

我的美丽之路

牛尔18年

My way to beauty

从医学院的高才生，到新一代的美容教主；从化妆品的小业务，到创造三亿人民币业绩的网络美妆品牌；
从一个空白无形的青涩自我，蜕变为成熟多彩的生命达人。牛尔与你一起分享这追梦、造梦终至圆梦的18年美丽人生……

真诚推荐

Anita Yang · 法国娇兰中国品牌总经理 | 陈素慧 · 巴黎欧莱雅(中国)品牌总经理 | 张桂苹 · 精品购物指南美容执行主编 | 易铃娜 · ONLYLADY网站总编
赵跃红 · 精品购物指南时尚部主编 | 费莎莉 · Primo Relations首席公关总监 | 徐巍 · 《时尚COSMOPOLITAN》主编 | 晓雪 · 《世界时装之苑-ELLE》出版总监
高璐颖 · 搜狐女人频道主编 | 游丝棋 · 明星名媛彩妆大师



图书在版编目 (CIP) 数据

牛尔18年: 我的美丽之路 / 牛尔著. — 北京: 中信出版社, 2010.5

ISBN 978-7-5086-1942-2

I. 牛… II. 牛… III. 美容—基本知识 IV. TS974.1

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第032494号

牛尔18年: 我的美丽之路

NIU'ER SHIBA NIAN

编 著: 牛 尔

整体设计: 门乃婷工作室

策划推广: 中信出版社 (China CITIC Press)

出版发行: 中信出版集团股份有限公司 (北京市朝阳区和平街十三区35号煤炭大厦 邮编 100013)

(CITIC Publishing Group)

承 印 者: 中国农业出版社印刷厂

开 本: 787mm×1092mm 1/16 **印 张:** 18 **字 数:** 180千字

版 次: 2010年5月第1版 **印 次:** 2010年5月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5086-1942-2/G · 384

定 价: 38.00元

版权所有 · 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。

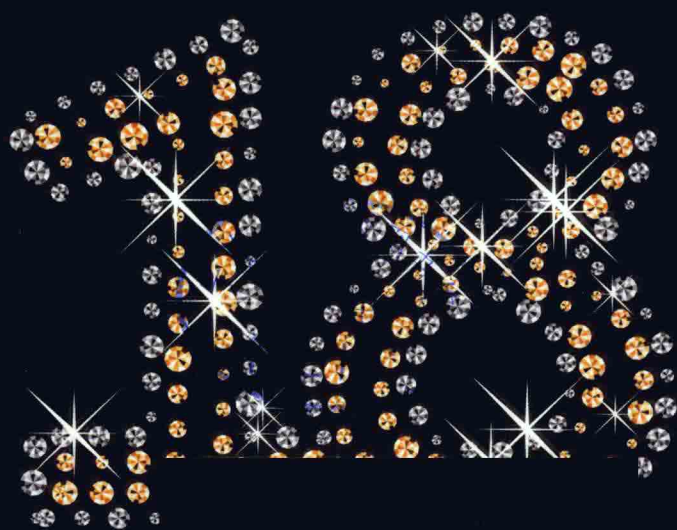
<http://www.publish.citic.com>

E-mail: sales@citicpub.com

author@citicpub.com

服务热线: 010-84264000

服务传真: 010-84264377



my way to beauty
牛尔 18年

牛尔 18年 | my way to beauty

CONTENTS

013 推荐序

027 自序 关于18的故事……

§ 18-1



爱美之路

031

“老师，我的皮肤糟透了……怎么办？”

这样的问题我回答过千百回，朋友问我：“你一定会烦吧？”我答：“永远不会~”这时，我会打开窗，让风吹进来，想起18年前：那个初出社会、没有自信、因皮肤不好而自卑得抬不起头来的男孩……

§ 18-2



美容活字典

045

资深美容编辑常因报道的需要，从趋势、成分、皮肤学、古今中外，甚至从阿嬷的保养品到辣妹彩妆……自四面八方的题目“点菜”，要我即刻或最快速地回答，以利他们“上菜”……因此，我“美容活字典”的外号不胫而走，更夸张的是，有些人就直接称我为“美容Google”……

这些外号我会当做一种积极的赞美，但也让我有一种不能懈怠的责任与感激。而对于新名词儿，我从不懂到不断翻译同样名词到自己已能反译后的种种体会，让我想对大家说：“只要我仍在美容这个行业，活字典依然持续添加新字中！”

