

你也可以优雅

NI YE KEYI YOUYA

朱成 ● 编著



优雅女孩完美进化手册

一本教会你如何蜕变为时尚、出众、得体又有教养的女性的书！

一本家有女孩的父母都应该看的书！



重庆大学出版社

<http://www.cqup.com.cn>

你也可以优雅

优雅女孩完美进化手册

NIYE KEYI YOUYA

朱成 ● 编著

图书在版编目(CIP)数据

你也可以优雅/朱成编著. —重庆: 重庆大学出版社, 2012.2

ISBN 978-7-5624-6340-5

I. ①你… II. ①朱… III. ①女性—生活—通俗读物

IV. ①Z228.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第184931号

你也可以优雅

朱成 编著

策 划:  重庆日报报业集团图书出版有限责任公司

责任编辑: 喻为民 装帧设计: 媛 子

责任校对: 谢 芳 责任印制: 张 策

*

重庆大学出版社出版发行

出版人: 邓晓益

社址: 重庆市沙坪坝区大学城西路21号

邮编: 401331

电话: (023) 88617183 88617185 (中小学)

传真: (023) 88617186 88617166

网址: <http://www.cqup.com.cn>

邮箱: fxk@cqup.com.cn (营销中心)

全国新华书店经销

重庆三达广告比务装璜有限公司印刷

*

开本: 787×1092 1/16 印张: 18.5 字数: 248千

2012年2月第2版 2012年2月第2次印刷

ISBN 978-7-5624-6340-5 定价: 29.80元

本书如有印刷、装订等质量问题,本社负责调换
版权所有,请勿擅自翻印和用本书
制作各类出版物及配套用书,违者必究

前言

从古至今，优雅就一直是女孩们的永恒主题，这不但已经是一种传统，更是一种时尚。优雅不单表现在言谈举止的潇洒上，更表现在内心的自信、雅致、大方，甚至有时可以引领一个时代的风潮。

从人类开始有思想的那一刻起，无论是男人还是女人，脑海中就有了对美的理解。从某种意义上说，优雅也等于美。今天的我们自然无法去想象，第一个脱下兽皮换上粗麻制作的衣服的人，他的内心里产生了怎样独特的喜悦，我们也一定会认为他是优雅的；我们无法去了解过去的人怎样去交往，但从今天能够查阅到的古籍中，我们知道古人对自身修养的要求很高，这本身也是一种优雅。时代发展到今天，“优雅”这个词的意义虽然已经有了很大的变化，但人对于美的追求却永远不变。

人是需要优雅的，但在如今如此快速的生活节奏中，太多的人已经失去了这种优良品质。事实上，不仅仅是孩子，就连成年人、老人的内心期许中，都存在着一个和谐、自然、恬静的世界，这个世界是缓慢而温和的，是优雅的。优雅和人成长的环境、所受的教育经历等综合因素有很大关系，是一个人的修养和内外素质的反映。一个优雅的人，他的内心是自信而宽阔的，久而久之会引导一种自觉、良性的行为习惯。好的教育方式可以使孩子在不知不觉间就学会优雅，因为从古至今，教育

非但不是严肃、古板的，而且是有趣、简单、舒适的。

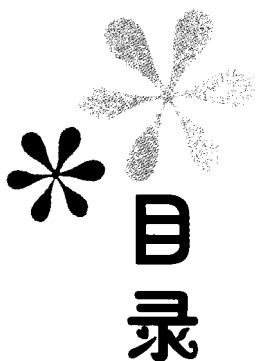
优雅是一种感觉，是智慧，也是博爱，一个美丽的女人未必优雅，而优雅的女人却一定“美丽”。优雅是一种气质，是内涵，是内外统一的境界。优雅没有国度，更没有年龄大小的限制，可以说，没有哪个时代的女人不想成为优雅的女人。

优雅并不难，只要你肯坚持；优雅需要你从身边的小事做起，只要你有恒心；优雅需要自信和独立，需要丰富的知识来充实内心……

这本书是专门为女孩子们写的！全书涵盖了女孩生活中方方面面的问题，既教女孩如何提高自己的才艺和手工，还教女孩有趣的心理学与优雅的交友艺术；既教女孩如何急救，又教女孩幽默而风趣的口才；既教女孩美容和着装，又教女孩舞蹈与运动……

