

BUSSINESS WOMEN

她们有见识 有胆略
充满自信的豪情
心存高远 脚踏实地
以非凡的毅力
和智慧叱咤商界
成功 财富
荣誉 魅力
是她们的代名语

最令人



奋进的

26位

谷今之主编

创业女性

中国商业出版社

最令人 奋进的

谷今之主编

26

江苏工业学院图书馆
藏书章

创业女性

中国商业出版社

 目 录
 CONTENTS

1. 李玉玲	(1)
2. 李莹	(11)
3. 江佩珍	(21)
4. 玫琳凯·艾施	(31)
5. 杨绵绵	(41)
6. 钟彬娴	(51)
7. 梁凤仪	(59)
8. 郑明明	(67)
9. 莉莉安妮·贝当古	(77)
10. 连萧思	(87)
11. 赫文子	(95)
12. 王树彤	(103)
13. 安妮·玛尔卡希	(113)
14. 龚如心	(123)

目 录

CONTENTS

15. 基兰·马宗达尔—肖	(131)
16. 张兰	(139)
17. 卡莉·费奥莉娜	(149)
18. 陈丽华	(159)
19. 露丝·汉德勒	(167)
20. 张璨	(175)
21. 李亦非	(185)
22. 叶莺	(193)
23. 奥普拉·温弗瑞	(203)
24. 臧健和	(213)
25. 玛丽亚·阿兰布鲁萨瓦拉	(223)
26. 多娜泰拉·范思哲	(231)

李玉玲

创业历程：

1957年，李玉玲出生于北京，祖籍山东。

20世纪80年代初，从北京财经学院经贸系毕业，先进入中科院电子研究所，后供职于一家国际贸易公司。

1985年，与毕业于北京大学中文系的刘宁结婚。受美国一家国际贸易公司的邀请前往洛杉矶。

1986年，被聘为亚洲联合集团公司副总经理兼中国事务部主任。几年后建立“美国成功集团”，并出任总裁。

1997年，江泽民主席访美期间，在加州举办华人宴会，李玉玲作为新移民的代表出席。

1999年，朱镕基总理访问美国，在洛杉矶名流云集的早餐会上，受到邀请的新移民华人只有两位，一位是李玉玲，一位是她的丈夫刘宁。

1999年，作为优秀海外华人代表，她全家应中华人民共和国国务院之邀，参加了国庆五十周年大典礼。

她于新婚燕尔时，就与丈夫远渡重洋，在异国的土地上开创了自己的事业，成立了“成功集团”，并取得了令人瞩目的巨大成就，成为美国知名的华人女企业家；

她同美国前总统布什、克林顿、共和党主席多尔等等政界关系密切，并在多个部门和组织担任高级职务；

她曾先后受到江泽民、朱镕基、李瑞环等党和国家领导人的亲切接见，因为她为中美友好往来做出的突出贡献，成为新一代移民华人的旗帜和代表；

她为中美事业终日奔波在大洋彼岸和大江南北，与两国的许多政界、商界、文化界、科技界人士结下了深厚的友谊，是一位出色的社会活动家，并被选为加州亲善大使；

她目光锐利，于瞬息间抓住机遇腾空崛起；她勤俭朴素，拥有几十亿资产而不奢华；她悲天悯人，身处高层而时刻不忘下层民众的疾苦；她心怀故土，为了祖国建设认定吃亏也是福……

她就是美国成功集团总裁、中华海外联谊会常务理事、中国慈善总会荣誉会长、美国国际文化交流基金会副会长、世界妇女组织委员会常务委员、美国加州经济发展委员会顾问、著名国际社会活动人士——李玉玲。

功高不震主，心系报国情

李玉玲1957年出生于北京。20世纪80年代初，从北京财经学院经贸系毕业，先进入中科院电子研究所，后供职于一家国际贸易公司。早在改革开放之初，李玉玲看准时代发展的大趋势，毅然决然地从国家机关中走出来，投身到商海之中。

1985年，李玉玲与刘宁——毕业于北京大学中文系的才子，结为伉俪。随即他们接到美国一家国际贸易公司的邀请，于是夫妇二人应邀前往洛杉矶，她们传奇般的创业经历也由之展开。

