

6.28 (5)

F19.9
19

是中国的“阿信”还是中国的“松下幸之助”？
 一个美丽女人向你讲述美丽王朝的故事
 一本化妆品企业经营管理实录
 一部中国美容业发展的编年史
 一个成功女企业家的成长历程

要了解中国美容业
 请先读本书

美丽王朝

我的人生 我的传奇

The Beauty Dynasty 珍妮◎著

南方日报出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

美丽王朝 / 珍妮著. —广州: 南方日报出版社, 2004
ISBN 7-80652-382-0

I. 美... II. 珍... III. 美容—服务业—概况—中国
IV. F719.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 082464 号

美丽王朝

珍妮 著

出版发行: 南方日报出版社

地 址: 广州市广州大道中 289 号

电 话: (020) 87373998-8502

经 销: 全国新华书店

印 刷: 佛山市浩文彩色印刷有限公司

开 本: 889mm×1194mm 1/32

印 张: 7

字 数: 180 千字

版 次: 2004 年 12 月第 1 版第 1 次印刷

定 价: 29.80 元

投稿热线: (020) 87373998-8503 读者热线: (020) 87373998-8502

网址: <http://www.nanfangdaily.com.cn/press> <http://www.southcn.com/ebook>

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

6.28 (5)

F19.9
19

是中国的“阿信”还是中国的“松下幸之助”？
 一个美丽女人向你讲述美丽王朝的故事
 一本化妆品企业经营管理实录
 一部中国美容业发展的编年史
 一个成功女企业家的成长历程

要了解中国美容业
 请先读本书

珍妮

美丽王朝

我的人生 我的传奇

The Beauty Dynasty 珍妮◎著

南方日报出版社

别人眼中的珍妮

白广才(丈夫): 绝对聪明, 情感细腻。拥有理想女人的大部分特点: 刚柔兼并、出得厅堂、入得厨房, 有很好的个人魅力。对于我个人, 珍妮绝对是我崇拜的偶像。

Jerfer(儿子): 鼓励我学习的一个动力是, 我有一名很优秀的妈妈, 她是我的榜样, 而且我还要努力超越她。

飒莲(小姑): 我从来就没把她当成嫂子过! 我们更像是朋友, 一起交流、碰撞。她的才情和智慧让我羡慕甚至有些忌妒。有时候, 她简直就是一个霸道的公主, 但我还是很欣赏她优秀的管理才能和捕捉事物的灵感。

许总监(安和市场总监): 我个人非常佩服她非凡的冷静与思考能力。安和取得今天的骄人成就, 是因为拥有一位具有很强的学习力、判断力、耐力、个人魅力和影响力的领路人。

天蓝(曾任安利高级讲师): 聪明之中露精明, 智慧之中藏狡黠。大社会大女人。

小强(曾任安和技术总监): 为人善良, 光明磊落。她是我入行的启蒙老师, 也是我的好朋友好姐姐。

四妹(保姆): 她鼓励我与命运抗争, 让我学习一技之长。我为她当了四年保姆, 我离开她家时已经有能力回重庆老家开一间小美容美发店了。她改变了我的一生, 是我的大恩人。

秀珍(同学): 读书时她只是一个平凡的女生, 但现在在同学的眼里, 她是一个神奇的女子, 是同学中的明星。

ISBN 7-80652-382-0



9 787806 523827 >

ISBN 7-80652-382-0/F · 131

定价: 29.80元

美丽王朝

我的人生 我的传奇

*The Beauty
Dynasty*

珍妮 著

南方日报出版社

序 言

在浩瀚的书海中，有你写的书，有我写的书，有他写的书，为何我要为珍妮的《美丽王朝》作序呢？不外是，一是我同珍妮为美丽事业而共同劳作的忘年之交，二是她勤于耕耘，“一笔尽绣天下美”。

