

## 敬天愛人 堅持理想 為人生創造深刻記憶點

文: 翁雅蓁 圖片: 曼都國際提供



1966年,身為髮型師的「曼都」品牌創辦人賴孝義,從7把椅子、8名員工開始單店創業,憑藉精湛技術和周到服務,一躍成為當時最受矚目的美髮店;1978年,第一家分店在新北市板橋成立,正式邁入多店經營模式;歷經超過半世紀的洗禮,「曼都」這塊金字招牌愈擦愈亮,時至今日,集團旗下已有20餘個品牌,版圖橫跨海峽兩岸、布局加拿大,擁有全球500多家分店,培育上萬人才,傲人的發展,堪稱美髮業界的傳奇。

「曼都台灣總部在 2000 年成立海外事業發展單位,由我帶領團隊前往北京設點考察。」曼都國際董事長賴志郎回憶將父親賴孝義一手打造的美髮帝國版圖成功推向對岸、實現父親心願的

過程:「2002年,曼都受邀幫助北京財貿學院設計班做教育支援,進入大陸美髮圈,隨後在北京開出第一家分店,主要作為學校的實習基地。」累積了4年的北京經驗,2004年,紮穩根基的曼都在上海成立了國際事業總部,全面啟動大陸市場的佈局,開展兩岸全新經營策略。

賴志郎強調,北京經驗僅供參考,並無法全盤複製到上海,「事實上,每個地方的規定不盡相同,任何點的開拓都需要做在地化的調整。」分店設點因地制宜,「以變應變」,賴志郎更將之前在加拿大半工半讀時,於大型連鎖超市工作習得數字化管理、物流系統……等等經驗,應用在集團經營上;而他回台初進曼都時,更





是從基層人員做起,逐階歷練職務,因此,他不但 了解種種美髮技術的特點,技術、財務、人事、法 務樣樣通,也能理解業內不同職務人的心態和想 法。

「我很喜歡稻盛和夫『敬天愛人』的經營學,凡 事敬畏天理,順天而行;況且,美髮業是與人息息 相關的行業,如果你不愛客人、同仁,以及周邊的 夥伴,絕對無法做好工作,而所謂『愛人』,就是 人與人之間能夠多一點包容、認同和尊重。」

胸懷敬天的善意、愛人的柔情,賴志郎在事業經營上更有所堅持,不輕易放棄夢想:「打個比方來說,一般美髮行業都會充卡消費,但曼都剛進入大陸市場時,就堅持不販售充值卡而被業內人嘲笑。因為我認為,讓顧客再度光臨的,不是被綁架的錢,而是設計師的技術,還有店家的氛圍!所以,我告訴同仁『不要每天想著顧客的口袋,要想著他的腦袋』,用不斷提升的技術和服務來留住顧客,才是曼都永續經營的關鍵。」事實證明,賴志郎排除眾議的堅持,是對的。

賴志郎表示,只要對顧客服務、對企業經營有益

的想法,他都會非常堅持:「其實甫到大陸 發展的前幾年,曼都國際是沒有獲利的, 做得相當辛苦,但我堅持一定要建立美髮 業界的新模式、新形象,力行管理規範要 求,終於,曼都的經營模式、技術服務獲得 大眾認同,集團漸有獲利,連一些原本不 被看好的分店也轉虧為盈;在上海,曼都 更成為商場美髮行業品牌進駐點的第一優 選!不枉我這十幾年來離鄉背井的投入!」





