

本书为专业美容师的必备读物
本书是现代女性的良师益友

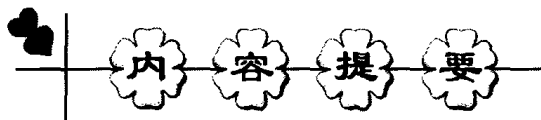
美容师 实用手册

傅静仪 编著

- 你想做一名出色的美容师吗？
你想掌握科学的美容技巧吗？
- 这本书告诉你：
美容师应有的基本素质
美容师须知的相关知识
美容师必备的专业技能
- 高雅气质，
靓丽容颜，
从这里开始！



金盾出版社
JINDUN CHUBANSHE



这是一本专门为美容业人士编写的实用工具书。全书较为系统而又具体地讲授了作为一名专业美容师必须具备的基本素质、专业知识和服务技能,以及相关的理论与技巧。本书内容翔实,科学实用,针对性、可操作性强,既可作为学习美容技能的人门指导书,也可作为美容师资格(初级和中级)认证考试的学习参考书。对于有兴趣提高自己日常美容化妆技术的广大女性朋友来说,也是一本很有学习参考价值的生活知识书。

图书在版编目(CIP)数据

美容师实用手册/傅静仪编著. -- 北京:金盾出版社,2010.7
ISBN 978-7-5082-6254-3

I. ①美… II. ①傅… III. ①美容—手册 IV. ①TS974.1-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 039434 号

金盾出版社出版、总发行

北京太平路5号(地铁万寿路站往南)

邮政编码:100036 电话:68214039 83219215

传真:68276683 网址:www.jdcbs.cn

封面印刷:北京精美彩色印刷有限公司

正文印刷:北京兴华印刷厂

装订:双峰印刷装订有限公司

各地新华书店经销

开本:880×1230 1/32 印张:12.5 字数:270千字

2010年7月第1版第1次印刷

印数:1~8000册 定价:25.00元

(凡购买金盾出版社的图书,如有缺页、
倒页、脱页者,本社发行部负责调换)



前言

随着广大群众生活水平的不断提高,人们对美的追求也越来越强烈。铺天盖地的化妆品广告和随处可见的美容院,迎合了人们内心对美的需求,从而使美容师成为一种非常有前途、有挑战性的职业。据不完全统计,目前,全国美容业从业者已高达1120万人,全国城镇美容机构总数为154.2万家,就业容量及潜力巨大。近5年来,美容业新开店数量约占总量的78%,市场发展处于快速增长期,产值增长幅度明显高于全国GDP增长速度。

当今,成为一位出色的美容师是许多年轻女孩、男士的梦想,因为美容师本身就是美的标志。但是,出色的美容师必须具备相当完备的专业知识和专业技能,以及与人沟通的技巧,也就是说,要想成为一名出色的美容师,必须具备非常高的素质和修养。具体说来,主要有以下几点。

第一,必须具有良好的职业道德。讲科学,重诚信,保质量,无虚假,以德正己,遵纪守法。第二,必须具有丰富的专业知识。勤奋好学,刻苦钻研美容及相关理论知识,不断充实提高理论水平,能熟悉掌握美容技术、美容产品、美容仪器等方面的理论知识,注意研究分析美容行业的形势及发展。第三,必须具有熟练的服务技能。能严格遵守操作规则,一丝不苟地完成每一操作步骤,得到顾客的认可和信赖。第四,必须具有较强的公关能力,会与顾客沟通感情,善于与顾客交朋友,能运用高雅的职业谈吐了解顾客的心理需求,虚心听取顾客意见,不

论在什么情况下都能以良好的形象出现在顾客面前,使顾客得到最好的服务,在产品宣传及各项服务等方面都能赢得顾客的心。第五,必须具有高雅的外在形象。举止端庄大方,谈吐文明,表现出高雅的气质,待人亲切、诚恳、实在,注意个人修饰,服装整洁,妆面淡雅,处处能给客人营造愉快和谐的气氛。第六,必须具有强烈的团队精神。有集体观念,团结协作好,在工作中处处起带头作用,不计个人得失,能服从领导积极工作,能主动搞好室内卫生,注意美化服务环境,同事间能互相帮助,互相关心,互相谦让,互相学习,共同提高。

为了帮助想成为美容师的人实现自己的理想,我们参考国家相关部门颁布的《国家职业标准(美容师)》及《国家职业资格培训教程(美容师)》,特地编写了这本《美容师实用手册》。书中针对如何学习掌握专业美容技能,如何培养美容师应有的素养,提供了详尽的说明和指导。

