

READING JADEITE BOULDERS IN YUNNAN

云南相玉学

〔台湾〕周经纶 编著

21

云南美术出版社

READING JADEITE BOULDERS IN YUNNAN

云南相玉学

马宝忠 策划

〔台湾〕周经纶 编著

云南美术出版社

著作权合同登记号：图字：23-1999-038号

策 划：马宝忠

主 编：周文林

副 主 编：蒋翼坤

责任编辑：诸 芳

封面设计：钟邦玄 庞 宇

摄 影：邹 六

玉石提供：玉如意翡翠银楼

云南相玉学

(台湾)周经纶 编著

出版发行：云南美术出版社

印 装：滇黔桂石油勘探局昆明印刷厂

开 本：850×1168 1/32

印 张：6.25

出版日期：1999年12月第1版2000年1月第1次印刷

印 数：1-2000

ISBN7-80586-643-0/Z·77

定 价：50元

人生本无物 万境心最宽

——周经纶与《云南相玉学》(代序)

马宝忠

多少世纪以来，到缅甸玉石厂挖玉寻宝、包岗经营的世界各地的人无法统计，造就了多少亿万、千万、百万富翁，也无可详考，但不争的事实是：弥足珍贵、足以传世的挖玉相玉的心得经验，却无人著书立说。到了20世纪70年代，注定了要出一个这方面的人才，这就是称之为全世界第一部玉原石专业经典之作《云南相玉学》的作者周经纶。

《云南相玉学》不但风行于海峡两岸、东南亚诸国，连“金三角”一带到缅甸玉石厂的矿区都受益匪浅。他把古老的传统经验与个人10年的体验思索，加以总结，加以升华，统一了玉石翡翠的名词用语，使从事玉石行道的人有了共同的语言，沟通上得以更明确；也把玉石交易由草莽形态引进了文化气息，有系统地被分析，并逐步揭开了翡翠玉石的神秘面纱，露出了高贵的内涵。

周经纶的家乡在云南盈江县太平镇。中学时代就认真读过《古文观止》、《论语》等著作，除认识了古文学的词句文藻，更理解了中国传统的思想、伦理道德，对自己一生的处事原则与思想哲学，都产生了根深蒂固的影响。

“文革”动乱，因为他与原国民党李弥将军有亲属关系，倍受磨难，最终应验了“穷走夷方急走厂”的民谚，出亡缅甸玉石厂，在野人山中从事玉石的勘探与挖掘工作。经历多年的坎坷生活，使周经纶

更加坚定了对抗恶劣环境的信念，最终脱离苦难，并成为—一个知玉、爱玉、惜玉并以弘扬玉石文化为使命的智者。

苍天不负有心人，1973年，周经纶得到—一个300多公斤的大玉，解开后绝大部分达到翡翠级，涨了百倍以上。发了财，本可置地造房，在生意上作更大的发展，然而他却潜心学习，开阔视野，努力准备写出在玉石厂的经历，写出翡翠的奥秘，以获取的财富弘扬玉文化之道。

周经纶不仅走过“金三角”，还住过泰国北部滇人难民区，经过艰难万险，最终从香港辗转到了台湾。

这期间，周经纶舍去了生意场合的诸多应酬，潜心学习，为了长进学业，他的足迹遍及乡、县、中央图书馆和大小书店，吸取了中外经典的营养，同时进“耕莘文学院”写作班深造，并以弘扬玉文化的使命感与职业的良好与志趣，凭借自己的理论功底及实践经验，写就了《玉石天命》，继而又完成了《云南相玉学》。其实，内中的字字句句都是周经纶的心灵之声。读者不仅可以品味那段玉石厂生涯的命运，更能在玉石的篇章里，深刻了解玉的结构、玉的常识、玉的灵气、玉的生命。

沧桑岁月的磨砺，使周经纶成为台湾辨识玉石真伪品质层次的第一人。除了著书立说，他还为推动两岸玉文化的交流作了不懈的努力。他与中如公司合作，在台湾开办了玉原石讲习班，吸引了各阶层人士踊跃参与。对学员来说，不仅是听他讲习如何相玉，更领会要如何做人。他还多次赴云南讲座，与同行交流，带领台湾学子赴云南采玉买玉，进行现场实践的指导。经过多年的笔耕不辍和呕心沥血的思索，又完成了宏篇大著《滇缅相玉录》。