身為高科大校友,進入職場一段時間後,賴志郎重返校園 EMBA 進修,他笑稱因此打通連鎖體系行銷與流通的任督二脈,對產業經營、升級和強化競爭力,獲益匪淺。他感恩並回饋校方,擔任上海校友會第二任會長時,充分提供學生的海外實習機會,並經常返校互動;雖然目前海外實習和返校交流因疫情暫停,但賴志郎仍鼓勵學弟妹們,要多一點探險的精神,體驗不同的人生,他以自身經驗為例:「當時要到大陸開疆闢土,我也很猶豫,不捨台灣舒適圈的安逸;好友王品集團前董事長戴勝益表示『如果我夠年輕,一定會去嘗試』,而公司有位董事也勉勵我『人生的路愈不好走,你的記憶就會愈深刻』,的確,大陸領軍創業的經驗,正是我這輩子最深刻、也最值得回味的記憶!」

據賴志郎觀察,多數人到海外歷練數年後,還是選擇返鄉發展,故實際上並無人才外流問題。而高科大學生普遍優秀,如果能夠增添海外資歷、汲取外地養分,必能具備國際觀和新思維,在工作上表現更為傑出,也為台灣企業發展帶來新氣象!







## 國際知名芭蕾舞團藝術總監 勇於挑戰 築夢踏實

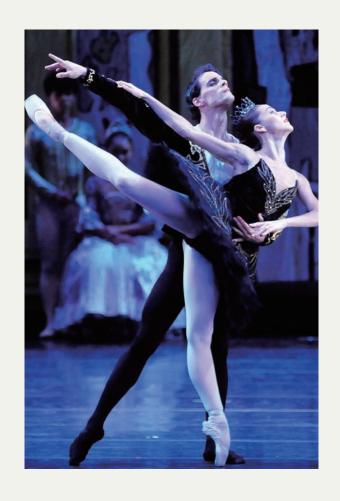
文: 翁雅蓁 圖片: 台北室內芭蕾提供

和遠在奧地利的知名芭蕾舞團藝術總監余 能盛連線訪談,他表示,自2014年就很少私下 接受訪談,這次接受校刊採訪,甚感興奮,因為 對他而言,高科大不僅是母校,更是夢想萌芽的 地方。

未滿六歲就讀小學,在班上依然名列前茅, 余能盛早慧好學,初中畢業後,考上高雄工專 化工科,也就是現在的高科大;在當時,高雄工 專和台北工專稱霸南、北,畢業生品質保證,比 多家國立大學更廣受企業界歡迎;化工科又是 極為熱門的科系,就業前景一片看好。

然而,余能盛卻在高科大讓自己的人生來了個大轉彎!他參加學校土風舞社團活動,發掘自己對舞蹈的熱愛與天賦;因此,服完兵役,他毅然向家人提出未來專注職業舞蹈的心願!

「我很幸運,有對思想開明的父母,從小非常支持我,在他們心中,我也一直是個獨立的孩子,當時參加舞蹈社團表演活動,媽媽還會幫忙準備衣服;但是,當我提出成為職業舞者的願望時,媽媽卻認為前途堪慮,還請同學前來遊說;在那個傳統、保守的年代,社會大眾較無法認同男性舞者,從事專業表演工作,更是有如鳳毛鱗爪。」余能盛回憶:「好在哥哥一番分析『讀化工雖然容易找到工作,但難以出類拔萃,反觀男舞者屈指可數,如果能做到頂尖,未來願景可期』,終使他們同意,而一向沉默寡



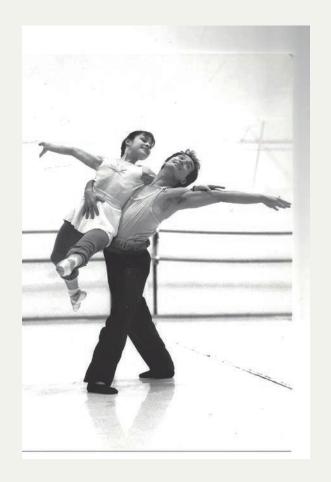
言的爸爸看到我的執著,告知『要跳,就要跳到 最好』。我也就帶著家人的支持,放膽築夢!」

余能盛趕忙準備大學舞蹈科系的插班考試, 學科難不倒成績優異的他,但術科既考現代舞、 又考芭蕾舞,時間僅剩兩週,趕緊找了家舞蹈社 惡補,順利考上文化大學舞蹈系!

