

TIME AND A LIFETIME



View over Crans-sur-Sierre

克朗苏谢尔（Crans-sur-Sierre）风光

第六章

走上大舞台

几天后，在圣诞节期间我看到了一间位于克朗苏谢尔（Crans-sur-Sierre）钟表店铺的招聘广告，招聘一名钟表修理匠兼职管理店面。我在拉绍德封（La Chaux-de-Fonds）的生活还是很惬意的，期间也结识了不少朋友。但如果能得到这份工作，我就可以开启我梦寐以求的平静生活，结束四处奔波的日子。考虑应聘这一职位，首先是因为它薪水还不错，是上一份工作的两倍，并且我的制表技艺也有用武之地；其次是因为这个小镇是一个位于瓦莱州（Valais）的时尚度假胜地，而瓦莱的气候要比汝拉山区（Jura）更加宜人，这对我来说是一个巨大的诱惑。

埃斯利曼（Aeschlimann）的珠宝公司经营的都是些颇负盛名的品牌，他本人也是钟表匠出生，来自汝拉州。公司在谢尔（Sierre）、昂热尔（Anzère）、克朗（Crans）和蒙塔纳

(Montana)¹四地都有分店。我就职的门店位于克朗·蒙塔纳(Crans-Montana)的其中一间，它有一个美丽的名字叫蓝钻(Le Diamant Bleu)，是集团营业额最高的一间店面。二月，我移居到了这个度假胜地。无论是工作环境，或者是各方面的工作条件，相比上一份工作，都有了质的改变。除了薪水翻倍以外，我还能享受到6星期的带薪假期，并且公司还为我购买了健康保险。

就这样，我开启了制表师兼门店经理的职业生涯，于我而言，这是全世界最好的抉择。门店的主要客户来自比利时、巴黎和米兰，而整个店里只有我会讲意大利语，这也派上了用场。我还能清晰地记得第一天上班的情景，当时我正在整理我的制表工具，老板叫我去招呼一个意大利客人。我为他介绍了几款腕表，最后成功地售出了一枚价值8000瑞士法郎（按照现在的汇率换算相当于25000瑞士法郎）的百达翡丽，这在当时算是天价。老板很快就交给我更多的任务：开店、闭店、采购以及当他外出时委任我以临时经理的职位。

我与埃斯利曼(Aeschlimann)相处得非常融洽。工资、销售利润的提成、出售换季商品的奖励（人们都不是特别重视换季商品，但我不是。我是一个好的销售，宁愿错过大订单，

¹译者注：克朗(Crans)和蒙塔纳(Montana)是瑞士两个度假胜地，由于两地分界线模糊，所以当地人总是把它们名字连在一起

也不愿流失掉一个客人），我每月收入大概在 5000 到 6000 瑞士法郎之间。

那是我生命中很愉快的几年，我享受工作带来的纯粹快乐，与老板相处和睦。店面所在区域还有许多其他的优势，经常有社会名流拜访小镇，比如演员、歌星、政客、甚至是皇室成员，他们总会光顾我们门店，我常常为他们服务。在与客户交流方面我有自己的绝招，这还得多谢我骨子里的那种那不勒斯个性，我喜欢在和客人谈正事之前闲聊一二，这样可以拉近我和客人的距离。一些名流即便什么也不买，也会到店里跟我问声好或是聊上几句。

我感到受宠若惊，我只是区区一个名不见经传的那不勒斯人，没钱没背景。游走在个上流社会中，让我曾一度感觉自己也成了他们中的一员。我从未有过这些人看重的并不是我的个人魅力，而是我为他们提供的服务的想法。直到多年后，我才发现当时的自己是多么的傻，就像我年轻时候，常常和家庭条件好的伙伴混在一起，他们拥有我梦寐以求的家世，但最终我才发现，原来我们并非同路人。

顿悟

无论如何，这也算是我生命中的关键时期。在那之后，我那想要创作的天性让我找到了抵达未来的道路。谈到对创作的渴望，它已经由来已久，可以追溯到我在海多马士的日子。当时，我非常羡慕我的一个同僚，因为他的技术发明获得了专利，他为此深感自豪。对于一个自学成才的人来说，没有一件事比自己的发明获得专利更让人着迷。因此，我产生了创作的冲动，证明自己能够雁过留痕的渴望。年轻时，我就就清楚，于我而言无论是音乐还是运动，都不过是生命中无足轻重的爱好。成年之后，我亦深感在克朗工作时取得的那些成功，仍然无法为我带来足够的成就感。当凯撒大帝 20 岁的时候，难道他不会因为自己没有达到亚历山大 18 岁时就完成的辉煌而默默流泪吗？