李玉玲初到异国他乡，在犹太籍商人朋友的安排下，到几家大公司、证券交易所学习，开始了解美国社会，熟悉商业和金融运作规范，同时结识了许多美国商界和政界人士。

在人与事的接触中，她不但获得了许多感性认识，也感受到学识、技能的局限和竞争的压力。李玉玲深知，要在异国他乡“拓展疆土”，必须要有“适者生存”的本领。

于是，她一边打工，一边潜心学习。在这期间，她每天工作、学习的时间都在12小时以上，以拼搏精神，补修了电脑、法律、金融、国际贸易、英语等知识，从而蓄积了深厚的功底，为在美国创业打下了坚实的基础。这是李玉玲战前“磨刀”的阶段。

1986年下半年，几位犹太籍商人出资6 000万美元，组建“亚洲联合集团公司”，主要同中国做纺织、服装、化工原料等方面的贸易，并寻找合适的投资项目。李玉玲被聘为副总经理兼中国事务部主任。

公司生意做得很红火，一年的营业额就达数亿美元。此外，她还多次陪同犹太股东到祖国各地考察，洽谈投资事宜，签订了不少投资项目。

后来，由于受政治因素的影响，有些人主张把公司的贸易业务转向东南亚国家。李玉玲从感情上无法接受股东们的主张，虽然做了许多说服工作，但公司还是终止了在中国的业务。这也拉开了李玉玲开创自己的事业的了序幕。

与此同时，李玉玲的丈夫刘宁，从15年前和李玉玲一起跨越太平洋，弃文从商后，也取得了辉煌的战果。

十几年的商海拼杀，从国际贸易到金融证券，从大规模的产业生产到国有企业重组，再到信息文化产业，如此大跨度地行业移位，刘宁却得心应手、游刃有余。

刘宁因此被评为美国优秀青年企业家，美国成长最快的企业领导人，并入选纽约科学院院士，同时成为克林顿总统的私人顾问，美国国际企业家协会常务副会长，还被选为美国共和党中央执委，以及共和党主席多尔的特别顾问。

可以说，刘宁和李玉玲是当时美国社会的一对精英。夫妻二人在当了几年的“打工皇帝”之后，不仅有了资本，更重要的是领悟到了先进科学管理的真谛。于是，李玉玲萌生了另起炉灶，创办公司，继续为祖国的发展做贡献之意。

就在事业起步的初期，李玉玲得到了一个重要信息：由于缺乏资金，几位科学家正在开发的数码通讯技术领域中的电话芯片项目进展缓慢，几乎要进行了下去了。

对科学和商业都颇有头脑的李玉玲来说，这是个难得的机遇，于是，她果断地决定向这家通讯公司投资50万美元，并按一美元一股算做50万股。

不久后，电话芯片研制成功，轰动了科技界，这家通讯公司名声大振，股票一下子从每股一美元狂涨到每股89美元。

紧接着，公司把股东的股票一拆为二，李玉玲占了100万股，不到一年的时间，公司的股票又升值10多倍。这就是李玉玲商业历程中的第一座丰碑。

下一步，李玉玲决定对公司进行多元化改造，调整经营结构以实现新的飞跃。生产天然健康产品，进军保健业，成了李玉玲实行多元化发展道路的首选项目。

这缘于她对美国诺贝尔奖双料得主林纳斯·鲍林博士的保健理论深为赞同，并发觉这种纯天然原料配方的新产品十分适合东方人的体质，同传统保健品不同，可从根本上改善和增进健康，功效显著。于是，她购买了配方。

第二年，李玉玲在洛杉矶收购了一家医药行业的包装厂，并组建了美国奥泰健康产品有限公司。不久后，公司推出了第一批产品，一上市，立刻赢得了顾客的青睐。

奥泰健康产品公司还接到了分布在全美6个城市的“全国名牌商品工厂直销中心”的邀请，希望能在每个中心设店。

对一个刚问世的产品来说，这是难得的殊荣。从此，李玉玲的健康产品商店遍布美国各地，生意火爆，特别是在旅游胜地拉斯维加斯，每天的营业额高达20万美元。

1995年，奥泰健康产品产值达3 000多万美元，精华素销量占世界首位，而且获得了美国卫生部颁发的准许出口全球36个国家和地区的批准证书，公司也成为美国健康产品协会的会员。

就这样，短短几年的时间，李玉玲便在商业领域中占据了一席之地，建起了自己的事业大厦，并且在她的悉心经营下，“大厦”越来越高、越来越强。

正像成功集团的名字一样，经过十多年锲而不舍的追求，李玉玲在事业上获得了成功。集团已成为美国500家“3A”企业之一和500家发展最快的企业之一，其经营额超过50亿美元，并且在美国、香港等地拥有5家上市公司，为事业的更大发展储备了资金。

