

*How to be an
Irresistible Woman*

[英] 丽莎·赫尔蒙丝 著

献给希望永远出色得体的女性

*for every woman who wants to be well and
properly dressed on all occasions*

优雅 II



陕西师范大学出版社



优雅
II



图书在版编目(CIP)数据

优雅Ⅱ：彩印本 / (英) 赫尔蒙丝著；田甜译。

—西安：陕西师范大学出版社，2006.8

ISBN 7-5613-3544-X

I. 优... II. ①赫... ②田...

III. 女性—修养—通俗读物

IV. B825-49

中国版本图书馆CIP数据核字(CIP)第096921号

图书代号：SK6N0900

作者：(英) 赫尔蒙丝

译者：田甜

责任编辑：周宏

封面设计：门乃婷

版式设计：红十月设计室

出版发行：陕西师范大学出版社

(西安市陕西师大120信箱)

邮编：710062

印刷：北京市通州兴龙印刷厂

开本：880 × 1230 1/32

印张：6

字数：119千字

版次：2006年10月第1版

2006年10月第1次印刷

书号：ISBN 7-5613-3544-X/B · 125

定价：25.00元



插图由金桑春绘制

www.kschung.com

注：如有印、装质量问题，请与印刷厂联系



1

009

成为优雅一族

2

021

让男人疯狂爱上你

3

051

展现自己最好的一面

4

077

巧用姿态彰显品位

5

089

迷人的沟通技巧

6

123

格调来自自信

7

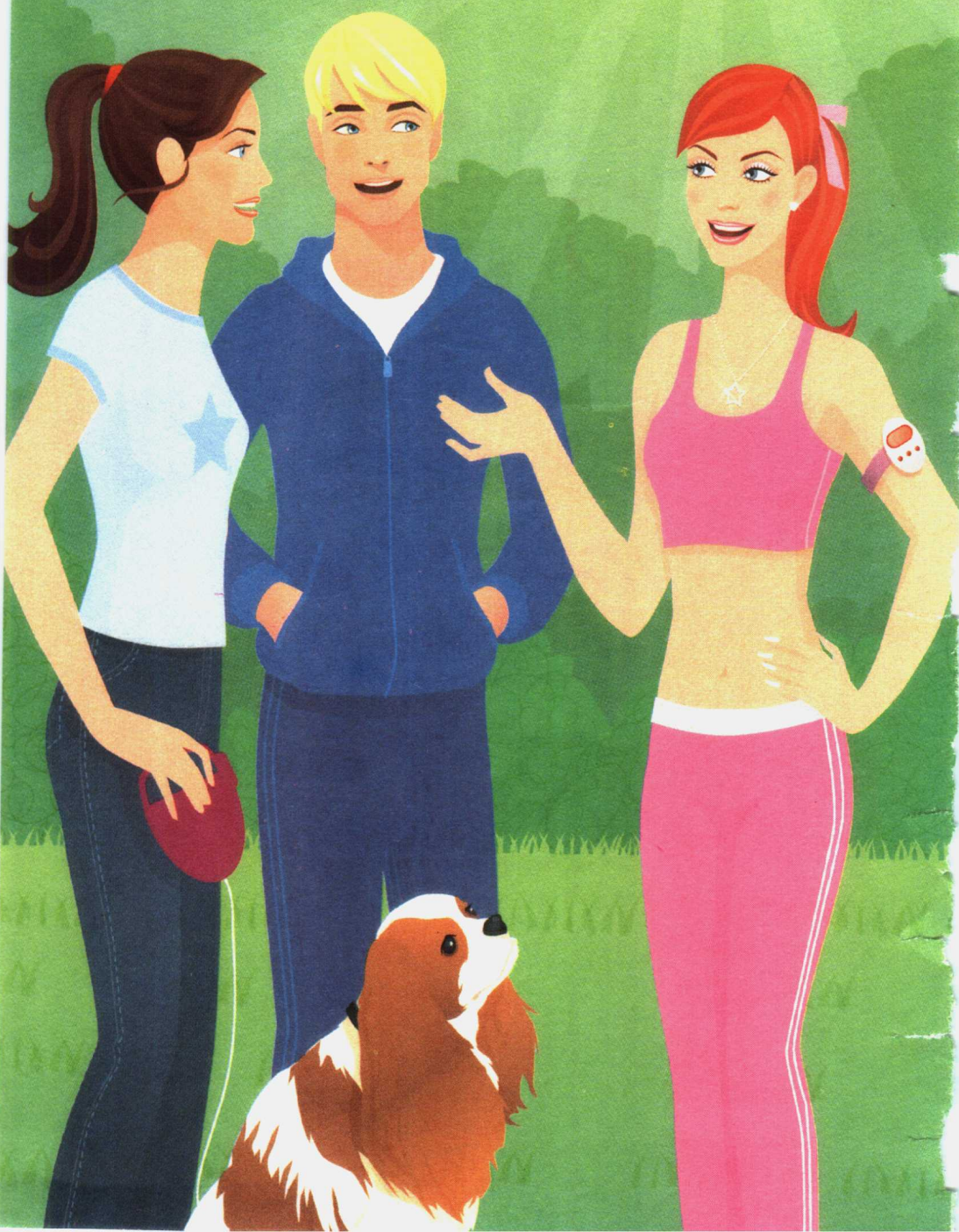
149

不可僭越的优雅

8

165

巧妙摆脱烦恼



简介

