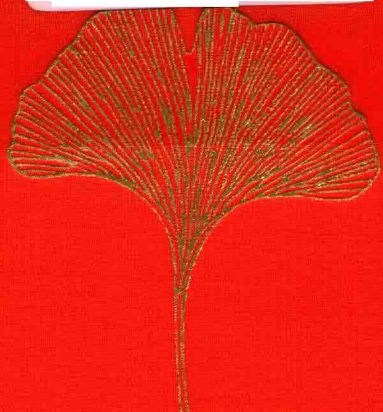


盆栽女人

〔法〕余培 著



盆裁 女裁



【法】余培 著

Copyright © 2016 by Life Bookstore Publishing Co. Ltd

All Rights Reserved.

本作品版权由生活书店出版有限公司所有。

未经许可，不得翻印。

图书在版编目 (C I P) 数据

盆栽女人 / (法) 余培著. — 北京: 生活书店出版

有限公司, 2016.6

ISBN 978-7-80768-134-2

I. ①盆… II. ①余… III. ①长篇小说—法国—现代

IV. ①I565.45

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 035518 号

责任编辑 郝建良

装帧设计 罗 洪

责任印制 常宁强

出版发行 **生活书店** 出版有限公司
(北京市东城区美术馆东街 22 号)

邮 编 100010

经 销 新华书店

印 刷 北京天宇万达印刷有限公司

版 次 2016 年 6 月北京第 1 版
2016 年 6 月北京第 1 次印刷

开 本 787 毫米 × 1092 毫米 1/32 印张 5.875

字 数 90 千字

印 数 00,001-10,000 册

定 价 32.00 元

(印装查询: 010-64002717; 邮购查询: 010-84010542)

目 录

第一章	罕见的红宝石	1
第二章	神秘的贵宾	15
第三章	难忘的往事	43
第四章	巴黎古董双年展	52
第五章	陈珏的困惑	74
第六章	深夜的意外来电	83
第七章	宝红的秘密	95
第八章	上帝保佑	116
第九章	简单生活	134
第十章	藏在画室里的梦	149
第十一章	红宝石之缘	161
尾 声		177

第一章 罕见的红宝石

陈珏快步从地铁站出来，沐浴在阳光下。初秋的晨光，带着一抹美丽的橙红，在她眼里，这是巴黎特有的迷人之处。她驻足片刻，判定方向，选择今天步行去公司的路线。公司安全培训课程强调，员工上下班，应时常变换路线。

公司在旺多姆广场，那里是巴黎的珠宝箱，在法国，人尽皆知。自从一八九三年宝诗龙在广场上开了第一间珠宝店，这里陆续聚集了卡地亚、尚美、梵克雅宝、宝格丽等全球顶级珠宝品牌。上世纪九十年代开始，这里又成了豪华腕表的大本营：伯爵、百达翡丽、宝玑、劳力士、积家……连高级时尚品牌的珠宝店香奈儿、迪奥、路易·威登，也来占据一席之地。

不过，显赫的旺多姆广场，在中国观光购物客中，还没有相应的知名度。

造成这一现象的原因很多，其中法国人最不了解的原因是，它的中文译名版本繁多。北京、香港、台湾各有各的译法。仔细数来，竟有十多种不同的译名。网上搜寻，还以为说的是不同的地方。

然而，值得窃喜的是，光顾这里的中国人，虽然为数不多，却个个非富即贵。富贵的中国客人，哪个品牌不梦寐以求呢？这不，陈珏提前上班，正是为了参加会议，讨论如何接待即将到来的中国贵宾。

