



▲梁淑儀與母親合照

「女人四十」讓你聯想到什麼？青春？風華？家庭？事業？人到中年的梁淑儀，選擇為自己的人生掀起一場革命。由電訊公司高層，轉職社企長者安居協會，放棄月薪10多萬的收入，為的是想人生有一點改變，這個叛逆的單親媽媽，不計較失去的，也不理會身邊親友的目光，只想感受協助別人的良好感覺。梁淑儀在40歲出頭，變了一朵盛開的向日葵。

■ 本報記者 陳錦輝

梁淑儀一向予人成熟、大方和自信的感覺，她的笑容真誠而溫暖，這位女強人從商界投身社福機構增添了幾分說服力。本身是CSL（香港移動通訊有限公司）的高層，梁淑儀三折出糧，自願少收超過10萬元的月薪，來到長者安居協會出任行政總裁，更把首三個月的薪金捐給協會。她由電子通訊這個潮流尖端的IT行業，走到社會上最「落伍」的一個圈子，原因是她出現了「中年危機」。

掌長者安居協會三折支薪

時間回到1991年，梁淑儀在大學主修社會學，副修德文，兩科目風馬牛不相及，與她二十年後轉行一樣。年輕時與不少時下的年輕人一樣，畢業後沒什麼工作目標，朋友介紹下加入了當年的電話公司（即現時的電訊盈科）。首10年負責聯絡客人、營銷的工作，練出她愛表達、善於聆聽的性格；後10年轉為市場管理，造就她領導和統籌的能力。

梁淑儀的「中年危機」，出現在與長者安居協會的合作，為長者推出手提電話「隨手寶」，最後更贏取了獎項，「那個過程很開心，因為你做到一件事幫到人，feel good factor好緊要。」之後接二連三接了一些類似的項目，包括「黑暗中的對話」，思考了數個月之後，她希望生命中有一些轉變，「放少少時間想一想，自己想要些什麼，你不知道自己何時會死的，走一轉，你究竟想得着些什麼呢？」

不知是不是讀社會學的人，都喜歡做一些世人不理解的舉動，或在凡夫俗子眼中，是那種故作高深的事。梁淑儀笑說，其實工作了18、19年後，她開始與自己有一些「對話」，在資訊及通訊科技界別的範疇發展不錯，大可繼續升職，但如果她臨終前反問自己是否很值得，「墓誌銘上不會寫明我做什麼工作，出多少人工。」



▼梁淑儀與女兒的感情非常好，辦公室放滿女兒的照片

不理家人反對 堅信觀念

雖然金錢並不是最重要，但作為一個單親媽媽，金錢是一個需要考慮的重點，而且女兒只有13歲，「在這數個月內我與女兒傾，但着眼點已不是收入少了，我們的生活會少了什麼，而是我會多了什麼。」雖然現在仍有家人覺得她可能是衝動，但她仍堅信這個代價是值得的。

由商界走到社會企業，上任半年多，梁淑儀坦言，在社企的工作是一個很精彩的經驗，過往在商界行之有效的管理營運方式，並不可直接用於社企。她解釋，以往會要求團隊要有市場定位和策略，一年內要達到一個目標，但社企並不是「跑數」，而是要有社會使命，因此協會內工作的同事除了考慮薪資外，亦會有自己的工作目標，「你不可與同事說，你做多一點，你做到這個指標，花紅便會多一點，要想一想如何令大家全力向同一目標提升新一個層次。」

不過，梁淑儀表示，社企在亞洲中仍屬新項目，外界仍不知傳統志願慈善團體和社企的分別，前者有政府資助，但後者就在取得慈善捐助的同時，亦需要自負盈虧，「社企搞不好營運便執笠，任何social mission 都不用說。」她續說，協會內有部分曾在志願團體工作的同事，有一定的工作模式，因此她上任後的其中一個工作，就是要令同事有認知的轉化，把資源投放在有更效果的項目上。



服務長者 社企分擔重擔

她解釋，社企的出現是幫助長者服務的資源重新調配，在人口老齡化上亦有重要的角色，因為團體單靠政府資助，對庫房會有很重的負擔，而社企就透過提供產品和服務，讓認同該產品價值的人拿真金白銀出來購買，而且更可協助其他有需要人士。她舉例指，協會的平安鐘服務，若能有更多人使用，成本便能相對下降，協會現時便可免費向約11000長者提供服務，在安全網以外提供保障。

社企既需要自負盈虧，又不能只以賺錢作為目標，因此面對不少壓力。梁淑儀希望政府在公眾教育及支持社企起動等方面作出更全面的配合，撥款時不是只把志願團體作首要的申請考慮，亦令公眾對社企的定義及定位有更清晰的理解。至於協會的未來目標，她表示，今年是協會成立的第16年，前人已奠下良好的基礎，但協會只有平安鐘較廣為人知，因此協會未來的服務提供模式上會有轉化，包括明年在何文田愛民邨會有新服務，並有項目針對學生，讓他們明白「他朝君體也相同」的道理，多點關懷長者。

