea vedea colierul din vitrină? ceru ea nonșalant, ca și când făcea asta în fiecare zi.

Își duse mâna la gât și atinse lăntișorul delicat de aur pe care îl purta. În 1972, primise de la iubitul ei lăntișorul cu un pandativ reprezentând simbolul hippy al păcii, pe care-l purtase din nou, din 2003, când se declanșase Războiul din Irak. Potrivi fabulosul colier

cu diamante peste lăntișorul ei vechi din aur. Era, gândi ea, pur și simplu rafinat și totodată rafinat de simplu.

Trase aer în piept, răsuflă și se interesă ce preț are.

– Exact 37 000 de dolari.

Jonell oftă. Nu-i trecu prin cap decât: „Cine ar cumpăra un colier de 37 000 dolari?”

Se uită din nou în oglindă. Gândul o purtă fără voie la toate alegerile din viață care îi spulberaseră șansa de a-și putea permite vreodată un asemenea colier. Se gândi ce diferită i-ar fi fost viața dacă s-ar fi căsătorit cu un tip bogat sau dacă ar fi făcut carieră. Dacă ar fi lucrat mai mult, poate că ar fi strâns o avere suficientă care să-i permită un astfel de lux. Până la urmă însă nimic din toate acestea nu conta, nu cu adevărat.

Într-o lume copleșită de nevoi, lui Jonell ideea de a deține un colier de 37 000 de dolari i se părea aproape imorală, cu atât mai mult cu cât vreme de șase ani se ocupase de copii defavorizați. Pierdută în aceste gânduri, auzi doar crâmpieie din descrierea vânzătoarei: „Are 118 diamante... tăiate excelent... extrase din zone fără conflict... 15,24 carate”.

„15 carate” suna ostentativ, iar lui Jonell nu-i plăcea ostentația. Îl studie din nou. Nu era nimic ostentativ la acest colier. Diamantele erau foarte mici, tocmai potrivite pentru statura ei minionă de 1,55 metri, însă, sclipind ca un cerc luminos în jurul gâtului ei, păreau substanțiale. Strălucirea lor era fascinantă. Nu mai văzuse diamante scânteind ca acelea.

Jonell ezita să-și scoată colierul. După ce-l mai admiră un minut, îl puse înapoi pe teighea și-i mulțumi vânzătoarei pentru timpul acordat.

În următoarele trei săptămâni, Jonell se minună cât de des îi fugea gândul la colierul de diamante. Când reveni la mall cu mama ei în vârstă de 86 de ani, Jonell observă că acesta era încă în vitrină.

– Mamă, vreau să-ți arăt ceva! zise ea conducând-o entuziasmată pe mama ei înăuntru, ca și când ar fi avut șapte ani și vedea prima ei păpușă Barbie. Mamă, încearcă-l!

Mama ei făcu ochii mari când apăsă încuietorea cu un clic.

– E frumos, șopti ea.

Mama lui Jonell aprecia lucrurile de calitate, așa că admirația ei îi confirmă acestuia că designul bijuteriei era clasic, atemporal.

Când Jonell își luă cu greu ochii de la diamantele care scânteiau la gâtul mamei sale, zări eticheta cu prețul de 22 000 de dolari. Pe teighea, un afiș anunța o promoție prin care magazinul urma să accepte oferte pentru orice bijuterie expusă.

Jonell își aminti un episod de când avea treizeci de ani. Epuizată de slujba ei ca logoped în Santa Cruz și plictisită de relația de lungă durată cu un iubit, plecase la New York pentru a locui cu cea mai bună prietenă a ei din ultimul an de la Universitatea din California de Sud. Acolo Jonell își văzuse colega de cameră spălându-se pe față cu apă minerală Perrier și purtând haină lungă din blană de linx. Și atunci își cântărise în gând șansele de a se bucura de un astfel de lux. Erau aproape nule. Realitatea aceasta nu-i stârnea invidie, ci doar curiozitate: De ce doar atât de puțini oameni își puteau permite lucruri de lux? După șase luni, Jonell plecase din New York pentru a reveni în California ei natală, dar întrebarea continuase să o preocupe. Acum chestiunea devenise mai arzătoare pentru ea.