此时，在旺多姆广场特妮迪珠宝店隐秘的地下室里，店长德·赛丝女士正伏在狭小的工作台前，在灯下聚精会神地凝视一只红宝石戒指。这是件令人惊艳、举世无双的古董珠宝。

德·赛丝女士用戴着黑手套的左手，举起戒指，仔细观摩欣赏。这独自解读珠宝的宁静时光，是她在珠宝行业工作二十多年来所取得的最享受的“特权”。

陈珏穿过广场，来到公司门口。珠宝世家品牌特妮迪一百多年来，一直稳稳地坐落在旺多姆广场，不必介

绍它的历史和成就，只要看看它独占六个连续的门面，就能明白它在珠宝界不凡的地位。

陈珏经过三道保险门，上到二楼会议室。这三道门分别由数字密码、设密的员工卡和保安员把关。

店长德·赛丝女士通过监控荧屏看到同事们陆续到齐，便从狭窄的内部楼梯走上楼，来到会议室，准时开始会议。

德·赛丝女士年过五十，身材高挑，穿着阿莱亚的黑色套装，显得更加修长。她全身黑色，看上去冷静含蓄，脚上则精心搭配着克里斯提·鲁布托高跟鞋，鞋底那标志性的猩红，微妙地展示着她的个性。她脸颊细长，五官精细，均匀的粉底淡化了满脸的细纹。金色的头发盘成发髻，一丝不苟。她的外表就像她管理的总店，优雅得无可挑剔。她说一口抑扬顿挫的法语，带着惯于发号施令的口气，嗓音因长期吸烟而低沉沙哑。

“大家知道，著名的巴黎古董双年展，两周以后就要开幕。相信各位都很清楚这次的商机和挑战，我们要达到销售目标，给我们新到任的总裁留下深刻印象。”

德·赛丝女士目光犀利，扫视在座的每一位。大家

心知肚明，达到销售目标，才能拿到这个季度的奖金，那是相当可观的数目；得到新总裁的赏识，德·赛丝女士才有机会升到全法销售总监的职位，那是她冀望已久的目标，目前正空缺着。

看到整个团队的注意力已被紧紧抓住，德·赛丝女士继续说：

“众所周知，双年展是各世家品牌争奇斗艳的平台，向媒体、公众和同行展示最高超的工艺和创作。不过，我们不打算邀请已有的客户，因为我们不想让客户资源在别的品牌面前曝光，让竞争对手有机会诱惑我们的客人，那么，实现销售目标，就全靠发展新客人。

“除了上次会议已确认的客人，现在将要增加两对中国夫妇。正如我在昨天的会议通知中提到那样，关于这两对中国夫妇，中介提供的资讯有限。Ng，你有没有在网上查到更多的信息？”德·赛丝女士和蔼地将头转向Ng——她所器重的中国销售员。

吴恩吉（Ng）其实是香港人，如果他来自中国内地，那么他的名字应该写成 Wu。过去，恩吉十分在意强调自己是香港人，因为比起中国内地人，香港人是有优

越感的。其实，恩吉讲国语，带着浓重的粤语口音，内地同胞一听，就知道他来自香港，只是法国人听不出这个差别，这曾经让恩吉遗憾了多年。

不过，近一年来，中国内地的客人逐渐增多，引起公司高度重视，恩吉有心在公司以“中国通”自居，便改口称自己是中国人。这，从政治上讲，倒也正确。

“很抱歉，德·赛丝女士，我们只收到两位先生的名字，李辉和王大江，都是太普通的名字。同名同姓的，在中国太多了，很难查。不过，您昨天提到他们来自山西，那是产煤大省，这些年出了不少煤老板富豪。”

“的确，”德·赛丝女士接过话题，“据中介介绍，这些客人坐头等舱来法国，先转乘私人飞机，去波尔多物色酒庄，然后来巴黎。他们将入住乔治五大道上四季酒店的豪华套房。中介说，他们打算买手表，对珠宝也很感兴趣。他们的购买能力是巨大的，我们要以最好的接待方式来赢得这些客人。”

德·赛丝女士再次扫视全体员工，最后将目光落在恩吉脸上，说：“Ng，这个重要的接待任务，就交给你了。”德·赛丝女士脸上带着她布置任务时专用的微笑，

既有恩宠，也有激励，更多的是挑战。用中国话说，是恩威并施。

这个三十五岁的年轻人踌躇满志地点头受命，没有胡须的脸庞因为兴奋而显得更加红润，因为笑容而显得更加饱满。他粗黑的短发总是打理得光滑精细，像是刚从发廊出来。他穿 ZILLI 的银灰色西装，高田贤三的黑漆皮尖头皮鞋，全身上下光鲜得像一枚新出柜的首饰。

“Jade，”德·赛丝女士把脸转向她的另一位中国销售，“我请你配合协助 Ng，接待好中国贵宾。”陈珏进公司才大半年，德·赛丝女士仍在观察了解这个中国女人。她有些销售经验和很好的文化素养，很受客人欢迎，可是她的销售仍停留在入门级的产品上，还需要积累技巧和经验，向高级珠宝销售的方向提升。

