

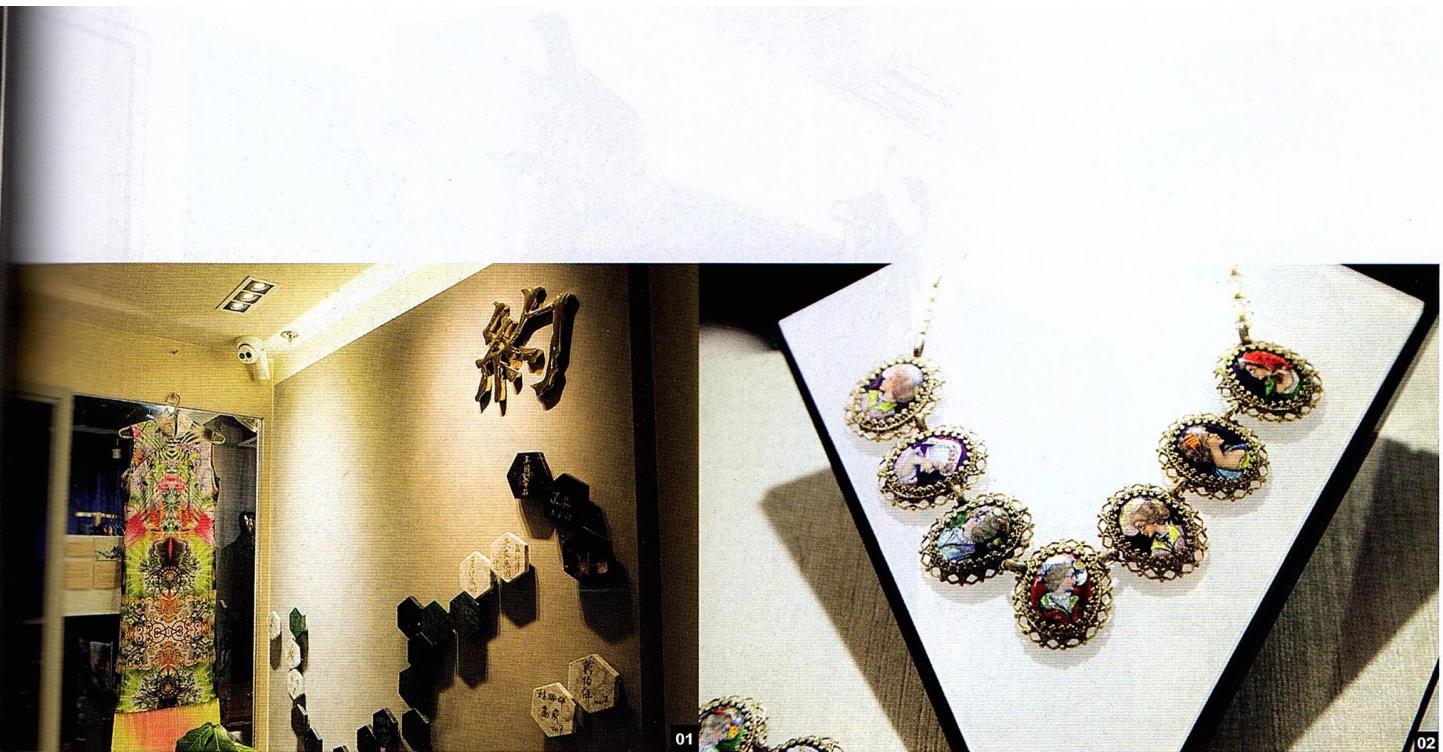


林麗娜

旗袍與珠寶的創意人生

旗袍、古董衣車、珠寶，三者對於林麗娜 (Lina) 來說，都是一個代名詞 — 美。自前年開始，她在炮台山開設了全港首家糅合高級訂製旗袍與珠寶的專門店 Jos《約》，該店佔地約 2,000 呎，不單止售賣自家設計的旗袍，又有行內罕有的古董珠寶，店內更陳設著數十部珍貴古董衣車，全部只作觀賞不售賣，旨在打造一角別開生面的衣車博物館。現在身兼珠寶設計與旗袍設計師的 Lina，她的旗袍設計更得到了不少高官名人的青睞。這門看似獨特又冷門的專門生意，如何從她手上打造獨特的位置？

