

自序 本書的宗旨與應用

聚英置身珠寶業界二十餘年，於寶石實戰買賣過程中，曾遇到許多疑問與難題，這些問題大都無法就已知的〔礦石科學理論學派〕或〔商業行銷學店學派〕的論點求得解決。平心而論，礦石理論及儀器導向的教學，雖然方便了師資的聘用、課程的安排、大班教學及函授教學，但卻無法顧及技藝及買賣層面的問題。其結果導致經此體系結業的學員們，進入高手過招的實戰買賣時，罄其所學，非但幫不上什麼忙，有時反而成為邁入行家門檻的絆腳石。

這是必定會發生的事——當你深以為傲的只花幾個月就取得了所謂的國際寶石學院的國際寶石鑑定師資格，因而志得意滿的投入寶石買賣市場，詎料〔你之所學〕與〔實際〕之間，好像存有一道鴻溝似的，甚難跨越。此時，或許你仍滿懷信心的祭起所學的令箭〔國際寶石鑑定師資格〕，事實將是無奈的，只因為，實戰的寶石買賣市場確不理會你所學那一套。當遇此困境時，你是否會虛心省思：你的所學，只不過是理論；你持以傲人的資格，則為虛假。

諸多事實足以證明，寶石學概分為理論與實戰兩個趣向。須知，時下國內外各寶石教學機構的教材，大都偏重於〔礦石學理〕的陳述，而不及於〔買賣實戰〕的闡揚。基於此一事實，學員們根本很難從學習過程中學到買賣實戰市場所需的戰鬥能力。聚英認為，有效的寶石教學，必須兼顧〔礦石理論〕和〔寶石買賣〕兩個領域，缺一不可。試想，以沒有買賣實戰經驗的講師，傳授和寶石買賣市場不搭嘎的寶石知識，這不正是時下寶石理論學派和寶石學店學派的缺點所在嗎？曾經上過這一類寶石學課程的學員們，如果願意面對事實，則一定能夠憬然大悟並全盤接受聚英提出的以買賣實戰為依歸的寶石教學的論點。

無涉買賣，純然以〔寶石教學〕及〔寶石鑑定〕為專職的道路，一向是非常之窄。幾近百分之百的學員，都是為了〔寶石買賣〕而學習，而不是以〔寶石教學〕或〔寶石鑑定〕為志業而學習。實情如此，則寶石教學就應該落實在看貨能力和解說能力之上才對。時下的寶石教學機構，無論是理論學派或是學店學派、國際知名或是台灣本土，它們的〔寶石學教材〕對增進學員們的看貨能力及解說能力上的幫助，一向是極為有限。聚英認為，學習的方向不對，學習的效果當然要大打折扣。

本書是為了救濟〔理論教學〕之不足而寫，作者先以長達五年的時間建構起〔聚英寶石實戰學派〕的思維體系及教學架構，其後再以四年時間編輯鋪排本書的章節與段落，最後再以一年的時間修繕本書的字詞及用語。作者將本書定位為珠寶業界的寶石學工具書，並期待它能對珠寶業界產生良好的激濁揚清作用。本書主要訴求有三：

- 給有興趣進入珠寶行業的新進人員一條正確的學習路徑。
- 給具備礦石理論學派背景的珠寶同業人員一個寬廣的視野。
- 給消費者一種正確而且實用的珠寶知識，用以抗衡寶石業者，進而產生良性互動。

本書的章節及思維，乃拜作者長達二十幾年的買賣實戰經驗所賜。又，本書所提及的各項論點，皆曾通過長時間的實驗證明，可說是歷經千錘百鍊，絕非憑空想像、倉促成章、抄襲剪貼而得。於此，作者仍一秉實事求是精神，鄭重介紹七本寶石學工具書給有志於寶石學的讀者，供做研讀之用。讀者如欲得到學習上的最佳邊際效益，則請依照下列的順序研讀之：

❶ 寶石圖鑑	卡莉·霍爾 著	貓頭鷹出版社
❷ 珠寶世界	張心怡 著	婦女雜誌
❸ 聚英寶石學精髓	陳憲洪 著	聚英寶石顧問有限公司
❹ 鑽石世界	艾力克 著 / 張志純 譯	徐氏基金會
❺ 珠寶鑑定法	安得森 著 / 張志純等 譯	徐氏基金會
❻ 最新寶石學	羅勃特 著 / 張志純 譯	徐氏基金會
❼ 寶石內含物大圖解	古柏林 著 / 張瑜生 譯	大知出版社