1983年底,余能盛公費留學荷蘭;1986年 起,先後在比利時及德國隨舞團演出;1993年 開始,陸續出任德國 Osnabruck 市立歌劇院 擔任副藝術總監;1998年,至德國 Coburg 市 國家歌劇院擔任藝術總監;2001年起,在奧地 利 Graz 市歌劇院芭蕾舞團擔任副藝術總監; 如此經歷,可說是台灣在德語系國家成就極好 的舞蹈家。 而無論時間多久、距離多遠,余能盛的父母總用行動表示對他的支持,從大學時期開始,在台灣任何一場演出,都能看到父母專程從高雄搭車北上觀賞的身影,每每回想,令余能盛感動不已。感念父母的恩情和疼愛,余能盛在前幾年毅然辭去奧地利舞團副藝術總監的工作,奔波於奧、台兩地,希望多多照顧、陪伴年邁的雙親。

也因為頻繁返台的關係,國內劇院、芭蕾舞團、藝文團體才有機會與這位響亮國際的名舞蹈家展開互動。2018年,余能盛接受母校的邀請,特別到校演講。「楊校長讓我很感動,不僅是對藝文活動的高度支持,提供極具人文素養





的學習環境,並於 2019 年帶領學校師生和 畢業校友參加我在高雄的舞蹈演出藝文活動,還特別安排昔日的系主任現身獻花,真 是太用心了!」余能盛笑稱自己算是學校的 逃兵,又已經離開將近 40 年,實在沒想到, 竟還能承蒙校方如此看重與厚愛。



攝影:歐陽珊



「我常告訴學生,任何人做任何事都可能犯錯,但要告訴自己,不容同樣的錯誤發生在人生超過三次—第一次犯錯,會想改過,至少有意識到錯誤,懂得要求自己;第二次犯錯,可能能力未逮,還須努力;第三次犯錯,仍可保有些許改過的空間;但若超過三次,依舊歷史重演,恐怕就無法原諒且意味你是不智的!」余能盛提醒並且鼓勵學弟、妹:「人生本就充滿挑戰,別怕犯錯,但要懂得改過自新,避免重蹈覆轍,唯有勇於挑戰自我、具備獨立的思考、保持探險精神,才能夠築夢踏實、實現美好願景!」







## 國內高爾夫球運動金獎推手 揮動高竿人生

文: 翁雅蓁 攝影: 吳榮邦



圖片來源:中華民國高爾夫球協會

喜愛高爾夫球運動的人,對「裙襬搖搖」必不陌生,更聽過「裙襬搖搖基金會」會長暨中華民國高爾夫協會理事長王政松這位在高球界響叮噹的人物!而多年來致力推動高爾夫球運動的王政松,卻是偶然才接觸到這項運動,沒料從此成了終生志業!

「記得30歲左右,某天,太太打完高爾夫球回家,開心地和我分享『這個小白球還挺好玩的』,內心嘀咕『一顆球躺在那裡打,怎麼會好玩』?沒想到,後來陪著太太一起練習,竟不可自拔地愛上這個運動!」王政松說:「不但自己玩得開心,二十多年來,還一股腦兒地投入組球隊、辦賽事、成立基金會,大力推廣高爾夫球運動!」

王政松笑道:「仔細想想,我好像特別喜歡挑戰新事物,達成不可能的任務!這點從學生時代就看得出來。」他回憶起在高科大的日子:「像我在高科大明明唸的是電機工程系,卻在畢業服完兵役後,一頭栽進藝術的領域裡!」進入學校就讀才發現興趣不在此,實在無法像其他同學般按部就班坐在教室寫程式、搞懂電機科技,好在自由的校風讓他得以深入思考未來出路,發現自己對藝術具有強烈偏愛且喜好與人溝通,所以甫退伍,就直接投入了藝術投資市場!

