

堂兄弟分掌家产各立山头 “钻石王老五”时常被逼婚

印度珠宝世家豪门恩怨也传代

卡什里瓦尔家族是印度宝石之都斋浦尔的珠宝世家,家族企业“宝石宫殿”如今已传承到第九代:西达尔特·卡什里瓦尔和萨米尔·卡什里瓦尔。

这对堂兄弟身家可观,经营的又是姑娘们喜爱的名贵珠宝首饰,可谓名副其实的“钻石王老五”。

本来,兄弟联手,无论商场情场,都应所向披靡;可惜他俩从父亲那一代就结下嫌隙,到现在仍关系冷漠,各立山头。要嫁入这个关系复杂的豪门当媳妇,真是不容易。

堂兄弟接手家业

以前,“宝石宫殿”由一对亲兄弟掌管:西达尔特的父亲曼努·卡什里瓦尔和萨米尔的父亲桑贾伊·卡什里瓦尔。曼努2012年死于脑癌,享年54岁,而桑贾伊这几年常住欧洲治疗淋巴瘤。这个珠宝世家的光荣大业就落在第九代中最年长的两个男子西达尔特和萨米尔身上。

西达尔特被朋友们昵称为西德,个子不高,胡须浓密,活泼而谦恭。萨米尔身形高大,内敛沉稳。

两人同为31岁,萨米尔比西达尔特大三个月,但后者喜欢以家族“这一代的老大”自居,因为在他眼里,萨米尔血统不纯正,是家族中的“外来者”。

萨米尔的母亲是意大利人,他从小随外婆在意大利生活,长大后才回到印度。他的生活习惯与信奉印度耆那教的父系家族格格不入,尤其是饮食习惯:耆那教徒反对杀生,严格素食,萨米尔则习惯吃肉。

萨米尔在斋浦尔郊区的家族大宅内住了多年,两年前终于作出大胆决定:搬出大宅,独自住进市中心的公寓。西德认为,萨米尔搬出大宅是一种“抗拒”家族传统的表现。“对我来说,离开家一个人住不是什么光彩的事,但萨米尔不是真正的印度人,对他来说可能不同。”

和很多受过现代高等教育的印度男人一样,卡什里瓦尔兄弟对“父母包办婚姻”的传统视作理所当然,毫不抵触。虽然忙于经营家族事业,但娶妻生子在两人人生规划中不可或缺。用西德的话说,没结婚,“就好像欠了父母债似的”。

他说:“两个家族通过联姻强强结合,很有道理。在现代印度社会,相亲会在双方父母都在场的情况下发生,你被非常正式地介绍给一位女性,不过之后双方会小心谨慎地私下约会,看看是否彼此适合。”

西德经常被母亲逼婚。今年初的一天,母亲在他面前甩下一沓“候选新娘”的照片及背景资料。“我妈快没耐心了。一共有15到20名人选,我见了其中七八个。”

西德的择偶标准是“善良,漂亮,能和母亲处得来。当然,她还懂得‘宝石宫殿’的家族传承,能够理解我们复杂的家庭关系”。

楼上楼下搞“分治”

给卡什里瓦尔家当媳妇确实不是什么轻松事。用他家世交、珠宝设计师阿德琳·鲁塞尔的话说:“卡什里瓦尔家族的故事就是一部电影、一部肥皂剧、宝莱坞传奇。”兄弟反目、勾心斗角等豪门恩怨狗血情节,从上一代就开始上演,传到下一代。

从继承权来说,西德和萨米尔在家族中地位并驾齐驱。尽管在血



印度“宝石宫殿”的第九代传人萨米尔·卡什里瓦尔(左)和西达尔特·卡什里瓦尔(右)



“宝石宫殿”在斋浦尔的柜台

缘和事业上都有割不断的亲密关系,但两人私底下交情也仅止于打个不咸不淡的招呼,面对外人时更少不了明里暗里“互踩”。

对外说起来,两人的不对付源于“经营理念分歧”,这话也没错。

在“宝石宫殿”,两人是关系对等的合伙人,员工和设施管理、采购宝石等事务名义上由他们和另几名亲戚一起负责。然而,西德主要心思花在他的私人小王国上:公司楼上有他的私人作坊,他在里面设计、制作仅供私人订制的珠宝首饰作品,这是他从父亲曼努那里继承下来的。楼下柜台则是萨米尔的地盘。

西德说:“如果在楼下工作,晚上10时还要被一堆游客打扰,我不会有设计灵感……”上这儿的顾客都是经过我挑选的,这就是我和萨米尔工作性质的不同。”

萨米尔在展厅旁有个休息室,每天在这里单独吃午餐,通过百叶窗帘监控柜台。他的经营理念是这样:“为了等一车购物团,我让店门一直开到很晚,你不能指定顾客来去的时间。有一回,一群从洛杉矶来的伊朗太太举棋不定,耗得太晚了,我父亲就邀请她们到家里用晚餐,然后再送回店里。她们后来像比赛花钱似的,买了数十万美元东西。”

“一家人做两家事”

新来的顾客和员工往往会对“宝石宫殿”这种“双重管理”格局感到困惑。在纽约,这“一家人做两家事”的风格更明显。

2014年,桑贾伊带着儿子萨米尔、女儿萨利尼在纽约麦迪逊大道和76街上开了两家珠宝门店,店名没有用“珠宝宫殿”,而是他的名字“桑贾伊·卡什里瓦尔”,因为曼努和西德2006年在74街上开了一家名为“曼努宝石宫殿”的私人作坊,将“宝石宫殿”注册为专用商标。这家作坊仅出售曼努和西德独家设计的珠宝,在其他“宝石宫殿”零售点、包括桑贾伊的店都买不到。