对客人的接待计划很快部署好：塞纳河游船晚宴，豪华轿车接送，赠送精美礼物——让保罗·荷云巧克力，拉杜丽糕点，爱马仕丝巾，安排总裁接见，参加双年展开幕晚宴等。特妮迪在呵护高级贵宾方面是颇有经验的。而德·赛丝女士早年在日本住过几年，了解日本客户，

她相信亚洲文化是相通的，自信能成功地与中国客户打交道。

接下来，高级珠宝团队为大家做产品培训，将双年展的珠宝和腕表图片，以幻灯片播放，一一讲解作品特点，归纳销售要点。每件作品都美轮美奂，代表着高级珠宝的最高水准，大家看了，都为能在特妮迪品牌工作而感到自豪。

最后，德·赛丝女士将幻灯片停留在一只红宝石戒指上，这正是她刚才细细观赏的古董戒指。幻灯片上介绍，这颗缅甸红宝石，重达 9.19 克拉，质地纯净，色泽鲜艳，未经任何加热处理，是品质罕见的天然宝石。宝石枕形切割完美，四周镶嵌的一圈钻石都是 DIFIA 级的，粒粒纯净无瑕。这只戒指的定价相当可观，是此次参展最重要的作品之一。

大家看了，立即议论纷纷。

“这不是品牌创始人长子路易先生最珍爱的珠宝吗？”

“听说最初是为他的亚洲未婚妻定制的，四十年代的作品。”

“两年前他去世以后，才拿出来销售。”

“已经在全球各大门店巡展过，却还没遇到合适的买家。”

新员工陈珏对此一无所知，好奇地小声用中文问恩吉：“为什么呢？”

恩吉已经在公司工作了近五年，用老资格的口吻说：“价位高，指环尺码小，还有许多神秘内情，以后再跟你讲故事吧。”他已看到德·赛丝女士打断大家议论的手势。

“大家知道，两年以来，这是公司备受瞩目的作品，全球各个地区的团队都在积极寻找买家，想争先做成这单生意。”德·赛丝女士要激起团队的斗志，“中国客人对红宝石情有独钟，我希望我的团队能实现这一销售！”

恩吉暗下决心要卖出这枚红宝石戒指，不仅仅因为诱人的销售提成，更因为德·赛丝女士已许诺，只要他这次双年展业绩突出，就给他晋级，由普通员工转为管理岗。中国古话说，人往高处走，水往低处流。恩吉才不甘心一辈子做销售员呢，哪怕提成再丰厚，也难满足他的成就感。这次机会，恩吉志在必得。

他脸上保持着得体的微笑，脚却在桌子下起劲地摇晃，露出鲜紫色的袜子。

陈珏看见，颇为惊讶，什么样的男人，穿鲜紫色的袜子？陈珏不禁在她的笔记本上几笔勾勒出一只得意晃动的脚。

“Jade，最后再确认一下，恩吉刚才说，塞纳河游船的接风晚宴，他独自陪同客人就够了。你怎么想？”陈珏刚一走神，德·赛丝女士就向她提问。

“Jade 有孩子，早点回去照顾家里吧。晚宴会弄到很晚，不必让Jade 也加班了。”恩吉抢着替陈珏回答。

恩吉的用意显而易见，是要先入为主，独自结识客人。德·赛丝女士很想看看陈珏的反应。

“可以呀，好吧。”陈珏没有异议。

德·赛丝女士有些失望，她只有这两个中国销售，她希望他们争客人，抢着卖，这样她的店就会实现更高的业绩。作为销售，陈珏不够雄心勃勃。德·赛丝女士既不便在会上提醒陈珏，又要鼓励恩吉的积极性，便点头准许了。