这本书可以让女孩打开心灵之窗、智慧之门，可以让女孩充满灵感和智慧，可以让女孩脱胎换骨：简单、优雅、浪漫地成长！

尽管这本书是专门写给女孩的，但家长们如果也能在闲暇时翻翻它，或许也有一些收获。尤其是母亲们，和孩子一起，重温一下你们曾经的女孩时代吧！



神秘的读心术·····	001
徒步旅行吧·····	011
呵护你的第二张脸·····	017
女孩们的小秘密·····	023
智慧语录·····	031
完美的第一印象·····	036
胖也能优雅·····	043
如果你体型不够完美·····	050
幽默——开心的调料·····	061
举手投足尽显优雅·····	066
准备好交谈了吗·····	071
不可不知的宴会礼仪·····	074
舞蹈和运动·····	083
美女私房菜·····	100
优雅地走路·····	114
香水识佳人·····	118
当个好听众吧·····	128
握手礼节·····	131
美发达人·····	135
换季的那些麻烦事儿·····	143

健康的法则·····	152
道歉、拒绝、生气·····	162
急救小手册·····	168
优雅气质从何处来·····	174
化妆的基本知识·····	178
消除烦恼的秘诀·····	189
进餐礼仪·····	192
当你遭遇挫折·····	197
优雅的表现·····	201
保养的窍门儿·····	205
如何塑造完美体型·····	222
颜色搭配技巧·····	227
有客自远方来·····	234
洗手间里的学问·····	239
人际交往绝招·····	242
衣橱大变身·····	251
出彩的耳饰·····	257
像她们一样优雅·····	261



神秘的读心术

优雅是智者的专利

没有什么比猜到对方心思更有趣了，主要是这可以引导你在面对不同的人时让自己显得更优雅自如。

镜子可以让我们看到自身的瑕疵，爱美的女孩穿衣服时绝对离不开它。而有时，能够猜测到别人的心思，也像照镜子一样，可以矫正自己的言行。在一个安静的人面前，你就应该让自己也安静下来，那么你们的交谈肯定会愉快得多；在一个很有倾诉欲望的人面前，你最好不要和他抢白，耐心地听他说完；在一个有城府的人面前，你的话不能太多，因为那样会使你的种种缺点暴露在别人的眼中。可见，生活中一个人要做到让自己时刻优雅，并不是一件容易的事，因为不同的人或事物，我们不见得都能应付自如。

在生活中你会接触到不同类型的人，他们有各自的习惯、思想，各自的职业、理想，每个人的心中都有自己的秘密和算盘。在和他们的交往中，有时简单的交谈也包含了各种心机，让人难以猜透他们究竟有什么意图。他们中的一些人也许你才认识，有的已是多年的熟人，你必须

面对他们，和他们打交道。

人在思维活跃的时候，总是伴随手足的一些活动。而人在想掩饰自己的内心所想时，也很容易表现在手足的活动上。比如说那些思维敏捷的人，在和你交谈的时候，手和身体总是会乱动，并且面部表情会很丰富；而一些平时就很压抑的人，在和你交谈的时候，他的手和脚，以及身体的其他部位都不会乱动。但是如果你仔细观察，这种人身体的姿势变换会很有特色，还有指头会有细微而频繁的动作，当然，如果有放大镜，我们有时也许还能看到他们指头上冒出的汗。

对于思维活跃的人，我想你应该把更多的机会和时间让他来谈，充当一个忠实的倾听者。和这样的人谈话，如果你想和他辩驳，多数时候只能是浪费时间，当然也许你会赢，但最后得到的不会是愉快的结局。对于沉默、压抑的人，你们可以聊一些轻松的话题，或者小小地幽默一下，使气氛得到缓和。

人愉快的时候一般话也比较多，而郁闷的时候则会变得沉默寡言。甚至你可以通过别人说话的语速快慢和语调高低，以及和平时说话的差别，准确地猜测到对方内心感情的大概情况。比如有的人对你有意见或有敌意，那么和你交谈的时候，一般说话都会无力、没有趣味，感觉很呆板；有的人做了错事，本来平时话不多，但是忽然很健谈；有的人滔滔不绝地唠叨一些废话的时候，也许他的内心藏着什么事；有的人忽然注重使用一些恭维的语言，他对你可能是怀着憎恨感情的。

发现别人对自己有憎恨之意时，你可以尝试从自己身上找找原因，而不要用相同的情绪去敌对别人。当别人有心事却又不方便对你讲时，这个时候用心地注意他唠叨的废话，无论是谁，只要他心中紧张某事，总是会在行为或一些频繁的语言上表现出来。内心对你有意见却又不愿意表露出来的人，通常面部表情会很僵硬，哪怕偶尔的笑容都是硬挤出来的。





