



郑明明美的世界 香港阮衍章 1

编者按：这是巴中60年届毕业生郑明明“有志者事竟成”创业奇迹。奇迹的另外一个名字叫“努力”，人只要不懈的努力奋进，执着的追求理想，人定能胜天。搏击长空的背后有许多鲜为人知的艰辛刻苦，那是一种勤勉的跋涉，一种刚硬的精神，一种壁立千仞，无欲则刚的节操。

爱美是世人先天的属性，但怎样爱美则与人后天的教育有关。

郑明明有独到远见，她开理发店就是要办成学院，培养美发美容人材，发展行业队伍，美化人生，提高社会素质。

女强人郑明明在香港负有盛誉，尤其娱乐圈明星歌星一族，更亲热地称她为「明姐」。

郑明明是香港美容界的翘楚，蒙妮坦国际集团的董事长。

你到尖沙嘴九龙清真寺对过马路，一拐进金马伦道，抬头便可望见偌大的广告牌深向街道，「郑明明美的世界」醒目大字映入眼帘，蒙妮坦国际集团总部就设在该街的宏威中心。别看这大厦其貌不扬，它可是集蒙妮坦国际集团行政总部、美容中心、美发中心、美发美容学院于一体，统管遍布全球蒙妮坦国际集团子公司。经过郑明明33年的经营，蒙妮坦已经逐渐成为门类齐全、设备完善的国际化专业美容集团，它旗下除了



香港60年届郑明明

拥有享誉世界的美发美容服务及美发美容教学网之外，更拥有一系列专为亚洲人肤质研究生产的化妆品牌系列产品，深受亚洲女性的赞美和青睐。

蒙妮坦「美容王国」的建立，并非坐享祖传荫业，而是一个女子凭着它一双纤纤玉手、顽强意志和不懈的努力而创建的。你一定想知道这位女强人的天下是怎么打出来的？下面让我介绍郑明明缔造「美的世界」的传奇故事。

一、立志美容 东渡学师

郑明明是外交官的女儿，父亲郑超逸毕业于上海交通大学，1927年至1933年兼被派驻印度尼西亚中国使馆工作，曾留学日本帝国大学，后来在郑明明外祖父创办的华文报《天声日报》的报馆任职。郑明明的外祖父是辛亥革命的有功之臣，曾捐资军饷立功，膺获临时大总统孙中山颁发的「旌义状」奖状。

这样一个书香门第的闺秀，天性爱美本是很自然的事，她孩提时就喜欢摆弄自己的头发，时而梳理得整齐漂亮，时而令其卷曲时髦。在她幼小的心灵里产生对美的追求和渴望。

可是在当时老传统的观念，从事美发美容业，被视为等如理发匠的行当，只有穷地方的苏北扬州人因没文化，为着糊口才学理发，干起这个低三下四的职业。照她父亲的理想，她蛮可以当医生、律师，或成为钢琴家、歌唱家……父亲把她送到香港让她进修一段时期，然后再去日本留学……

郑明明却认定美发是人体美艺术的一部分，是大有可为的事业。为了掌握这门技艺，不怕从学徒做起。在香港期间，她找了一家「安东尼」理发店当女徒工，体验这个行业的生活。她父亲知道她不务正业，托亲戚面传口谕，督她赴日留学。她顺从地去了日本，却瞒着父亲，不是去学日语，而是慕名进了东京代代木的山野爱子美容学校，学习美容美发技术。

理发，在一些中国人的观念中被视为「贱业」，在日本这一行却相当吃香，干这行的人受到人们的敬重，收

入也不低。进修这门学业，光靠父亲给的三百美元是不够的，她就半工半读，利用课余时间应征美发厅的工作。听说是山野爱子学校的学生，美发厅很乐意留用。半工半读正好是郑明明实习的好机会，课上学的，课下就消化、巩固。「理论—实践—理论」学习方法令她系统、坚实地掌握了这门学科的知识，又丰富了她的「临床经验」。日本美发厅留给她的印象：清洁卫生特别严格，凡是接触过人体的器具：剪刀、梳子、毛巾、围布，只要用过一次就要拿下洗涤、消毒。上班，她被安排做下手，师傅操作时，她在一旁侍候，一如手术室配合医生开刀的护士，师傅要甚么器具，必须准确无误地立即递上去，因此大小理发工件、烫发用具都要记得分毫不差。在美发厅，锻炼了她吃苦耐劳，也增强了她的记忆能力；更重要的是她学会脑子里开设小档案：怎样的脸盘、头型，配以怎样的发型、发式，令其有款、有型，更加有精神。

二、徒手创业 起步摸索

在日本三年学成回来，郑明明仍到早先打工那家「安东尼」理发店当女理发师。今非昔比，打从日本留学归来的理发师，不仅发式新颖，迎合顾客口味，还能为顾客美容，人

又长得漂亮，一时间专程登门的女顾客络绎不绝。

郑明明日思夜想要有自己的一间店铺，此时觉得条件成熟、水到渠成，有把握独立开铺。终于1966年，就在「安东尼」隔邻租屋挂牌「蒙妮坦美发美容学院」。

「蒙妮坦」本是香港作家依达所写《蒙妮坦日记》里的主人公，她出生富裕之家，性格刚强，不愿依赖家庭生活，自己白手起家创立一家公司。郑明明很爱读这本书，自认蒙妮坦就是她的写照。于是给新开店命名为「蒙妮坦美发美容学院」。

一间理发店取了大学名，是否夸大其词呢？才雇了三个人，连她总共不过四个人头，怎么称得起「学院」？有人还暗地里诅咒：「睇〔看〕它几时执笠（粤语：关门大吉）！」

其实，郑明明有独到远见，她开的理发店与别不同，就是要办成学院，培养美发美容人材，发展行业队伍，美化人生，提高社会素质。

千里之行始于足下。事情总是要一件一件去做。八万元的开店本钱还是与友人合资的，自己的资源部分，有家人支持，但主要是靠自己省吃俭用的积蓄，精打细算地开销。开张之初，起早摸黑，每天做十一个小时的工作。她把「执笠」两字贴在窗头墙上，犹如卧