《美丽王朝》汇集了她多年来辛勤于美丽事业的收获，她从“邂逅美丽”伊始，进入美容行业，“香港之行”“整合营销”扭转了美容院惨淡经营的局面，而“香约法兰西”，梦卢浮宫的艺术，迷格拉斯的芬芳，恋香榭丽舍的繁华，思凡尔赛的华丽，巧妙地把巴黎的故事用在品牌建设中。她选定了埃及的法老拉美西斯，思索着那些浩浩荡荡的没药、乳香、安息草如何让他的民族顶礼膜拜，她沉迷在遥远的法老时代之美的香薰世界里，思忆着那个被“香”灌醉的时代，把古代的繁华和博大精深的香薰文化引入到品牌文化中。她古为今用，今有所为。她是成功的。

她勤奋，努力耕耘，“背着梦想上路”，为着实现人类对美丽的追求，孜孜不倦地努力着。她不做“生意人”，不做“炒作人”，她把精油、香薰，科学美容的机理带给国人，装扮国人，让其更加健康美丽。且看“飞扬的自信”、“青春的回归”的女性朋友们们的故事。

我认识的珍妮是以“读万卷书，行万里路，广识朋友，刻意追求”的人生，成了颇有才情智慧的现代炼丹术士，炼丹术使她走进“香薰王国”，成了小有名气的精油夫人，以独特芳香疗法与深厚的文化底蕴，实现了她的文化魅力和高超的美容效果追求的梦想。

“美丽王朝”虽是沧海之一粟，但足以体现出她的魅力、她的魄力、她的远见卓识、她的成功，是撒向人间永不凋谢的玫瑰。彩虹宇环，飘香宙间。

中国香料香精化妆品工业协会 理事长

张殿义

2004年5月 于北京

岁月如歌

好快！觉得才刚刚出完了《现代香薰疗法》，一转眼已快一年了。用一个春节假期，把以往的记忆整理一下，我越发觉得中国美容业近十多年的发展如此飞快，更觉得我见证了中国民族化妆品产业的发展历程，如同一个美丽王朝的兴起和昌盛，这是中国美容业的黄金十年。

岁月沉默，逝者如斯。永恒的时间站台，究竟承载了多少事多少情？

奥格·曼迪诺在《羊皮卷》中写道：“命运如同麦粒，有着三种不同的道路。一颗麦粒可能被装进麻袋，堆在货架上，等着喂猪；也可能被磨成面粉，做成面包；还可能被撒在土壤里，让它生长，直到金黄的麦穗上结出成百上千颗麦粒。”

麦粒的生长和成熟是一个艰辛的过程，如人生一样，是漫长曲折的旅行。下等麦粒，被拿去喂猪，中等麦粒做成面包，只有上等的麦粒，才可以被选中撒在土壤里生长，再创造一次生命的辉煌。麦粒的命运由不了自己，而人与麦粒唯一的不同在于人有选择的自由。

行万里路，读万卷书，阅人无数，是从事这个行业的特点，而这个行业给予女性的空间更是史无前例的慷慨大方。

“美丽”这两个字，对女性朋友来说，是一种魅力。从事一件叫“美丽”的工作，经营一份叫“美丽”的事业，是许多女性的梦想。十多年来，这份美丽的事业，也在实践着我的梦想。本书的问世，我要感谢张殿义老师、浩哥、天蓝，还有我的员工、我的代理商和美容院朋友们，是他们一直在鼓励我，支持我。

在中国美容业这堆“麦粒”中，轮回着无数人和事。时间像公正的老人，每天在筛选，只有那些上等的“麦粒”，才能经受住时间的考验，在狂风暴雨中结出一颗又一颗饱满的麦粒，成为一代又一代人享用不尽的财富！