当一个优雅的女人进入房间的时候，在场的每一个人都会被她所吸引。空气中顿时充溢着暧昧的情感，笑声也提高了几个分贝，甚至连最无聊的餐会也会因她的存在而更像是处于社交的旺季。她的魅力远远超出她的外表所带来的震撼力，显而易见，她的感召力、引领时尚的风情无人能及。

优雅的人使这个世界变成了一个璀璨夺目的地方，对大多数陷入她们魅力旋涡的人来说，其他的一切都失去了光彩。有她们的陪伴，时间似乎变成了和煦的阳光温柔地照耀着你的脸庞。拥有这样一份感召力是求职、交友甚至是寻求真爱的必备条件。加拿大滑铁卢大学的一项调查表明，85%的人认为优雅的举止是能够吸引异性的主要原因。几乎所有优雅的人都没有真正意识到优雅缘何而来，其实，这些品质完全可以后天培养。

本书将会告诉你一些比单调的说教更富有价值的东西；它还会告诉你怎样变得优雅，这不仅仅是为了讨好他人更是为了取悦自己。生活将会变得情趣十足、无比享受；目标也会更容易实现；成就感与满足感将会随之而来。

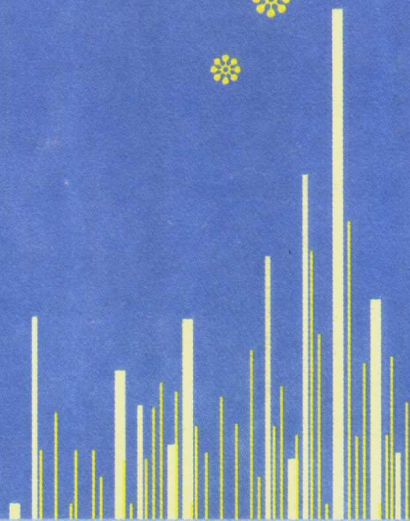
当人们想起你的时候，他们是否会面带微笑呢？是否还期待着你的再次出现？这看起来是否不现实呢？不是的，所有这一切仅仅基于一个再简单不过的问题：你是否能点亮他们生命中的每一天呢？

成功征服一个人不需要花很长的时间。马上行动！从对邻居僵硬的点头打招呼开始，让它变成对人生充满自信的微笑吧，很快你就会发现，态度上的小小转变会带来多么大的影响。





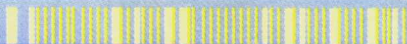
成为优雅一族



“优雅刺激视线，但是价值却能赢得整个灵魂。”

亚历山大·蒲柏 (1688—1744)

英国诗人



魅力不等于优雅

做一个优雅的人和做一个魅惑者有很大的不同。几乎所有人都会对你说，一个魅惑者的诱人表现经常伴随着健康警示而来。当一位优雅的人在其他客人手持餐具吃饭而准备离开之时，一位魅惑者也可能手中偷藏着家珍，同样也准备离开。