在蓝钻（Le Diamant Bleu）工作的日子，我遇到的客户都很富有，且仪表堂堂，他们都很追捧私人定制的腕表。虽然我们表店能找到他们想要的任何牌子，不管是多么有名的品牌，客人们仍不满足，他们想要的是独一无二。为此，我特意咨询过表厂，他们给我的答复是，他们所能提供的服务顶多是在表壳背面雕刻名字或是设计原创表盘。这也就是说，他们做不到私人定制，然而讽刺的是，中国或是那不勒斯的一些品牌却能做到个性定制，这让客户们大失所望。

有一天，一位常客电话预约见面，他和妻子一同来到店里。他的妻子带来了一块精美绝伦的宝玑（Breguet）怀表，制作于 19 世纪，但该表被车碾压坏了。他们请我预估修理所需的费用，我仔细做了检查，发现机芯尚可修理，但表壳已经严重损毁。我把他们的需求传达给了公司其中一间门店的珠宝匠，结果修理机芯的费用约为 800 瑞士法郎（相当于今天的

1500 瑞士法郎），而修复表壳的费用却高达 2000 瑞士法郎（相当于今天的 4000 瑞士法郎），我的客人最终表示只愿意修复表壳。

我心中不禁而问，为什么？他根本不在乎手表是否能走时，他只在乎外表，我极为震惊。他假装很喜爱这块怀表，但他却根本不关心，这块表的机芯的制造者是钟表史上最伟大的钟表大师。这件事情从另一个角度告诉了我，钟表技艺一文不值。极为讽刺的是，一位珠宝匠可以轻易挣得 2000 瑞士法郎，相比区区 800 瑞士法郎的机芯修理费却无人愿意买单，这让我内心十分震动。从那天起，我决心要尽快制作一枚腕表，让人们只为其完美的机芯而赞叹。

这个小小的插曲激起了我想为制表师雪耻的欲望，因为制表师这一职业既艰苦又不讨喜。尤其是腕表的修理工作，在正式修理之前，制表师要小心翼翼地拆卸，还要花很长时间弄清楚其工作原理。而珠宝匠的工作呢？仅仅只是焊接和打磨这样的工序。在理查德工作时，我也曾遇到了相同的不公平待遇，他们的珠宝匠比钟表师多 20% 到 30% 的薪水。钟表技艺的价值完全被低估了。

迈向全新概念的制表业

面对此种不公现象，我的心中一直愤愤不平。诚然，我对富足而安逸的生活还是很满意的，何况我还拥有两个可爱的女儿。但当这一切向我突然袭来时，我被一种无用感、无能感和无意义感紧紧包围，仿佛我执着多年的制表技艺和整个制表工业只是一座虚无缥缈的空中楼阁，毫无任何牢固基础。我想要走得更远，想要挑战自我，想要证明自己可以做到。这种内心的渴望与我当时的生活完全背道而驰，我追求地位渴望得到认可，然而，这一切竟对我毫无意义。

当我决定要买一台制表机床后，想要自己独立创作一些特殊作品的念头就一直萦绕在我心头。当然，我也只负担得起一台低端的制表机床，即那种你可以在百货商场都能找得到的型号，但那也花了我整整 500 法郎。

到了 70 年代中期，石油危机爆发以及法国法郎的贬值引起了严重的经济衰退。再加上，电子表兴起带来的冲击，将机械腕表工业推向了生死存亡的边缘。行业雇佣员工数量从十二万暴跌到不足两万。如果继续按照传统方法进行下去的话，我的职业很快便会消亡。坐以待毙从来都不是我的行事风格，于是我决定专业从事古董腕表的修复工作。

老板知道我的决定后，表示并不反对。其实那时我的收入还算可观，但要让一家人过上体面的生活就难免有点捉襟见肘了，更不用提购置制表机器了。瓦莱州并没有专门的制表师学校，因此在学院进行专业的培训并不现实。拥有一台小型的二手机床已经让我心满意足了，最初我还用它修好了一块产自 18 世纪的芝麻链表，成功帮它跟换掉了破损的机轴。不过这种修修补补的工作也只是装配的问题，它和生产制造并无多大关联，我只需要稍微把它截短一点，问题就能迎刃而解。但无论如何，我仍对首次成功感到自豪。