在加入WTO之后，中国的美容事业已开始从民族化走向国际化，品牌的民族化竞争转化为国际化竞争，等待着我们的是更严酷的考验。

让我们一起亲历美丽王朝，见证如歌岁月。

珍妮

2004年3月

目 录

1 童年早慧

童年拾趣 \ 011

与众不同 \ 014

感受自然 \ 017

天下所有的父母都对他们的第一个孩子充满期望：聪明的、漂亮的、讨人喜欢的、出类拔萃的。我是父母的第一个孩子，我仿佛浑身披挂着讨好父母的本领选择了金秋八月出生了。父亲是我生命中的第一个老师，也是我第一个崇拜的偶像。他长得很英俊，性格开朗，在他面前永远没有克服不了的困难。

2 豆蔻年华

美的启示 \ 021

校园之恋 \ 024

寻找理想 \ 027

我从来没有想过自己有什么吸引力，同学们对我的赞美，使我发现了自己的闪光点。美，具有一种震慑力，这成了我日后选择生活道路的启示。父亲总在我耳边给我敲“警钟”：一个人漂亮不漂亮，不是光靠几件花衣服的。一个人的学识和智慧才是灵魂。美，是从内而外的一个整体。

3 邂逅美丽

重要决定 \ 032

美丽约会 \ 037

初访美容院 \ 040

我很爱美。这源于我那从南洋回国的母亲，她把海外的一些优雅元素接入到了我的身上，甚至血肉里。爱美的心终于有一天得到了最大的满足。那是我25岁的那年夏天，表妹说要带我去参加一个“美丽约会”。“美丽约会”这四个字很吸引我，当我们走进一个会议室时，里面已经坐了很多，大多数都是年轻的女孩子。她们个个容光焕发，穿着时尚得体，见了谁都微笑着点头致意。那一刻，我觉得自己也变得优雅起来，含着笑，步履轻盈，举止得体，像个公主一般接受每一个新朋友的注目和问候。

4 香港之行

牛刀小试 \ 044

香港取经 \ 048

1991年，我的第一家美容院在珠海开张了。各种各样的问题接踵而来。招不到满意的美容师、留不住客人、如何建立吸引人的服务项目……我能感觉到自己沸腾的血液在慢慢降温。我的先生建议我去香港取经，神话般的香港第一次亲密无间地拥抱了我。在香港美容业成就显著的刘小姐并未把我当成大陆来香港窃取秘笈的竞争对手，爽朗的她把赚钱的十八般功夫一股脑儿全教给了我。

5 整合营销

请顾客进门\052

传媒的魅力\054

非凡的员工\057

语言的魅力\060

从香港学到的“功夫”被我一一照搬。员工的培训、顾客的培训、每一时段的促销计划，在传统的经营模式中，增加国外同行行之有效的销售环节，服务与销售相得益彰。美容院经营管理因此而“先进”，业绩也大大提高。第二年，我的第二家连锁店也开张了。我决定乘胜追击，同年，安和美容培训中心成立。我的事业如同芝麻开花。初尝成功美酒，我的人生精彩篇章就此掀开。

6 文化是门好生意

文化变商品\065

联合办学\068

乘势出击\072

强强联手\076

发现芳香疗法\079

“珍妮一步跳进主流生活”。20世纪90年代中期，我的事业已经把我带入中国美容化妆品的主流地位。这是偶然的还是必然的？办学上的借力使力，为我后续的发展打下了良好的基础，而香薰疗法的介入，正好为我的文化建设准备了一个新的平台！芳香疗法蕴含的文化品位让我第一次感受做生意的快乐：文化与生意的完美辉映。我希望创造一种生活态度、生活智慧。安和文化，更多的应该像流行文化，我们的步伐与身处的时代永远保持和谐统一。

7 一笔尽绣天下美

最佳拍档\083

一笔独绣\087

在为新的绣眉技术命名的时候，我和大卫之间出现了一次有意思的争执。“仿真绣眉吧？”大卫认为“仿真”这个概念一定会有市场，符合当时人们的审美观。我说为什么要仿真？我们推广的这种全新的美容技术就是为了真实自然，而不是生硬呆滞的“模仿”。我建议用“柔纺绣绘”。柔和的色彩，如同纺织品一样的细腻纹理。就这样，中国美容界掀起了一场“文艺复兴”运动，时间持续了三年。