一个魅惑者没有任何诚意，她们利用其诱惑力作为掩藏其真实意图的烟幕，或者仅仅就是把它当作实现某种目的的一种手段（问一问任何一个在举行婚礼前与魅惑者约会过，但是现在看起来就像要与一个傻子结婚的人就知道了）。没有诚意的魅惑者利用她们相当于二百瓦威力的微笑，“真喜欢你的头发”之类的恭维话，撩拨人心的眼神，微微倾斜、点头示意的脑袋。就好像自第1次约会起，她们就将魅力施展到第101次了。她们的动机很可能既是为了吸引别人的视线，也是为了掌控别人。

真正优雅的人，经常视人与环境的情况来调整个人的举止行为（他们可以在你堂兄的婚礼上欢快的跳踢踏舞，但是不会在你新任男友叔叔的葬礼上去哗众取宠）。要想成为一个真正优雅的人，就要拥有一种对他人的纯然兴趣和好奇心，而这又取决于是否有将别人的遭遇感同身受的能力和良好的教养，而不是为了一己私利。

带上笑容

是不是曾经被告知，微笑比皱眉需要更多块肌肉？其实那是骗人的，但是微笑却是通往优雅之路的最佳捷径。事实上，微笑需要更多块肌肉的配合（与皱眉比大约是12:11）。但是，面无表情的仰起你的脸会更加容易。人们时常微笑，使得那些肌肉更有型，所以说，咧嘴笑一下一点也不辛苦。

笑声还有助于健康。例如，可以降低压力荷尔蒙的分泌水平，降低血压和舒展肌肉。它还可以增强免疫功能，帮助消化和加速伤口的愈合，同时它还可以使你苗条。其实最后一点不是真的，但是不是其它益处足以成为你面带微笑的理由呢？加州大学心理学教授保罗·艾克曼曾经推断：人类可以自三十米远处感受到一副笑容，它是一种让你无法不用同样的表情去回应的信号。

你什么时候会觉得脸上不带微笑的人优雅呢？你可以说任何得体的话，但是没有合适的表情，这看起来就像在惺惺作态。在学习其它使人举止优雅的技艺的同时，开始对陌生人微笑吧，你会得到立竿见影的效果。