§ 18-3



彩妆师入门

我曾客串过不少广告，我参与的第一部广告的男主角还是金城武。但青春年少的我不向往当明星，而是更加确定：如果要拍广告，我只想做他们的化妆师！

也因此，我做了将近一年的兼职化妆师！那一年，每逢周末、周日我便去做化妆工作，我画了上千个怀着星梦、愿意献出脸蛋儿让我雕琢的未来明星们~~~

那是我做化妆工作最频繁的一段日子，一路经历了教学、杂志造型、T台秀场化妆、新娘化妆……磨砺了我的化妆技术，甚至连简单的编梳发型技巧我也学了一些。

§ 18-4



心灵按摩师

“加油，你的皮肤一定会好起来的！”

丽玉和Kitty烫伤般泛红长痂皮的脸，都在求医无效后，在我的一些非医学的美容建议下得到改善。会讲述这几则小

071

故事，在于学医的我，发现很少有疾病真正有“药”可治，许多疾病的用药，常是治标不治本，而且治了标，又要担心其有副作用……

而有些肌肤问题，导因于心灵的伤口。若能多吸收一些正面的能量，拥有“肌肤终会变好”的信念，以积极的心态来护肤、按摩……其实就像“心灵按摩”般，会因心灵被疗愈了，肌肤和你的心，都会愈来愈好、愈来愈美~~

§ 18-5 商场如战场

我历经过尚未开口推销，客人便厌恶地掉头离开的场面。在当下，有两个念头交互挣扎：挫败的我，想躲、想装忙逃开；但好强的我，却不肯放弃！

085

而我选择那个不放弃的我！策略急转弯，结果，下一个客人买下了我所介绍过的每一项产品，使业绩提高27%~~也曾吸引人潮后，再接再厉，感受到门庭若市的商机热度。

商场如战场，客人给的机会往往只在一瞬间，如何把握，终至听到收款机成交买单发出快乐的叮当声，看到业绩上暴冲成长的百分比，绝对是莫大的挑战。

§ 18-6 夜以继日

今晚，你还在挑灯夜战、无止尽地加班吗？此时，请了解老牛可能也在陪伴你，因为一路走来，我和你一样。

101

有好几千个日子，自己总是觉得工作永远做不完，眼前充满前所未有的挑战……就因这些过度的压力和劳累，我的精神状态和皮肤恶化，天天想离职，认为老板是恶魔……但我也享受过在偌大的办公室，只想拼命做好工作的时分……

而今想来，工作，就是这么苦乐参半呀~~

但若不是从以往那些看似不可能完成的任务中学习甚至“苦”过来，可能今天的我，也无法拥有研发和管理护肤品牌的能力！

你还在夜以继日吗？请带着老牛给你的祝福一起拼下去！

§ 18-7



危机总动员

113

我把卸妆油滴在眼里，它就像眼泪般流下来~~我睁开眼，说明当时的感觉。

那是几年前，针对多家电视台未经查证播报消费者使用我的卸妆油伤眼的事件现场。当时，面对“从眼睛灼伤到几乎失明”的一家比一家夸大的误传，我以“行动证明一切”，让谣言止于真相。

第二天，报道该消息的《苹果日报》刊出后续：“牛尔肉体实验，称配方不伤人，伤者坦承搞错用量……”危机马上平息，而这处理经验，则来自“惹上大麻和毒品”的更大条新闻的震撼教育……

§ 18-8



营销之手

127

我曾订货估计失准，造成库存商品放到过期都卖不完。

也曾因给产品名多加了两个字，使销售翻升10倍，甚至因发现产品未被人知的优点，将之改名而让冷门货变成畅销多年的明星产品。

而许多品牌，动员全公司的努力，就只为了百分号前面数字的变化……这，就是营销的魅力。但有时，人算不如天算，市场更可能决定于“一只无形的手”~

那只手，在哪里？你，握住了这只无形的手了吗？

§ 18-9



老牛Vs.狂牛

141

我除了姓牛，生涯中也要屡屡跟“牛”打交道！

而且这个“牛”，曾让我的生涯紧张万分甚至陷入危机。

因为，当狂牛病事件一爆发，就让公司品牌差点儿因新闻报道的“扭（牛）”曲无辜受波及，但它却让我因此更了解狂牛病和相关的保养品，也在历经电子媒体给我的切肤之痛后得到学习……