本书内容翔实,科学实用,针对性、可操作性强,既可作为学习美容技能的入门指导书,也可作为参加美容师资格(初级和中级)认证考试的学习参考书。此外,对那些有兴趣提高自己美容化妆技术的朋友,这也是一本不错的家庭生活用书。

在本书编写过程中,得到了李影、欧阳明、陶欣雨、沙洪君、李明兴、肖红、杨洁、李荣欣、曹清雅、李羽、韩雪、李曼、周亚琴、韩志冲、薛静、李辉、刘丽萍、梁凤琴等人的大力协助,在此一并表示衷心的感谢!

编 者



第一章 美容师的个人修养

美容业的定义/ 2

美容师的定义/ 2

美容师的职业形象与素质/ 2

美容师的职业道德与修养/ 6

美容师的个人保健与卫生/ 8

第二章 美容师须知的相关医学理论

经络和穴位的概念/ 11

头部的经络/ 12

头部的穴位/ 13

头面部的肌肉/ 16

面肌/ 17

咀嚼肌/ 17

头面部的骨骼/ 18

脑颅骨/ 18

面颅骨/ 19

第三章 美容师必备的皮肤一般常识

皮肤的功能与组成/ 22

表皮/ 23





真皮/ 24

皮下组织/ 25

皮肤的附属器官/ 26

皮肤的血管、淋巴管、神经和肌肉
/ 27

肤色及其决定因素/ 28

皮肤酸碱度/ 28

皮肤的功能/ 30

怎样拥有完美的皮肤/ 31

内分泌对皮肤的作用/ 32

下丘脑/ 33

腺垂体/ 33

肾上腺/ 34

性腺/ 35

甲状腺/ 37

女性生理周期与皮肤的关系/ 37

各年龄段男女皮肤与内分泌/ 38

皮肤的健康与营养/ 39

食物七大营养素的功能及特点
/ 39

均衡营养与皮肤健康/ 42

心情不好易得皮肤病/ 44

第四章 美容师应有的美学基础知识

美学的概念/ 46

素描/ 47

学习素描的步骤/ 48

素描初学者易出现的问题/ 49

学习素描的工具/ 51

素描的技法形式/ 52

画素描的注意事项/ 53

静物写生的技巧/ 54

快速完成石膏像素描的诀窍/ 56

色彩与化妆/ 57

色彩的原理/ 57

色彩的三要素/ 58

色彩的冷暖感觉/ 58

色彩的个性/ 59

色调的运用/ 61

巧妙应用色彩的对比与调和/ 62

第五章 美容师的工作纪律和工作程序

美容师应该遵守的纪律/ 66

美容师日常工作培训/ 71

美容师的工作程序/ 74





第六章 美容行业的卫生要求

- | | |
|-------------------|----------------|
| 细菌概述/ 78 | 美容院的卫生规则/ 81 |
| 美容用品、用具的消毒与卫生/ 78 | 美容师的卫生操作要求/ 82 |

第七章 如何使用各种美容仪器

- | | |
|----------------|--------------|
| 皮肤检查镜(放大灯)/ 84 | 超声波美容仪/ 93 |
| 皮肤测试仪/ 84 | 微波电脑美容仪/ 94 |
| 皮肤清洁刷、按摩仪/ 85 | 高周波电疗仪/ 96 |
| 奥桑蒸汽仪/ 86 | 健胸机/ 98 |
| 阴阳电离子仪/ 88 | 多功能美容仪/ 99 |
| 冷热电棒/ 89 | 远红外线太空舱/ 99 |
| 高频率电疗仪/ 90 | 电子消脂减肥仪/ 100 |
| 真空吸管冷喷机/ 91 | 酵素减肥机/ 101 |
| 远红外线美颜器/ 92 | |

第八章 皮肤的护理技术

- | | |
|---------------|-------------------|
| 皮肤护理程序/ 103 | 油性皮肤/ 113 |
| 清洁皮肤方法/ 103 | 混合性皮肤/ 114 |
| 皮肤分析程序/ 108 | 敏感性皮肤/ 114 |
| 如何测定皮肤性质/ 111 | 晨间皮肤的保养方法及顺序/ 115 |
| 皮肤的分类及特征/ 112 | 晚间皮肤的清洁及保养/ 116 |
| 中性皮肤/ 112 | 不同年龄的皮肤保养与护理/ 117 |
| 干性皮肤/ 113 | 面膜/ 119 |





