

Be the Chan

朱平 走下跑步機的人生

他常說自己是個做小生意的人，做生意不能不賺錢，但是要懂得怎麼用錢，把錢投資在自己身上，不斷學習才不會老化；把錢投資在讓別人快樂上，因為這樣自己會更開心；把錢投資在對土地環境友善上，因為這樣自己會活得更好。懂得利人又利己的智慧，朱平可是經過很多劇烈的改變才習得，未來，他也不會停止改變。

撰文／阮嵐青·攝影／江建勳·視覺／LaLa

明 天北一女中就要校慶了，全校女同學們忙著排練明日的表演與活動，下午最後一堂課時，校門口突然走入一群穿著附中制服的男生，開開心心地在校慶展開前一天，參觀起女生校園。「你為什麼要帶全班同學聽課做這種事情？」附中教官很生氣地問班長，「報告教官！北一女校慶日對所有人開放，任何人都可以進去參觀，有什麼稀奇？在校慶前一天就進去，就只有我們附中的人可以參觀，這是為附中爭光！」班長笑瞇瞇地回答，逗得教官也笑出聲來。這位一笑眼睛就像小貓般變成一條線的頑皮班長，是朱平。

少年朱平，既洋派又有點小叛逆，他很喜欢聊天，迅捷的思绪停不下来，他喜欢新的事物，不断寻找可以启发自己的新观念，他，从小就经常会跳课。「我九岁就会逃学。小学在学校没遇到会启发学生的老师，所以我不喜欢去学校，早上出门就坐著公车绕台北市，然後溜到電影院看電影，我會輕輕拎著前面大人的衣角，跟進戲院，那時候看了好多電影，可惜長大後都不記得了。」講話速度很快的朱平，回想起小時候，聲調放緩了，眼神中突然漾起朦朧的笑意。

朱平

* 台北醫學院藥學系學士、美國奧克拉荷馬大學臨床醫學碩士、美國哈佛商業管理學院總裁經營管理(OPM)等多個學位

* 生意人、悅日人、漣漪人。現為肯夢(代理AVEDA)、肯邦(代理Paul Mitchell, Lebel, Utowa)、肯愛

(Nonzero) 創辦人、漣漪人基金會、紅屋共同創辦人

* 2005年起，設立「肯夢悅日人獎」(Daymaker Awards)

改變

影響朱平一生最大的人
首推父親

小學愛蹺課的朱平，考不上初中，朱平的父親辛苦奔波到處找學校收留

兒子，讓他得以進強恕初中。念夜間部，這個事件讓朱平對父親產生了濃濃的歉意，於是決定改變自己，開始變成一個無比認真念書的孩子，也順利考取了師大附中。高三時，同學都想念甲組理工，但朱平很清楚自己要什麼，決定念丙組，「看著我的同學們，明明就不喜歡當工程師，卻選擇念甲組，我很清楚自己不想要一輩子窩在實驗室裡做科學研究，我們都是愛玩的人，高三時我告訴爸爸媽媽，我要念丙組，我要做醫生。」不過當時全台灣只有三個醫學院，朱平最後考取了第二志願，念醫藥。

「我一輩子都很順利，像是跑跑步機，從來沒有下來過，考上大學當完兵出國，拿到學位找到工作，結婚生子，然後買第一棟房子、第二棟房子、第三棟房子。我們老中最愛買房子，買了新房再把前一棟租掉，到了第三棟我就知道自己沒辦法做房東，太麻煩了。把物產全部處理掉，我回學校讀書，因為我還想當醫生，那時覺得當牙醫挺好，美國的病人都會跟著他們的牙醫一輩子，大家變朋友，我可以每天跟朋友聊聊

天，他們張著嘴也不能回話。」想到牙醫跟病人聊天的畫面，朱平又哈哈大笑起來。「念書沒有收入，就住到小公寓裡，雖然這個改變很劇烈，但是很篤定，念完就可以拿執照做牙醫，只是看看自己能不能做個老學生，其實沒有太大風險。」

嬉皮創業

看到爸爸一輩子沒有為自己活過，老一輩的人就是反攻大陸，公教人員一輩子都屬於黨跟國，我發現人要為自己的理想活，我沒有下過跑步機，沒有想過自己的可能性是什麼。因為爸爸生病，我糊裡糊塗塗下了跑步機，突然發現我可以不必走那條路，我的人生有選擇了。」

熱情如赤子的朱平
人生不是沒有沉重過

曾有許多年，他臉上較少有笑容，常常在人後，很嚴肅地思索著什麼。那時朱平遇到了一個靈魂自由，充滿智

慧的嬉皮先生，也是肯邦(Paul Mitchell)的創辦人，兩人沒有打契約，他用身上僅有的五千美金選擇自己創業，代理肯邦美髮產品，開始在台灣銷售，「我從來沒有做過這個行業，我媽都說我是賣洗頭水的人。」那時朱媽媽常叨念著，朱平把家裡堆滿了洗頭水的箱子。毫無美容美髮經驗的朱平，展開了人生新頁，但這一頁，他的雄心可不是賣洗頭水而已，他不斷思索著如何經營品牌，改變產業生態。

在醫院陪伴爸爸的過程對朱平影響很大，跑步機的履帶停止了，站在原地，他被迫停下腳步，真實地審視自己，想要一個怎樣的未來？「我第一次真切感覺到人會死，我們是血肉之軀，然後我