8 香约法兰西

巴黎心情\092

品牌故事\096

文化的价值\100

巴黎！我对这个浪漫的都市仿佛有着一一种与生俱来的亲近感。这种亲近感不是新的，而是在我心中潜伏已久。在这座“永恒之城”，我自由呼吸，欣赏文学、艺术、戏剧和一切美好的东西……我永远记得他透过车窗看见了我时的情形，他跑过来握住我的手，柔情似水地望着我，完全忘记了聚集在我周围的人们。“你不做香薰产品还能做什么？！”他用当年看着我我为花浇水时的神色望着我。

目 录

9 香薰王国

背着梦想上路 \ 104

建立工厂 \ 108

香薰时代 \ 111

筑梦安利园 \ 115

“香薰王国”，这是业界人士赠送给我们的一项硕大的帽子，我和我的员工们力求它合身、得体。1998年，香薰品牌美国芳妮问世；2000年，香薰品牌爱雪伦诗问世；2001年，香薰品牌柏莱尔U-18问世；2002年，香薰品牌森林雅舍问世。我的四大香薰消费品牌迅速渗透市场，迅速遍布中国。我的合作的伙伴们摩拳擦掌加入被誉为“香薰王国”的行列里，领先同行。

10 品牌建设

魅力香薰 \ 120

文化定位 \ 124

特许经营 \ 128

复制成功 \ 133

同时推出同一种类型的产品，到底是良性竞争还是自相残杀？事实证明，我们赢了。进入20世纪90年代末，芳香疗法方兴未艾，其独特的文化魅力与美容效果被消费者一致认同。这个时候，我预计“闻到油钱香”的生意人准会行动起来。与其跟别人争斗，还不如重新调整战略，为产品定位，“将文化进行到底”。我把战略放到了这一永恒的主题上。

11 教育营销

打开宝藏 \ 138

知识就是力量 \ 144

店长训练营 \ 148

“我爱安利” \ 152

随着美容业的发展，单靠以往的手艺人经营已经不能适应时代的发展。面对五步一小店、十步一大店，从大城市到小乡镇到处开店的激烈竞争环境，美容美发经营从传统的手艺较量转为智慧较量已成铁的事实。即使加盟我们体系的美容院和经销商都能赚到钱？中国美容业起步较晚，大多数从业人员的基础素质不高，但从业人员勤奋好学，上进心强。如何使这些起步较低的美容院与我们一起成长？我的策略是：“推行教育营销！”

12 团队建设

以人为本 \ 156

团队培育 \ 161

大雁南飞 \ 166

安利儿女 \ 170

建立无形资产 \ 175

我认为企业有三个很重要的终生合作伙伴：员工、代理商、消费者。而我所做的努力，我的智慧，几乎也全在为这三个VIP客户服务。高品质的产品体系让安利的员工能自豪地面对客户；高利润的价格机制成为代理商用心经营的动力；高附加值的品牌管理让消费者产生“物超所值”的好感和消费热情。经营企业就像下一盘棋，而“人才”就是里面的棋子。企业没有“救世主”，它的辉煌不是靠一个人建造的，而是要整合一支精英团队。

13 信誉机制

从信誉到美誉 \ 180

连接生命链 \ 184

我从来不把自己定义为一个生意人。我不过在人生道路中为自己设计了一本“情感账户”。这么多年以来，我能把平凡的一项工作变成值得奋斗终生的美好事业，关键在于我不断地结交朋友。朋友是我人生最大的一笔财富，他们是我的老师、员工、我国内外的原料供应商、我的遍布全国各地的经销商、我的数以亿计的用户。在这一本“情感账户”里，能增加存款的是：诚信、品质与仁慈，而成为巩固我们的友谊的秘诀，就是建立不可或缺的“信誉”。

