

# 玉器業交易中明和暗議價之潛知識 Traditional Negotiating Methods in the Jade Industry Veiled and Unveiled Pricing

黎日隆 Francis Lai

圖片由黎敬衡拍攝 Photos by Hunter Lai

The author describes the secret price negotiation commonly used in the traditional jade industry where prices are agreed by use of secret codes and hand signals under the cover of a towel or a newspaper.

玉器業是保守又特殊的行業，業內批發營運有獨特的行規。營商者大都是有身份和社會地位、經商多元化及人際網絡廣闊，並具備文化素養！玉器業的行規跟其他行業也有很多分歧之處。

玉器業之貨品訂價很大程度上是憑經營者的經驗和眼光，加上市場觸覺價格作行情指標，釐定購入貨價和出售價。交易過程中雙方需要經過開價、鑑賞、還價等傳統程序。買賣雙方議價前一般已互相清晰細節，才作出討價還價的抉擇！

獨特的翡翠玉器件件不同，相應交易價格存在保密性，賣主開價也常因賣買雙方的交情而異。如開聲報出價位及還價，旁觀者都能獲知議價情況，亦容易致使第三者爭奪貨品。當交易過程中買家鑑賞玉器貨品並與賣主議價時，第三者如欲觀貨或是購買是不容許的。如交易告吹而先前買家放棄後，別的買家才能重新向賣主再問價。假設整個討價還價過程是公開，對賣買雙方和旁觀者是否合理呢！因而先師們早已釐定了一套明和暗的議價用【揸手法】之潛知識，自始創於玉器業之初，業內均採用此交易之方式沿用至今！

【揸手法】是用毛巾或報紙覆蓋雙方的握手部位，貨主先揸手出價，因雙方都是業內同業，對貨品價格的個位數都有共識和

認知，貨主如察覺需確認數位，就開聲唱出『草』即萬位，『吊』即仟位，『日』即百位和直接讀出『拾』來。

如八萬六仟元先揸8、後揸6的手勢和唱出『草』字。買方如還價七萬五仟元、即揸回貨主7和5的手勢，不用再唱出『草』字，因已共識是萬價位數貨價了。如七拾五萬元、揸手手勢相同，但唱出『拾草』或『拾』即可，而萬字可被省略去。

當和合夥人一起商討購貨期間，大家評估玉器價位時，如採用【揸手法】，則廢時失事，那就不如直接唱出價格，但不是直接讀出價格數字而是讀出代碼。代碼取自五字的對聯直接代入數字內，上聯五個不同單字，下聯五個不同單字，合共十個不同單字，至於貨價的個位數，因買賣雙方都有所共識，而不用唱出。但這方法很容易被外人識破，故此內行人早已設定了多句不同的對聯輪流替換。因對聯詞字不重疊，旁人便不能識破。就類同於珠寶零售業中常用的代碼形式，用兩個五個英文字母的詞彙，直接代入1至0數字內。

營運玉器業務需要雄厚資本，若同業一起集資運作便可分擔風險，提高營運的靈活性，也可因應個人的專業分工，代入自己從事的運作範圍；例如，加工生產、鑲嵌，零售等環節。兩個股東合作俗稱『九、二』，九的廣東話諧音即“攞合營”之意，加工售出後雙方各佔50%的利潤或虧損的責任。三個股東稱『九、三』，如此類推。

以上都是玉器行業之潛知識，希望能保留前人智慧的文化不至於被遺忘！

【揸手法】拿着對方手指代表的數字：

1 = 食指



2 = 食指+中指



3 = 食指+中指+無名指



4 = 食指+中指+無名指+尾指



5 = 五隻手指



6 = 拇指+尾指



7 = 拇指+無名指+尾指



8 = 撐開對方拇指和食指之虎口



9 = 食指屈曲拘着對方食指



港九金飾珠寶業職工會  
Hong Kong & Kowloon Gold Ornaments &  
Jewellery Trade Workers' Union

理事會全席致意

電話：2781 0983 傳真：2771 8390 網址：www.hkjt.wu.com 電郵：info@hkjt.wu.com

九龍 旺角 上海街446-448號 富達商業大廈1字樓

1/F., Capital Commercial Building, 446-448 Shanghai Street, Mongkok, Kowloon, H.K.