很快，我意识到修复腕表的工作并不适合我，因为在进行每一次的修复工作时，我都很想对腕表的机械装置进行改进，幸而我的职业操守阻止了我这样做。但我无法再继续这样的工作，要么我就换个职业，要么寻找别的方式进行下去。之后，我决定着手制做自己的手表，在那之前，我只是向众人表达我的想法，而他们唯一的反应就是“不切实际”，对此我感到非常痛苦。可以肯定的是，我是一个优秀的钟表修理师，工作得也很出色，可我缺失腕表加工流程的理论知识。况且，即便我脑海中有一些机械装置的构想，单凭我那台机床根本也无法实现。

在百达翡丽（Patek Philippe）和劳力士（Rolex）培训

利用 6 个星期的带薪假期，我迈出了解决问题的第一步。我将假期分为两部分，三周时间与家人度过，剩下三周参加品牌提供的培训课程。虽然大部分的课程都收获寥寥，但其中两次培训却让我受益匪浅。

第一次是在 1975 年，我参加了百达翡丽 (Patek Philippe) 的培训。品牌的维修工坊是通过传统方式来运作的，里面的工匠操作非常娴熟，达到了我梦寐以求的高度，并且其团队合作精神堪称典范。在为期三个星期的培训期间，我学会了如何制作不同的配件，如拉档、上链装置的轴以及连接枢轴的摆轮轴杆。在此，我无法向业外人士一一解释清楚这些零件的用途，但是制表师或是经验丰富的钟表玩家定能深谙此间原理。而我最近从事的一些修复古董表的经验使我在培训中能受到更多启发。只是在调校工序的培训中出现了一个小小的插曲，部门主管试图向我证明他那传统操作才是唯一行之有效的，而我的方式只是误入歧途。

第二次是 1976 年，在劳力士 (Rolex) 所接受的培训，这是一次完全与众不同的经历。我们培训了三个星期，车间主管叨扰了我整整三个星期，他不停地夸赞他们公司工作严谨出色，零件无需修理，只用直接跟换。但他却忘了，在过去四年间，我也是其品牌的经销商之一，怎么可能不知道他们产品做工有多完美。在培训结束时，我还是对他的此种迟钝感到震惊。

与此相反，在百达翡丽，我学会了谦虚。他们的制表师学识渊博，但绝不会表现得如此轻狂。其实，我很高兴能结识一些同行，他们知识的比我丰富，还拥有超群的技艺。然而，我不得不承认我并不太敢苟同他们因循守旧的做法，真正的创新最大的阻碍正是这些所谓的规则。规则也会有例外，想要创新，就需要打破陈规的勇气，我必须要找到自己的独特之路。

施瓦岑巴赫（Schwarzenbach）法案的负面影响

其间，移民和瑞士当地人之间的矛盾也升级到了不可调和的地步。虽然，为了减少外国人的数量的施瓦岑巴赫（Schwarzenbach）法案被 54% 的反对票所否决。然而，它还是对常年居住在瑞士的外国人产生了深远的影响，他们中间的许多人最后决定返回自己的国家。姐姐和姐夫也加入了回国的浪潮，只有母亲想要留下，并搬到瓦莱州与我同住。我把工作室腾出来让她居住，把卧室的一部分改造成为工作室。我的妻子至今都还会打趣说，经常在床上发现金属碎屑。

我的第一件作品：金桥

这一系列的经历更让我坚定了要独立制作做一块表的决心！我从头至尾学习了一遍制表工艺，但是却没有一本证书可以证明我的努力。我决定在创意制表方面挑战自我，这纯粹只是为了证明自己配得上制表师这一称谓。