「我的想法很簡單，當時台灣兩個東西最多，一個美髮院，一個藥房，這些通



人要為自己的理想活。因為爸爸生病，
我糊裡糊塗下了跑步機，突然發現我可以不必走那條路，
我的人生有選擇了。

路都已經打好了，我只要置入就行，挑戰是如何讓美容院願意提升，願意使用進口的產品。」挑戰很大沒錯，但朱平天生調皮的性格，讓他善於跟人接觸，善於跟人推廣概念，「我跟美髮院說，光是幫客人洗頭門檻太低，一定要加上有技術的設計、造型，客人才會一直跟著你。解放你的客戶，讓他有選擇，能夠自己整理頭髮，就會更欣賞你設計頭髮時花的心思。這些觀念當時要推廣都非常難，但是我堅持。」

從無數的教育訓練中，朱平也看見人心嚮往提升的美好特質，「當時連鎖美容院不喜歡我的概念，但是個體美容院都很願意接受，他們謙虛肯學習，感謝你灌輸新的概念給他們，幫他們提升服務及硬體。過去很多個體美容院的媽媽們，學歷不高，只能開洗頭店維生，他們也想成為有美感與質感的設計師，擺脫傳統洗頭店的招牌。他們多麼高興有人願意聽他們的心聲，跟他講你可以，你在做一個時尚產業。」

朱平陪伴著客戶們慢慢成長，改變美容院經營方式。「我是第一個告訴美髮師必須提出預約制的人，大家一開始也很反彈，要預約客人萬一不來了怎麼辦？」預約制，現在看起來再正常不過的模式，二、三十年前，是沒有人敢輕易嘗試的大膽實驗。但朱平深知擁有主導權的重要性，唯有能夠安排時間，適度縮減對金錢的欲望，人才會自由，才有時間留給更重要的事情，那就是自我成長以及陪伴家人。終於，他種下的種



籽一一發芽了，他成功地改變了美髮業的生態，事業也開始起飛，接著，朱平成為許多領域的精神導師，他開始不斷提醒人們，生命中更重要、更美好的，他引進嶄新的概念，滋養他生活的土地。

過去朱平是個既不浪漫也不體貼的傻男孩

年輕時的朱平淘氣健談，但每當妹妹帶了一堆女生來家裡玩，他總是躲在房間裡不露面；出國念書，結了婚。

感情，後來也成為他人生很大的學習。私下他情感豐富，容易感動落淚，看似新潮實則懷舊又溫情，眷戀老派的事物，例如他喜歡手寫的溫度，以及老式紳士的優雅。「很多人跟我說，朱先生我好羨慕你。我回答，不要羨慕我，為了事業我犧牲了做一個好爸爸與好丈夫的機會。」一年有九個月都留在台灣拓展事業的朱平，與家人相隔兩塊大陸，漸行漸遠，這是他付出的代價。

朱平現在知道，一個有魅力的男生，一定要很懂得照顧自己的女伴，自從他認識了現在的女友，才開始學會這個道理。在朱平的《生意人悅日人 漣漪人》一書中，他寫道：「勇敢解放自己

引發

的尊嚴，真心地用小事來經營您與她的感情，讓愛情像生命一直成長，今天比明天更愛她。」小事情包括：每天寫詩或驚喜小紙條給女伴、早上第一件事替她泡咖啡泡茶、看電視時，替她按摩腳、冬天在她洗好澡的時候，將預先烘熱的浴巾遞上……，溫暖

優雅的男人，是無數小細節堆砌而成，這是朱平常常提醒自己的地方，也是他永遠樂於分享的一課。

他最受不了小鼻子小眼睛的格局，「一個有魅力的男生，要有禮貌。以男人的角度來想，我最受不了什麼樣的男人？爭先恐後、有女士在場還搶位置，擠著先出電梯……大男人搶什麼位置？大家說大爺搶起位置來很恐怖，我說那何況是男人？男人爭先恐後豈不是更難看？」朱平從來不擔心會被女權至上者打槍，因為他有溫柔的笑容與好禮貌，「有些女權至上的女性，會說我不需要你幫我開門，我不需要你讓位置給我。她可以不需要，但我的禮貌是我要自己負責，還有，最重要的一點是，我做這些事情的時候，有沒有很輕鬆地掛著微笑？這些動作如果很隨意很輕鬆地執行，我相信沒有任何女生會拒絕，覺得這樣做是污辱了女性的權力。這就是禮貌與態

度。」

「小氣的男生，受不了，每天在算計，怕吃虧，難看。想想，如果今天搭計程車，停車時跳到一百零五，司機先生說收一百就好，你會不會很開心，覺得這位司機真好？為什麼我們不把這種快樂的心情，帶給別人，創造別人的快樂？我們好好問問自己，如果自己是司機先生，會不會願意少收那五元？我會不會願意在計程車跳表九十五元時，跟司機先生說一百元不用找？任何事情都有方法，什麼是不小氣，我們可不可以一年準備一千塊預算，一年做兩百次這件事情？」習慣可以透過有意識的行為去養成，做個不小氣的男人，朱平從自己的行為開始改變。

點點滴滴，在朱平身上，我們看見一個時代男性的縮影，一個在中西交會文化中，尋找更好生活環境與價值觀的男人。朱平從不停止修正自己，他樂於學習與分享，他懷疑過、挫折過，有許許多多不完美，但他勇於承認，並且擁抱改變。他說「Be the change」，如果你眼中的朱平代表著善知識與好氣質，請相信這一切並非渾然天成，而是他步下跑步機後，不斷努力去看見自己，思考如何可以變得更好的成績單。