聚英堅決主張：❶ 正確的珠寶知識，一定能讓銀樓業者和消費者雙贏。會引起買賣雙方紛爭的、或者會損及買賣任何一方利益的寶石知識及鑑定結果，不是不夠嚴謹，就是別具私心。❷ 無法使學員應用其所學於買賣實戰的寶石教學，理應接受社會公評及政府監督。❸ 知識必須禁得起大眾檢驗，權威不應該來自廣告行銷。聚英有感於此，故提出呼籲：上了不少寶石學課程，繳了不少學費的你，實在應該勇於省思你的學習成效、勇於向流傳的寶石知識提出質疑，唯有如此，才能使你真正擁有真才實學。須知，評鑑任何寶石教學單位的教學成效，其要點就在於檢驗學員們是否能夠因學習而獲得下列的三種能力：

- 理論方面：熟稔礦石學理，練就嚴謹的辨識真偽能力。
- 進貨方面：徹底認識各種寶石的種種面貌，建立良好的分級議價能力。
- 銷售方面：有能力抗衡惡質廣告行銷手法，培養周延的正確解說能力。

吾人實際分析寶石買賣市場的慣性：第一項能力並非絕對需要，因為具傳承性的上游業者，他們一定也重視售後服務，有他們嚴加把關，下游業者大可以放心寶石真偽的問題。既使萬一真有問題，也能夠循線獲得解決。如此買賣一段時日後，對寶石真偽的鑑識能力，多少也能累積個七八成的功力，屆時如遇到難題而不敢遽下定論，才專程請教寶石同業或寶石專家。下游銀樓業者以此方式操作，即足以應付買賣實戰之所需，根本毋須學習任何寶石學理。

至於寶石買手及經理階層，因肩負進貨重責大任，故最需紮實的**分級議價能力**。而櫃台銷售人員是面對消費者的第一線，故最需周延的**寶石解說能力**。須知，分級議價和寶石解說，此兩種能力很難從上游業者處取得，實為必然。綜上所述，訓練如何判斷寶石的品質等級及如何判斷上游業者是否曲意解說，遠比訓練如何鑑定寶石真偽還重要，此乃無庸置疑之事。

聚英將〔寶石學〕定位為〔技藝類課程〕，此一說法之正確性絕對不容置疑。舉凡技藝類課程的學習，其要點在於：〔應用技巧的訓練〕及〔實戰經驗的累積〕。至於個人技藝的精純程度，則取決於下列四個因素，絲毫沒有取巧的可能：

- ❶ 師門傳業的技巧
- ❷ 本身苦練的決心
- ❸ 鑽研時日的長短
- ❹ 研究發展的能力

坊間寶石學院的招生說明，大都宣稱，學員們只要讀幾個月的寶石學課程，就能取得國際寶石鑑定師資格。寶石教學機構以取得國際寶石鑑定師資格招徠學員，事實上已犯了欺騙消費者之罪嫌，吾人說它是寶石業界不實廣告之最，實在一點也不過份。讀者們不可不知：寶石鑑定師及寶石學教師的位階，猶如棋界中的棋評和棋證。有資格與能力擔任棋評及棋證的人選，必定是棋界中具有〔豐富實戰經驗〕及〔深厚學理基礎〕的人選。棋界怎有可能給〔只讀半年棋譜、只聽50節課、只下50盤棋〕的棋藝基礎班結業生擔任棋評或棋證？這層道理豈非淺明至極。

奇也怪哉！珠寶業界這些〔寶石技藝入門基礎班〕的學員一結業，就能取得寶石鑑定師資格，就能執銀樓業界之法，就能開班授課，此事竟為絕大部份的銀樓業者和消費者所深信不疑。此一亂象之形成，實拜廣告行銷之所賜。讀者們不可不知，〔珠寶知識廣告化〕和〔醫藥知識廣告化〕，此二者形成的環境背景大抵相同，其誤導消費者的用心也如出一轍。

內行看門道，外行看廣告。聚英贈送本對句給讀者，希望讀者能深刻體會：廣告行銷是積非成是、眾口鑠金、營造浮華的溫床，向為現代功利所善於使用的法器。並因有所體會而鍛練出不會輕易跟著感覺走的定力。聚英也深盼職業教育當局，能正視寶石教學隸屬技藝類課程之事實，而負起把關重任，引導寶石教學走向技巧訓練及經驗傳承的方向。

陳憲洪