- | | |
|-----------------|-----------------|
| 硬膜(倒膜)/ 120 | 干性皮肤的护理/ 128 |
| 软膜/ 120 | 油性皮肤的护理/ 130 |
| 矿泥面膜/ 121 | 混合性皮肤的护理/ 132 |
| 膏状面膜/ 121 | 敏感性皮肤的护理/ 134 |
| 蜡状面膜/ 122 | 老化皮肤的护理/ 139 |
| 泡沫面膜/ 122 | 皱纹皮肤的护理/ 144 |
| 啫喱面膜/ 123 | 美容中过敏反应的有效应急措施 |
| 果蔬面膜/ 123 | / 151 |
| 草药面膜/ 124 | 预防措施/ 151 |
| 皮肤的四季特点与护理/ 125 | 出现过敏后的应急措施/ 152 |
| 各类皮肤的护理/ 127 | 善用“皮肤生物钟”提高美容效果 |
| 中性皮肤的护理/ 127 | / 152 |

第九章 常见皮肤病的护理及治疗

- | | |
|--------------|----------------|
| 痤疮皮肤的护理/ 156 | 疣/ 173 |
| 黄褐斑/ 163 | 毛孔粗大性皮肤/ 175 |
| 斑点皮肤/ 167 | 白癣性皮肤/ 176 |
| 脂溢性皮炎/ 168 | 微血管破裂皮肤护理/ 177 |
| 酒渣鼻/ 169 | 黑眼圈/ 179 |
| 色素痣/ 169 | |

第十章 头发的护理

- | | |
|--------------|---------------|
| 头发的若干特征/ 182 | 发型与脸型的配合/ 183 |
| 头发的护理/ 183 | |