„Oare de ce, se întrebă în sinea ei, putem sta umăr la umăr să ne delectăm privind capodopere somptuoase în muzeele de artă? Cum de mulțimi întregi strânse laolaltă pot admira peisaje magnifice în parcurile naționale? De ce n-am putea împărți în același fel și obiectele de lux personale?”

Și îi veni o idee: „Aș putea purta un obiect de lux dacă l-aș cumpăra împreună cu alte femei, gândi ea. Nici o femeie nu are nevoie să aibă tot timpul un colier de diamante de 15 carate. Dar... – și aici se opri să pună punctul pe „i” – nu ar fi încântător să aibă unul din când în când?”

Eu nu pot cheltui 22 000 de dolari pentru mine, dar pot da 1 000 de dolari... 1 000 de dolari nu ar fi o sumă prea mare pentru cele mai multe dintre prietenele mele... Dacă aș putea convinge doar unsprezece femei să mi se alătore, am putea oferi suma de 12 000 de dolari... Au scăzut prețul deja cu 15 000 de dolari, de ce nu cu încă 10 000?”

Jonell începu să-și sune prietenele și colegile. Vorbi cu femeile din grupul cu care mergea la jogging și la clubul de investiții. Cu femei pe care le întâlnește la seminarii, petreceri, evenimente de caritate. Multe dintre cele abordate refuzară. Nu aveau bani. Nu aveau timp. Nu le interesau diamantele. Răspunsurile veneau ca din pușcă: „Ideea va fi un dezastru. Toată lumea se va certa pe seama colierului...” „Ce rost are să cumperi diamante?”; „Pot găsi un chilipir la târgul de bijuterii.” „Nu o să găsești niciodată douăsprezece femei care să se pună de acord.” „Dacă tot e să cheltuiesc 1000 de dolari, atunci vreau ceva doar pentru mine.”

Până și mama ei o luă la rost:

– O să-ți pierzi prietenele pe chestia asta!

Unele comentarii o neliniștiră pe Jonell, zdruncinându-i încrederea în sine. Altele o impulsionară să le combată. Pe unele pur și simplu le ignoră. Dar nu renunță la obiectivul ei. Reveni la femeile care o refuzaseră. Întrebă persoane noi. În două luni strânsese un grup de șapte doritoare. Erau aproape câte trebuiau. Până să-i intre următorii bani pe cardul Visa, va reuși să le găsească și pe restul.

Trei generații din familia Van Gundy erau în magazin în sâmbăta promoției: Kent van Gundy, de 80 de ani, care începuse afacerea în 1957 și era acum pensionar; Tom van Gundy, de 54 de ani, fiul său, care preluase afacerea, și Sean, de 29, nepotul său, care se ocupa acum de magazin.

Tom spune că niciodată nu va uita ziua aceea. Și la fel și Sean. Aceste femei erau diferite de cele pe care domnii Van Gundy le vedeau de obicei. Multe femei care intră în magazinele de bijuterii nu sunt fericite, povestește Sean. Au îngrijorare în ochi și fețele tensionate. Unele sunt înlăcrimate. Sunt singure și caută pe cineva cu care să vorbească. Ceva le lipsește în viața lor și caută să umple locul gol. Dar aceste femei au pășit grăbite în magazin, zâmbitoare, dornice să fie primele imediat după deschiderea ușilor pentru a le-o lua înainte eventualelor licitatoare concurente. Jonell le arată colierul celor patru care o însoțiseră, două dintre ele îi acceptaseră propunerea, iar celelalte două refuzaseră, dar nu voiau să piardă distracția.