毫不夸张地说，今日的翡翠玉石风靡台湾，生意火爆，与周经纶先生的努力是分不开的。凭他的名声和为人，凭他在玉石厂口的磨练和经验，赚它上千万上亿绝不是问题，但他认为弘扬珠宝玉石文化是更艰巨和更有意义的事，以至靠讲学、靠写作的收入来维持一家人清贫的生活，他 also 无怨无悔。如果把精力放在生意上，就不可能分身心来实现玉文化之道的愿望。

何必呢？人一生不一定都要辛辛苦苦赚那么多钱，重要的是你为事业、为家乡、为后人留下无形的或更有价值的财富。而《云南相玉学》，正展示了真诚与丰富的玉学内涵，并一一详述探玉识玉的种种哲理，弘扬了翡翠玉文化，成为当今相玉交易的最佳指南，成为人世间共同的宝贵财富。

是的，如果周经纶先生没有一个崇高的执着的追求，恐怕在他人生磨难的最黑暗的时候，在他处于走玉文化之路还是一味经商赚钱的分水岭时，他的精神支柱早就垮掉了。“人生本无物，万境心最宽。”这极富哲理的名言，正是周经纶先生精神境界的写照吧。这些，使周经纶练就了满腹相玉文化的内功，不仅成为一位相玉专家，更是一位中国玉文化的学者。三年磨砺，十年积蓄，自有挥洒流溢之时，此时，周经纶决定实现自己在玉文化方面的夙愿。

目 录

人生本无物 万境心最宽	·马宝忠·
——周经纶与《云南相玉学》(代序)	(1)
工人得玉	(2)
将军运玉	(3)
玉学师徒	(4)
相玉起步	(10)
相玉解剖	(33)
相玉感觉	(40)
科学鉴定	(42)
缅甸的玉路经纬	(44)
挖采玉石的情况及其艰辛	(48)
看翡翠精神	(67)
新山玉	(81)
色彩缤纷话翡翠(附录)	(83)
后 记	(92)

工人得玉

在神秘的野人山中追求宝玉，算是与世隔绝了。大部分时间在丛林中挖洞采玉，与世隔绝的气氛就更大。深山丛林，像是静心修道之场。挖成玉洞，每天进入工作，身心的世界更缩小了范围。红尘琐事，眼不见则静。心中惟一希望的是求玉。求玉虽是求财的心理动力的欲念，但心中的目标总是先求玉，求财的心只有暂时搁开。求玉的心开初急切，但随着时间的推移，失望增多，急切求玉的心就慢慢淡下来。挖玉工人自己体会到：求玉要待天神赐予，得玉要靠命运机缘。相信于此，急切求玉的心念，慢慢解除。四肢五官在求玉，心中却出现安然。安然时久，内心虚静。虚静的内心，最易接近天神天命。如果说，急切求玉的心是祈祷，那么，虚静的内心接近的天命就是天人感应。此时挖玉工人的潜意识在做着无念之念的工作。偶然的灵光从眼神处闪过，锄下的土石出现了追求的宝玉，此时的心眼顿开，不知道个性的“儿子”诞生了。它带来了天生的相貌和潜藏的个性。未知的神秘，带给挖玉工人的内心是无可名状的大喜悦。此时天意闪现虽短，喜悦早动中枢神经。在大自然中获取到稀少而又神圣的天物的快感，这是百万千万也买不到的“高峰体验”。挖玉工人的身家是贫困的，心灵精神却往往因之得到天下最大的富足。

好玉“诞生”了，挖玉工人，天授玉权，得以私之。私以亲之，私以观之。观之真，望之出。天才之用在天下、天子、大人、大商贾。挖玉工人虽是玉石之父，但无福私其才，指望交易成功，顺利运出玉石厂，“未出泥皮先有主”，天缘千里，宝玉凭才寻主来。工人得玉的使命告一段落，有待往后的各路交易和运输。

将军运玉

李弥将军问他身边的子弟兵道：“你家祖父的‘王正坤大玉’，可曾见过传下来的玉件和翡翠纪念饰物？”答道：“所剩无几，多已损失殆尽。”将军叹道：“可惜，可惜！得大玉万分不容易，是要‘星宿’下凡，才有那个天命得大玉的。几吨重的上好翡翠美色，充满大象般的整个玉石，那是破天荒的大事，几百年才会出这么一件玉石的啊！”