一般地，你和陌生人第一次认识，可以了解到的信息有这些：①着装；②眼神；③握手时的感觉；④坐姿。尽管对于女孩子来说，你和别人握手的机会不是太多，但是毕竟也有握手的时候，所以也应该留意这方面的信息。

着装

1.穿着有点另类，和当前社会习俗背道而驰，这样的人内心有着强烈的表现欲望，对生活的优越性要求很高。

旁白：就像在森林探险时遇见五彩斑斓的蜘蛛，你一定不要轻易接近。同样如此，穿着另类的人，思想有时也和常人不同，交往最好慎重一些。

2.一个人如果一改从前的着装习惯，比如一直喜欢朴素，现在却忽然大红大紫起来，这样的现象表明她的心情发生了突变或遭遇到了巨大的挫折。这个时候如果你仔细观察她的一些细节动作，会得到更多的启示。

旁白：这样的时候，你就不能像平常那样和她开玩笑，说话也要谨慎些，通过其他渠道了解她受到了什么刺激，当考虑去安慰时也要讲究方式方法。

遇到人生的剧变或挫折，最好的发泄方法是大哭一场，或把内心里的苦楚一股脑儿地倾诉出来。

3.往往热衷于流行服装的人，内心是不够自信的。相反那些始终坚持朴素或一种风格的人，内心很平稳，生活也一定是相当稳定的。我们知道，缺乏个性的人渴求用独特的服装来补足自己缺少的自信，但有个性的人却始终坚持自己的真我风采。

旁白：我想，还是多和平淡、朴素的人相处更好一些。

4.我们总是看见一些瘦小或个子矮的人，穿的衣服比身体尺寸大了不少。这样的人自我显示欲很强，喜欢出风头，同时内心不深。

旁白：尽量不要对这类人的私人问题感兴趣，因为你的点滴行为可能都会引起对方内心的大波澜，因其内心多数不深，所以做事也多冲动。可以说和这类人相处，有一定的风险。

5.非常热爱华丽服饰的人，对于金钱的欲望是很疯狂的，而且，这样的人内心也渴望用华丽的服饰博得更多的眼球。男孩子里也不乏此类。

旁白：这类人内心浮华，有时为了利益上的事可以做出一些常人难以想象的事。所以千万不要和她们有利益上的来往。当她询问你对她服饰的看法时，多微笑，可以的话就称赞两句。

眼神

1.不敢正视别人注视的人，大多有较强的自卑感。

旁白：自卑的人心理防御性很强大，可以说，一般人很少能进入这一类人的内心世界。和他们交往，最好是保证足够的真诚。

对于自卑的人，不要试图取悦他，当然也更不能挖苦他。应该试着承认他，肯定他的存在。

2.对异性只看一眼就故意将视线移开的人，恰恰表明其渴望与异性交往。

旁白：这样的人其实很简单，不能控制自己的情绪，进而体现为躲避。所以说，生活中遇到一些困难时，他们多数也不能坦然面对。如果你选择朋友，那么他们不会成为有所担当的朋友。

3.无法将视线集中到对方身上，并很快收回视线的人，多半属于内向性格。类似的还有，在别人注视到他的时候避开，在别人看其他地方





的时候才敢注视别人。

旁白：和内向的人交往，一定要控制自己的情绪。当他在说话的时候，不要去打断，因为这样会使他失去谈话的兴趣，进而对你印象不好，甚至会产生受到不尊重、伤害的感觉。

和这样的人初次接触，你需要多说些话来探测他的观点或想法，给他说话的机会，让他知道你尊重他。当你说话的时候，他其实也在观察你，判断你的思想，如果你说的他不同意，他虽然不会打断你，但是他会给你得出一个浮夸的结论，而失去了与你继续交往的兴趣。因此和内向的人聊天，不要急于给你的话下结论，而是给他留出参与话题的余地。

