

## 袜子也能散布欢乐？ —— 约翰·克洛宁

加拿大总理杜鲁道和美国总统大小乔治布殊在出席公开活动时，裤管露出的有趣袜子，经常成为传媒的焦点。他们穿的正是「约翰疯狂袜(John's Crazy Socks)」的出品。这是一间在2016年成立的线上袜子品牌，品牌创办人约翰·克洛宁创业时只得21岁，而且还患有唐氏综合症。和他一起并肩作战的是爸爸马克，这对父子把「约翰疯狂袜」推广至街知巷闻，更经常受邀去世界各地分享他们的故事。

约翰·克洛宁(1997-现在)出生不久后便被诊断出罹患唐氏症，患者比一般人多出部分或完整的第21对染色体，使得他们较大机会患有先天性心脏病、发展迟缓，以及视力、听力、骨骼老化等问题。约翰的成长可说是充满挑战，可幸他得到家人无微不至的照顾，特别是他的爸爸马克，尽力用爱心与耐心去陪伴儿子。

马克一直以儿子的快乐为先，十分尊重约翰的意愿。约翰中学毕业后，社会福利机构帮他找到售货员一职。马克问了约翰的意愿后，知道儿子对做售货员不感兴趣，便耐心地 and 儿子分析，帮助他找到人生方向。

「我想和爸爸一起做生意，因为我太爱爸爸了。」约翰向马克说出自己的意愿，令马克感动不已，于是决定和儿子一起创业。

首先，他们要订下创业的方向。嘴馋的约翰想经营食物餐车，可是父子俩的厨艺都在水平以下，所以很快便打消了这个念头。然后约翰突然笑容灿烂地说：「爸爸，不如我们卖疯狂的袜子！」

马克想也未想过卖袜子，便问：「为甚么是袜子？」

约翰马上拉高裤管，露出里面色彩缤纷的袜子说：「我最喜欢穿好玩又色彩缤纷的袜子，穿上它们，我会感到很开心。爸爸，我想把这样美妙的袜子和别人分享！」

看着儿子的笑容，爸爸按着约翰的肩膀说：「儿子，记住！失败也是游戏的一部分，不是每件事情都能成功，不是每件事情都会顺利，但我们还是要试一试，对吧？就让我们一起尝试卖袜子！」就这样，马克和约翰走上了创业之路。

马克深明处在弱势的位置，或许能够得到别人一时的同情，但是不会得到长久的眷顾。创业是儿子一个很好的学习和成长的机会，马克常常对约翰说：「虽然我们有了梦想、有了目标，但并不代表我们要像无头苍蝇般乱飞乱撞。要想成功，一定要付出百分之二百的努力！」于是，爸爸安排约翰进入威尔森理工学院学习零售业的知识以及顾客服务，让约翰先装备好自己，再正式成立公司。

约翰学成后，分析了形式，提议开设成本较低的网上商店，然后父子二人合力拍摄了一支宣传短片，并放到脸书(Facebook)上，产品正式开卖！

## (8) 约翰·克洛宁 —— 拥抱乐观

马克和约翰紧张地守在电脑前等候客人的订单。第一天过去了，订单只有 42 对，而且都是来自亲友的支持。但是约翰并没有气馁，他反而乐观地跟爸爸说：「两个人在这里等订单的成本好高，不如我去设计袜子？」

自此之后，约翰开始设计他的疯狂袜子，由可爱的猫咪、小狗，到漫画化的政治人物，款式多样化，而且色彩缤纷。细心的约翰还想到，在订购的货品包裹里，附送一包糖果和一张亲手写的感谢卡，因为每次家人和朋友送糖果给约翰，他都会好开心，好满足，他想收到疯狂袜子的客人同样感受到快乐。如果顾客凑巧就在约翰的工作室附近，他更会亲手把袜子送上门，藉此机会也听听客人对疯狂袜子的意见。

约翰就是这样尽心尽力尽责地担任公司的「首席幸福官」，每天和喜欢的爸爸一起积极工作，工作结束后，便戴上耳机，跳着舞、唱着歌，和爸爸一起回家。

约翰透过疯狂袜子，一点一点地在社区中散播快乐的信念。有天，关注身心障碍和罕见疾病的「能力」(Mighty)网站，留意到约翰和疯狂袜子，便帮忙转发约翰的影片，自此，全美国开始关注这个宣扬快乐的唐氏症青年，之后还迎来了首张一万对袜子的订单，接着是四万对、十万对，一年的营业额竟然超过四百万美元。

