

现代生活指南

Xian dai sheng huo zhi nan

健康少女成长

◎ 林青平 编

护照

给少女一个心满意足
的生活方式

教你做个
媚力十足的女孩

宠爱自己
打开少女生理结

告诉你在
梦幻破灭的时候
如何走出迷雾 如何自处

珠海出版社
新疆青少年出版社

★ 现代生活指南 ★

健康少女成长护照

林青平 编

新疆青少年出版社
珠海出版社

图书在版编目(CIP)/数据

现代生活指南/林青平编

ISBN 7-5371-3185-6/Z·48, ¥85.00元

I 现…

II 林…

III 生活-中国-当代

IV C913

现代生活指南

作者 ■ 林青平

责任编辑 ■ 雷良波 韩全学

封面设计 ■ 杨超

出版发行 ● 珠海出版社

新疆青少年出版社

联系电话 ● 0756-3331403

印刷 ▲ 番禺市印刷厂

开本 ▲ 850 × 1168mm 1/32

印张 ▲ 50 字数 ▲ 1000 千字

版次 ▲ 1999年1月第1版

1999年1月第1次印刷

印数 ▲ 1-5000册

ISBN 7-5371-3185-6/Z·48

定价 ▲ 85.00元(每册定价:17.00元)

版权所有·翻印必究

目 录

青春之美

穿出你的美来

穿着与饰物	(1)
如何表现服装美	(1)
要有个人独特的风格	(2)
如何买到价廉物美的衣服	(3)
女性最佳的服饰	(6)
怎样购买饰物	(14)
如何佩戴饰物	(15)
打扮的助手——饰物	(16)
穿什么衣服来掩饰身体的缺陷	(24)
怎样选购合身的内衣	(24)
你懂得佩戴饰物吗	(26)
怎样选购帽子	(27)
眼镜	(28)

领带	(30)
披肩	(31)
胸针	(33)
皮腰带	(34)
外出及运动时的服装	(35)
参加宴会的穿着艺术	(35)
技巧地穿着正式礼服的要点	(35)
逛街的穿着	(38)
上餐馆的衣着打扮	(38)
参加舞会	(40)
观光旅行	(40)
参加婚宴	(43)

化出美丽的妆

皮肤的保养	(44)
皮肤是人生之镜	(44)
你的皮肤的判断方法	(45)
理想的皮肤	(45)
健美皮肤的大敌	(46)
维护健美皮肤的诀窍	(47)
黑斑·雀斑	(48)
黑斑·雀斑的治疗	(49)
预防皱纹的秘诀	(51)
充足的睡眠是皮肤保养的关键	(53)
均衡的营养对皮肤有着重要的作用	(53)
洗脸在皮肤保养上至关重要	(54)
按摩的效果	(55)

◇ 目 录 ◇

按摩的顺序	(55)
从事趣味性活动与皮肤保养有关	(56)
勿让疲劳留存到明天	(56)
不可为掩饰青春痘或粗干的皮肤而化浓妆	(57)
手的保养	(57)
敷面与皮肤保养	(58)
化妆水	(59)
乳液	(60)
营养霜	(60)
保养首重清洁	(61)
漂亮的化妆法	(63)
对化妆品应有的认识	(63)
化妆品的选购	(64)
化妆品的保管	(64)
依脸型来化妆	(65)
椭圆型脸的化妆	(66)
长方型脸的化妆	(66)
圆型脸的化妆	(66)
四方型脸的化妆	(67)
三角型脸的化妆	(67)
心型脸的化妆	(67)
画出漂亮的眉毛	(68)
拨去多余的眉毛	(69)
剪眉的技巧	(70)
画眼影的技巧	(70)
描眼线的技巧	(71)
画出多种变化的眼影、眼线	(72)

不让眼睛眨动的技巧	(73)
修饰鼻子的技巧	(74)
表现最佳唇形的技巧	(75)
选择比较适合自己的口红	(77)
腮红的修饰法	(77)
涂腮红的技巧	(78)
强调颧骨的方法	(78)

美发的艺术

梳理头发的正确方法	(79)
篦子的功效比梳子好	(80)
不同梳子的选择	(80)
洗发不必洗两次	(81)
无需天天洗发	(82)
有效地洗净头发	(83)
选择适合的洗发精	(84)
使用洗发精	(85)
蛋白是很好的洗发剂	(85)
正确使用润丝精的方法	(86)
润丝精的功效	(87)
使用吹风机	(87)
保持发型的固定的方法	(88)
第一次烫发时应注意的事项	(89)
使发型适合脸部轮廓	(90)
鹅蛋脸适合的发型	(90)
圆形脸适合的发型	(91)
方形脸适合的发型	(92)

◇ 目 录 ◇

倒三角形脸适合的发型	(92)
长型脸适合的发型	(93)
使用适当的护发剂	(94)
对头发有益的食物	(95)
对头发有害的食物	(96)
怎样治疗头皮屑	(97)
头发分叉怎么办	(97)
头发粗糙怎么办	(97)
头发变红怎么办	(98)
头发脱落较多怎么办	(98)
染头发具有的优点	(99)
染成美丽头发	(99)
戴假发的好处	(100)
假发的种类	(101)
善加利用发饰	(102)
用发饰来创造发型	(102)
戴帽子的作用	(103)
利用棉质帽子	(104)
利用绒质帽子	(104)
利用编织帽子	(104)