近几年来，成功集团在国内投资已超过10亿元人民币，项目涉及到生物基因、环保、能源、航空、房地产、旅游、医药保健、金融等诸多领域。

从小在中国接受良好教育的李玉玲，到西方经济高度发达的资本主义市场去创业，以时间短，以速度快，业绩骄人，轰动了整个美国，李玉玲也被推举为美国女企业家协会副会长、美国国家文化交流基金会常务副会长。

李玉玲的创业法则之一：

抓住机遇，大胆投资



李玉玲看似文静，却有着超乎常人的胆识和眼光。正是这种超人的胆略让她抓住了数码通讯这个机遇，迅速完成了创业资本的原始积累，也是这种敏锐的眼光，让她能敏捷地搭上保健品这辆快车，飞速驶进知名企业的行列。

而后，她的高瞻远瞩和独到的眼光一次次地在事业的发展中发挥了重要作

用。

开发大西北，这个在国家投资建设中占有重要位置的项目，吸引了无数创业者的目光，但西北地区偏僻、落后，难以治理的实际情况又让多数人望而却步。

不过，对于资金雄厚的成功集团和不畏困难的李玉玲来说，只要有开发的价值，有发展的潜力，再苦再难也不会让她畏怯。

李玉玲说：“在投资环境相对滞后的大西北，不少人望而生畏，更何况成功广场先期投入就要3亿元人民币，我费尽了口舌才说服了董事会。这确实是一项风险投资，但只要看到未来就值得干。”

新疆的面积是全国的六分之一，人口1 700万。地理优势明显，与8个国家接壤，有红旗拉甫等13个边境商贸口岸，具有显著的商品吞吐和商业辐射能力。而她所投资的成功广场又位于龙头位置，寸土寸金，商机尽显。

李玉玲认为，此次乌鲁木齐投资是对她“眼光”的又一次考验，她自信没有看错。乌鲁木齐除了具有潜在的国际优势外，还连接天山南北，是沟通中国内地的交通枢纽，是中国扩大向西北开放的重要门户，在这里投资，大有可为。

2000年8月初，由李玉玲投资3亿元人民币的乌鲁木齐市成功广场项目正式开工。成功广场集购物、住宅、餐饮、娱乐、写字间于一体，拉开了乌鲁木齐市建设国际商贸城的序幕，标志着海外投资者第一次大规模参与新疆开发。

乌鲁木齐市小西门，这块昔日陈旧、杂乱的街区正在被重新规划，取而代之的将是占地12 000平方米、建筑规模8万平方米、楼高近百米、市场3.2万平方米的现代化成功广场。

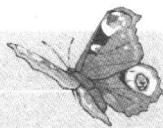
来乌鲁木齐考察投资环境的中国驻美国洛杉矶总领事安文彬对李玉玲此举给予高度评价：“建设成功广场是个风险投资，李玉玲带了个好头，李玉玲成功了，会鼓舞大家来中国西部投资。这里需要更多像李玉玲这样的投资者！”

成功广场的建设得到了自治区、乌鲁木齐市领导的鼎力支持。

为了保证工期，常务副市长周恩良亲自坐镇，他给自己立下“军令状”：“6月10日拆迁完毕，8月15日开工，30个月建成。如逾期不完，自动摘掉副市长的帽子。”话虽不多，掷地有声。这也说明李玉玲的投资不仅是她个人的事业，也是为国家开发新疆作了自己的一份贡献。

李玉玲的创业法则之二：

领悟科技信息时代的精髓



李玉玲的成功显然是有规律可寻的，作为一位现代化的管理者，她时刻关注科学和商界的一切动态变化，并把领悟到的科技信息时代的精髓与自己的商业运作成功地结合在一起。

这一点在她选择经营项目上可以得到充分证明。李玉玲的事业在健康、节能、网络革新技术等高科技项目上都有所发展。

其中以“脐带再生血细胞移植”技术最为领先，该项目也是对生物学领域的一个划时代的贡献。它可取代传统的骨髓移植和末梢再生细胞移植，这项技术在美国已经进行了500多例试验，都取得了成功。有了这项科技王牌，成功集团可以说是更上一层楼。