因此日后美国再引爆狂牛新闻时，虽我不再是商品发言人，不必随之起舞，但听到这些消息，心里还是有酸酸的感触~~

§ 18-10



送行者

从未想过，自己下工夫学习的彩妆，在画过无数人时，也以它为

153

我挚爱的人，进行此生最美丽的告别~~

日本《送行者》一片感动国际，看到入殓师为逝者妆扮容颜的画面时，我感触良深。

因为，我也为我生命中两位最重要的女人，我的母亲和林总，上了人生中最后一回的彩妆。

§ 18-11



一本书的诞生

165

带着锅碗瓢盆录像时，我完全没想到，这是命运为我的第一本书下的伏笔！我也不知道，电视台观众热线瘫痪时，隐藏着这本书热卖的商机。我更没料到，书中的介绍意外为化工行带来兴旺第二春……当然存款簿尚未打印的是，它让我赚进人生第一个百万~~更惊喜的是，它让华人圈掀起DIY热潮……

这些结果诞生前，却有几度快胎死腹中，一些关键耐人寻味，好比：如果名人愿意挂名让我当影子作家，如果好友支艺桦没有鼓励我自行出书，如果我没有不惜血本、绝不放弃争取想要的质量，我的第一本书或许不会问世，也许或许快速下架变成回收纸……

§ 18-12



美容教主

179

答复美容圈一线记者张玉贞的访问后，她回了封邮件给我：

“牛尔，这个访问至今无人能接招，佩服之至，你真是新一代的美容教主~~”

她这句鼓励，对于我却像盖印画押般，从我的第一本书起陪着我，让我自诩为生涯的印记。因为，我认为美容就是对美丽的信仰，一如宗教是要穷极一生追寻它的奥义并笃信力行的。

而愈深入美容各门派，愈觉得这是使真知灼见淬炼而出的历程，成道之路永无止境……

因此，尽管在第一本书上我放上自己的“呕”像照，自定义为美容圈F4而被朋友们讪笑不已，但我知道，我得跳出自己的躯壳，做“牛尔的经纪人”，把自己营销包装出去，结果这本书在畅销书排行榜上占据两年，还因此诞生了一条“美容道”……

§ 18-13



专栏作家

为了写专栏，以稿费20倍的支出买试用品！是的，我没疯~ 在我心里，最不能承受的就是被讥评为“你不专业，你稿子写得很烂”。对于讲到工作就热血沸腾的我，这只会大大激发我的斗志，我势必要做好它，也因此，只要能使内容丰富，我视支出为必然。

相较于我今天能侃侃写出观点，其实我第一次发表作品并不顺利，因此从写第一个专栏起，我就十分珍惜媒体对我个人观点的肯定和托付。故此后即使到写作最高峰时我曾同时写十几个专栏，朋友还建议找助理代笔，我也都不敢辜负媒体的托付而有所懈怠。

因为，我也曾是捧着杂志逐字细读，甚至保留它不断再看的

忠实读者。如果我辜负了这份心，也就辜负了当年的我~~~
因此某一天，助理一句“你随便写写就好了”大大激怒了很少生气的我~~

§ 18-14



研发之路

207

“牛尔？是谁？”

这是当初找我研发产品的康迅，对这名字的第一句话。但它却是让梦想成真的第一句话。网购初期因架构不成熟而泡沫化，但我在一堆泡沫中，却看到化妆品可以卖的契机，于是大胆研发品牌，企划每瓶只卖相当于45元人民币的护肤品……
结果，业绩不断以惊人倍数成长，6年间业绩相较飙涨20倍，2006年Yahoo把我的名字，纳为台湾唯一非进口品牌的十大热门品牌之一，甚至还有消费者上门专程要求“涨价”，怕我赔钱不卖保养品……

§ 18-15



演说家

223

当年的我，生性害羞、怕跟人接触，为什么至今能面对千人侃侃而谈呢？

应该是从面对哭闹不止的婴儿到面对满场大老板等各种不同听众，从无人现场到人山人海，一路讲出来的经验吧。

为了说中人心、吻合各自需要，我迈向护肤演说者学习之路，从以医药本业让药师心生认同，赴英国学神经语言学，跟妈妈

学安抚小孩，到面对人山人海的观众时，偷师歌手演唱会经验，让人人开心有参与感……这些，都是我为了演说内容的丰富性和度身定做性，所研发出来的隐形成分……

§ 18-16



女人我最大

239

《女人我最大》打开我海内外知名度，妙的是，当初的我并不想录像。

因为，因书打开知名度的我在游走各节目时，竟因体力透支而在录像时累到眼睛闭上了……而为我打造的台湾第一个专业美容广播节目，全心付出的结果却因预算问题做了一季就戛然喊停……

