

钢琴十级、健美操国家二级运动员、全国高中数学联赛一等奖、托福660分……

每年5.1万美元全额奖学金 耶鲁大学相中南外“完美女孩”

1994年,只有五岁的陈莉茜在邻居家看到一架钢琴并胡乱弹了一会儿之后,就缠着爸妈也要买,举债近万元,父母满足了她的要求,这一弹就是十年,弹出了钢琴十级;高一那年,达到实验班分数线的陈莉茜却坚决要上普通班,父母在她的坚持下又一次“妥协”……从五岁开始就很有主见的小女孩陈莉茜长大了,十八岁的她美丽、聪慧,成了高手云集的南京外国语学校的光荣,美国耶鲁大学以每年5.1万美金的全额奖学金录取她读本科,这在南京、在江苏都是头一回。

五岁爱上钢琴,一练就是十年

时光倒回13年前,5岁的陈莉茜还是个幼儿园的小朋友。一次,小丫头在邻居家看见了钢琴,黑白琴键上流淌出的美妙音符让她心驰神往。“我去邻居家弹了钢琴后,也就想要,天天跟爸妈哭闹。”父母都在机关工作,当年实在拿不出一万多块钱来给孩子买一架钢琴。“那钱大多数都是借的。”陈爸爸说。与很多小朋友不同的是,陈莉茜有了钢琴就真的认真开始了学习,不是三分钟热度,而是坚持了十年,一直考到钢琴十级。

对于从小有主见的女儿,父母也把她当作平等的人来对待。陈妈妈说,小时候陈莉茜做作业做得快就可以看电视,吃好吃的,物质奖励很有效果。爸爸妈妈要求女儿不要成为书呆子,考100分不算什么,但要全面发展。

不愿上实验班,不申请去国外交流

升高中时,陈莉茜做出了一个出人意料的决定:放弃上实验班,虽然分数已经达线了。父母当时不能接受,可她自有说服的理由。陈莉茜说,如果进了实验班,可能很多时间要花在竞赛准备上,这样就有很多想做的事没时间做,上普通班,

自己的时间更多。最后父母尊重了她的决定。

陈莉茜用业余时间跳健美操,从初一时的40多人,到高二时的三四个人,她是最后坚持到底的人,成为健美操国家二级运动员。她还参加她最喜欢的数学竞赛,获2006年全国高中数学联赛一等奖,参加了全国创新英语作文大赛获一等奖,选择了参加口译考试、参加英语六级考试。

高中阶段的学生使者交流项目为期一年,有机会到一些国家去学习体验,不少学生都是参加过学生使者项目后,获得了国外名校的青睐。但陈莉茜没有申请,因为她有太多的事要做,权衡之下,她还是选择了放弃。但这并没有影响美国名校对陈莉茜的选择。除了耶鲁大学提供给陈莉茜四年超过160万元人民币的全奖外,美国著名的威廉姆斯学院、威尔斯立学院等一流大学均给予她全额奖学金录取。

每回选三好生,她得票最多

陈莉茜是数学老师兼班主任李习凡的爱徒。李习凡说,陈莉茜不管多忙,总是热心为班级服务。最可贵的是她的爱心,为灾区捐款、为学校管理爱心无人售报箱、参加义卖、当义务宣传员。这个外表斯文骨子里却有

点男孩子气的女生是大家公认的好榜样。

同学们说,在高三(2)班,每一回选三好生,大家都把最多的票投给陈莉茜。因为她随和、开朗的个性总是和同学打成一片,大家有什么难题去问她,有什么困难去找她,都能得到热心帮助。没有靠父母资助被世界名校录取,也成为同学们钦佩她的理由。

到了美国,先买面国旗放宿舍

去年下半年,陈莉茜向耶鲁大学发出了求学申请,连同申请一起寄出的,还有她“托福”660分, SAT(美国高考)(一)考试2200分、SAT(二)考试2390分(满分2400分)的好成绩。还有两篇特别的文章也向耶鲁的招生人员展示了陈莉茜的个人特色。第一篇要求写人生中有感触的经历,陈莉茜写的是自己考二级运动员和考期中考相冲突时如何安排时间、如何克服困难的经历。第二篇文章要写对自己人生有影响的人。陈莉茜写的是,外婆退休后参加社区的舞蹈班、太极拳班,经过努力,现在成了领军人物。她觉得,外婆的坚韧性格对她影响最大。

陈莉茜说,新学期就要赴美求学了,到耶鲁的第一件事,她就想先打个电话给父母报平安,并买一面国旗放在宿舍里。数学和经济学将是她的主攻方向,她希望自己成为出色的金融专家。