李玉玲把这项世界领先的项目建设放在了北京。成功集团已投资1000万美元，与鲁能英大公司合作，在北京开发脐带血项目，将建成全球最大的脐带再生血细胞库。

因为中国不仅是世界人口最多的国家，同时需要传统的骨髓移植的病人也最多。国家卫生部已设计出了一套创新的方法，将大力支持这个项目建设。

在内引的同时，她还利用自创的营销网络把中国产品引入美国市场。

另外，李玉玲的成功还得益于她以人为本的理念，始终以求贤若渴地发现和挖掘人才。

她和刘宁组建的美国成功集团公司，人员主要来自美国宇航局退役科学家，知名金融家，医学界等领域的专家，所拥人才真可谓灿若星河。

李玉玲把自己的企业从小不点变成庞大的艺术组合，靠的就是高科技人才构建起的自主知识产权体系。





李玉玲的创业法则之三：

民族感情永远高于商业利益

1992年，李玉玲在山东考察访问时，曲阜市筹建孔子六艺城的项目，引起了她的极大兴趣。怀着对家乡的热爱和民族传统文化的深情，她签下了总投资5500万元人民币的项目。经过一年的紧张建设，一个占地200亩、3万多平方米的孔子六艺城，于1993年9月26日孔子文化节正式开放。

六艺城是以中国古代伟大思想家孔子的礼、乐、射、御、书、数六艺为设计主导思想建设的，再现了孔子及弟子们周游列国的精彩场景，是一座集思想性、娱乐性、参与性为一体的文化旅游景观，其内涵丰富，博大精深，堪称中华之最，被评为全国五大人文旅游景观之一。建成开放以来，每年都有几万海外人士前来游览，了解中华，了解孔子文化。

可是人们不禁要问，5500万元人民币，凭参观六艺城的入场券，猴年马月才能收回呢！李玉玲却无怨无悔：“宣传中华传统文化值得！”

经商者，赚钱当然，微利风格，赔钱吃亏，这是通常的道理。李玉玲面对家乡父老甘愿吃亏，她说吃亏是福。



李玉玲的创业法则之四：

要做好事先做好人

李玉玲的父亲，是山东省莱州市夏丘镇夏南村一位贫苦农民的儿子，他曾参加过抗日战争，后随解放军胶东纵队粉碎过老蒋的“山东重点进攻”，以后又渡江南下直打到福建，立下过赫赫战功。

1998年洪灾之时，老人正在生病，却仍不忘为抗洪救灾尽心尽力，并将自己的积蓄和衣物捐献给灾区。弥留之际叮嘱女儿一定要把他的心愿送到受灾最重的地方。

李玉玲一谈到父母，总是深情地说：“在他们身上体现着中华民族的传统美德，永远是我们做人的楷模。”

正如李玉玲的姐姐李玲娜所言：“我们出身于普普通通的人家，没有什么特殊的优越感，凭的是一颗诚实的心创业和做人。”

父母言传身教的影响是巨大的，李玉玲这些年来虽然一直身在美国，却时刻心系着祖国，惦记着祖国的同胞，因此，这十多年来，她的身影总能在一些受灾地区和募捐现场出现。

1996年12月，李玉玲在参加新疆贸洽会途中，听说和静县与托尔逊县遭受百年不遇的洪灾，许多人被洪水冲得家人失散，房屋倒塌。她当即向两县捐款，使108户灾民住进了新房。

1997年秋，李玉玲从美国归来，将一部凯迪拉克豪华轿车捐赠给甘南藏族自治州贡唐仓·丹顶旺旭活佛，并筹资修建宝塔。

送车途中，她看到在旷野务农的一群“小扎西”（藏族小男孩）与自己在美国念书的女儿丽丽年龄相仿，可他们却因为贫困没能坐在窗明几净的课堂学知识，她的心震颤了，也萌发了要在全国各省少数民族地区捐建民族小学的念头。如今，她已在全国11个边穷省份捐建了民族小学十几处，并继续实施她在各省都要建学的计划。

近年来，她了解到许多佛教寺院招收8岁以上的孩子进行文化知识的教育，所以就对所到之处的甘南拉卜楞寺、青海塔尔寺、山西五台山、承德普宁寺、北京雍和宫、青岛湛山寺等佛教寺院捐款数百万元。