Mary Karrh, contabilă, care era cu un cap mai înaltă decât Jonell, fu uluită de bijuterie, având senzația că a pășit într-o altă lume, de parte de existența ei banală. Dacă mai avusese vreo rețineră cu privire la ceea ce urma să facă totuși cu banii, aceasta dispăru când văzu de aproape colierul cu diamante.

– Uau, arată de milioane! exclamă ea.

– Pune-l la gât, Mary! o îndemnă Jonell.

Celelalte femei se îngrămădiră în jurul lui Mary, care părea și mai înaltă. Aceasta se surprinse singură comentând:

– M-aș vedea purtându-l!

Maggie Hood avea înfățișarea tipică fetelor din California, cu păr blond și un corp ferm. Ea se plimba de colo-colo ba admirând colierul, ba flirtând cu un vânzător arătos.

– Trebuie să facem poze! spuse Jonell.

Una dintre prietene plecă prin mall să cumpere un aparat de fotografiat de unică folosință.

Fiecare femeie – Jonell, Mary, Maggie și cele două prietene – se poză pe rând cu diamantele. Își luară un aer de vampă și chicotiră, uimite că trei dintre ele se gândeau să cumpere un astfel de lucru, chiar și doar păstrându-l pe rând o anumită perioadă. Evident, aceste trei femei voioase nu cumpărau diamante în fiecare zi. Cât ținu momentul fotografierii, toate se manifestară cu uimire și încântare.

– E așa de frumos! exclamau ele întruna.

O spuneau și când îl vedeau la gâtul alteia, și când se admirau pe sine în oglindă. Când îl luă Mary, cu cămașa ei fără mâneci și pantaloni scurți kaki, toate traseră aer mai adânc în piept. Apoi toate inspirară din nou cu emoție când îl probă Maggie, în top cu bretele și blugi. La fel când îl puse Jonell la gât peste lăntișorul ei din aur cu simbolul hippy pacifist.

– Colierul ăsta este atât de frumos!

Entuziasmul lor îi molipsea pe cei din jur, care râdeau jovial și gesticulau anticipând rezultatul.

Apoi sosi momentul ca Jonell să-i înmâneze lui Tom van Gundy un plic. În el era o foaie de hârtie A4 pe care erau trecute cu scris de mână suma licitată, precum și numele a douăsprezece femei, dintre

care patru cu semne de întrebare în dreptul lor. Când întinse plicul cu suma licitată, Jonell afișă o atitudine încrezătoare și zâmbi șăgalnic, dar în realitate avea emoții. Practic, pretindea reducerea prețului la aproape jumătate. Putea miza pe experiența ei din imobiliare în negocierea prețurilor, dar știa ce risc își asumă licitând o sumă prea mică.

Scena captase atenția celor trei bărbați Van Gundy. Nu se mai întâmplase niciodată așa ceva în magazinul lor. Nu era vorba numai despre agitația creată. În douăzeci și cinci de ani de activitate în domeniu, Tom van Gundy nu-și amintea să fi văzut vreodată o femeie care să-și cumpere singură bijuterii de lux. Femeile își doreau bijuteriile, dar așteptau ca bărbații din viața lor să facă acest gest.

Lui Tom aproape că-i părea rău să-și ia ochii de la aceste femei pline de viață ca să se uite la oferta lor: 12 000 de dolari. Simți o strângere de inimă. Magazinele de bijuterii pot avea adaosuri mari – acesta fiind motivul pentru care atât de multe lanțuri de magazine de bijuterii oferă reduceri de 70 %. Când te ocupi de afaceri cu bijuterii, înveți să fii un bun negociator, și în magazinul de față, de obicei Tom făcea negocierile. Însă la piesele scumpe – aceasta fiind fără îndoială o bijuterie selectă – trebuia să se consulte cu contabilitatea. Nu era ușor să primească acceptul. Cu toate acestea, reuși să adopte o expresie amabilă și un ton blând când îi spuse lui Jonell:

– Trebuie să dau niște telefoane!