第十一章 脸部按摩

按摩的种类/ 186

脸部按摩的作用/ 187

按摩的基本原则及注意事项
/ 188

按摩的基本手法/ 189

手部基本功训练/ 192

面部按摩的步骤/ 193

按摩的禁忌症/ 197

第十二章 手、足、胸等部位的护理

手部的美化及护理/ 200

理想之手的特征/ 200

手部的日常保养/ 200

手部的保护措施/ 202

手部的运动保健方法/ 203

手部的按摩手法/ 203

手部的护理程序/ 205

指甲的美化及护理/ 206

指甲的构造/ 206

手指甲护理常用工具及操作步
骤/ 207

涂指甲油的步骤与方法/ 208

手指甲家庭护理的常用方法
/ 209

足部的美化及护理/ 210

胸部的健美及护理/ 211

健胸的目的/ 211

常见的胸部护理方法/ 211

常见的健胸方法/ 212

胸部按摩/ 212

家庭护理及注意事项/ 214

美容院的减肥方法及护理/ 215

美容院常用的减肥方法/ 215

美容院的一般减肥护理/ 217

第十三章 其他美容项目

文刺美容/ 220

文刺美容简史/ 220

文刺的作用、机理及特点/ 220

文刺的工具与色料/ 221





文刺美容的基本操作与操作训练/ 221

文刺的禁忌症/ 222

文刺美容的注意事项/ 222

如何洗除文刺/ 223

文刺美容应具备的条件/ 223

麻醉药的使用剂量及方法/ 224

文刺的应用/ 224

文唇、唇线/ 229

烫眼睫毛/ 230

脱毛/ 232

脱痣/ 233

第十四章 了解各种化妆品

清洁类/ 236

香皂/ 236

液体洗涤剂/ 237

清洁霜/ 237

洗面奶/ 237

卸妆油/ 237

磨砂膏/ 238

去死皮膏(液)/ 238

护肤类/ 238

润肤霜/ 239

雪花膏/ 239

冷霜/ 239

防晒霜/ 240

化妆水/ 240

面膜/ 241

按摩膏/ 242

药物类/ 242

去斑霜/ 242

粉刺露/ 243

美容类/ 243

粉底/ 243

粉底霜/ 245

胭脂/ 248

眼影粉(膏)/ 248

眼线液/ 249

睫毛膏/ 249

眉笔/ 250

唇膏、唇线笔/ 250

指甲油/ 251

第十五章 化妆基本常识

化妆的要素/ 254

化妆美的标准/ 255





脸型分析/ 257

常用化妆工具/ 258

化妆与光影/ 261

妆色与光色的关系/ 262

灯光在化妆中的造型性/ 263

第十六章 美容化妆的技巧

不同脸型的面部及五官修饰/ 266

美容化妆的程序/ 269

基面化妆/ 270

选择粉底/ 270

涂敷粉底的操作方法和技巧
/ 272

蜜粉种类与使用方法/ 275

面颊的化妆/ 276

眉的化妆/ 277

眼部化妆/ 282

矫正眼睛的化妆/ 289

唇的化妆/ 292

各种不同唇型的修饰/ 294

口红的作用与效果/ 295

鼻子的修饰/ 295

第十七章 特殊化妆技巧

日妆的化妆修饰技巧/ 299

晚宴妆的化妆修饰技巧/ 301

新娘妆的化妆修饰技巧/ 303

中年女性化妆技巧/ 307

男士化妆技巧/ 308

第十八章 美容师如何提高业绩

培养正确的推销信念/ 311

认识自己/ 311

专业美容师的推销信念/ 313

美容师销售的技巧/ 316

把握顾客的消费心理/ 320

不同类型的顾客要对症下药
/ 323

如何说好开场白/ 329





介绍产品的技巧/ 333

如何开拓客源/ 341

推销从顾客的拒绝开始/ 343

怎样提高客户忠诚度/ 360

售后服务/ 363

附 录

一、安全用电常识/ 365

俗习惯/ 370

二、主要客源地的宗教信仰和风

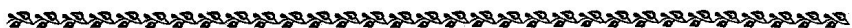
三、美容师服务礼貌敬语/ 373



第一章 美容师的个人修养



美容业是传播美和追求美的行业,美容师被誉为美的使者,因此,想成为一名合格的美容师,必须具有良好的个人修养和高超的业务技能。美容师的典雅风度、端庄举止、良好的个人形象和精良的技术,必然也会赢得顾客的信任和尊重。





美容业的定义

美容业是指通过专业美容技术和手段,护理、保养人的肌肤,美化修饰人的容貌与形体的社会性行业。

美容师的定义

美容师是指用护理修饰的方法从事美化容貌与形体的人员,美容师是一个崇高而美丽的称号,是一个与美息息相关的职业,美容师不仅要具有专业方面的广博知识和熟练的技巧,还应特别注意一些其他因素。比如自身形象和修养,对于美的鉴赏力,健康、洁净的外表,以及高雅和谐的内在气质。

美容师要想做到有教养地尊重别人的需要,友好地对待顾客,就必须努力培养良好的人际交往和沟通技巧,致力于为顾客提供高质量的服务,所有这些,不仅是美容师良好职业素质的体现,而且也是获取信任和赞美的秘诀。

美容师的职业形象与素质

职业形象至关重要,是信誉度的第一标志。美容师成功与否在很大程度上取决于其职业形象所表达的信誉度。作为美容师不仅应维护顾客的容貌和形体美,而且要从自身做起,为顾客树立一个可以参照的榜样。

一位专业美容师在人们心目中的形象应该是:具有典雅的风度、高超的技术、丰富的内涵、端庄的举止、文雅的谈吐,在待人接物时,





要彬彬有礼,落落大方。

1. 专业美容师的气质

一个人对事物所持的态度与个性有很大关系,它会影响人的喜怒情绪和对事物的看法。美容师在一天的工作和生活中,会遇到许多麻烦、困难或不愉快的事情等,这就要求美容师要有稳定的情绪,在遇到困难时能保持冷静的态度,工作中容易与人相处,随时让人觉得愉快、喜悦,这都需要对生活具有健康、积极的态度。要做到这点,应从下面几个方面进行培养和训练:

(1)控制脾气:人若不能自制,经常会处于惶惑状态中,每一件你所说所做的事情都会形成一连串的反应,无论是好是坏,都会造成持续的影响。当你完完全全能够主宰自己的行为时,你就可以认清事理,培养出良好的气质。

(2)稳定的情绪:你作为一名美容师,必须养成博得他人敬仰的气质,其中最主要的就是具备稳定的情绪。要尽量学习控制自己,时时设法平衡情绪,控制令人不快的情绪流露,诸如脸部的扭曲、愤怒的表情,不耐烦、嫉妒、贪婪等,都要设法去抑制。

(3)亲切的态度:学习表现令人愉快的情绪,随时微笑迎人,处处乐意承担责任,养成适应新环境的能力。对顾客态度要友善,一个真挚的微笑可以建立起人与人之间的感情桥梁。

(4)具有幽默感:一位优秀的美容师要注意培养自己的幽默感。要不断提高遇事不紧张,用幽默的语言缓解、改变周围环境气氛的能力。

总而言之,美容师要尽最大努力来培养、塑造令人愉快的个性和良好的气质。

2. 专业美容师的风度

风度是一个人德、才、学识诸方面修养的外在表现,是人的行为和待人接物时的一种外在方式。它包括人在谈话时的特征(使用的语句、声调、语言、语气等),人所特有的举止(站、坐、走姿、手势等)、服饰(衣着、饰物、仪容等)以及作风(是否端庄、严谨、谦虚、朴实等)