爱的故事

男孩——必须知道的男孩的秘密	(107)
与男孩的交际术	(107)

十大最佳类型——男孩喜欢的女孩·····	(108)
男孩喜欢捉弄人·····	(110)
男孩的伙伴是女孩的仇敌·····	(111)
当女孩说爱他的时候·····	(112)
男孩非常脆弱·····	(113)
男孩最会吃醋·····	(115)
男孩的眼睛看女孩在这里·····	(116)
差劲的男友鉴别方法·····	(117)
一见钟情，还是长时交往·····	(119)
约会——将他击倒的约会技巧·····	(121)
出发前五分钟的仪容检查·····	(121)
约会经济学·····	(122)
在咖啡店、餐厅中应有的仪态·····	(123)
怎样使他和你手牵手·····	(124)
高明的说再见的技巧·····	(125)
使他母亲对你有好感的访问方法·····	(126)
无形中表达爱意的大研究·····	(128)
接吻——将接吻的一切不保留地教给你·····	(130)
初吻的滋味·····	(130)
悄悄地自己实验接吻·····	(132)
女孩接吻为什么闭起眼睛·····	(132)
接吻引起的身体上的变化·····	(134)
接吻的菜单·····	(135)
攻击战术——一定成功的攻击战术·····	(136)
使他留下印象的攻击战术·····	(136)
针对不同类型的男孩的攻击占术·····	(137)
捕捉爱人作战·····	(139)

◇ 目 录 ◇

传达爱情的握手战术·····	(140)
洒脱的爱情表达战术·····	(141)
使男孩子感动的礼物战术·····	(142)
吉普赛的爱情咒语·····	(144)
泪，女孩的最大武器·····	(145)
信与电话——秘密通信的方法·····	(147)
密码情书·····	(147)
情书 XYZ·····	(148)
电话攻击术·····	(150)
录音 ABC·····	(152)
使他麻痹的情书技巧·····	(153)
罗曼蒂克的爱情语言·····	(155)
女孩——难以捉摸的女儿心·····	(157)
当与最要好的女伴感情发生变化时·····	(157)
友情与爱情的抉择·····	(158)
友情与爱情两立的交际法·····	(159)
如果她爱上你的他·····	(160)
亲密也有应有的仪态·····	(161)
女伴的禁地·····	(162)
要成为可信赖的姐姐·····	(163)
为什么没有人理我·····	(165)
你在被注视着·····	(166)
是否都会有同性爱·····	(168)
恋爱——甜甜蜜蜜谈恋爱·····	(169)
初恋须知·····	(169)
恋爱要经过五个阶段·····	(171)
你是否爱他·····	(172)

他值得你爱吗·····	(174)
使恋爱成功的法则·····	(176)
恋爱期间应注意的事项·····	(178)
恋爱智慧——提供你恋爱的五种智慧·····	(181)
撒娇的神奇效果·····	(181)
不要伪装·····	(182)
如何消除你们的拗气·····	(184)
你懂得使用魅力吗·····	(188)
保持距离——怎样应付男友·····	(190)
禁忌的游戏·····	(190)
怎样说“不”·····	(193)
拒绝男友爱抚的秘诀·····	(195)
重新开始——失恋了怎么办·····	(197)
别让失恋击垮了你·····	(197)
从失恋中获得新生·····	(197)
怎样再选择适当对象·····	(199)

生活细语

保持身心健康·····	(203)
怎样驾驭自己的情绪·····	(203)
男性眼中的女性美·····	(207)
不受欢迎的十种女性·····	(207)
唯唯诺诺没有主见的女性·····	(208)
奇装异服或不修边幅的女性·····	(209)

缺乏经济观念的女性	(209)
过分重视男友学历的女性	(210)
身材特别低矮的女性	(211)
妒嫉成性醋意特浓的女性。	(211)
曾有不愉快往事的女性	(212)
冷漠或刻意修饰的女性	(213)
自尊心特别强的女性	(214)
富有男子气概的女性	(215)
男人最憎恶的妻子	(216)
女性的黄金时代	(219)
十全十美的女性	(220)
令人难忘的女性	(223)
如何获得别人的好感	(225)
社交礼节	(228)
进餐饮食	(229)
邀请客人	(231)
参加舞会	(233)
握手的礼节	(235)
参加宴会	(236)
到朋友家居住	(238)
送 礼	(240)
与异性朋友约会	(240)
拜访朋友与探病	(241)
社交上的诫条	(242)
社交禁忌	(244)
拨通电话前应注意的事项	(246)
拨通电话后的说法	(247)