李将军，字炳仁，是我父的亲长。当年戎马，统兵作战，在云南松山胜过日军。后来，身在台湾休息，心在滇、缅边区，预见到那里是丛林结营的世外王国。果然，10年后，金三角成为三不管地带，变成玉石通道。三不管却有三军、五军的边民土著武装部队营运玉石。三军军长李文焕，就是李弥将军的同乡部属。当年壮大的武装部队力量，想到的是用于军事，没想到后来却成了用于护卫玉石的部队。相信天命的李弥将军，回顾此争，当会怡笑告慰曰：“同乡子弟兵，为同乡护玉，天命选定，舍我其谁？”

1964年后，仰光的玉石出口关闭。玉困土中，待一而王。当年萨尔温江上，李弥将军持枪护玉，王气浩荡，廿年中玉石起飞，突破萨尔温联邦。弃玉有价，庄头风行，孤臣遗旧，转入商场，簇拥着玉石王，是以李弥将军的三军、五军，都用上了排场。天命不可阻挡，同乡从沙场转入商场，一颗孤心，悬念家邦！

玉学师徒

玉石老板李融和，对玉石学有专长，被敬奉为师，授徒绝技。他是我的同乡，莲山县（今盈江县）太平街的亲长，1958年出亡上玉石厂。开初做挖玉工人，一边挖玉，一边学习玉石经验，天资和机运好，玉学之技较人专精。在艰苦的劳作中，虔心地祈祷祝赞，终于得命运之神带来了获玉的机会。山风瘴气产生的病魔，蹂躏着躯体。天不弃人，买卖玉石的财运带来了补偿、滋润。四年后运至大发，发迹移居仰光，做大玉石生意，出口香港。1964年尼温军政府，关闭了仰光出口玉石的通道，大家生意人，只有转入地下。三年的煎熬忍耐，玉石老板李融和，率先改道，越过萨尔温江，通过金三角的緬、泰边区，到达泰北娥柿，第一次和香港玉商交易，重新开辟玉石市场。随后的几年，在三、五军的地盘上，和泰北娥柿相隔几百公里的西北边境的“密红莫”，也开始护玉进入。大批马帮随着武装押运，玉石庄头整批整批进入泰北玉石市场。那时三军军长，可说是庄头大王，经手了百万吨的玉石，百年的弃玉，孤臣遗事，时运开花，找到它们的主人。那几年破天荒的玉石热络着市场，热闹相继有廿年。当然那几年，金三角的鸦片大王也出现了，这是题外话。緬、泰边界绵长千里，由北走南的交界山区都有玉石进口，“密索”也成了另外一个大通道站。此时，北南的居 midpoint 为清迈市，于是玉石市场从娥柿来此居 midpoint，方便玉石汇集，也方便香港玉商，同时更方便来緬的云南玉商。云南客的玉石货主，初到泰国，在进入清迈时，先到三、五军的“〇四”指挥部，要个军人通行证，暂做李将军的部属几天，于是进入清迈，和香港玉商做生意。卖玉石，邀上舞厅，赚大钱，大消费，吹洋风，洗土气，洋酒在前，革履在下，法国油梳亮着头发，这

是随“宝玉”到了“花柳繁荣之地”，远离了“青埂峰”下。此时的玉石客商，享受着漂亮的年华。

云南玉石老板李融和在娥柿率先搞起玉石市场，是在五军势力辖下。虽然所做的生意未达大理想，但是，各盘所开的价码，已使军中上人羡慕。站在同乡人缘的关系，大多敬为上宾。牌局相邀，宴席相请，无非是沾风采，沾财气，不落人后。远距娥柿的三军军长李文焕，驻防指挥部在“塘窝”，也有相请。请李融和老板去做相玉“军师”，以便策划“李家”玉石介绍所。“李家”一方面保护缅来玉商货主，一方面招揽和李融和相熟的香港玉商大客户，李融和的玉商老板地位，从此更得到肯定和发展，李老板因之时常往来于娥柿与塘窝两地。山遥路远，军长不放心，安全上特别小心，每次都用亲信部队护送。有时事急，山峦路障，恐怕误时，不惜派直升飞机驾护。李老板如此架势，成为当地当时不凡的人物，因之羡煞多少贩夫走卒。