随着公司规模扩大，负责人事管理的马克雇用了不少身障人士，他认为这是一件必须做的事，不单单只是因为是一件对的事。约翰很开心，公司可以帮助和自己一样的伤残人士，为他们提供良好而快乐的工作环境。在疯狂袜子的工厂内，常常听见同事间朗朗的笑声，每个角落都布满欢乐的氛围。无怪乎，有疯狂袜子的客人在公司网页留言，在收到袜子那一刻能感受到满满的快乐！

从此，支持公益也是约翰和马克创建公司的目标之一。约翰在一次访问中表示：「光卖产品是不够的，我更希望创造产品不同的意义。人们不只是从我们这里买到袜子，创造幸福也是很重要的使命。」他们将获得的 5% 利润捐给了特殊奥运会，也不时制作专题袜子，替美国唐氏综合症协会、美国自闭症协会等慈善机构筹募款项。

约翰和他的爸爸不仅创造了一款产品，更提供了一种愿景以及信念，让大众知道疾病并未能阻止人实现愿望。约翰在全球著名的 TED 演讲时说：「我患有唐氏综合症，但是唐氏综合症并没有限制我。」这一双双缤纷亮丽的疯狂袜子，折射出约翰内心所散发出的光芒，让我们看到不轻易被人生困境打败的信念，和踏着快乐步伐向前迈步的积极人生。

(1908 字)

参考资料：

1. 白告心青。《[人物 x 梦想]一年半营收从 0 到 7 位数，他的秘诀是什么？》。2020 年 8 月 25 日。每日头条。  
<https://kknews.cc/world/kkvoj3v.html>
2. 《「唐氏症从未阻挡我！」美青年卖袜收入破亿》。2018 年 8 月 15 日。台湾大纪元。  
<https://www.epochtimes.com/b5/18/8/15/n10640282.htm>
3. 高敬原。《「唐宝宝」约翰·克洛宁高中毕业当老板，卖彩色袜年收入 5 千万》。2018 年 5 月 7 日。数位时代。  
<https://www.bnext.com.tw/article/48972/john-cronin-colorful-john's-crazy-socks>

(8) 约翰·克洛宁 —— 拥抱乐观

4. John's Crazy Socks 公司网页。  
<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](https://www.youtube.com/watch?v=tY78s7Jm_bI)
-

(8) 约翰·克洛宁 —— 拥抱乐观

透过袜子散布欢乐 —— 约翰·克洛宁（问题）

1) 「约翰疯狂袜子」的创办人约翰出生不久便被诊断出什么疾病？

- A 软骨发育不全症
- B 地中海贫血
- C 唐氏综合症

2) 约翰的父亲马克为什么会决定和儿子约翰一起创业？

- A 因为马克发现约翰中学毕业后能选择的工作种类非常有限，于是他直接做起生意，让儿子能在自己公司工作
- B 因为约翰很爱父亲，他的工作意愿便是与父亲一起做生意，这份爱感动了马克
- C 因为约翰向父亲表明他不想当零售店的售货员，他想自己能主宰自己的事业

3) 决定创业后的下一步，马克为约翰作出了怎样的安排？

- A 让约翰开始画袜子的设计图，出产多款袜子
- B 让约翰寻找多几个帮手，组成团队，成立公司
- C 让约翰去读书，学习更多零售业的知识

4) 「约翰疯狂袜子」刚刚正式开卖时的生意额非常低落，约翰怎样面对这个难关？

- A 他没有气馁，乐观地创作了更多袜子款式，并利用多种渠道感谢客人，散播快乐理念，更亲自聆听客户意见。
- B 他非常聪明，善用父亲的商业网络，用捆绑式销售的方式与不同产品合作，让人在买其他产品时也能以优惠价购买袜子，薄利多销
- C 他懂得寻求机构的协助，寻找关注身心障碍和罕见疾病的网站帮忙转发影片作宣传

5) 约翰和马克认为除了销售袜子外，公司还有什么更远大的目标和使命？

- A 公司应热心公益，为产品带来不同意义，创造幸福快乐
- B 公司应扩展至世界各地，让所有人都能购买得到「疯狂袜子」，累积品牌价值
- C 公司应投身慈善，支援穷人、残疾人和其他有遗传性疾病的人，创造更和谐的社会

延伸思考：

1. 你认为约翰的成功具备了哪些因素？

父亲的同行；定立目标，装备自己；在产品中散播快乐的信念。

2. 当公司规模扩大，马克雇用了不少身障人士，为甚么他认为这是一件必须做的事，且是一件对的事呢？

约翰很开心，因为公司可以帮助和自己一样的伤残人士，为他们提供良好而快乐的工作环境。

3. 约翰说：「我患有唐氏综合症，但。唐氏综合症并没有阻止我。」这句话对你有什么启发？你可如何面对个人的限制？

（同学可以自由作答）