



守在幕後耕耘的人

LADY BEHIND THE SCENE

—專訪高華印刷器材有限公司
副董事長鄭彭月卿女士 文/陳麗嫦

「在大機構裡的日子很難捱，工作量實在太少了！」一向對「上班」這回事都抱持著「輕輕鬆鬆等放工」心態的人士，聽了這句說話可會感到汗顏？鄭太回想她當時剛剛畢業後投身社會，由於年紀輕，幹勁十足，有用不完的活力，做什麼事都很勤快，不消半天便做好一份會議記錄，甚至向同事要工作來做，可能就是因為她這種工作態度，令她在香港電話公司晉升得很快，不久便成為了管理層的秘書。但當時正如一隻脫韁野馬的她，很需要去探索、去發掘和去體驗新的事物，又怎會甘心做這些刻板的工作，「當時年輕，以為自己很了不起，有點不甘心就在這樣一個苦悶的環境中待下去。」於是她毅然放棄這穩定的工作，到外面尋找她認為有意義的職業。

遇上明主

之後，她到了一間經營紡織品出入口生意公司當秘書，她記得當時老闆說了一句說話，令她覺得紡織是有前景的——『即使打仗都要穿衣服！』，她心裡盤算著，『不錯！可能就在這裡能闖出一片天！』結果，做事勤快的她去到哪裡也本性難移，沒多久連分公司的工作都接過來做。深感有志難伸的她當時真的很想找一份更具挑戰性、有意義的工作，她曾經想過當老師，但若要說話柔聲細語的她拉大喉嚨教書的話，又有點勉強。後來，人事顧問公司來了一道電話，令她的人生與印刷扯上了千絲萬縷的關係。

當時有一間專門代理名牌印刷機的跨國公司士派沙洋行招聘人手，「我在想，印刷出來的書本都是給人閱書的，都是傳播學問的一種工具，

也算得上是很有意義。」於是她便開始在這間印刷機代理公司工作，並在這裡認識了一個對她半輩子事業極為重要的人——高錦波先生。

或許應先讓大家認識一下高錦波先生。在七十年代末、八十年代初，國內經濟開放，發展四個現代化，當時中央邀請了香港各界人士到北京交流，高先生是其中一員有幸被安排和當時的國家領導人面談。領導人問，「就國家目前的環境，印刷界可有什麼貢獻？」高先生提出：「不如由頭開始，引入德國先進的機械吧！國家已經落後了50年，就買人家的技術吧！」最後，領導人果直接納了高先生的意見，並鼓勵他自組公司，專門代理名牌機器，更希望透過高先生在國際上的關係網絡，安排國內人士出外考察，擴闊眼界。有了領導人的鼓勵，高先生帶著無比的決心與信心，



■ 鄭太在 25 周年慶祝活動上，與來自各地的同事們合照。

創辦了高華印刷器材有限公司，鄭太亦得到高先生的賞識，邀請她過來與他一起為高華、為理想打拼。後來國內陸陸續續從國外購入了很多印刷機械，發展突飛猛進，用先進的機器、優質的紙張，不斷努力改善印刷質素，出來的產物甚至可媲美香港的水準。

邊做邊學

經營印刷器材銷售的生意和賣衣服、賣化妝品不同，再不愛打扮的女士也總會接觸過化妝品、買過時裝，但相信有接觸過裝訂機，甚至有認識的人，怎說也屬於小眾，尤其是對女性來說，較難與機器扯上關係。高華是一間專門代理歐洲著名印刷器材的公司，鄭太每天都要和以男性為主的技術人員一起工作，亦要與印刷界的行家打交道，

又要面對外國的機器製造商，若顯得對機器一知半解、穿鑿附會的話，則會貽笑大方。既然命運已安排了她在這樣的環境中工作，她便唯有下苦功，裝備好自己。「翻譯機器的說明書是一個不錯的學習機會，當時我經常都需要將英文版本的說明書翻譯作中文，若遇到不懂的便問身邊的同事，翻譯多了，自然而然便會認識到那些部件的作用是什麼、那些機器的性能特點又在哪裡。還有，最重要的是我能夠跟著高先生，這位能幹而經驗豐富的老行尊工作，遇到有什麼不懂，只要請教他一切便會迎刃而解，他是我的好老闆、亦是我的好老師，我知道很多舊伙計都十分尊敬他，更暗地裡稱他作『師傅』。」說到這裡，鄭太對高先生的感激之情都難掩地表現於色。