4.仰视对方是怀有尊敬或信任之意，俯视对方是有意要保持自己的尊严。

旁白：看重自己尊严的人，同样懂得如何尊重别人。

5.视线活动频繁且很有规则，表明其在思考。

旁白：有的人在思考的时候会做出一些动作，比如头略扭向一边，眉头皱一下，或用手指摸下鼻子，等等。只要掌握了规律，你就能找到对方是否在思考你所说的问题。

6.听别人讲话时，一面点头，另一面却不将视线集中在谈话者身上，表明其对对方所谈的话题不感兴趣。

旁白：这时如果是你在讲话，要么终止你现在的的话题，要么换一个都感兴趣的话题。从某种角度上讲，遇到这样的情况，如果你还要继续下去的话，会出现不必要的尴尬。

7.说话时，将视线集中在你身上的人，表明其渴望你的理解。而目不转睛地注视对方，而不将视线离开的人，其内心可能隐藏着什么秘密。

坐姿

1.异性两人坐在一起，可以看出他们关系是否亲密。坐得越近越亲密。谁都不会和自己不喜欢或不感兴趣的人坐在一起，而且相邻而坐比面对面地坐，意味着更亲密。

2.喜欢端正地坐着，眼神正视，不随意朝两边张望的人，多半是在办事上很讲究的人，做事力求完美。这样的人做事坚定，很少冒险行事。缺点是不够灵活，缺乏创新精神。

3.当你在讲话时，如果对方双手抱着脑袋并斜靠在椅子上，那表明对方已经对你所谈的话题感到厌烦，不想再听下去了。这个时候如果你想让自己保持优雅的话，就应该改变话题或停下来了，这样会让双方都得到放松。

4.在椅子上深坐，双手合在一起成尖塔状，表明此人此时十分悠闲、安宁、信心十足。

5.爱侧身坐的人，心中多数是舒畅的，因为他很放松，已不在意在别人面前留下什么印象。这种人往往不拘小节，内心感情总是表达在言谈举止间，容易相处。

6.无论是男孩还是女孩，将一只脚别在另一条腿后而坐的人，一般都是比较容易害羞、胆怯和缺少自信。在你的面前对方表现得很拘束，放不开，和这种人交往，要走到他的内心去，需要一段漫长的时间。

7.把身体尽力蜷缩在一起、双手夹在大腿中而坐的人，往往有自卑之感，大多数没有主见。如果你们一起做某件事，可以不用太顾及对方的考虑，即便你询问他的意见，最终多数也是根据你的决定来实施。

8.在椅子上浅坐或坐在椅子的边沿并将双手搁在膝盖上的人，是表示对你的恭敬，也表示对你的话题感兴趣。这个时候你可以放开畅谈，把自己的观点表达出来，还可以不时请问对方的意见。

9.一群人坐着，那个选择坐在房间的最里面的人，多半都有着强烈的权利欲望，而且心智也比较高。因为坐在房间的里面，不仅可以注视





屋里的每一个人，而且还可以关注到每一个从门口进来的人，这种人的内心坦荡，有一种包容的欲望。

而相反，背对门坐或坐在边角位置上的人，一般都属于自卑类型。因为背对门这个行为，反映出这种人对新事物或突发的事情存在着避让的心理。从门口进来的人，首先见到的是他的背，因而就少了应酬时的胆怯或羞涩。

而居中而坐的人有着强烈的自信心，这类人容易做成大事。

10. 踝部交叉而坐的人，如果是女孩采用这种姿势时，通常在双脚相别的同时，双手会自然地放在膝盖上或将一只手压在另一只手上。如果是男孩，一般会用双手紧紧抓住椅子的扶手，或将握起的双拳放在膝盖上。

据研究表明，这是一种情绪的外露表达姿势，这种人内心紧张，存在着恐惧和警惕的心理。

11. 那种将椅子转过来、跨骑而坐的人，一般是对你的讲话感到厌烦，这种坐姿是其在谈话的劣势中压制别人的气势。

一般这种人总想唯我独尊，不太容易相处。生活中一旦他们感受到了压力，会积极地做出反应。

12. 坐在椅子上摇摆或抖动腿部或用脚尖拍打地板的人，其内心焦躁、不安、不耐烦，或是为了摆脱某种紧张感。

握手

1. 用劲而有力地握住对方的手。这种人具有主动、进取的性格特点，有一定的自信心。

2. 无力握住对方的手。这类人具有被动、脆弱的性格特点。

3. 握手时手掌冒汗。这类人大多数是由于情绪激动、内心失去平衡的紧张所致。

4. 用力握住对方的手。这种人爱在别人面前大胆地批评，辩论能力

强，做事情有条理，善于分析。不过直观过于强烈，有时甚至会控制不住自己的情绪。

5.只握手指头的部分。这种人平时嘴巴总爱不停地动着，而且说的全都是不满的言论。这是因为这种人从小一直以为自己高于常人之上，所以很容易瞧不起人。而且他们多半是属于以感情而思考的人，只要有人在第一印象中给他的感觉是负分，就算这个朋友日后再怎么努力，都永世不得翻身。