显然，以我所拥有的那些有限的工具，我没有期望能够做出伟大的杰作。我想可以从一些简单的发明开始，比如小型时钟、闹钟或者怀表的机芯。首先是备料，这是一个比较棘手的问题，我既不知道需要什么材料，也不知哪里可以购买到。于是我便开始研究关于原材料的问题。恰逢此时店里收到一箱手表，装手表的箱子是用几颗大铜钉锁住的。本着物尽其用的想法，我把那几颗铜钉都带回了家。但我发现，没有一根可以派上用场，因为都太过纤细，即便是用来做女表机芯也根本用不了。再加上，铜这种材质太过柔软，轻轻用手指都能将其掰弯。由此，我产生了一个疯狂的念头：打造一个前所未见的机芯，制作一块我的客人想要定制，但因种种原因而未能实现的腕表。其实，制表史上不乏一些颇为有名的机芯，其历史可追溯到 16、17 世纪，它们形状各异，有曼陀林、十字架或是骷髅头。其机芯结构虽然坚固，但有一缺陷即机芯的齿轮系是隐藏的，人们无法看见。而我想要的恰好相反，机芯的整个齿轮系和擒纵机构必须是清晰可见的，这样人们才知什么是机械之美。

我把这类全新制表形式称为“空间制表工艺”（Spatial），后来它也成为我作品中的重要系列之一。它要求机芯与表壳分离，且机芯在空间内是完全独立的存在，它可以装配到任何形状的表壳之中。也就是说，要把时间设置和上链装置隐藏在机芯之中，此项挑战很明显已经超出了对我制表能力考核的范畴。

然而，正如意大利谚语所说，言行之间相隔山海！但我仍执着于创造一件真正有创意的作品，即一个前所未有的机芯。早期机芯有一把上弦钥匙，一把校时钥匙。如今都已 20 世纪末了，我无法想象再回到那种早期状态，我决意要研发一套简单的、实用的系统。我耗费了整整两年时间，夜以继日地钻研，脑海中只有一个想法：找到解决问题的方案。

有天清晨醒来，我忽然有了灵感。对一个经验丰富的制表师来说，这或许是一个大胆的设想。我如同着迷了一般，开始设计这个能让我实现空间（Spatial）概念腕表系统的构想。我将脑海中的方案，像用投影仪一样，具象化的投在了眼前。最后，在工作室里，我画好草图，然后给金属钻孔，做齿轮和表壳，用我那原始的工具最终完成了这一道道工序。

结果，我不但完成了给自己定下的目标，感觉还走出了一条颇具哲学意味的人生道路。我的坚持让我最终得以用作品表达自己对制表业的真实想法，而谁又知道这不是我对生命的

看法呢！当手表开始滴答滴答走动时，我的眼泪止不住滚落下来，就像当初女儿出生时一样，泪水情不自禁地布满了我的脸庞。我清楚地知道，我的生活将从此发生翻天覆地的改变。

我的腕表制造理念，凭借其自由空间，提供了无限变化的可能性。任何能用线条画出的图形，无论是弯还是直，都可以运用其间。还记得之前提到的那个从箱子上取下来的细细的铜钉吗，我用它制作了一枚全球最细的腕表，细得如同一根火柴棍，搭载了一个悬空的机芯，没有表盘遮挡我的心血。除了妻子以外，周围有很多人都为之震撼，比如妻子的家人（包括她那些同样供职于制表业的叔叔）。我的姐夫是积家工程原型制造师，当我把这枚表拿给他看时，他从不同角度仔细打量了一遍，赞不绝口地表示：“太震撼了！”他从不轻易夸赞别人的，这让我更加坚定我走上了一条正确的道路。

为了保护我的发明，就需要申请专利。申请流程我再熟悉不过，由于过去经济拮据，无法请专业人士进行申报，一切都需靠我一己之力。当时绘制工程图的工作是我的哥哥帮忙完成的，不过在此之后，这部分的工作我也打算独自完成。此时，我已经可以想见，成群结队的珠宝匠将会向我涌来，愿为我打造珍贵的表壳来装载这独一无二的机芯。

事情就这样顺其自然地发展下去。拉绍德封国际钟表博物馆馆长在看过我的作品后，对此大加赞赏。当他问及我对未来

的规划时，我向他坦承我的目标是把工程原型卖给独具慧眼的制表商。由于申请了专利，我也就可以放心大胆地自由发挥，制作自己的腕表。

馆长说他认识一个朋友肯定会对此感兴趣，昆仑表（Corum）的老板勒内·班瓦（René Bannwart）。三个小时后，我们就签订了合同！我卖掉了制造和开发的权利，附加条件是腕表没有表盘，且其表壳要全透明，机芯全方位可见，其材质为18K黄金。由于机芯集成在单一夹板之上，勒内·班瓦（René Bannwart）建议称它为“金桥”（Golden Bridge²），他甚至激动到想为腕表设计一个全透明的白色蓝宝石水晶表壳。这就是“金桥”诞生的整个过程！尽管当时我并未觉得它是我所有作品里最为得意之作，但40年过去了，它仍然是制表行业里的一个标杆，受到世人敬仰。我完成了这个看似不可能的任务：打造一枚人们只愿为其机芯的简洁和优美而买单的腕表。金桥表成了行业之光，它成了全球最畅销的表款之一，昆仑表（Corum）品牌为之自豪。