娥柿，因为是泰国公路通往缅甸的市口，而集居了很多广东省籍的华裔，他们多经营着泰国的杂货生意，也运营着缅甸的土产、特产的进口生意。有的做得大，一批出，一批进；有的做得小，一出一进跑单帮。这种杂货生意，做得不管大小，总不及玉石宝货。玉石翡翠只手拳头大的一件，盘价交易，多是十万、百万，干脆利落，一时交割完成。杂货生意，种类繁多，多方采购，汇合运输，进仓出仓，批发零售，赊欠麻烦，借新还旧很啰嗦，十万、百万的杂货，不知要载多少卡车，消磨多少岁月，喊破多少噪音。如此，杂货生意人看着玉石老板多洒脱，怀璧而来，宝囊腋窝，一言成交，货款马驮，钞票大把飞，应门鞠躬人凑合。

娥柿的广东潮州人许名委先生，本来做杂货，恰逢机会遇到玉商李融和，赶忙搭一脚，谦虚恭维大凑合。许名委拿出他生意人的本能，极力而为，参加玉石开盘。闲时生活，也尽其奉承，全力迎合李老板的心性喜好。他心中有个大目的，不凡的志向，就是要做玉石生意。要做玉石生意，必须先投师学玉，学会玉学经验。保守的旧时观念，玉学相玉之术，多是父传子，严防外流。许名委知此，决心委屈，千方百计，使浑身解数，采取全天候伺候李老板的方式。早上李

老板未起床，他已经出现，料理所需杂事；晚上李老板睡觉，他也不回家，只在沙发上打个盹，整天尾随。李老板说：“我要上厕所，你不要尾随我了！”许说：“我可以等在厕门。”李老板说：“我是吹烟人，大肠热，大便久，你不能等候。”许说：“有我守候，免得别人来催。”李老板只得服了。

一般有头有脸的人，能请李老板作客一天，沾得些光彩，已经足够了；陪得一天的牌局，沾得些财气，已经尽兴。这些，对许名委来说，是不够的，全心伺候，才是为徒之道。委屈一点，算不了什么，想到现在不用到千里外的玉石厂挖玉学玉，担惊受怕，劳筋伤骨，更不用遭受山风瘴气，病得九死一生，摧残身心地出苦力、赌老命。而今现成直接，在李老板身上轻取捷径，取得玉石经，通往翡翠道。到时摇身一变，成为玉石老板，甩掉杂货包包。许的生意眼，看得准，是以狠下决心。

李老板在玉石厂挖玉受苦时，为了自我保护，早也就以鸦片烟免疫抗病。吸食久了，自然成瘾。到了泰北娥柿做生意，自然每天要搞鸦片过瘾。在泰北边区，烟禁不紧，加之许名委人熟，对相关人交友打点，睁只眼闭只眼，方便缅甸客商，李老板因而自由享用鸦片烟。

吸食鸦片过瘾，是侧卧床上享用的。一张床，一个枕头，两个吹烟人头凑头，斜身相向，八字分开，中间摆置烟盘，两支烟枪，各对两盏灯的火口上，烟签搓成的烟泡，扎在烟枪斗子的峰口上，一个作雄鸡啄碎米，滴滴滴；一个作长虹龙头，哗哗哗；一个吞云，一个吐雾。烟枪放下，此时的二人，意兴湍飞，逸极思言，常说些得意的话。三句话不离本行，本行是玉石，话说玉石的特征，叙言翡翠的变化，自诩眼光看得准，解磨不失手，一路称心。一边回忆，一边自炫。若听者反应恭维，言者更心直口快，进一步言道：好货入眼三分，一见好货，魅力引人，看砂发挺硬翻铁，均匀老种，厂口正牌。再看毛病与色不相干，颜彩艳绿像翠鸟一般。玉虽无眼，却使人动心；玉不发声，却使人沉醉。神韵不具，哪能使人迷恋；魅力不张，哪能使人追求？不是闺秀，我要它等“郎君”；不是“千金”，我要它待价而沽。有的本是生种劣底，我却遇到“龙到处有水”；虽是“癣”

包子，剖开却是糖心“胆囊”。天命幸运，配合时至心灵，今日的风光，昨日梦想的天堂。言者只觉抒发称心，事事只在无意间，顺口流出，格外见真情。而听者，往往有心，记取宝贵经验。师授徒意，此时格外传真。万金价值，稍纵即逝。这些话题，对许名委来说，正对饥渴，千载难逢，机不可失。