緊守後防

「不要緊，我就做男人背後的女人吧！」這是鄭太回答筆者問及她身處於以男性為主的環境中工作的感受。若以高華比喻為一隊足球團隊，負責銷售的，應該是前鋒；負責工程、維修的，是中場；負責客戶服務、文件處理、聯繫溝通的，則是後防，鄭太的工作就是要做到全天候支援前線的人員。「現在通訊發達，我們可透過電郵、手提電話、固網長途電話與海外聯繫，但廿多年前，當時通訊運作很緩慢，要與外國通話並非易事，例如我身處香港要與在南京工作的同事溝通，便要在大白天向電話公司預約要接線到南京，一般都要等到深夜 12 點才可聯繫到，然後我再要將訊息傳達給外國的生產商，當時的生涯便是這樣，年青一輩的人可能是要想像也想像不到。」鄭太回想著

過去的點點滴滴。

高先生退休後由鄭太繼承他的工作，從此她便要成為一個獨當一面的領軍者去帶領高華走未來的路，前面已再沒有任何掩護屏障，初擔大樑的她起初也是誠惶誠恐，但幸好之前高先生在位時已逐步將工作交給她負責，有了經驗，到正式接手時才不會太吃力。據鄭太表示，即使高先生已退下火線，到加拿大過著退休的生活，若她遇到有解決不來的事情，她都會透過長途電話請教他。或許這就是現今世界久違了的師徒情誼。

1998年9月，德國裝訂制本機器生產廠 KOLBUS 注資入高華公司股權，高華公司的大股東亦由高氏轉為 KOLBUS，鄭太作為兩朝的重臣，對這個朝代交替有何看法呢？鄭太表示：「也不能稱為朝代交替，大家都是按照以前的模式工作，堅守崗位，沒有太大的分別。KOLBUS 入主這麼多年以來，都有給我們足夠的自由度，這位德國老闆有他本身的事務，如果沒有太大的問題都交由我們處理，並表示不想將收購後的高華變成旗下分公司，否則便失了高華精采之處。」



君子洽商 十年未晚

正所謂薪火相傳，當年鄭太得到高先生的提攜，開創了不一樣的事業、經歷了不一樣的人生，眼下大部份的高華員工都服務超過了十年，很多也是與鄭太一起並肩奮鬥，彼此扶持，互相學習。她覺得很少人會加入印刷界後，短時間內可以抽身出來，她認為可能在這行要跟進一個項目，最快都要三年，由客人構思想買開始，之後選型號...組機安裝妥當後，仍然要跟進客戶的需要，所以除了印刷界本身有其吸引力之外，還有的是責任感，才令大家在這圈中碰到的，都是一個個熟悉的臉孔。

「有很多初來乍到的年輕營業員，遇到少許阻滯便會很氣餒，我都會告訴

他們，今天做不成生意不緊要，最重要是和客人保持著朋友的關係，希望在明天，今天不買你的機器，不代表將來不會，讓客人試過其他產品，也不是壞事，起碼讓他們知道我們的機器才是最好的，有同事曾經試過跟進一個客戶足有十年之久，最終也守得雲開。」鄭太表示，守著她的是『敬業樂業，永不放棄』這八字箴言，筆者在想，也是對的，若果她當初但求安穩，繼續做自己不感興趣的工作，放棄爭取更好的機會，就不會結識到高先生，更不會加入高華；若果當時不願為工作付出，『什麼？要待到晚上十二時接聽一道長途電話？開什麼玩笑！』就不會有今日運籌帷幄、樂觀自信的高華印刷器材有限公司副董事長鄭彭月卿女士。



後記

鄭太向筆者表示，入行超過 25 年的她，最感到欣慰的是看見國內小朋友現在所用的書本，無論是紙質、裝訂和圖畫，都和廿年前有明顯的改善，能夠成為推動國內印刷業發展的其中一份子，她深感榮幸，亦兌現了當日對自己的承諾——『做一份有意義的工作』。