王政松說:「我很幸運,剛好面臨兩岸藝術市場轉變的關鍵點,短短一、二十年的時間, 卻是藝術史上三、五百年來難得的黃金時期。



王政松揮桿 圖片來源:財團法人裙襬搖搖高爾夫基金會

」雖然年輕,但憑藉著勤做功課、養成專業,加上腦袋靈活、眼光敏銳,同時積極與藝術收藏界前輩們交流、學習,躬逢其盛的王政松,很快地在藝術市場占有一席之地,累積了雄厚的身家和人脈。

在意外啟動與高球運動的旅程後,王政松除了工作,就往球場跑,愈打愈有興致,同好也愈來愈多; 在一場球友聚會時,有人提議組新球隊,恰巧席間有男球友抱怨高球 T 台對女性禮遇,相對於男性 不公,在場女球友撇嘴回應:「要不你穿裙子到前面一起打啊!」男球友不服氣地說:「好啊!」於是, 「裙襬搖搖球隊」就這麼誕生了,主要推廣與提倡女子高爾夫運動;且為了尊重女性、打破傳統,全 體隊員都要穿裙子比賽,以獨特的裙裝打響名號。

為了堅持初衷與永續推廣高球運動,球隊進而成立非營利的「財團法人裙襬搖搖高爾夫基金會」, 公開贊助職業女子高球協會。2011年,首度自辦邀請賽,除了提供千萬元比賽獎金,王政松更不惜重 金請到幾位世界排名前 20 名的國際球星共襄盛舉,不僅在台灣掀起狂潮,亦大大震驚了世界高爾 夫球界,更吸引了韓國高球協會、美國 LPGA 前來要求合作。

考量地緣關係,同時礙於 LPGA 在地條款限制,王政松選擇先與韓國合作,在台灣延續「裙襬搖搖」的盛況。兩年後,LPGA 主席以「跟我到美國比賽創造歷史吧!」一番話,徹底打動了一向勇於開拓新局的王政松,決定遠渡重洋到美國籌辦賽事。









圖片來源:財團法人裙襬搖搖高爾夫基金會



2014年,王政松以基金會名義在美國舊金山籌辦「裙襬搖搖LPGA 菁英賽」,這是台灣人首度在美國主辦世界級職業高球賽,也是第一場LPGA 在美國本土與其他協會共同認證的賽事。由於人生地不熟,王政松第一年辦得相當辛苦,但優異的表現受到舊金山市長讚許,主動合辦「百位女企業家論壇」募款。之後,「裙襬搖搖LPGA 菁英賽」不僅成為舊金山高球界年度大事,王政松也獲得外交部特別頒發「外交貢獻獎」。

2017年,在蔡英文總統的建議下,「裙擺搖搖」決定移師台灣,讓台灣觀眾能親臨現場觀賞世界 頂尖球員一同較勁;2018年「裙襬搖搖」賽事除了提升國際曝光度,也為台灣高球界灌注熱情能量, 串接起國內跟世界的舞台;而這一年,王政松也接下了中華民國高爾夫協會理事長的重擔,更提出「 六年振興計畫」,矢志以創新模式,為國家培育世界級種子球員。

長年對國內高球運動出錢又出力,2019年,行政院體育署頒發王政松「體育推手獎金質獎」,這 也是有史以來唯一個人在贊助類別獲獎!

一路走來,王政松勇於挑戰目標、創造歷史,完成眾人眼中一項又一項不可能的任務,也為自己不斷書寫無比榮耀的紀錄;他鼓勵年輕的學弟、妹們,要時常放下現在夯行的 3C 產品,多嘗試探索、追求、投入生活體驗,才能增廣視野,累積經驗,發掘出自己真正的興趣和專長,擁抱天賦禮物,歷練、省思生命,待日後結合事業和興趣、運動,進而揮出「高竿」人生!