第一感觉：精打细算

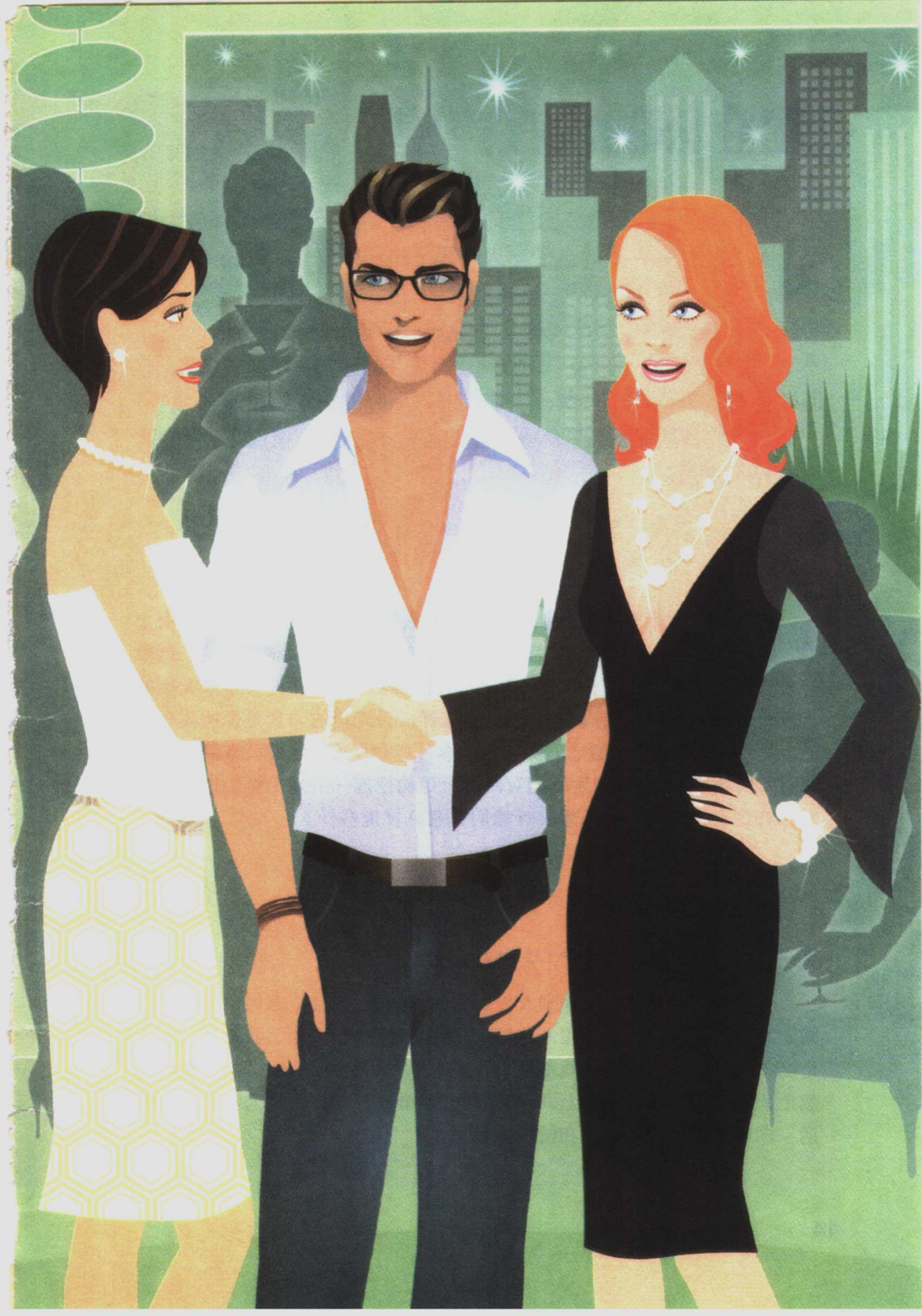
再也没有比去补救差劲的第一印象更让人觉得糟糕的事情了。这可能需要数月的时间来消除一种令人不舒服或是糟糕透顶的印象，即便能消除，最初的感觉还是会在某种程度上左右以后他们对你的印象。害怕了吧？你应该害怕。

它们产生怎样的影响

把你同一个人的初次会面想象成他们会立刻带走的一张快照。如果你风趣、热情而且开朗的话，那么，即便下次再见面，他们还是会把你当作一个有趣的人看待，哪怕碰巧你心情不好；如果是在你烦恼、脾气火爆那样糟糕的一天遇见你，他们就会认为那是你的天性，哪怕下次碰面时你能成为一个活宝，他们还会坚持原有的看法。这就是为什么“初次见面很重要”的原因。因为这定下了从此以后他们会如何解释你其他行为的基调。因此，如果你已经决定，把你自己身上最想被别人认同的特质展现出来的话，你就完全没有必要为你的举止感到后悔。

你在别人眼里是什么样子

一些大方的人，可能给别人以专横或者是哗众取宠的感觉；而一些腼腆的人，可能给人以冷淡或者是傲慢的感觉。所有这一切也并不确切。但是，因为那些经常碰面的人，手头上并没有可以解释我们行为的参考书，所以我们需要警惕他们会如何理解我们的举止。不要期望人们按照你的方式去看问题。这很可能就是你的女伴比你被约出去的次数更多的原因，也可以解释你为什么总是在聚会上弄得一团糟。



建立你的内在声望

同样，还要确保身体语言的正确性。一个名人之所以能成为名人的原因是什么？是什么使得人们停下自己的事情，深吸一口气，带着一种惊呆了的神情将头转向她们？啊，当然，部分的原因是知名度的关系。毕竟，这在现代文明中是一种象征拥有很高价值的标志。可是，总是还有一些其它的事物，如果你能领悟到它的话，你也将成为她们中的一员。当她们进入房间时，人们会想：“她是个名人吧？我应该知道她的呀？我以前会不会曾经见过她？我的确想跟她交朋友。”

