

襪子也能散佈歡樂？ —— 約翰·克洛寧

加拿大總理杜魯道和美國總統大小喬治布殊在出席公開活動時，褲管露出的有趣襪子，經常成為傳媒的焦點。他們穿的正是「約翰瘋狂襪(John's Crazy Socks)」的出品。這是一間在2016年成立的線上襪子品牌，品牌創辦人約翰·克洛寧創業時只得21歲，而且還患有唐氏綜合症。和他一起並肩作戰的是爸爸馬克，這對父子把「約翰瘋狂襪」推廣至街知巷聞，更經常受邀去世界各地分享他們的故事。

約翰·克洛寧(1997-現在)出生不久後便被診斷出罹患唐氏症，患者比一般人多出部分或完整的第21對染色體，使得他們較大機會患有先天性心臟病、發展遲緩，以及視力、聽力、骨骼老化等問題。約翰的成長可說是充滿挑戰，可幸他得到家人無微不至的照顧，特別是他的爸爸馬克，盡力用愛心與耐心去陪伴兒子。

馬克一直以兒子的快樂為先，十分尊重約翰的意願。約翰中學畢業後，社會福利機構幫他找到售貨員一職。馬克問了約翰的意願後，知道兒子對做售貨員不感興趣，便耐心地與兒子分析，幫助他找到人生方向。

「我想和爸爸一起做生意，因為我太愛爸爸了。」約翰向馬克說出自己的意願，令馬克感動不已，於是決定和兒子一起創業。

首先，他們要訂下創業的方向。嘴饞的約翰想經營食物餐車，可是父子倆的廚藝都在水平以下，所以很快便打消了這個念頭。然後約翰突然笑容燦爛地說：「爸爸，不如我們賣瘋狂的襪子！」

馬克想也未想過賣襪子，便問：「為甚麼是襪子？」

約翰馬上拉高褲管，露出裡面色彩繽紛的襪子說：「我最喜歡穿好玩又色彩繽紛的襪子，穿上它們，我會感到很開心。爸爸，我想把這樣美妙的襪子和別人分享！」

看著兒子的笑容，爸爸按著約翰的肩膀說：「兒子，記住！失敗也是遊戲的一部分，不是每件事情都能成功，不是每件事情都會順利，但我們還是要試一試，對吧？就讓我們一起嘗試賣襪子！」就這樣，馬克和約翰走上了創業之路。

馬克深明處在弱勢的位置，或許能夠得到別人一時的同情，但是不會得到長久的眷顧。創業是兒子一個很好的學習和成長的機會，馬克常常對約翰說：「雖然我們有了夢想、有了目標，但並不代表我們要像無頭蒼蠅般亂飛亂撞。要想成功，一定要付出百分之二百的努力！」於是，爸爸安排約翰進入威爾森理工學院學習零售業的知識以及顧客服務，讓約翰先裝備好自己，再正式成立公司。

約翰學成後，分析了形式，提議開設成本較低的網上商店，然後父子二人合力拍攝了一支宣傳短片，並放到臉書(Facebook)上，產品正式開賣！

馬克和約翰緊張地守在電腦前等候客人的訂單。第一天過去了，訂單只有 42 對，而且都是來自親友的支持。但是約翰並沒有氣餒，他反而樂觀地跟爸爸說：「兩個人在這裡等訂單的成本好高，不如我去設計襪子？」

自此之後，約翰開始設計他的瘋狂襪子，由可愛的貓咪、小狗，到漫畫化的政治人物，款式多樣化，而且色彩繽紛。細心的約翰還想到，在訂購的貨品包裹裡，附送一包糖果和一張親手寫的感謝卡，因為每次家人和朋友送糖果給約翰，他都會好開心，好滿足，他想收到瘋狂襪子的客人同樣感受到快樂。如果顧客湊巧就在約翰的工作室附近，他更會親手把襪子送上門，藉此機會也聽聽客人對瘋狂襪子的意見。

約翰就是這樣盡心盡力盡責地擔任公司的「首席幸福官」，每天和喜歡的爸爸一起積極工作，工作結束後，便戴上耳機，跳著舞、唱著歌，和爸爸一起回家。

約翰透過瘋狂襪子，一點一點地在社區中散播快樂的信念。有天，關注身心障礙和罕見疾病的「能力」(Mighty)網站，留意到約翰和瘋狂襪子，便幫忙轉發約翰的影片，自此，全美國開始關注這個宣揚快樂的唐氏症青年，之後還迎來了首張一萬對襪子的訂單，接著是四萬對、十萬對，一年的營業額竟然超過四百萬美元。

隨著公司規模擴大，負責人事管理的馬克僱用了不少身障人士，他認為這是一件必須做的事，不單單只是因為是一件對的事。約翰很開心，公司可以幫助和自己一樣的傷殘人士，為他們提供良好而快樂的工作環境。在瘋狂襪子的工廠內，常常聽見同事間朗朗的笑聲，每個角落都布滿歡樂的氛圍。無怪乎，有瘋狂襪子的客人在公司網頁留言，在收到襪子那一刻能感受到滿滿的快樂！