西德认为,“宝石宫殿”好比乔治·阿玛尼的时装王国,他父亲开办的私人作坊就像阿玛尼旗下的高级定制系列,仅服务最高端客户。“至于我父亲去世后,桑贾伊开了他自己的店,独立于纽约的‘宝石宫殿’门店。那是他的选择。”

尽管西德喜欢强调萨米尔“非纯正印度人”,但“宝石宫殿”的大客户也大都不是印度人。珠宝新闻网站GEMKconnect创始人之一维诺德·库里延说:“卡什里瓦尔家族把很多东西卖给喜欢印度旧王朝风味

的海外人士,而非当今印度的现代顾客、品位随大流的那些人。你也许会把它和被路易威登集团收购之前的宝格丽和尚美巴黎放在一起比较,它们都是限量订制、有历史感、带有浓厚个人特色的品牌。”

西德每年夏天都在纽约和顾客们讨论订制珠宝。最近推出的一个系列包含7件贵重首饰,已售出其中三件,每件售价在5.5万美元到30万美元之间。他的私人作坊没有招牌,顾客要先预约才能上门。而不远处的“桑贾伊·卡什里瓦尔”店不比它大多少,却向公众开放,所售首饰起步价800美元。

关系“狗血”也精彩

桑贾伊始终对曼努当年自立门户耿耿于怀,尤其是在纽约开店垄断“宝石宫殿”名号的行为。“我当然和他谈过此事,但这个人如此自负,很难商量出什么结果。”

谈起儿子和侄子关系,他还是说:“我希望有一天他们能好好相处。我觉得西德有点像他父亲,非常有印度特色。印度人随时随地准备在街头和人打一架,但萨米尔生来就不擅长这个。”

不过这两派各有拥趸。著名的法国珠宝设计师玛丽-埃莱娜·泰拉克曾向曼努拜师学艺,因此曼努这一支在法国和美国名流中有一批忠实追随者。桑贾伊这边也笼络了不少权贵客户,如卡塔尔王室成员、意大利时尚界豪门如米索尼、菲拉格慕、阿涅利家族等。

曾为桑贾伊提供公关服务的亚力杭德拉·奇科尼亚尼说:“显然,家族分裂对公司生意会有不良影响,因为顾客会感到困惑,他们必须把家族传承的故事捋顺了。”

不过,也有些客户津津乐道于这段家族恩怨,把它当成某种“异国风情”。韦尔杜拉珠宝公司的年轻总裁尼科·兰德里根在少年时曾为卡什里瓦尔家打工,他觉得:“不管分不分裂,我觉得他们是个极有生命力的家族企业。虽然关系看上去乱糟糟,但缤纷多彩。” 沈敏

相关链接

印度“宝石宫殿”兄弟上代生嫌隙

对珠宝爱好者来说,到印度旅游,以传统宝石工艺著称的历史名城斋浦尔是必访圣地,而“宝石宫殿”则是必去景点。在这座自19世纪就矗立的黄色“宫殿”里,陈列着各种设计精致、工艺繁复的珠宝首饰。

“宝石宫殿”每天忙于接待来自世界各地的旅游购物团,除斋浦尔、伊斯坦布尔、东京、纽约也有分店。

上世纪,“宝石宫殿”已经吸引了欧美名流豪门,美国前第一夫人杰奎琳·肯尼迪、意大利菲亚特集团创始人遗孀马雷拉、阿涅利、英国元帅蒙巴顿将军夫妇等都是常客。

后来,“宝石宫殿”的门面由一对兄弟曼努·卡什里瓦尔和桑贾伊·卡什里瓦尔掌管。

卡什里瓦尔家族的工匠自18世纪初定居斋浦尔,数代人一直为印度莫卧儿王朝王公贵族手工打造昂贵的珠宝首饰。1852年,家族企业“宝石宫殿”开张。曼努和桑贾伊这一代则把家族事业带上新台阶。他俩的长兄苏迪尔负责账本上的事,曼努和桑贾伊分别在东西方时尚界打出名号。

桑贾伊长于设计印度传统珠宝,而曼努更精于融汇东西方特色,在伦敦萨默塞特宫和克里姆林宫展出、在巴尼百货公司的好莱坞精品店专柜出售的,大多是曼努作品。

两人都很注意讨好西方名流,但曼努性格更有优势。他们的堂弟帕普这样形容:“曼努有一种难以言说的魅力,我只能说当他一开口,他就成了一屋子人当中最有力量的人,在这个家族中、在这个地球上,他都有这种秒杀一切的气场。桑贾伊并非有条,非常自律,性格截然不同。”

朋友们公认曼努是更时髦的那个,身边聚集了很多时尚名流,他的个人工作室渐渐成了时髦人物的一个据点。曼努2001年开始受纽约大都会美术馆委托设计纪念品后,就搬到总店二楼,专事私人订制服务,从此对楼下店面业务撒手不管,但他并没放弃和亲兄弟共享公司所有权,照例平分家族生意收入。自此,曼努和桑贾伊虽然继续同住在家族大宅内,彼此之间却同陌生人一般疏离冷漠。

兄弟俩具体因何生了嫌隙,家人至今对此讳莫如深,而他俩的矛盾也被下一代继承甚至“发扬”。



“宝石宫殿”的珠宝