心灰意冷的我，萌生退居幕后专心研发的念头，未料，星座老师铁口直断……《女人我最大》的制作来家堵人……于是，我的世界变了。

§ 18-17



美丽代言人

253

谁是最佳代言人？

从20世纪20~90年代好莱坞巨星当道，至今21世纪华人面孔变成新主流，明星和名人代言好比每季新衣随时尚浪潮来去。甚至还有计算机虚拟出的肥胖娃娃Ruby摇摆肥肚大臀，测试消费者心目中的代言人尺度……

但在我心中，生活中就维持完美的黎瑞（Lierac）副总裁，

为一个新成分马上飞到世界另一端、创造新产品的欧舒丹的创办人，甚至不在人世但用一生打造品牌的香奈儿和植村秀等，这些赋予产品形、神的创办人，他们才是品牌永存的精神、最佳的代言人。

§ 18-18

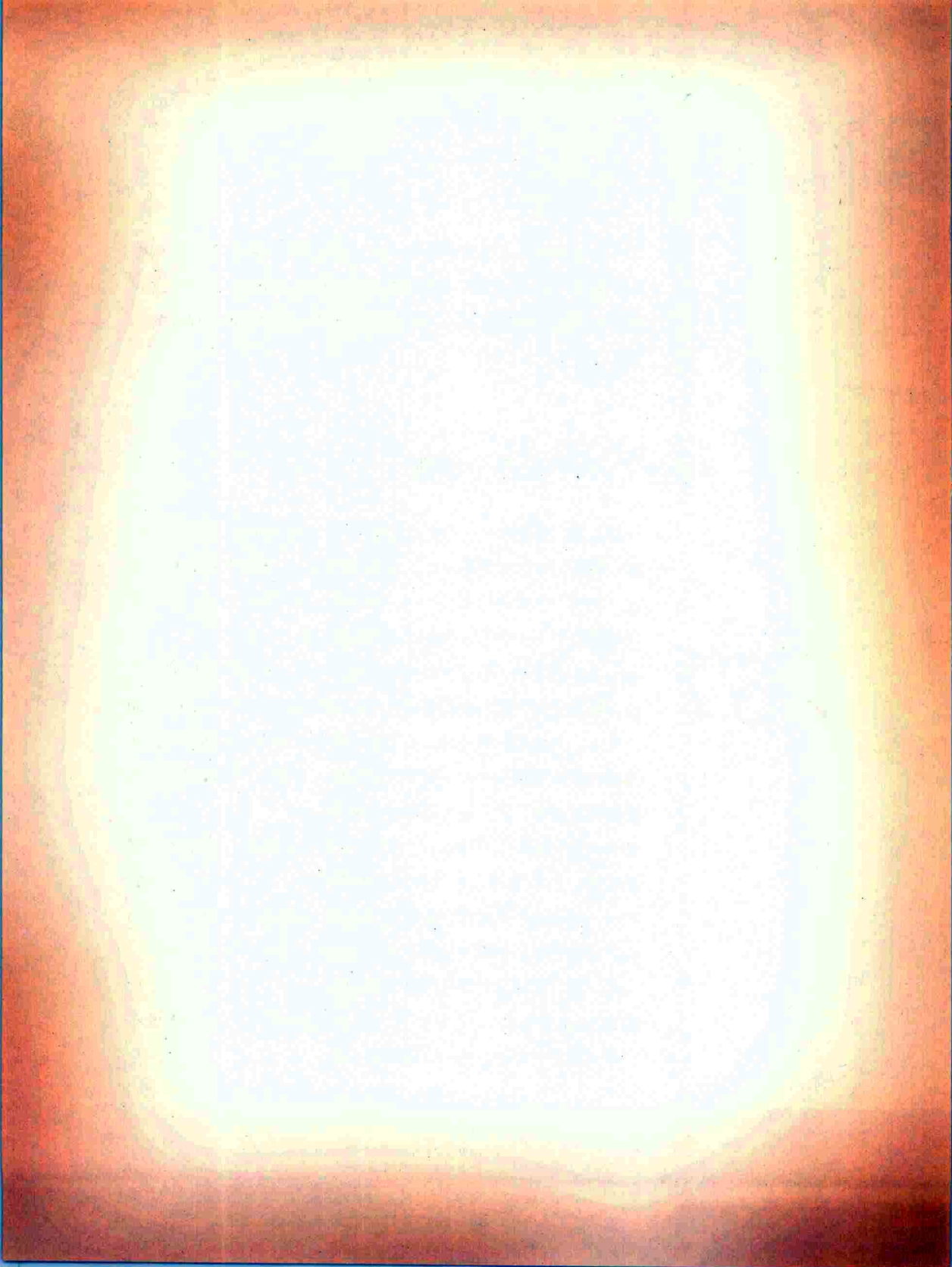


千千万万个感谢

一路走来，受到太多人的关心与扶持，让我感受到施比受有福！高中时我的家境极度困难，父母遭遇困境，母亲在悲绝时甚至喊出“要死，大家一起去死”……那时什么都不能做的我，在青涩岁月里蓄积了愤世嫉俗和自卑，觉得自己是个机器人……因此当妈妈走后，心湄要我多做善事。我也在走出伤痛后的一年多，看到“妈妈霜”捐款已达台币1 200多万元（约合人民币250万元），且捐助仍将持续，我心里的愿望就像树一样抽长着。而当我在欧洲将仅剩的欧元给予无助老妇，看着她的泛着光芒的眼睛时，也在当下体会到人生莫大的快乐……

或许那是一种历经困难，一路走来有妈妈的鼓励、受太多人帮助支持，心中更强烈地想为社会做些什么、付出些什么的愿念吧……或许我不是巨富，离成功尚遥远，但我真心想在行有余力时付出自己，以答谢可能散布在全球的千千万万个给过“牛尔”机会，因“妈妈霜”而共同散布爱心的人。

唯有施比受有福，能传达我内心真正的感激。还是要说：“千千万万个感谢，因为一路有你~~”



推荐序

Anita Yang

法国娇兰中国品牌总经理



从知道牛尔到认识牛尔，至今已有十余载，看着他一路走来，对于美容护肤产业的执著及专注，令我着实佩服！美容护肤产业是一个日新月异的产业，处在这个竞争激烈又多变的产业中，若是没有坚定的毅力及持续研究的精神，很难在这个领域持续受到尊重及追捧！牛尔从医学院毕业的背景，已为他在这个领域的专业性加分，加上他经常到日本、英国等地不断进修相关产业的最新知识，也常常到世界各地去找寻最珍贵及原始的原料及素材，发掘其背后对于美容护肤的帮助，这样的精神让我非常感动！