14 塑造完全女人

站着的美丽 \ 189

飞扬的自信 \ 193

青春的回归 \ 196

如今的女人自己已长成了树，她们不再是攀附于男人这棵树上的青藤，因为只有树和树才能并肩而立。

漫不经心地，现在的女性已经站到了时代的前沿，厨房、客厅、职业场，女儿、妻子、母亲、职业人……因为经历的积累，人生的感悟，思想的成熟，经济的独立，以她们的魅力征服时尚、爱情、事业，最终也征服了年龄。

15 儿子长大了

成长的滋味 \ 201

伦敦故事 \ 205

“妈妈，妈妈，我看到我的眉毛了！”洗手间突然传出儿子惊喜的叫声。我愕然跑进去：我那五岁的儿子正用双手奋力顶着洗脸池。我冲进去时，他那双惊喜无比的眼睛正从那镜子的最下端兴奋地迎接着我。儿子发现自己在长大，那面镜子成了他的见证。总会在某个早晨、黄昏、晚上、中午，儿子惊天动地的声音一定会刺激每一个人。我在这种叫声中度过了一个又一个快乐的日子。家里每一个人的心情都会被这种欢呼声抹得鲜艳无比。

这种声音突然在某一天停止了。儿子长大了。只有在电话中，才能听到他从西半球传来的声音……

附录 记者们笔下的珍妮

一笔尽绣天下美

——记中国美容教育家、珠海安和企业总经理珍妮女士 \ 210

从老师到儒商 从爱美到传播美 \ 216

用香魂化成一缕芬芳

——亚洲精油夫人珍妮专访 \ 220

后记 生如夏花 \ 223

Chapter One

① 童年早慧



天下所有的父母都对他们的第一个孩子充满期望：聪明的、漂亮的、讨人喜欢的、出类拔萃的。我是父母的第一个孩子，我仿佛浑身披挂着讨好父母的本领选择了金秋八月出生了。父亲是我生命中的第一个老师，也是我第一个崇拜的偶像。他长得很英俊，性格开朗，在他面前永远没有克服不了的困难。

童年拾趣

燕……贞……！

父亲的声音似乎从很遥远的地方传来。对这声呼唤，我总是充满期待，父亲推着自行车的身影从那条蜿蜒的小路边出现。我跟随母亲住在农村的卫生院，在城里工作的父亲一到周末就会回来看我们。我喜欢卫生院后门不远处的那一面小土坡，小土坡的“小”是因为那还算不上一个山坡，但是总会郁郁葱葱地长满了植物，有葱绿的芭蕉树，红色和紫色的牵牛花，三叶草开的蓝色小花遍地都是，金黄色的野菊花喜欢长在向阳的一面，含羞草不甘示弱的身影也混杂其中，当我轻轻地准备用手去触摸它时，它真的会合上它的叶片，害羞地低下头。

父亲常买连环画给我看，边看边给我讲故事，讲完了要我再讲一次给他听。母亲说我还没出生时，父亲就捧着一本《安徒生童话》对着大肚子的母亲大声朗读。到了6岁，父亲开始训练我的想象力。他每周给我一个题目，让我用一个星期的时间，发挥自己的想象力编一个故事，等他回来就讲给他听，于是森林中的动物，什么大灰熊、小白兔常是我故事里的主人。

父亲长得白皙英俊，常被人亲昵地叫做“小靓仔”。他12岁就到广州西关的一家洋行当学徒，直到1949年，解放战争已经到了尾声，国民党在撤退时把广州珠江上唯一一座桥梁——海珠桥炸断了，奶奶怕他在外面出事，才把他叫回到南海老家。即使是在家乡耕田种地，父亲喜欢舞文弄墨的习性仍难改，每每从田里收工回来，就聚集一些老乡“说古论今”。每到过年，还挥毫给邻居们写上几副春联。1958年“大跃进”年代，全国上上下下都在搞