等。

美容师的风度:美容师应具有典雅的风度。它主要包括:清晰、悦耳的声音;亲切、高雅的谈吐;优美、协调的姿态;美观、合体的着装以及端庄、朴实的举止。人的良好风度可以通过学习、培养和训练获得,贵在不断进步,持之以恒。

3. 专业美容师的仪态

美容师在工作中应保持良好的仪态。所谓仪态是指人们在交际活动中的举止所表现出的姿态和风度,包括日常生活和工作中的举止。如站立的姿势,待人的态度,说话的声音,面部的表情等。最受顾客欢迎的美容师,不一定是长得漂亮的人,而是仪态最佳的人。因此,要求每个美容师都要站有站相、坐有坐相,举止端庄稳重、落落大方、自然优美。

(1) 站姿

①正确的站姿:表情自然、双目平视、颈部挺直、微收下颌。挺胸、直腰、收腹、臀部骨肉上提、两臂自然下垂、双肩放松稍向后,两手伸开,手指落在大腿外侧裤缝处。两腿绷直、脚间距与肩同宽,双脚脚尖向外微分呈“丁”字形站立。

②美容师工作时的站姿:美容师工作时要避免僵硬、驼背、肩部下垂等不良姿势。需要长时间站立工作时,应避免脊骨的长时间弯曲,两脚不要离得太远,尽量用脚掌承受体重而不要用脚跟承受体重。如果以两脚并拢的姿势长时间站立,身体不易保持平衡,且容易疲劳。因此,在工作中只有保持正确的站立姿势,才能获得良好的平衡性,从而减少或避免疲劳。

(2) 坐姿

规范、优雅的坐姿不仅可以体现美容师良好的职业形象,还可以避免不良姿势带来的过度疲劳及慢性劳损。

①正确的坐姿:上体保持站立时的姿势,将双膝靠拢,两腿不分开或稍分开,两脚前后、左右略分开或腿向前伸出,两脚上下交叉也可。女性当两腿上下交叠而坐时,悬空的脚尖应向下,双膝尽量靠拢。





②美容师工作时的坐姿:美容师工作时保持正确的坐姿能避免腰酸背痛,并减少一般性疲劳。其要领是:

●椅面与膝部基本平行,能使双脚顺着膝盖自然平放于地板上,并使大腿与小腿形成直角,以脚支撑大腿的重量。

●坐的时候,背部要贴住椅背,替顾客服务时身体上部可稍向前倾,如果坐的是没有椅背的凳子,则应坐满凳子,保持上身挺直的姿势,使身体的重量完全由大腿承受。

就座时,切忌以下几种姿态:

不可坐在椅子上前俯后仰、摇腿跷脚。

不可将脚跨在椅子或沙发扶手上,或架在茶几上。

在顾客面前不可双手抱在胸前,不可跷二郎腿,不可抖腿,也不要半躺半坐。

●当客人来访时,应该放下手中事情站起来相迎,当客人就座后自己方可坐下。

●听客人讲话时,上身微微前倾或轻轻将上身转向讲话者,用柔和的目光注视对方,根据谈话的内容确定注视时间长短和眼部神情。不可东张西望或心不在焉。

(3)走姿

①正确的走姿:

●走路时,应昂首、挺胸、收腹、眼直视、肩要平、身要直,两臂自然下垂摆动,腿要直。女子走一字步(双脚跟走一条线,不迈大步)。男子行走时双脚跟走两条线,但两线尽可能靠近,步履可稍大。在地上的横向距离3厘米左右;每走一步,两脚间的距离标准为左脚一步迈出,脚跟离右脚尖恰好是脚的长度(随身材高矮而不同)。行走时不可左右摆动,摇头晃肩或歪脖、斜肩,不要左顾右盼、手插口袋或打响手指。不与他人拉手、搂腰搭背。不得以任何借口奔跑、跳跃。因工作需要必须超越顾客时,要礼貌致歉,说声“对不起”,走路时男士不要扭腰,女士不要晃动臀部。尽量靠右行走,不走中间。

●与顾客相遇时,要点头示礼致意,与顾客同行至门前时,应主