对方不在时应如何·····	(247)
对方忙碌或所要说的事情太多时·····	(248)
对主说的话很复杂且听不清楚时应如何·····	(249)
女性魅力的展现·····	(251)
善于做作的女性不幸福·····	(251)
善于闲谈常得意情场·····	(254)
容易受人议论的举动·····	(258)
犹抱琵琶半遮面·····	(262)
创造魅力与情趣·····	(266)
媚态是女人智慧的结晶·····	(270)

青春珍重

性的认识·····	(273)
性行为前你要想到的·····	(275)
失去童贞·····	(277)
“要”还是“不要”·····	(278)
怎样说“不”·····	(279)
怀孕了怎么办·····	(281)
应付暴力的策略·····	(284)
女同性恋·····	(287)
滥交的危险·····	(288)
生活中的积极心态·····	(289)
心存感激·····	(289)
称赞别人与接受赞美·····	(290)

◇ 目 录 ◇

喜欢你自已	(290)
具有爱心	(291)
亮出你的色彩	(292)
少女的梦幻世界	(294)
如何“自知”	(297)
帮你了解“自我”	(299)
少女的强 me 心理机制	(300)
少女的强 I 心理机制	(301)

青春之美

穿出你的美来

穿着与饰物

如何表现服装美

无论你穿着怎样豪华的服装，怎样流行的服装，假如你的步法不好，脸部的表情不好，照样是不好看的。换句话说，穿服装的方法，也有研究的必要。

首先要注意的是你自己的气质。譬如说，你今天穿了一套自己满意的服装外出，你的表情就会自然，大方；反之，如果你穿了一套自己不满意的服装，自然而然你的表情就会受到影响，无形中表现出拘束、不自然的姿态来。所谓满意的服装，决不是价格昂贵的服装，而是形式好、色彩好、穿起来合身的服装。

其次，是穿上服装后的表情。最主要的表情有两点，第一是步法，第二是身体的活动法。一般小姐用不着学银幕上影星那般妖艳的表情，只须表现出美好的姿态就好。关于姿势美的一个原则，就是要用得意洋洋的步法走路抬起头来平

视，有节奏地活动身体。

最重要的方法有：第一，必须合身；第二，须多预备几套轮流更换。假如是一、两套不断的穿，也就很容易消失了，如果有几套服装更换，日日翻新，既可以增加穿着的新鲜感，更可以保持美好的型式，能够充分展现服装的魅力；第三，必须要着合身的内衣。这样不仅可以显出服装的合身，而且假如体型有了缺陷，更可利用内衣来修正；第四，鞋子也要合脚。如果单是鞋子本身好看而不合脚，穿上以后，一定很容易疲劳，一旦脚部疲劳，整个姿态美都会被损毁了，所以对鞋子也必须注意。

要有个人独特的风格

出众的女孩子在人群中，会自然地发出一股吸引力，并不见得她容貌的吸引力，或她的服装有过人之处，但是她表现出来的却是与众不同。很显然，这种不同之处是发自她内在的气质和个性，以至于影响到她对服装的选择或某种偏爱，同时也表示出她个人对服装的成熟态度，以及正确的装饰性知识。她不需要抄袭或模仿别人的穿着，也不会穿着使她感到不舒适的服装，更不会盲目地追求潮流，而屈服于时髦之下；相反，她会主动在各种流行趋势中，挑选出强调个人美感的部份，并且配合自己的生活方式，在协调下加入新鲜时髦的玩意。这样，就会使服装在生活中显得富于变化。所以，想称得上“会穿着”的最基本的条件，就必须懂得如何发展出吸引人的服装个性，让别人在看到某类服装就会联想到你，那么这才能算是有个人的风格。

在发展个人特有的服装款式时，必须注意别走火入魔。

因而创造出怪异或不合常轨的服装，过于极端的线条、颜色、式样等，也会造成不良的效果。但是话说回来，无论旧式的服装有多好，如果一眼就被看出是“老古董”，那也会显得不伦不类，因为和时代背景很不相称。

然而，对于一般的女性而言，能在服装的流行圈里维持本身外观美和合适性，才是重要的。在穿着的表达方面，注意别让服装的某部份感到刺眼，因为它，很可能会使个人魅力消失于它的光彩之后，这样一来，还不如以朴实简单的方式更易于显示自己。

当个人的衣着风格培养出来以后，就会随时随地伴着你。它不需要依靠金钱做为支柱，最重要是拥有一项最真实的观念——衣着是美的表达媒介。

如何买到价廉物美的衣服

当你没有经济能力去购买昂贵、款式多样的服装时，怎么用较便宜的价钱买到更多更好的衣服呢？以下是提供给你的几点方法：

①以实用性来决定服装的真正价值。如一件绒料长裤平时标价四百元，虽然在减价大拍卖时实售二百元，可一条不打折扣二百元的牛仔裤，你可以穿一整年，显然它是要比绒料长裤实惠得多。

②在减价拍卖时才添购衣着。在换季时常举行减价拍卖，此时切忌买流行而时髦的服饰，最明智的方法是购买一些适宜在工作时经常穿着而具有传统而古典式样的服装。

美国某位服装设计师曾费时五年，以 60 位妇女作了一项统计：请她们想想过去五年之内，在每次换季减价大拍卖