Merse în biroul din spate. Priscilla van Gundy, soția lui și totodată contabil-șef, stătea aplecată peste registre, foarte concentrată, încercând să facă abstracție de zgomotul din jur. Ea lucra de obicei în biroul administrativ de peste drum, dar acum, pe perioada promoției, stătea înghesuită în magazia mică a magazinului, între rafturile cu produse și un birou pliabil, folosit și pe post de masă de bucătărie.

Priscilla auzise zarva. Bănuise că era vorba despre grupul de femei despre care vorbiseră vânzătorii, dar nu se ridicase de la birou să le vadă. Evita să se uite la cumpărători. Nu voia ca negocierile să devină personale.

– Există un grup de femei care vor un preț special pentru colierul cu diamante, anunță Tom peste creștetul soției sale, acoperit cu păr des, castaniu. Cu cât îl putem vinde?

Priscilla tastă niște cifre pe calculator punând în balanță: costul real al colierului, apoi numărul de luni cât stătuse în magazin și o treime din cât aveau nevoie pentru a obține un profit.

– 18 000 de dolari! spuse ea.

Tom știa că prețul nu putea scădea mult, dar era obișnuit cu acel du-te-vino al negocierilor. Se întoarse în magazin pentru a contracara oferta lui Jonell.

– Nu-i suficient de redus, constată ea. Vrem ca fiecare femeie să cheltuiască doar 1 000 de dolari!

Tom anticipase răspunsul. Înclină din cap și reveni în camera din spate.

– Mai putem scădea din preț? o întrebă pe Priscilla.

Femeia îi simți dorința de a veni în sprijinul clientelor. După treizeci și trei de ani de căsătorie îi citea gândurile ca pe-o carte deschisă. Tastă alte cifre pe calculator și anunță:

– 17 000 de dolari!

Tom tăie cu pixul suma de 12 000 de dolari scrisă de Jonell, trecu 15 000 de dolari alături și i-o arătă Priscillei.

– Putem accepta asta? întrebă el.

– E ridicol!

– Ne-ar aduce clienți!

– Dacă îl vindem pe suma asta, nu mai avem nici o afacere.

Tom tăcu. Priscilla repetă mai ferm:

– *N-am* de gând să accept să se întâmple asta!

Tom se uită la soția lui. Își aminti cât de relaxat devenise după ce ea începuse să lucreze cu el în urmă cu șase ani. Știa rostul fiecărui dolar care-i trecea prin mână și se pricepea la evidențe. Afacerea le mergea bine, în mare parte datorită ei. Și cu atât mai important era faptul că avea încredere în ea mai mult decât în oricine altcineva.

Dar aceste aspecte contau prea puțin în acea zi, când și-ar fi dorit ca ea să fie mai flexibilă.

– Am un sentiment bun în legătură cu tranzacția asta, îi spuse el.

– Dacă îl vinzi cu 15 000 de dolari, nu scoatem nici un profit.

În momentul acela, Tom van Gundy își dădu seama că era dispus să renunțe la orice profit. În parte, pentru că nu voia să dezamăgească atât de multe femei. Același sentiment îl avusese în vremea când jucase ca fundaș fotbal american în liceu și nu voia să-și dezamăgească fanii. Știa și că n-ar da bine pentru afacerea lor să refuze douăsprezece femei. Însă în sufletul lui își dorea s-o vadă pe Priscilla zâmbind ca aceste femei – nu o mai văzuse surzând de la moartea surorii ei, Doreen, în urmă cu șase luni.

Aici era vorba despre ceva mai important decât câștigul financiar, ceva atât de important că îi veni o idee.