获得认可

² 译者注：Bridge这个英文单词在钟表专业词汇里一般被译作夹板。

数月之后，时间来到 1977 年 11 月，日内瓦国际发明展开幕。我的工程原型荣获金奖，到此算是名利双收了，我也感到羽翼渐丰。此时，所有的大牌表厂都处于一个休眠状态，因此，勒内·班瓦（René Bannwart）觉得这是个绝佳的机会，凭借这款独一无二的机芯，他能让品牌在行业里占据一席举足轻重的地位，后来他也确实成功了。

当然，我自己的命运还是掌握在我自己手中，我选择离开埃斯利曼的钟表店，我决定下山搬到行业聚集之地，离开这美丽的湖光山色，建立自己的品牌。我作为独立制表人的旅程就此展开。

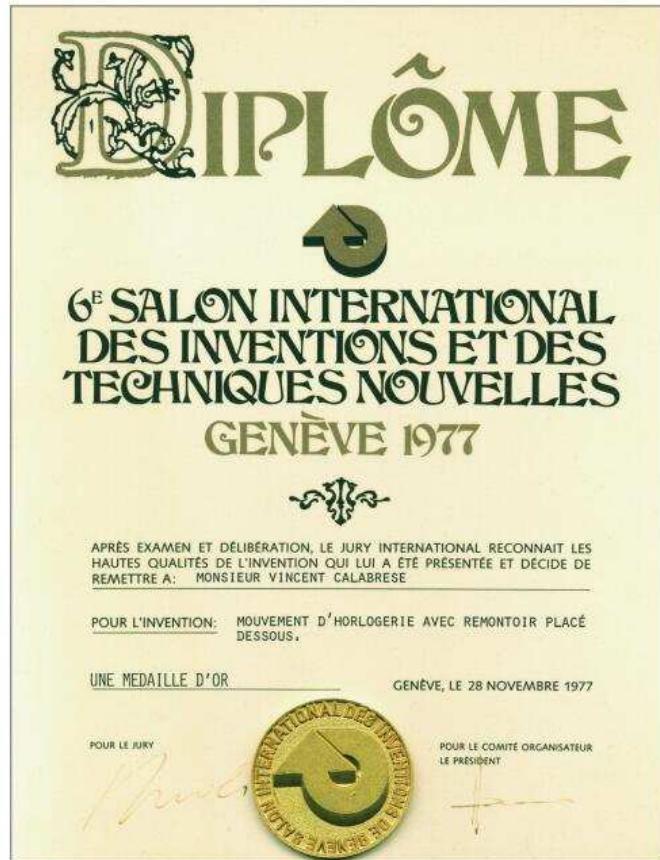
空间（Spatial）表的工程原型（1977 年）

1977 Prototype of a Spatial Watch



技术规格：机芯镍银合金材质。长 29 毫米、宽 2.3 毫米、厚度 3.2 毫米。时间设置和上链都是通过发条匣轴来实现的。这种隐藏式的时间设置和上链装置特别设计，可让机芯造型多变，因为其完全独立存在于表壳空间之中。

发现人们更在意表壳而非机芯，我才决定要做些什么来扭转这种情况。最后我做到了，打造了一枚腕表，人们首先会惊叹其机芯之美，之后才会注意到表壳。



1977 年第六届日内瓦国际发明展金奖奖状

金桥 Golden Bridge (1980 年)

由昆仑表打造的第一枚空间（Spatial）概念腕表，于 1980 年在拉绍德封的钟表博物馆正是得名，金桥表。其机芯之美，迅速让其大获成功并延续至今，在其诞生 40 年后的今天，仍旧受到追捧。它成为了制表行业的标杆。这种无表盘设计，让机芯之美透过全透明的蓝宝石水晶表壳一览无遗。如果装载传统表壳，反而会埋葬制表师的独出心裁。



金桥表（Golden Bridge）正面和背面

表壳材质 18K 黄金和人造白色蓝宝色水晶