中年危機變轉機

梁淑儀棄IT投身社企圓夢

▲棄高薪厚職的梁淑儀希望在另一範疇創出佳績
■ 本報記者蔡文豪攝

促及早推長遠安老政策

長者生活津貼好事多磨，令社會再聚焦討論香港的安老政策。長者安居協會行政總裁梁淑儀表示，香港人口老化在未來20年是最為急劇，因此政府必須全盤考慮長遠的安老政策，包括醫療、房屋等各方面，而她亦相信，社企在安老事務上的角色會越來越重要。

對梁淑儀進行採寫期間，立法會正在審議長者生活津貼撥款，拖了個多月，終於通過有關撥款。梁淑儀用了一個比喻來形容議會部分議員爭取全民退休保障的訴求，「有一家人，女兒說洗手間沖不到廁，渠很舊，要全部更換。本來討論的是維修廁所，但後來有人說不如搬屋，搬去一個4000呎的地方。」她認為，長津和全民退休保障是兩碼事，長津是「長短棍」中的短棍，可以很快幫助有需要的人，但有議員一下子拉得太遠。

對於本港的安老事務，梁淑儀表示，政府上次制定與民生社福有關的長遠政策，已經要追溯到90年代，其後推出的都是針對個別範疇的政策，但香港人口老齡化的情況在未來20年將最為急劇，65歲以上的人口將佔社會的三成多，「現在籌劃長遠政策，等於是儲錢退休一樣。」

要有長遠的安老政策，必須有全盤的考慮。梁淑儀指出，安老問題涉及儲蓄保障、醫療、房



▲梁淑儀促請政府及早籌劃安老政策

資料圖片

屋和就業等方面，各方面都要有長遠政策互相配合，例如醫療方面，能否調整醫生和人口比例，會否增建長者院舍，但有關措施亦會影響其他福利政策的資源，因此需要小心考慮。

她相信，社企在安老事務上的角色會越來越重要，尤其是市場需求越來越大，除了政府、志願機構外，社會企業正能補足當中的空位，據她了解，有人構思以社企形式營運院舍和日間護理服務，日本便有社企院舍成功上市的例子。梁淑儀笑稱，雖然相當困難，但只要本着「愚公移山」的精神去做，終有可能成功。

長者平安手機市場潛力大

加入長者安居協會前，梁淑儀是電訊公司高層，而這位電訊業的奇葩，出掌長者安居協會後，亦有意開拓長者的通訊市場。她解釋，專業人士不會因為退休而突然棄用高端科技，特別是現時的長者經常外出，因此設有平安服務的智能手機市場，有相當大的潛力，而這些服務並不是一般機構可以提供。

早在電訊行業工作時，梁淑儀便與協會合作推出「隨身寶」，把平安鐘服務延伸到室外，近期有關服務的新增使用者便為協會帶來雙位數的收入增長。她指出，長者外出活動時間多了，因此平安鐘的服務形式需要有所改變，「行山時遇到任何意外，都可以即時按掣求救。」梁淑儀解釋，當長者致電協會的服務中心時，中心已經有了病人的資料，可在送院前先交給醫院。

開拓銀髮市場有商機

面對長者通訊業的龐大機會，梁淑儀亦有巨大展拳腳。她指出，目前的香港人口比例，每三個人便有一個是50歲或以上，當中包括很多慣用智能手機的專業人士，他們並不會因為年長而突然棄用高端科技，但現時則未有平安服務的智能手機，因此當中有相當大的潛力。



▲梁淑儀說，中年危機也是轉機



▲梁淑儀出席公開場合，頒獎予長者

不過，要開發這個市場，並非每個機構都能做到。梁淑儀表示，港人往往把科技的焦點放在硬件上，但長者平安服務着重軟件。她解釋，當長者按下求救鍵後，會轉駁至哪裡，由什麼人接聽十分重要，並非僅僅代為報警和轉駁至子女的電話，而是需要有經驗人士判斷求助人的需要，這正是協會可以提供的服務。

另一個龐大的發展機會，就是長者的家居用品。

梁淑儀舉例指，家中裝設的防滑扶手、洗手間內的扶手柄、以致自動化的開瓶器等，都能大大幫助長者的日常生活，這是一個很大的市場；而隨着長者生活的變化，由簡約的時裝至長者旅遊、攝影，亦為社企帶來發展機會。

商機亦帶來了其他問題，梁淑儀表示，平安鐘服務引來商業機構加入市場，甚至有人以電話或入屋推銷，而長者往往會出於對「平安鐘」三個字的信任，便會放下戒心，讓不法分子有機可乘。因此長者安居協會在2011年為「平安鐘」取得的商標註冊，梁淑儀解釋，這並非專利權，而是有感情失控，希望公眾懂得分辨，協會事後有接觸商業機構，解釋他們可提供相近服務，但不能再用「平安鐘」的名號。她又指，協會樂意與其他社企合作，甚至分享經營的經驗。