技术革新，父亲和一伙年轻人经过几天的敲敲打打，独创了一辆颇为实用的小推车。这可是件了不起的事，象征着农民开始丢掉扁担向工具化机械化迈进的一次革命。区委书记要给这部手推车戴上大红花，并派一个人送到县里去报喜。可谁也不愿意去，这是一件苦差事：从区政府到县城要徒步走七八小时的山路！父亲自告奋勇接过了这个任务，穿着一双草鞋，戴着一顶草帽，背着一个行军用的水壶上路了。烈日当头，酷热难当，水喝完了到路过的小村人家讨口水喝。天亮之前出发，下午赶到了县城，当回到家里已经天黑了。有人在背后笑他“傻仔”。然而这个“傻仔”的一举一动在整个县府机关都传开了。后来县邮电局因父亲能“写”而破格把他调到邮电局。在局长办公会议上讨论这件事时，人事干事介绍说“就是那个推着手推车进城报喜的小伙子”，“这小子做事不斤斤计较，能吃苦耐劳，要得！”全票通过，父亲就这样从“农民知识分子”变成了新中国第一代邮电干部了。

父亲爱好文学，据说因为小有才气在单位颇受重用，偶尔吟诗作对，因此身边也就聚集了一些快乐的年轻人，这里面就有我那从南洋回国读书的母亲。17岁的母亲还是第一次回到自己的老家——广东南海。头一回回国的年轻女孩子最初不过想完成自己的心愿，让自己的双脚能真真实实地站在祖辈们生活过的这片土地上，感受浓浓的家乡文化。这种“根”的情系在她的思想与血液里，温情绵动，流淌着家乡南海人的执著秉性。年轻女孩子的“寻根”历程因为父亲的出现而涂抹上一些热烈、一些憧憬、一些浪漫。

父亲高大伟岸的身影牵引着她，父亲嘴里的《沉船》和泰戈尔，《静静的顿河》和奇丽无比的东欧风光使母亲无可救药地爱上了这位才华横溢的家乡。那时，除了文学艺术，小伙子最多的话题是南海正在摸索发展的电讯工



作为父母的第一个“天使”，我在他们的鼓励和宠爱中度过了童年。

程。“我们利用飞行装置可以冲向蓝天，千里眼望远镜可以帮助我们看到几公里外甚至遥远的太空，而现在我们要利用无线电帮助我们和远方的亲人通上电话，实现天涯若比邻的愿望！”20世纪60年代，广东省开始把发展的眼光放到了通讯建设这个项目上，“电话”这个全新的开发项目落到了南海县基层。

父亲的理想与抱负同样也吸引着乐观进取的母亲，在亲密、热烈、幸福的交流中彼此更加了解，爱情的种子因为共同的志向也绽放温柔之光。在南海的农村，一个把身心凝聚在通讯发展上，一个把精力投入在改善农村医疗建设上，尽管难得有一次见面机会，但他们相爱了，母亲把根深深地扎在家乡的土地上。

婚后，两个浪漫派便期望着他们的第一个孩子——一定是个小天使。每当夜雾弥漫，架设完电话线一身泥土一身汗水的父亲顾不上洗把脸，便会兴冲冲地捧着那本费了好些力才得到的《安徒生童话》，声情并茂地对着大肚子的母亲朗诵。父亲是不是希望自己的儿女也能像他那样“吟诗作赋腹内五斗”或把“一门三进士，四代五尚书”书香门第的灿烂发扬光大？总之他的确非常疼爱我。我是他所有快乐的全部内容。“你和别人是不一样的。”母亲告诉我，这是父亲迎接我出生的头一句话。这句话从小就像一个无形的驱动器，督促我事事争先，唯恐落后或出现差错。

听父亲说，我出生的那天，有一对燕子在卫生院（卫生院的集体宿舍就是我们临时的家）的屋檐下衔泥筑巢。在广东人家，燕子在家筑巢是吉祥之兆。父亲说我引来了燕子在家筑巢，给我取名燕贞。在广东话里，“贞”和“精”读音相同，“燕贞”就是燕子的精灵。