從此，支持公益也是約翰和馬克創建公司的目標之一。約翰在一次訪問中表示：「光賣產品是不夠的，我更希望創造產品不同的意義。人們不只是從我們這裡買到襪子，創造幸福也是很重要的使命。」他們將獲得的 5% 利潤捐給了特殊奧運會，也不時製作專題襪子，替美國唐氏綜合症協會、美國自閉症協會等慈善機構籌募款項。

約翰和他的爸爸不僅創造了一款產品，更提供了一種願景以及信念，讓大眾知道疾病並未能阻止人實現願望。約翰在全球著名的 TED 演講時說：「我患有唐氏綜合症，但是唐氏綜合症並沒有限制我。」這一雙雙繽紛亮麗的瘋狂襪子，折射出約翰內心所散發出的光芒，讓我們看到不輕易被人生困境打敗的信念，和踏著快樂步伐向前邁步的積極人生。

(1908 字)

參考資料：

1. 白告心青。《[人物 x 夢想]一年半營收從 0 到 7 位數，他的秘訣是什麼？》。2020 年 8 月 25 日。每日頭條。
<https://kknews.cc/world/kkvoj3v.html>
2. 《「唐氏症從未阻擋我！」美青年賣襪收入破億》。2018 年 8 月 15 日。台灣大紀元。
<https://www.epochtimes.com/b5/18/8/15/n10640282.htm>
3. 高敬原。《「唐寶寶」約翰·克洛寧高中畢業當老闆，賣彩色襪年收入 5 千萬》。2018 年 5 月 7 日。數位時代。
<https://www.bnext.com.tw/article/48972/john-cronin-colorful-john's-crazy-socks>

(8) 約翰·克洛寧 —— 擁抱樂觀

4. .Johns Crazy Socks 公司網頁。
<https://johnscrazysocks.com/pages/our-story>
 5. Sarah Berger. <How this 22-year-old with Down syndrome built a multimillion-dollar business off his love of crazy socks>. 2018-10-22. <https://www.cnbc.com/2018/10/22/22-year-old-with-down-syndrome-founded-johns-crazy-socks.html>
 6. Voice of America. < The Success Story Behind 'John's Crazy Socks'>. 2018-8-26.
https://www.youtube.com/watch?v=tY78s7Jm_bI
-

透過襪子散佈歡樂 —— 約翰·克洛寧 (問題)

1) 「約翰瘋狂襪子」的創辦人約翰出生不久便被診斷出什麼疾病？

- A 軟骨發育不全症
- B 地中海貧血
- C 唐氏綜合症

2) 約翰的父親馬克為什麼會決定和兒子約翰一起創業？

- A 因為馬克發現約翰中學畢業後能選擇的工作種類非常有限，於是他直接做起生意，讓兒子能在自己公司工作
- B 因為約翰很愛父親，他的工作意願便是與父親一起做生意，這份愛感動了馬克
- C 因為約翰向父親表明他不想當零售店的售貨員，他想自己能主宰自己的事業

3) 決定創業後的下一步，馬克為約翰作出了怎樣的安排？

- A 讓約翰開始畫襪子的設計圖，出產多款襪子
- B 讓約翰尋找多幾個幫手，組成團隊，成立公司
- C 讓約翰去讀書，學習更多零售業的知識

4) 「約翰瘋狂襪子」剛剛正式開賣時的生意額非常低落，約翰怎樣面對這個難關？

- A 他沒有氣餒，樂觀地創作了更多襪子款式，並利用多種渠道感謝客人，散播快樂理念，更親自聆聽客戶意見。
- B 他非常聰明，善用父親的商業網絡，用捆綁式銷售的方式與不同產品合作，讓人在買其他產品時也能以優惠價購買襪子，薄利多銷
- C 他懂得尋求機構的協助，尋找關注身心障礙和罕見疾病的網站幫忙轉發影片作宣傳

5) 約翰和馬克認為除了銷售襪子外，公司還有什麼更遠大的目標和使命？

- A 公司應熱心公益，為產品帶來不同意義，創造幸福快樂
- B 公司應擴展至世界各地，讓所有人都能購買得到「瘋狂襪子」，累積品牌價值
- C 公司應投身慈善，支援窮人、殘疾人和其他有遺傳性疾病的人，創造更和諧的社會

延伸思考：

1. 你認為約翰的成功具備了哪些因素？
父親的同行；定立目標，裝備自己；在產品中散播快樂的信念。
2. 當公司規模擴大，馬克僱用了不少身障人士，為甚麼他認為這是一件必須做的事，且是一件對的事呢？
約翰很開心，因為公司可以幫助和自己一樣的傷殘人士，為他們提供良好而快樂的工作環境。
3. 約翰說：「我患有唐氏綜合症，但。唐氏綜合症並沒有阻止我。」這句話對你有什麼啟發？你可如何面對個人的限制？
(同學可以自由作答)