

<<牛尔18年>>

图书基本信息

书名：<<牛尔18年>>

13位ISBN编号：9787508619422

10位ISBN编号：7508619420

出版时间：2010-5

出版时间：時報出版

作者：牛爾

页数：286

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;牛尔18年&gt;&gt;

## 前言

自序：关于18的故事.....2006年9月18日下午，我与大块出版公司的郝明义先生，约在台北敦化南路上的咖啡厅喝下午茶，谈有关出书的计划。

我与郝先生第一次见面，虽然，郝先生比老牛人生历练多出许多，却完全没有面对小辈的老成与不耐，还跟我分享了许多有趣的小故事，最后，郝先生鼓励我写一本完全不同于以往的著作，以自身在美容圈的经历，来跟读者分享。

时光变幻，已是3年，老牛之后又历经许多人事，然而，与郝先生相处的吉光片羽，却历历在目。至今，这本书终于完成。

几经波折虽最后未能与大块合作出版，但是，郝先生的看重，也是我之所以完成这本书的关键。这本书，算是我从事美容工作以来的一个浓缩版本，希望借由我自身经历，让所有对美容行业有着兴趣和信念的人，能从这些个人体验中分享我的成长，也期望能带来一些你的成长动力。

书中，我将过往经历凝炼为18个主题性的文章，来对照过去18年以来的一些点滴.....你可以将这本书，纯粹当做一个故事书来阅读；书里18个章节，也可单独阅读，当成18则在美容行业里的真实案例，好奇美容行业的人从这本书中也可以窥知一二。

或许，你也可以将这本书，纯粹当做老牛的个人经验分享，同样从事美容行业的朋友，借由这本书，也许可以看到一些不同的层面。

再者，你还可以将这本书当做一本“美容书”。

这本书的18个章节，好比18堂美容课。

这几年美容界强调心灵美容的重要性，老牛也期望在心灵部分能给爱美的读者一些启发。

又或者，你好奇老牛是怎么从美容行业的小业务发展到现在可以研发品牌，甚至创造一年相当于2.5亿人民币业绩的台湾第一美妆网络品牌。

老牛也期望这本书能让同样有创业梦想，或仍然在扮演朝九晚五打拼的上班族的你，看到一些个人的成长经验。

有人说，化妆品事业是一个梦工厂。

的确，当年我因有梦进入这行业。

从中，因机遇和渴望，让我一路扮演着追梦人、造梦者、解梦人等不同角色。

在我得以扮演这些角色前，其实，我经历了许多梦醒时分和把梦化为真实的艰辛淬炼。

它可能是痛苦的、难熬的，也可能是充实的、美好的，就因为从事或修习美容中充满各种难关和考验，在这些有笑有泪的过程中一一历练，才能够蜕变成今天的自己。

造梦容易，圆梦却难。

没有挫折、考验与艰辛，就没有实践、努力与甜果.....回顾过去的一些经历，老牛跟许多人一样，一步一脚印地向梦想出发，在每个不同的人生历程和梦想中走一回，然而，在筑梦的终究，是梦了无痕还是梦想成真——也许这是许许多多，最感到彷徨与无助的部分！

回想自己从学校毕业后曾经历了家人和朋友对我的职业的质疑，我从一个为了推销化妆品而在大雨中浑身湿透颤抖、觉得颜面尽失的小业务，到陆续扮演美容讲师、营销公关、彩妆师、美容书作者、美容专栏作家、品牌研发.....这一路走来，已有18年，过程中有些时候，我的心情有如走在暗夜幽谷，不知前面是一片坦途还是万丈深渊，无数个想要放弃的念头纷然而至.....而最后，我坚持了下来，逼着自己非得摸索出一条路来。

这本书中所提到的人名、事件，都真有其人、其事，而这些人，也都是老牛非常佩服崇拜的对象，谢谢这些朋友、长辈的一路扶持，老牛的这本书，其实很多也是在写他们的故事。

近年老牛喜欢旅游，这本书大部分都是我在新西兰旅居期间所撰写，仁者乐山，智者乐水，又有谓行万里路，读万卷书。

写书时，这里正值春天，万物复苏，风景怡人，空气清新，我才有更加清醒的头脑，将过去的经历，有如坐上时光机般，清清楚楚地呈现给您。

我不知道自己是否已经完成梦想，就像此刻，老牛心中就有着许许多多尚未完成的梦仍待实现，然而，却也因为有了过去这些历练，我才发现，自己真正在乎的，不是梦想能不能够实现，而是自己还有

<<牛尔18年>>

没有勇气去追逐！

感恩的是，此刻的我更能活在当下，享受这个筑梦过程的辛酸与苦乐，而并非梦想实现的结果，C'est la vie（这就是生活）！

最后，老牛谢谢您阅读此书，也期待有您的分享与回馈，这本18年，其实未完……牛尔于新西兰皇后镇2009年10月21日

## <<牛尔18年>>

### 内容概要

牛尔，这位风靡两岸的新一代美容教主，在他如今成功、荣耀的专业成就背后，其实蕴含着一段长达18年不断追梦、造梦、终至圆梦的生命历程。

从医学系毕业后，他在众人质疑的眼光下，一脚踏进了美容界，从一个被大雨淋得浑身湿透也要卖力跑生意的小业务开始得到第一份美容讲师的工作，接着成为营销公关、彩妆师、畅销作家、明星级保养专家，从事品牌研发、创造与设计，并缔造了单年三亿的业绩……在本书中，牛尔将藉由自己在美容职场和个人生活中所曾经扮演过的不同角色，分享他在各段历程所获得的宝贵经验和自我锻炼。