与众不同

燕……贞……！

有时我听不到父亲的声音，我太专注地去观察那些蚂蚁了。卫生院后门不远处的那一面小坡是我打发时光的最佳去处。那些浩浩荡荡的小蚂蚁就像一支训练有素的部队，齐心协力搬动一只大蚱蜢，它们用前须互相触抚以辨认敌友或交换情报。也有偶尔迷失方向的顽皮蚂蚁，兴致勃勃地离开大部队往其他的地方看风景，然后找不到回家的路。看到这只离群的小蚂蚁慌忙错乱的步伐，我准会哈哈大笑，当然也会让它爬上我手中的小木条——我帮助它回到它的大部队。往往这个时候，父亲叫我的声音在身后亲切地响起，还没等我站好，人就已经被举了起来。然后，我的小手从父亲的口袋里总会如愿以偿地得到些小礼物：一块带有香蕉味道的橡皮擦或者一本小人书、一盒蜡笔。

和父亲见面，最重要的事是把一个星期以来学会背诵的诗歌朗诵给他听，父亲走时，照样留下作业：背下另外两首诗歌。父亲让我认识了诗歌，而诗歌的气质韵律也像一袭华美的袍。在我人生的幼年、少年、青年到身为人母，甚至在我创造的事业轨迹中，诗歌成为我最亲密的闺中密友，我们徜徉在人生路上，分享并见证我斑驳人生的风雨彩虹。“诗是一种生命存在的方式，选择了诗，就意味着选择了正义、良知和信仰。选择了诗，就意味着具备了人性，真的、善的、美的。在更高层面上，它还意味着一个人灵魂的升华。”这是我成年后对诗的理解与寄情。

父亲是我崇拜的偶像。每次他回来，还会给我讲很多故事，他懂得的东西有很多很多，例如，看着天空告诉我哪一种云会下雨哪一种云不会下雨，河水为什么总往同一个方向流，冬天为什么树叶也会变黄。后来我才知道，那些都是从《十万个为什么》中得来的，父亲为了辅导我，先把书看完，然后一点一点讲给我听，可谓用心良苦。

他告诉我，在中国以外还有很多的国家，很多国家的科学技术都比我们进步，所以我们不但要学好语文，还要学好英语。学好英语，将来才能做大事。当时，小学没有开设英语课程，到初中才开始学英语，而且由于师资的问题，学习进度很慢，每个星期只有一堂英语课。当时我父亲正在跟着电台的英语节目学习英语，立志学好英语引进国外的通讯设备，发展南海的电话通讯。当父亲教我“ABC……”26个字母，学着用音标读一些单词时，他发现了我的语言天赋——说话吐字清晰，字正腔圆，并萌发了教我学英语的想法。从小学五年级起，父亲就安排我每天早上6点钟准时收听中央人民广播电台的英语教学节目，严寒的冬天，家里没有暖气，从暖瓶里倒些开水在玻璃瓶里，捂一捂冰冷的小手……当时父亲上的是中级班，我上的是初级班。我们有空就用英语对起话来了。就这样，父女俩互相勉励，硬把英语“啃”了下来。当我上初中的时候，我的英语已经达到当时的高中水平了。

父亲对于我的爱随着年事渐长，开始转化为一种更为严格的要求和对行为的规范训练。当我第一次为自己的过失寻找借口时，父亲锐利的眼光和铿锵有力的声音让我从小就明白了这种道理：好孩子不能和错误沾上边。从那时开始，我成了一个事事都要争先拿第一的女孩，小到不允许别家的小狗聪明过我们家的，奶奶家的荔枝和龙眼是天下最香甜的。霸道自负的小公鸡模样的我有一次和邻居家的孩子竟然争论起谁的父亲最好，那一回我碰到了第一个



游泳是我喜爱的一种运动。



对花草的钟情
使我始终对生活充满幻想。