今天很高兴听到牛尔终于要将他历年来的经验出书，与更多的读者分享他一路走来的人生经验，相信他的丰富人生经验可以给大家带来很大的启发。在此祝愿牛尔的事业益加蒸蒸日上，也继续与我们分享更多关于美的新知！

A handwritten signature in black ink, which appears to read 'Anita Yang' in a stylized, cursive script.



陈素慧 (Kathy CHEN)

巴黎欧莱雅(中国) 品牌总经理

早在台湾欧莱雅工作时就久仰牛尔老师的大名，一直没机会合作，倒没想到与牛尔老师的合作竟是在多年后（2008年下半年）的上海。这也许就是人生的机缘巧合吧。

牛尔老师虽然在这行已经18年，但至今他对美容事业的热诚及好学程度依旧，令我敬佩。在过去这一年中，他去过日本、法国进修，在新西兰闭关写作，所有活动的讲稿一定自己找数据、执笔。每一次与牛尔老师的合作总能激荡出更新的想法与点子。除此之外，他谦虚、友善，更有一颗大爱的心，常常将所得以慈善名义捐出，我相信这些特质成就了今天的牛尔——业界的大师。

18年，18个场景，更像是一章章的励志故事，让我们动容，更受益于老师的人生哲学。现在，找个地方静静地体会这18段人生故事吧！

陈素慧



张桂苹

精品购物指南美容执行主编

希冀成为牛尔老师那样的人，这是许多美肤狂热者心中的梦想。2009年“精品达人”的策划主题就是“做牛尔老师的学生”，这个构想令活动得到数万人追捧，可见作为一代美容教主，牛尔老师被认可的程度。

因为策划这个活动，我得以和牛尔老师相识，他的敬业、坦诚一次又一次打动着我。每次和他骨感的双手有力地相握，我的心底都不由被一种温暖的情愫包裹。我知道，那是一种倾力的支持，是鼎力相助。

以阳光的心态待人，以全力的付出做事。这是我在和牛尔老师合作的过程中看到并感受到的。我觉得，美容行业之所以美好，除了因为给人制造希望，还因为有如牛尔这样的人存在吧！

张桂苹