恩吉暗自欢喜。陈珏从中国大陆来，跟大陆客人

打交道，优势不言而喻。而他，且不说国语表达有限，就连大陆主要省份的东西南北他都说不清楚，哪能跟陈珏比？

会议结束，大家各自分头准备，门店的日常工作，也要照常打理。这一天过得很快。

晚上七点半下班。陈珏一边穿过广场，走向地铁站，一边情不自禁环顾四周。赫赫有名的丽池大饭店，因为刚刚歇业装修，终于安静下来，不然，那门口，豪车日夜川流不息。

此时，广场上人头攒动，熙熙攘攘。比起初来乍到时的新鲜茫然，陈珏现在已经有行内人士的眼光，可以大致辨认出过往行人的身份背景了。

那些美丽的女性，服饰精致，挽着名牌手袋，神情高傲，貌似富家太太，实际上是训练有素的销售员。

那些年过半百的法国男人，身材挺拔，穿着定制西装，高贵有型，神态自如，是受人仰望的奢侈品公司高管。

那年轻英俊、西装革履的西班牙裔或非欧混血男生，是体面的职业保安。他们的工作就是整天站在各家珠宝、

腕表店隐蔽的玻璃门后面，控制每一个人的进出。

那其貌不扬，穿着牛仔夹克，挎着背囊的行人，可能是资深的珠宝工匠大师，也可能是专业的宝石快递员。

那些肤色各异，神态闲散的游客路人中，潜伏着大手笔的买家和收藏家。

路人形形色色的身份，有些写在外表，有些深藏不露。大家在这个四通八达的广场，走向不同的方向。

陈珏的家在巴黎七区，塞纳河左岸。

听到开门声，女儿米米像只快乐的小鸟，扑到门前，欢呼妈妈回到家。陈珏俯下身子，让女儿的小胳膊搂着她的脖子，小嘴嘟嘟亲着她的脸。陈珏每天下班回家，女儿都这样亲热地迎接她，幸福的感觉包围着她，就像薰衣草漫山遍野盛开。

陈珏从包里拿出一只黄灿灿的芒果，这是她刚刚从街区的水果专卖店买的，八欧元一个，她通常很少买这样昂贵的水果。米米惊喜地叫起来，再次搂紧妈妈，亲了又亲，才捧着最爱吃的芒果，跳着去厨房。

陈珏一边换鞋，一边打发小樱回家。小樱是来巴黎

学绘画的中国留学生，每天帮忙接米米放学，做作业，直到陈珏或她丈夫亚历山大下班回家才离开。

陈珏接着去卧室。半分钟后，她已换上玫瑰红的居家服，旋风一样来到厨房，开始动手做晚餐。

亚历山大这时也回到家，先放上音乐，然后换上宽松的T恤和牛仔裤，过来帮忙。不一会儿，简单而营养均衡的晚餐就摆上餐桌。这个中法家庭在任何形式和内容上，都是中西合璧的。餐具既有刀叉，也有筷子；晚餐既吃蒸饺，也吃奶酪面包。

晚餐是一家人最快乐的时光。米米跟妈妈说中文，跟爸爸说法文。她七岁，上小学二年级，话特别多，喜欢惟妙惟肖地说些学校的趣事。刚开学不久，新老师新同学的事情说不完。

餐后吃水果的时候，陈珏提到古董双年展，到时她可能会早出晚归，特别是开幕式那晚。亚历山大拿出手机查看日程表，有些担心地说：“真不巧，我那周要出差。”他在电讯公司做技术主管，每个月都要出差一两次。米米听了，立刻噤嘴。

陈珏安慰全家：“问题不大，我不是主力销售，不参

加开幕晚宴，也幸好没跟恩吉争着参加客人接待，所以，不会回得太晚的。假如有需要，就请小樱多留一会儿。我们米米最乖，不会有问题的，对吧？”

米米受到夸赞，一脸开心，懂事地挖起一大勺芒果，送到陈珏嘴边。陈珏摇摇头说：“谢谢你想着妈妈，妈妈吃葡萄就好。”她不舍得吃那么贵的水果，想全留给米米。米米是陈珏的心头肉，是她在法国唯一有血缘纽带的亲人，陈珏爱米米，远远胜于一切。

米米又把芒果送到爸爸嘴边，亚历山大夸张地张大嘴，很享受地一口吞下，故意不理睬陈珏暗示的眼神。陈珏心里不满，中国爸爸绝对不会舍得吃孩子的好东西。

好像能读到她的心思似的，亚历山大笑着说：“好东西，要分享。平时这样教育孩子，行动上也要支持孩子啊。”

陈珏不服气：“我说不过你，反正，我们中国父母都是把最好的留给孩子。”

她嘴里这么说，心里却也有些认可亚历山大的观点。不同的文化，有不同的方式表达亲情。