1998年特大洪水灾害可以说令每一个中国人都刻骨铭心。远在大洋彼岸的李玉玲得知灾情后，忧心如焚。她放下繁忙的商务，立即返回北京。

8月16日，李玉玲一下飞机就直奔中央电视台义演晚会《万众一心》的直播现场，代表全家人向洪涝灾区人民捐赠价值3000万人民币的医药物资，作为个人捐资，位列全国第一。

随即，李玉玲又冒着生命危险，来到受灾最严重的湖南洞庭湖大堤，慰问抗洪前线的解放军和武警官兵。继之，李玉玲又顶着酷暑，赶到抗洪英雄高建成家中，看望英雄母亲，并向老人捐赠2万元人民币。

此外，她向四川省司法厅捐资100万元人民币，投放于挽救失足青少年的教育基金；向中国儿童少年基金会捐资1亿元，帮助实施“春蕾计划”，使失学

女童恢复就学；向中国扶贫基金会捐资1000万元，用以资助贫困家庭的初、高中毕业生进入中专技术学校学习实用科学技术。

李玉玲的义举数不胜数。

她在不到10年时间里，先后为甘肃、西藏、新疆、山东、山西、辽宁、河南、河北、北京等全国各地的社会福利事业捐款近3亿人民币。

除实施爱心工程外，李玉玲还积极参与“希望工程”、“幸福工程”、“扶贫工程”等重大社会福利事业；同时，也向美国的社会福利事业捐资1亿多美元。

为了推动中美文化交流，李玉玲还投资400万美元在美国创办了《美国综合医学》、《美国健康生活》、《科学世纪》、《世纪经济论坛》、《成功》等杂志，李玉玲亲自担任了社长兼发行人。

这些都是美国国会图书馆唯一有书号的中英双语期刊，在美国400多家图书馆可以看到，并已发行到36个国家和地区。

美国参众两院的议员，对这些杂志情有独钟，给予极高的评价。他们人手一份，不仅认真阅读，还时常为其签字和撰写文章。通过这些杂志把中国的文化、经济、医学成就介绍给世界各地。

李玉玲还通过赠书、举办中美文化展览、经济产品交易会、孔子文化展，将中国电视节目介绍到美国等活动，多方位地架桥铺路，增进了两国人民的相互了解、沟通和友谊。

作为一位社会名流、一位成功的创业者，李玉玲从不奢侈，更不虚荣，衣食住行朴素节俭，始终保持着一位劳动者的本色，体现着一位创业者的难得的品质。

“要做事先做人，既要注意对新世纪事业的追求，更要注重对自身思想境界的修炼。”这既是李玉玲从小信奉的做人准则，也是十几年来身体力行的创业法则。



李玉玲带给我们的创业经验和启示：



1. 每个人的创业时期都会遇到机遇，如果能正确判断，果断大胆地抓住机遇，人生的崛起就会从此开始。当然这还需要以知识和能力为基础。

2. 在今天的社会，任何创业者都不能忽视现代化管理的重要，更要时刻关注瞬息万变的行业内外的动态。

3. 要做事先要会做人，诚实、正直、善良、博爱既是一个人的立身之本，也是一份事业发展壮大的基础。





李 莹



创业历程：

1992年，李莹毕业于北京大学东语系日语专业；同年创业，从事中德贸易。

1995年，李莹赴德国歌德学院学习德语。

1996年，开始投资新型建材、葡萄酒、汽车贸易等多个领域。

1999年，李莹回家做“全职太太”。

2003年，李莹重入职场，竞争宝马代理权，同年参加北大光华管理学院高层管理者培训与发展中心组织的培训班学习。

2004年，李莹获得宝马公司授权，“盈之宝”开业，并出任董事长。同年当选第六届北京十大杰出青年；全国青联委员；2004年中国经济女性杰出贡献人物；2004年被评为亚洲最时尚魅力女人。

上天给了她太多恩宠，她的生命如鲜花一样恣意盛开着，不需艳丽，只散发淡淡清香，已足够。

当她专心抚养一双儿女，在家做太太时，她叫“周李莹”；

当她走出家门，她的名片上赫然写着“李莹”。

智慧让她不断迎接自己新的开始，在“大女人”与“小女人”间自如地转换着角色。

她就是北京盈之宝汽车销售服务有限公司的董事长——李莹。

李莹以她女性独有的个性站在了一个男人都无法站到的高度上，宝马、慈善、杰出、时尚等等都是她最好的证明，她用自己的智慧阐释着创业的魅力。

智慧阐释创业的魅力

17岁时李莹就被推荐上了北京大学东语系日语专业，在北大开始了她不安分的思想转变和后来那段情定校园的佳话。

李莹打小就是学习成绩拔尖的学生，一个学生成绩优异并拥有美貌，想不让人注意都难，再加上她天性活跃，又是校主持人，甚至还走出校门，代表北大为北京电视台主持过节目。因而，在校的5年她亦是精彩的颇有知名度的人物。