Tom van Gundy rareori acționa fără consimțământul soției sale și știa că, dacă ar continua să dezbată cu ea subiectul, ar pierde. Urmand dictonul că mai bine ceri iertare ulterior decât voie înainte, se hotărî să înfrunte mai târziu consecințele. Ieși din camera din spate pregătit să-i înmâneze lui Jonell hârtia cu ultima sumă scrisă de el.

– Vi-l dau la acest preț, propuse el, dar cu o condiție. Vreau s-o lăsați și pe soția mea să facă parte din grupul vostru.

Nu știa ce părere o să aibă Priscilla despre toate astea, dacă într-adevăr va accepta să li se alăture, însă el voia s-o știe în grupul lor.

Jonell se uită la bărbatul chipeș, cu voce blândă din fața ei. Nu prea înțelegea de ce acesta voia ca soția lui să intre în grup, nici nu o cunoștea și nici nu știa dacă ea sau oricare dintre celelalte femei din grup ar plăcea-o. Dar ideea de ansamblu se referea la includere și coparticipare, astfel încât nu ezită să confirme.

– De acord!

Pe Jonell nu o îngrijora prezența soției lui Tom. Mai mult o preocupa ca femeile pe care se străduise atât de mult să le convingă să nu dea înapoi pentru suma aceea suplimentară de 200 de dolari de căciulă. Ce-ar mai face atunci? Își ascunse îngrijorarea în spatele celui mai luminos zâmbet din ziua respectivă.

Tom merse iar în spate.

– L-am dat pentru 15 000 de dolari, îi transmise el, dar vei fi și tu în grup!

Priscilla ridică privirea spre el.

– Despre ce vorbești?

– Grupul de femei! Faci și tu parte din el.

Femeia simți că el avea regrete cu privire la prețul obținut, astfel încât nu-i veneau în minte decât replici usturătoare. Oare nu mai e în toate mințile? Poate a uitat că mallul percepe un comision de 7%, iar vânzătorul unul de 3%? Nu obțineau nici măcar cât cheltuiseră pe el. Ea fusese întotdeauna bulldogul, iar el câinele blând de familie. Nimic nu se schimbase. Ce rost mai avea să se certe? Afacerea fusese încheiată.

– În fine, conchise ea.

Și nu mai spuse nimic altceva.

Priscilla rămase în camera din spate. Nu era deloc curioasă în privința cumpărătoarelor. Nu era câtuși de puțin interesată să fie membră a vreunui grup. Sau coproprietară a unui colier pe care l-ar fi putut împrumuta oricând ar fi vrut. Singurul lucru la care se gândea era că, dacă soțul ei va continua să încheie astfel de târguri, vor ajunge la sapă de lemn. Își îndreptă din nou atenția spre registre, încercând să găsească o soluție ca să recupereze pierderea la încasările din ziua aceea.

Dar Tom van Gundy văzuse ceva neremarcant de soția lui. Văzuse un grup de femei deosebite, așa cum nu mai întâlnise în toți cei douăzeci și șapte ani de când vindea articole pentru femei, vorbea cu ele și le înțelegea. Văzuse o vitalitate colectivă, o oportunitate neașteptată. Văzuse *posibilitatea*.

Despre posibilitate era și viziunea lui Jonell. Nu despre un colier ca accesoriu sau artă. Nu despre diamante ca statut sau investiție. Era vorba despre un colier ca experiment cultural. Un mod de a strânge laolaltă treisprezece femei temerare, pentru a vedea ce se întâmplă. Oare colierul ar deveni mai important decât suma verigilor sale, treisprezece voci ar fi mai puternice decât una?

Încrederea lui Jonell nu era deplasată. Până când pe cardul ei Visa intraseră din nou niște bani trei săptămâni mai târziu, le convinsese și pe ultimele patru femei. Pe lângă ursuza soție a unui bijutier, mai erau prietene vechi, prietene noi și prietene ale prietenelor. Cu vârste cuprinse între 50 și 62 de ani, toate cu excepția uneia