我的家乡有顺口溜说道：“皇帝怕二，吹烟人怕三。”意思是说：一个国家不容两个皇帝过权力瘾；一张吹烟床，不能容纳三个吸食鸦片烟人同时过瘾。恰巧许名委不吹烟，他就端来一个独凳冷板坐于吹烟床前伺候茶水。貌似伺候，心在取经。吹烟床前，正是许名委的听经道场。一事事，一项项，分析总汇；一日日，一夜夜，三年下来，记得真、背得牢。再加上经常跟同买卖，实际过目验证，耳提面命，最后一点即破，一通百通，生手成熟手，外行成内行。玉学之徒，转眼出师，如此，许名委终于达成不凡的志向，了却执著的心愿，转做玉石生意，将杂货放弃，长住清迈，往来香港，买了云南客的玉石，托运香港拍卖，成为泰国玉石老板。

1978年，我到泰国清迈卖玉，请许名委先生看玉。那年许已经做了多年的玉石老板。他看我们的玉石，相玉完毕，就识别“厂口”给我们看，展现他的玉商实力资本，意思无非表明：他虽未曾到那千里外的玉石产地，也和我们玉石厂客持货的玉主一样清楚玉石种类，一样在行翡翠的优劣鉴别，意见容易沟通，价钱容易谈成，他是大价玉货的买卖主人，快快议价成交吧！

据说，许名委从李融和老板处取得玉石经验后，每买每赚，破暗点而成的回数也奇多，这都拜李老板心传活绝奇招之赐。有一次，在缅甸瓦城的一件贱价大玉被玉商推来闪去，个个看它是精神不振的病玉，缺乏魅力，引不起买家的兴趣。虽有满身色征，但其砂发是泡松的，摸砂发即随手脱落，相玉者均看成“砂泡底嫩”的生种，生种讨人厌，大多推闪避让，惟恐不及。只有做庄头生意到清迈的人愿顺便同带此大玉到远方清迈找购玉主人，试碰运气。心中在盘算：“臭猪头会有囊鼻子来受”，“百货中百客”，说不定运气好，会碰到爱它的主人。此大玉一到清迈，就被许名委爱上，经他相玉，判定不是“砂

泡底嫩”的生种，而是玉石“老”到得道成仙的上好晶莹“老”底仗玉肉。因玉种极“老”而脱落砂发。无此特别经验的相玉者多看成如病狗掉毛般，丑态生怨，形体不全。怎知，在有特别经验者看来，却正是“真人不露相，露相不真人”一般，其“真”内敛，此正是成功成圣的翡翠上品。许名委看准买成，自认是此大玉的主人，应由他来主宰。主宰解剖，果然不差，正是每年前三名的大宝货。几千万的货款，当年像这样的玉价，为数不多。玉缘集汇，让许名委碰着，发财发大了。

许名委一年投师，三年出师，他和师父李融和老板的玉石生意，却是分道扬镳，各搞各的。

李融和老板在娥柿领头搞热了玉石市场，同乡名玉商李青，也从香港赶往娥柿，二李合股成公司，娥柿买、香港卖，买卖热络，门庭就是玉市，声名远播，玉石产地的同乡向心力增强，货源提供不断；香港的玉商多来巴结，大陆公司也来联络买货。买货有利，卖货畅销，益多赚多，李融和老板也乘势进军香港，拥大玉达香港的一次，已和云南同乡、在港的玉商，造成鼎足而三的三巨头。

在李融和老板之先到达香港的第一巨头，是云南省腾冲籍的李生泽老板，1964年之前，他已经坐镇香港卖翡翠，之后，仰光玉石出口关闭，玉石货源突然断绝，李生泽独自储存大批翡翠，其货独霸香港玉石市场，香港玉商为讨生活，多多拜在其门下。当年，时势造英雄，李生泽即被抬举为“翡翠大王”。1964年前后，香港工商界、房地产界，多在孩提阶段，并未成长，而玉石美丽的财富声势，冠盖了当年的各行各业。李生泽的玉石精神，赢得了香港第一代云南“翡翠王”的风光。