“不管以后做什么工作，如果没有扎实的文化基础，都是不可能成功的。”这是李莹很早就深知的硬道理，于是，她有意识地在校园的社团组织活动中培养自己的各种能力的同时，从来没有放松在专业上的学习。

李莹心里明白：一个真正可以融入社会的人，学习好是不够用的，必须是一个全面发展的高素质人才。在大学期间，她就成立贸易代理公司。

等到临近毕业的时候，公司已经小有规模，她也有了比较可观的收入。这时李莹发现，自己好强的个性，非常适合在商海中发展。

从李莹的履历中，可以看出她每一个阶段的变化，明快而呈直线性地上升。同时你会发现每一次的变化和搏击都是一次新的飞跃。

这一点并不是哪个女人都能做到的。

李莹每前进一步似乎都是早有“预谋”的。

凭借得天独厚的中德贸易环境，1993年，李莹为处境困难的扬子冰箱厂引进西门子冰箱的生产技术和2亿美元外资，成立博西扬合资公司，盘活了数10亿元的国有资产。又帮助红塔集团引进德国先进的卷烟纸生产技术，几年后建立起一家目前国内最大的卷烟纸合资企业。虽然这些生意还是中介性质的，但促成的项目金额比过去上了一个大台阶。从此，李莹的生意有了突破性进展。

其后，李莹以敏锐的眼光发现了进口二手车买卖的商机。当时国家规定，1994年4月前进口二手豪华轿车是免税的，利润丰厚，国内客户很青睐这种

轿车。

但在做二手车生意的时候，李莹栽了一个跟头。

当时，因为交货的日期比规定的时间晚了几天，对方有些不满，当时李莹并没有意识到这一点，由于疏忽在没有任何提防的情况下，被对方设了骗局，没有付完全款就把车开走了。这事给李莹的教训很大，一辆车损失掉的钱可以再赚回来，但那种被人骗的感觉却经常闪现在她的脑海里。

她总结经验告诫自己：做生意，一定要诚信、守时；做事不能太轻率；也不要轻易信赖别人。

从那以后，李莹做起事来更加严格要求自己，不容许自己再有半点差错。

李莹没有看走眼，二手车生意确实很火，因为别人还没意识到，竞争对手少，往往车还没到港口就卖完了。

在二手进口车的买卖中，李莹渐渐发现，要想在国内长期做汽车业务，就得拥有自己的品牌。经过一番努力，她申请到了奥迪和保时捷的代理权，并成立了百得利公司。品牌在市场竞争中逐渐显现了优势和威力，名牌车受到顾客青睐，销售旺盛，生意兴隆。李莹也从门外汉成了销售的行家里手。

跳跃式的发展使李莹经商的领域很快涉及医疗设备、卷烟、酿酒、汽车贸易等多个行业，在短短的3年里，已积累了千万财富，远远超越了自己设定的100万元的目标，创造了一个财富神话，李莹越来越引人注目了。

1995年，公司已经有了一定的规模时，李莹决定去德国读书，因为她的许多贸易伙伴都是德国的。李莹想，如果在谈生意时能懂他们的语言，一是交流起来方便，二是有亲切感，会拉近彼此之间的距离让对方产生信任感。

于是，她在德国歌德学院学习了一年德语，那一年她学习德语的成绩同样让周围人刮目相看。为了从事中德贸易的需要，她抛家舍业，并连跳两级被学校评为优秀生。为了提升管理知识，她先后两次重返北大，选修了《女性管理者课程》和《从历史看管理》两门课程。李莹觉得能够在纷繁的事务中，偷得浮生几日闲，抛开工作和应酬，静心学习新的知识，是一种幸福。

回国后的李莹并没有直接参加工作，这之间她处于一种悠闲的观察状态之中，在没有做好充分的思想准备时，她宁愿等待时机。

李莹结婚生子，在家里安安心心地做家庭主妇。她在家一待，就是3年。

重入职场后，李莹给自己锁定了目标：申请宝马的代理资格。她觉得，宝