在他的故事里，你可以汲取成功人生和工作经验的传承与建议，一窥美容界这个美丽的领域对于专业的追求与提升，同时也能鼓励自己持续抱着热情憧憬，逐步找到筑梦的方向与目标。

## <<牛尔18年>>

### 作者简介

牛尔，本名牛毓麟，1967年生，水瓶座A型。

在台湾，他被媒体称为“美容教主”；在大陆，网迷们称他为“美容谷歌”，媒体封他是“天王级护肤专家”、“美容界教父”，消费者则因为他是“DIY教父”、“成分第一专家”而爱上他。受母亲从事化妆品业的影响，他12岁就在厨房

## &lt;&lt;牛尔18年&gt;&gt;

## 书籍目录

18-1 爱美之路 “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 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，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……琢磨了我的化妆技术，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色，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，肌肤和你的心灵，都会越来越好、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！

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，使业绩拉升27%~~也曾在吸引人潮后，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。

有好几千个日子，自己总天天工作永远做不完，眼前充满前所未有的挑战……就因这些过度的压力和劳累，让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 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”等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……”使危机马上平息，而这处理经验则来自于“惹上大麻和毒品”，更大条新闻的震撼教育…

…18-8 营销之手 我曾订货估计失准，造成商品库存放到过期都卖不完。



## &lt;&lt;牛尔18年&gt;&gt;

也曾因给产品名字多加了两个字，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%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”~ 那手，在哪里？

你，握住了这双无形的手了吗？

18-9 狂牛病 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症和相关的保养品，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，也以它为我挚爱的人，进行此生最美丽的吻别~~ 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，最后一次的彩妆。

18-11 一本书的诞生 带着锅碗瓢盆录像时，完全没想到，这是命运为我的第一本书下的伏笔！

也不知道，电视台的观众热线瘫痪时，隐藏着这本书热卖的商机。

我更没料到，因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…… 在这些结果诞生前，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，第一本书或许不会问世，也或许快速下架变成回收纸……18-12 美容教主 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笃并信力行的。

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，成道之路永无止尽境…… 因此，尽管第一本书我放上自己的“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，结果出这本书在畅销排行榜上占据两年，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”。

这对讲到工作就热血沸腾的我，只会大大激发我的斗志，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 “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，六年间业绩相较飙涨20倍，2006年Yahoo把我的品牌，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 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？

## &lt;&lt;牛尔18年&gt;&gt;

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》 《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 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儿（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！

高中时家境极度困难，父母逢遇困境，母亲在悲绝时甚至喊出“要死，大家一起死”……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1200万元（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点什么、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”



<<牛尔18年>>

章节摘录

版权页：插图：

<<牛尔18年>>

媒体关注与评论

从知道牛尔到认识牛尔,至今已逾十载,看着他一路走来,对于美容护肤产业的执着及专注,令我着实佩服!

——Anita Yang 法国娇兰中国品牌总经理 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。

——陈素

慧 巴黎欧莱雅(中国) 品牌总经理以阳光的心态待人,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 精品购物指南BEAUTY 执行主编 非常开心牛尔能出书把他的美容秘密

跟更多的人分享,爱美的人有福了!

《时尚COSMO》也希望和老牛一起,把更多的对的化妆品、对的美容方法传递给所有追求美丽的女人。

——徐巍 《时尚COSMOPOLITAN》主编 一个有魅力又认真,有童心兼具爱心的人写的文字,一定有得看,希望喜欢牛尔的朋友和他一起分享他的故事!

——晓雪 《世界时装之苑-ELLE》出版总监 对身边每一个给予哪怕微小帮助的人

都要抱以感恩之心,而对自己所做之事要做就做到最好,所以才会有今天京城之霜创下奇迹,而你的美善之心也化为对更多人的照护,帮助更多人找到属于自己的幸福。

——高璐颖 搜狐女人频道主编

## &lt;&lt;牛尔18年&gt;&gt;

## 编辑推荐

【真诚推荐】法国娇兰中国品牌总经理Anita Yang、巴黎欧莱雅副总经理 陈素惠、《精品购物指南》美容执行主编 张桂苹、ONLYLADY网站总编 易铃娜、《精品购物指南》时尚部主编 赵跃红、Primo Relations 首席公关总监 费莎莉、《时尚COSMOPOLITAN》主编 徐巍、《世界时装之苑-ELLE》出版总监 晓雪、搜狐女人频道主编 高璐颖、《女人我最大》、明星名媛彩妆天后 游丝棋 从医学院的高材生，到新一代的美容教主；从化妆品小业务，到创造3亿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。

美容教主牛尔与你一起分享，这追梦、造梦、终至圆梦的18年美丽人生……在《牛尔18年:我的美丽之路》中，美容教主牛尔将首度分享他的成功方程式和心路历程。

这是18则有笑有泪、激励人心的职场启示录，让你看见老牛是如何奠定专业、智慧创业，从无名小卒蜕变成美容教主。

这是18份最重要的美容界修业证书，让你得窥台湾美容产业的生态、流行品牌的秘辛，找到入行进阶的快捷方式。

这更是18张飞往梦想与成功的通行证，牛尔将告诉你如何扎实准备、掌握机会，站上自己的舞台闪闪发光！

#### 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>