6.以两只手握住对方。这类人通常不太会在人背后批评别人或“打小报告”，是很热爱朋友的人。所以在他的认知中，如果朋友有错，不去当面指正他不是朋友应有的作为，是一个有话直说型的人。

7.不停地上下摇动的人，他们是那种朋友有错，就会陷入极端痛苦的人。因为对他们而言，也会觉得如果朋友有错，不去提醒他的话，就是没有道义的行为。可是如果要当面指正他，又怕伤了他的自尊心，在左右为难的情况下，内心受到煎熬。

8.用力地伸手出来握手，就像是出拳一样。这样的人喜欢逞强而好胜，多数是自大的人，听不进别人的建议，独断专行。

9.握手时，手臂不愿长伸，肘的弯度成直角，手迫近身子。这类人具有过度谨慎和保守的性格，内心的想法不愿意表达出来，但是却很容易显示在自己的行为里。严格地说，这种人并不可怕，但是你很难成为他的朋友。

10.握手时手指软弱而乏力，手也握不紧。这种人悲观、沮丧，容易担忧一些遥远的事情，简单地说就是活得很疲惫，对生活也失去了激情。

11.当别人伸出手来时，才把手伸出来。这种人犹豫不决，处事优柔寡断，很容易改变自己的观点。而这种习惯也很容易让别人陷入尴尬的境地，因而朋友不多。

12.不问为何，总之握手为上。这种人内心不安，很少从别人的角





度考虑问题。而强迫性的握手行为，也只是为了掩饰内心的不足或缺点。

13.视握手为例行公事。这种人毫无诚意，做事草率，不值得信赖，不能委托其做事。

14.一直握着你的手，直至把话说完为止。这种人要么是个好饶舌的人，要么就是他对你有意思。但无论如何，一直握着别人的手，是很不礼貌的行为。这种人很少注意这些细节，是很粗率和粗糙的类型，做事大意。

根据专家指出，最好的握手方法是：握手时力度适中，自然而不故作，暗透诚恳之意，这种人最是交得。

谈话中的陷阱

这里介绍一些谈话中容易遇到的陷阱，让你能“看穿”别人的心思。

1.说话时喜欢用“咱们（或我们）……”这种陈述方式的人，可能有意使人产生错觉，以为谈话双方关系非同寻常。因为每个人对于自我都比较看重，过多地运用“我……”这样的陈述非但不会让人产生好感，多数时候反而会让人有抵触情绪，但“我们……”则将多个人的自我意识群体化起来，使听话的人产生和讲话的人在一个群体中的错觉。

2.当某人和你谈话提到第三个人时，将其定位为你们的共同敌对者，这个时候你应该当心了，因为他可能是对你施放迷雾，解除你对他的警戒，使你慢慢受到他的控制。

3.总是强调你和他有什么什么“相同点”的人，也许只是在博取你对他的好感而已。这种心理暗示，往往能打开你的戒备心理。比如说喜欢吃石榴，他也喜欢；你说去过西藏，那里都有些什么景点打动了你，“毫无疑问”他也有着同样的感受。因此你们越谈越投机。

女孩子比较感性，一点点细节上的暗示或许就能让你认为一切都是

命运的安排，遇到了投缘的人。

4.当某人说和你亲友的关系不错时，他可能是想让你对他产生间接的信任。比如“我和你父亲关系不错”“你母亲还好吗”“你哥哥是我的同班同学”等，一般人在这个时候都会放松警戒，无论对方是谁，内心都会有一种亲切感。

5.转述其他人对你的赞赏，比当面赞赏你要更具效果。不管怎么说，当有人这样对你时，也许只是善意的激励，但也不排除对方是为了获得你的好感。

6.当某人赞美你的作品时，专门针对某个局部而不是整体，可谓极尽言辞。这种人其实根本不想赞美，但碍于脸面，不能说批评的话，因此好不容易找到一点可以值得夸赞的地方，就拼命地吹捧一番。

7.总是强调“最后机会”的人，他可能是抓住了你迫切需要做某事的需求，这个时候你要冷静，免得上当。类似商场打出“促销价最后一天”的广告是一样，抓住了消费者“今天不买就再也买不到更便宜的了”这种心理。

总之，如果你能够通过生活中的一些细节，迅速而敏锐地判断出对方属于哪一类型的人，那么你就能恰当地掌握分寸，比如说话的语气、方式，你也会感觉轻松愉快，优雅自如。