成功秘诀

天天有计划

陈莉茜成功的秘诀是什么?她说,其实最大的秘诀就是有目标、有计划、有韧性。每天她都会把计划写在记事贴上,不做完不会睡觉。好在她的做事效率高,所以在初中时她一般每天晚上10点睡觉,到高中时是11点或12点,和别的同龄人没什么不同。

有时候,事情往往不能按照自己的计划来走,这是很多人都会碰到的,陈莉茜也不例外。

陈莉茜说,考国家二级运动员每周要训练三次,回家后很累,还要做作业,这时她会先睡一会儿,起来后喝点咖啡,再做作业,还要自己做一些练习题,那时候天天要忙到12点。不过她说,练体操比学习累,所以练完后觉得学习不累。

快报记者 黄艳



综合素质高、有特长,是耶鲁大学录取陈莉茜的重要原因 宋国斌 摄

苏宁新街口店本周启动升级计划 出样商品惠卖两周



苏宁电器
对外宣布新街口店将展开新一轮的店面升级计划!苏宁新街口店将在去年采用的3C+基础上进一步加大对店面购物环境的改造,为此将对店面布局进行全新的调整,在近期内完成整个工程。据苏宁方面介绍,新街口店将不考虑闭店施工,施工期间照常营业。苏宁新街口店开盘八年来,进行第八次的大规模升级工程,吸引了众多供应商的关注,已经有供应商表示将全力支持该店的升级工程。

旗舰远航八载,今年工程最大

苏宁新街口店于1999年12月26日正式开业,是南京乃至全国最早的综合性家电卖场之一,也是苏宁全面涉足综合家电销售业的开始。苏宁连续8年对卖场进行升级,投入了数十亿的资金,2004年进行了全新的3C模式升级,2006年苏宁又对该店实施了3C+家电消费模式的升级,注入全新元素,成为中国家电业首间2006年度的一项三大事件。据苏宁南京大区总经理刘海介绍,苏宁新街口店从诞生之日起就是中国家电零售业的里程碑。该店年销售额逾20亿,连续占据了国内家电销售规模和“绝对领先”的位置,众多综合家电品牌经销商



超越·旗帜

我们期待超越,但更期待超越后的超越自己,超越自己便是超越的新一轮。
2007年6月,苏宁新街口店升级启动,我们继续创造奇迹!

本周全面惠卖,最低1折起!
出样家电十万件,亿元让利规模,
苏宁电器新街口店——一个行业的奇迹!

销售额过亿元,被业内称为称为“中华第一店”,不仅是经营规模领先,苏宁新街口店的销售模式也处于行业绝对领先地位。与超市式试水于新经营、AC模式、SIS店经营模式等,引领了整个行业经营模式的不间断发展,也由此成为中国家电业发展的风向标。

空调巨舰领航,苏宁称雄市场

苏宁2006年空调一统进行了两周,苏宁新街口店创下了历史最好销售纪录。据悉,以“支付、节能、时尚、健康”为消费标准的新“四维”空

调成为夏季消费热点。苏宁新街口店新街口店空调的销售占到整个空调销售的60%以上,比去年同期增长了2倍以上,销售同比增幅100%。苏宁新街口店在行业内的领军地位,各大空调品牌纷纷将新街口店作为促销资源投入的重点。苏宁空调选择在暑期旺季期间启动新一轮大规模升级改造工程,将是全面提升空调品类在整体销售中的带动作用。据多位业内人士表示,苏宁新街口店是整个空调行业销售纪录保持者,该店的销售份额在旺季时几乎能占到

全南京的三分之一,没有哪个品牌不重视这个店。

旗舰升级启动,本周样机惠卖

苏宁新街口店目前出样商品达到五十万件,是南京家中出样最多的商场之一,总价高达亿元。本周苏宁电器推出样机惠卖的序幕,在装修完工之前全部销售一空,该店促销计划将成为南京家电卖场互之后最大规模的一项促销。

据悉,该店一些家电样机虽然出厂不到一周时间,但是折扣力度也是十足的诱人,包括空调、平板、冰箱、洗衣机、微波炉、厨具、消毒柜、手机、笔记本电脑、数码相机、数码相机等产品在内,各种商品的最低折扣将低至1折。出样商品数量较多,苏宁电器将分批进行样机促销,为南京消费者提供一场家电让利盛宴。此外,苏宁2007空调节将在最后一周加大让利力度,苏宁、松下、三洋、海信、志高、奥克斯等品牌将全力参与让利,成为6月份空调消费市场的一剂“重磅炸弹”,彻底引爆6月空调消费市场。(钟燕)