Text / Jamie Tsang Photo / Sam Kwong



家族「釀造」：天生的美學觸覺

自言小時候便愛上珠寶的 Lina，一與筆者見面，便毫不掩飾其「直爽快」的個性，並侃侃而談家族與自己的故事。原來，早於 19 世紀，家族已與「珠寶」結下了不解之緣。「我家族歷史由 1887 至 1948 年，家族在廈門有間珠寶店叫『金藏美』，爺爺家族是醫學世家，『金藏美』是屬於嫗嫗家族的。但後來因為打仗，家財盡失，父輩珠寶生意就全部沒有了。」雖然沒有了「金藏美」，但 Lina 或多或少有被家族的氛圍所感染，對美學有著不知從哪裡來的獨特慧眼。「我估我真的有 gene！我雙眼會看到 no heat 的珠寶。那即是除了 95% 的（寶）石會被燒了，剩下來沒有被燒造的，它（no heat 寶石）的顏色會有所不同，這些多數需要用機器去驗證，肉眼好難看得到。根據數據來說，只有 1% 的人才會看到的。」

她就是那個被自己喻為 1% 可以看到 no heat 珠寶的那位，眼睛對色彩的敏銳度有著與生俱來的優勢，對美學配搭手到拿來。早在小時候，已會選購型格的黑白色筆盒，又會專登配襯不同的靚筆來襯色，連身邊的同學都會拿來欣賞一番。升至中學時，美術科在班內年考又位列最高分數。然而，現時兼任珠寶設計和旗袍設計的她，不會純打天才波，先天優勢還得加上後天努力，不斷進修之餘，又會去觀摩不同的藝術作品。現在外

遊時，會與兒子日行多間美術館，汲取新知識，為自己「腦震盪」加持。

獨有的珠寶商 DNA

家族背景如此顯赫，又有美學感，但她再三澄清自己是切切實實的白手興家，想當年爺爺是幫蔣經國賣軍火和情報，但祖父輩連一顆珠寶也沒有留給她，笑說自己絕不是富二代。身為家中長女，身負重任，16 歲那年便投身珠寶買賣行業，那時候只想到賺錢，兼職揀石、入貨等工作，但說到正式開始珠寶生意（未開 Jos 之前的珠寶工作），是時值 30 歲那年，因著她爸爸說的一句話。「我爸爸是做地產的，他覺得自己做地產做得不好，他說：『如果你可以繼承家族，做回珠寶，會覺得好開心。』」

單憑這句話，她就去做珠寶生意了。那時候沒開實體店，就是工作接工作，朋友介紹的會做，每年又會幫不同的珠寶商參展。在古董珠寶貿易的市場裡，一直都是猶太人主導市場，在珠寶買賣方面很難信任華人。在古董展館裡她卻出路遇貴人，她相信自己應該是當年唯一能進去古董展的華人，兼是行內少有的女性珠寶商。她說：「在男士主導的珠寶貿易市場，對於 dealer 能力的要求非常高，數學底強，需要非常冷靜，計算精密，加上誠信度高的人才能擔起珠寶商的角色，你可

01 位於炮台山的 Jos 《約》，門口裝潢簡約時尚，帶出個性。

02 除了原創珠寶，Lina 也會搜羅各地的珍貴古董珠寶作定期展出，圖為去年十月份舉辦的珍貴珠寶展中的其中一件展品。



Profile

家族祖輩顯赫，祖輩分別為珠寶及醫學世家，屬林巧稚醫生之家族成員。祖輩家族自 1887 年代開始經營珠寶生意「金藏美」，至 1948 年已有達甲子年期的珠寶店；及後因中國發生國共內戰，家財盡失，故父輩從零開始，Lina 却承傳了家族對於珠寶美學的敏銳觸覺。至 2017 年，開設了香港首間糅合高級訂製旗袍及珠寶的專門店，名為 Jos《約》。