李生泽老板原本是在玉石产地和勐拱玉石集散场地居家，经营玉石翡翠生意，与合股成立公司的另一老板李昌德一同买卖玉石。1964年，李昌德老板还滞留原地，等待时机，随后的一二年才齐家迁往香港。大公子李青跟随父足，到了香港自立门户，与翡翠大王并肩，出入香港商场。香港玉商热情又识相，每有宴会，李昌德大哥不到不开，宴上的麻将局，只看李大哥，大哥的牌圈不完，全宴不动筷，李

昌德举玉杯，席上同起“大哥”声。“大哥”和“大王”，香港玉商眼中，看来也差不多。李融和老板稍后到香港，刚好落得个“李三哥”。玉石厂几百年的经营，云南玉商总算开了三朵花，在香港国际商场结了三个果。我随后赶来，1981年到香港，李融和老板已返回缅、泰；李昌德老板已到台湾聚会李弥将军，在一年中相继在台北作古；李生泽的坟墓卜居香港名人窝，我仰慕前往祭拜，凭坟望山水，隔海的那边是祖国。回首来时路，赶来路奔波。步他们的后尘，讨玉石生活。拾得他们的唾液，书写文字，报告说说。

李弥将军，云南省人氏。冥诞 90 多岁。

李生泽老板，云南省腾冲县人氏。

李昌德老板，云南省人氏。

以上三人同时代。

李融和老板，云南省人氏。现年 60 多岁。

李文柄军长，云南省镇康县人氏。现年应属 70 多岁。

天命使以上的人物在 60~70 年代有效地配合，玉石翡翠的声名，得以在香港发生第一次振作。80 年代后，天命驱我赶来著书立说。

追忆以往，90 年前，先辈王正坤老者，在玉石厂获大玉，决心以之走出厂地。要走出第一步，艰难重重，包围层层，费尽心力，倾尽家财，仍无实现的机会。反因玉大名大，货大祸大，折伤自身。要将玉石从原产地亲自运出，踏出成功的第一步，这个心愿，留待 90 年后，由二个将军、三个老板，配合发展的天命实现了！近 500 年的玉石厂，曲折发展，从源头到总汇，终于踏出第一步。而李融和老板，还对外省人许名委传授了玉学。玉石的种子已经播撒，天时已到，许名委先生，承天开花，年年得果。

现在想学玉石的人，已经不必像许先生那样的自我委屈了。手拿书本，对照图片，方便省时，随意随兴。资讯商业化，开放的环境，会有课堂服务。

当你遐思翡翠圣地——玉石厂，你会亲耳听到你想知道的，知道较多的玉石趣闻和实际经验，也会听到知情的人在说不尽的神秘天意，在载引你意兴未尽的遐思。

如果想做玉石生意，把玉石原石买来在自己的主宰下，弄出美丽翡翠来，创造美的捕捉快感，创造美的财富，达成人生最伟大的审美追求的欲望，那就必须细读《玉石天命》，把其中介绍的“相玉”学，好好学习研究。“相玉学”是做玉石生意、买卖玉石的知识“资本”。

相玉起步

玉，矿物学认定为矿物，珠宝学提升为宝石，如果仅仅如此，就说不成有“相玉”之学了。中国文化中，不止将“玉”看作矿物宝石，而从文化精神的“人文”方面将之视为灵物。“通灵宝玉”这个文化意识，贯穿在中国文化的经、史、诗词中，以演义小说、武侠小说、稗官野史流传至今，所以中国人认为玉有灵性。将这个文化意识应用到玉石翡翠上是极其适合的，而且使这个文化意识，得到最大的发展和最大的验证。

乾坤阴阳发动，男女情爱交合，产生了一个一个的个体独立生命，男女成父母，个体生命是儿女。父母不知自己所生儿女的个性，其个性是为天生。天生的个性，禀赋有表征，中国人发明了“相学”——人面相和手相，西洋也有“手相学”。“相学”使独立个体的个人得以方便验证和了解自身个性，也使自身以外的人，如父母和别人对自身个体有所了解。“相学”是通天之学，将天性个性，一一说破。玉石翡翠天生成个体，如天生的人一般，具有个性，赋有特性表征，特性表征赋于外貌成“象”；个体大小不一，曲线凸凹成形。如此的“形”与“象”，天赋了翡翠的精神生“相”。近五百年来，经营玉石翡翠的云南滇西人，凭着中国文化意识，也发明出“相玉学”。此通天相玉之学，有如“禅宗”，口头流传较久。保守的旧时，只是单传亲传，严防外流。直到民国七十八年六月，《玉石天命》才初步