课后作业

看一下奥斯卡的颁奖典礼，看看那些大腕们是怎么做的。从表面上看，她们出场，稍示停顿，然后举止得体，让所有的观众拭目以待，就像一种在炎热的夏日里盯着一杯冰水的感觉。虽然，她们并没有要求大家的注视——但一切却在她们的预料之中。这样一种无声的力量是你所要学习的。现在，看看这些名媛之间的交流。你可能会发现，她们简直就是在夺取对方所获得的瞩目，因为她们对此有十足的把握——属于她们说话的时候即将到来，而人们也很想聆听她们究竟打算说些什么。

信心是关键

表现出兴趣并且适时去响应

一个好的听众喜欢鼓励别人扩展他们的话题，并且请求他们详细阐述刚才所讲的东西，而不是陷入这样一个经典的口误：“啊，我知道，不就是高尔夫球吗？我一天到晚都在打，事实上今年我还去……”如果你只是想把话题引回到你自己身上，那又为什么在第一时间询问别人呢？那样的话，你还是待在自己家里和镜子说话好了。

然而，如果过多的把话题引向谈论自己的生活，事实上，也说不出什么东西，只不过使得你的伙伴拼命地想在其中寻找一些你可能会说漏嘴的闲闻逸事，还可能会怀疑你被列入了联邦调查局的证人保护名单。所以，缺乏某种意义上的属于自己的历史。从根本上来说，一段对话应该是一种观点、思想、事实的交流，并且伴随着和善的语调。你要时时刻刻在脑海中铭记：不可以做得过火。

你真的能谈论天气吗？

你不仅能谈论天气，而且也应该去谈论才对。为什么诸如天气、很严重的交通阻塞和另外一些看起来很无趣的话题会出现在初次的交谈之中呢？因为在我们进入更富挑战性的话题之前，需要温习一些背景常识。这就是为什么当你询问一位你刚刚碰面、或者不甚了解的人的近况时，一听到他们说“我的猫死了”，“我丈夫跟一个花店工作的女郎跑了”或是“我的胃疼的厉害，都好几天没睡了”的时候，你会感到一阵恐惧。这并不需要你在这些事情上去为他们分担一些痛苦，或者是去怜悯、同情他们，而是需要你去做些活跃气氛的事情，如果忘记了谈话前的这类温习事宜，那会使得听者感到自己不被尊重并且被人利用了。

“简洁是雄辩时最优雅之处。”

马尔克斯·图流斯·西塞罗（前106—3）

罗马政治家

让他们定下步调

想知道怎样才能永远不做错事情吗？仔细瞧瞧其他的人是怎么做的。当要谈论一些私人的细节性问题时，让他们去决定下一步的内容，让他们去决定谈话的时间。一个好的样板就是根据组里人员的数量来合理分配时间的比例：只有两个人的话，每个人有一半的时间；有三个人话，每个人只有三分之一的时间。但是，如果有些人只喜欢当听众的话，你就要利用闲出来的时间了（确保你不是向别人施加你的喜好，问问自己是不是更愿意去说而不是去听，同时还要认识到，你什么时候需要去调整这些需求）。用和他们同样的方式，模仿他们说话的速度。如果有人是以蜗牛爬行的速度来讲话的话，在表面上，你既不要过分夸张地模仿，也不要很快的速度讲话。那样，即便你是在谈论十八世纪那些针尖对麦芒的问题，他们还是会认为你是在对他们大喊大叫。放松些，别紧张。

让他们更需要你

想想他们对你有什么样的感觉。人人都不需要这样的朋友——给人们留下一一种好像被卡车给撞了的感觉，千万不要做那样的朋友。如果你让某个人感到开心、专注、信心大增的话，那么，当你离开这个房间的时候，他们会显得非常沮丧，并且热切期待你的再次加入；当他们听说你将会过来喝杯水酒的时候，内心会欢快地跳跃一阵。但是，如果你让他们感到易被轻视、索然无味或是无话可谈的话，当你再次去拜访的时候，他们将会关上所有的灯假装家里没有人。如果你总是期望被人张开双臂来欢迎、并想得到受欢迎的好处的话——就让他们更需要你！

“走上坡路时要对遇到的人和善，因为你走下坡路时肯定还会遇到他们。”

威尔森·梅内（1876—1933）

美国剧作家