



我为雅昌犯“傻”

Text 流云

按语：自张家界来的流云老师是雅昌的老朋友了，每次来雅昌都会风风火火的往来各个部门，他要去给他的老朋友们打声招呼。雅昌内刊编辑这边也是他每次必来的一个地方。每一次接到流老师自张家界打来的电话，询问新一期内刊何时印制出来时，流老师的每一句热心的确话语都如阵阵和风，令内刊编辑感受的一种鞭策和向上的力量。前不久，流老师再次来到雅昌印制新的画册，匆忙之余竟然还在下榻之处写就下面这篇文章，编者读罢，为之动容。今日借此，我们亦想对流老师道声谢谢。

1996年，是我人生中最刻骨铭心的日子。这一年，我象一只迷途的羔羊撞入深圳，四处寻找印刷合作伙伴。经人指点，我找到一家据说当时在深圳印刷界属于“重量级”的印刷公司，谁知道我贸然前去造访，却遇到一位女营业员对我以一种不屑甚至不敬的口气让我悻然退出。再后来，几经挑选后我终于发现创立三年便小有名气的雅昌彩印公司，自此便与其一往情深！

光阴荏苒，一晃八年过去了，日益发达的深圳印刷业竞争更加激烈。印刷企业纷纷打出“低价”牌诱惑客户，我的许多熟悉的朋友所编的画册纷纷转移到价格较低廉的厂家印刷。而我深知“一分价钱一分货”的道理，相比较而言雅昌所生产的印刷品质量较高，其价格因工序及原料等种种因素的影响自然会高一些。因而，尽管时隔多年，我仍然坚守雅昌而不改初衷！于是，便有人认为我“犯傻”：怎么就盯住雅昌不放？价格似乎压不垮我似的！要不然就是我与雅昌是老关系，价格与服务是不是与他人不同一些，享受的是“惠民”待遇呢？

面对朋友们的诘难与猜疑，我只能相顾一笑而不言。我心中最清楚的是我与雅昌所能“俩相情愿”其主要因素不是价格，不是设备，也不完全是因为情感；而更主要的是雅昌把印刷当做服务的理念深深感化了我！记得1999年，我编著的《中国张家界旅游必读》在雅昌设计制版，拿到了彩样后我还说不清是喜是忧，我来到董事长万捷先生的办公室同他聊上几句时，他随意问了一声：“流先生，你的活做得怎么样了？”我闻言一怔，便拿出彩样对万捷先生说：“看，已打出彩样了”。万捷先生拿着彩样看了一下后对我说：“您稍等一会儿，我出去一下就来！”很快，万捷先生又回到办公室，他还带来二个人，便介绍给我认识，二人是公司的制版厂厂长和

设计部部长。几人落座以后，万捷先生很严厉地对他们说：“流云先生这本书打样不是很成功，设计也不是很到位，这绿色基调能否再调一下？”他们两位马上应声说：“我们再重新做吧！”

后来，《中国张家界旅游必读》一书获广东省优质图书奖，且近几年一直在张家界旅游市场上成为畅销书。黄龙洞、宝峰湖、黄石寨、茅岩河等景区管理机构将此书看成是一种品牌，纷纷资助购买。1999年，张家界市市长鲁平益先生赴北京举行“森林保护节”新闻发布会也正是将此书作礼品书赠送给新闻记者的。我知道，这一品牌效应的获取除了书本身的内容以外，而更多更主要的是雅昌人为该书装帧、设计、印刷所做出的许多努力！



②