留意 90% 的珠寶 dealer 都是男人。」

也許是長女的身份讓她個性特別堅韌，而她自畢業後的工作訓練，又為她投身這行打了一支強心針。理性的她，讀 Master 時選修品質監控，又曾做過風險管理、銷售、企業發展等，大學未畢業時已在怡和集團做實習生，畢業後繼續在怡和任職，25 歲時曾負責一個牽涉過千人的項目。她笑指，那時候她的花名叫「怡和寵兒」，能跟不少前輩學習，擁有多個作為高管的工作機會。

正所謂際遇影響命運，在珠寶甚至古董珠寶採購甚看重人脈關係，外人不輕易闖進那圈子。除了過往的工作經驗幫她一把，Lina 又何以在這個男士當道的地方站立得穩？「有很多猶太人和印度珠寶商幫助我，有不少珠寶商要起碼過面十

次，見了許多年，見你沒有古靈精怪，才肯幫忙。」試過一次，有珠寶商有事入義不容辭去幫助他們，年月過後，漸得不少人和印度珠寶商的信任。直腸直肚，帶點完美主義，Lina 一是不做，一做就在有張裡做到最好，造就了建立人脈的基石，是珠寶商應有的 DNA。

三合一的摩登古典店

說到這裡，筆者好奇，既然珠寶生意為何要在 2017 年開一間又有旗袍，兼高價的古董珠寶，再加上展出古董衣車《約》？

「那時候 Emma Watson 有句說話：me, who? If not now, when?」這個念頭我一直在拖，但想到一直拖都不是，現在是時候，便開了。我很多年前已經有個 total look，就是珠寶配旗袍，是有的。而當時又剛好結識了一位旗袍師傅，我又希望店舖內有博物館的元素，那些東



董衣車)又是自己鍾意的，便有了這個決定。」

一間店舖蘊含三樣與美學有關的東西，首先，古董衣車博物館是本港暫時唯一一間具備博物館級數的店舖。而古董珠寶是她在行的東西，做了十多年的本行，儲夠了人脈經驗眼界，各類珠寶價格具有競爭力，搜羅的珠寶類別涵蓋度寬廣，其店內的古董珠寶首飾亦非常珍罕，對於珍藏家來說具有相當的價值。至於旗袍出品，由自家設計，表現有如古董一樣，可以歷久彌新，出品或調子讓人感覺既摩登又時尚，傳統得來不失型格。

誤打誤撞成為設計師

提到旗袍一環，她坦言是經營得最辛苦、又刺激萬分的部份。她的出品有高端和大眾市場，一件最貴可以去到30萬港元(下同)，亦有以7,000元作入門的。她認為做旗袍一定要有market strategy，旗袍一定要保持所有的經典元素。她當初的想法是旗袍師傅專注於旗袍設計，在概有的框框上創新。但師傅的強項卻是創意的舞台服裝，將旗袍改了頭換了面，有感與她的理念不同，最後便分道揚鑣了。師傅走了之後，沒

有讀過設計的她，便頂替了旗袍設計師的重任，為客人做旗袍設計。

「我和我的同事說，就算幾大膽都不敢做fashion designer，怎知到最後都是迫出來的。我那時找到個廠家是替國際高端大型品牌造衫的，她看到我的設計後便願意幫我造衫。別人一件開三百件，我一件開一件，但人家真的是純粹想幫我。幫我後，我便做起了。」誤打誤撞成為設計師後，她最感到開心的是，在沒有任何設計履歷之下，自家設計的旗袍竟有回頭客！曾試過一個富豪家族，在家族婚宴當晚，四件晚裝有兩件由她一手包辦，有客人更介紹了其他家族的成員購下6件，也有客人試過一年買了8件，不停「返轉頭」。

在2017年的香港博物館節，有參與者在云云牌子中竟然揀選了她，為那位嘉賓設計出席活動的專屬旗袍；更有本地的著名設計師，看過她的設計後大讚其出品。提到近況，她又大賣關子，說在新一年接下了一個知名品牌的設計工作。設計有時候很主觀，努力不一定有回報，但她竟又突破重圍。店名叫Jos《約》的店子，彷如跟她簽下另一個「約」，讓那獨特的古典美不斷延伸發展。■

01 除了當設計師，Lina曾籌辦了《藝術時間軸暨長衫與工藝》展覽，讓大眾一睹二十款不同個性的特色旗袍。

02 著名星級化妝師 Gary Chung(圖右)也曾出席其旗袍展。