

<<20条魅力守则改变你的一生>>

图书基本信息

书名：<<20条魅力守则改变你的一生>>

13位ISBN编号：9787544241939

10位ISBN编号：7544241939

出版时间：2008-8

出版时间：海伦·瓦伦丁、艾丽斯·汤普森、陈亦楠 南海出版社 (2008-08出版)

作者：(美) 海伦·瓦伦丁, 艾丽斯·汤普森 著

页数：159

译者：陈亦楠

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<20条魅力守则改变你的一生>>

### 前言

每个时代都有各自关于魅力的概念，它们都源自当时的生活方式。

文静的女子在19世纪90年代那个保守的世界里能占有一席之地，而俏皮的女孩在战后那个筋疲力尽的年代里很受欢迎。

一定程度上这两种类型都很有魅力，因为她们融合了环境和时代之所需。

虽然魅力拥有很多永恒的特质，但是时代的周期性、每日新闻、发展速度造就了它的外在特征。

那些有吸引力的女人，无论是穿着没有扣带的橡胶套鞋慵懒地走来走去她，还是在牧场篷车里兼职当班的她，都代表了自己那个年代的价值，并符合了当时的标准，不至于让自己遭受意外指责。

这个骚动不安的时代变化如此多端如此之快，只有思想灵活者才能发现并接受它的基本结构。

随着社会日新月异的变化，对于离家外出工作的现代妇女来说，要发现自己该扮演怎样的角色不是件容易的事。

表现得严厉会有魅力吗？

那表现得楚楚可怜呢？

## <<20条魅力守则改变你的一生>>

### 内容概要

《20条魅力守则改变你的一生》自1938年出版，无数次重版，被各时代的名媛淑女们证明是经典的美容守则。

《20条魅力守则改变你的一生》初版至今，已有70年，是一本公版书。

《20条魅力守则改变你的一生》中的一些美容与魅力的暗示、小贴士、小技巧都十分实用，能够感觉出是非常精于美容与魅力学的两位女士，倾尽多年来的心得和经验，毫无保留地与读者分享了。书中没有过于华丽的辞藻，没有华而不实的建议，也没有艰涩难懂的美容专业名词，都是些连初学者也可以立即上手的实用技巧。

只要根据书中的一些技巧去实践，每天花费一点时间，就可以让你的举手投足间充满魅力。

全书分成两个部分，第一部分主讲“美丽”，第二部分解剖“魅力”，并分成20条来一一阐述，方便读者更好地阅读理解。

《20条魅力守则改变你的一生》不仅仅是一本关于礼仪或个人修饰的书，还是一本教你怎样用优美微妙的手法处理复杂的社会情景的指导书。

<<20条魅力守则改变你的一生>>

作者简介

## <<20条魅力守则改变你的一生>>

### 书籍目录

序言超越美丽传承经典第一部分：该对自己做的事1 魅力序曲守则1：打造完美的肌肤皮肤需要的东西  
化妆步骤守则2：让秀发在空中舞动头发守则3：从细节品味美丽会说故事的手双脚是你的财富夫人，  
注意你的仪态！  
2 你最好的朋友守则4：每月体重大抽查你该有多重？  
如果你过胖谨防厌食症哪些食物会让你发胖？  
你可能太瘦了守则5：靠运动塑造完美体形你做运动吗？  
抬臀消除赘肉！  
没有腰部赘肉！  
守则6：干净是魅力之母“干净”的概念是什么？  
使用你的鼻子第三个朋友——你的镜子守则7：美丽要武装到牙齿伴你一生的牙齿酒精过多，魅力减少  
守则8：睡觉，天然的美容圣品每天睡八小时？  
“她在美中行”3 魅力的视觉部分守则9：搭配好，胖瘦总相宜女士们何时看上去别致？  
错觉如果你很矮小如果你很高挑如果你很矮胖守则10：不是高手，也能玩转七色盘色彩的小窍门神奇的  
黑色怎样搭配色彩？  
你适合什么颜色？  
守则11：流行无心，Buy者有心是规划还是沦陷？  
规划你的衣橱买者小心！  
她们的话里有危险守则12：小饰品添大风情什么是简洁？  
饰品会透露很多守则13：男生眼中的“她”缺乏魅力我们称做精心打扮男士们是怎么理解着装的抬头  
第二部分：该对他人做的事4 第一印象守则14：第一印象很重要握手有些微笑你说话的语调怎样才是一个  
“待人友善的人”？  
守则15：女士的话语应像迷你裙般简洁你的烦恼是你自己的省去可怕的细节在你谈话前你谈论的话题  
怎样才是一位好听众？  
5 这无关你的智商守则16：注意，有些话语会改变你的价值一个简单的“谢谢”伪法官守则17：派对  
女王注意事项你为什么不问？  
需要长期记得派对焦点人物收集家抢风头者守则18：大众场合里的淑女礼仪怎样在公共场合进餐公共  
交通超越礼仪6 现实和魅力守则19：大众场合里的淑女礼仪表面上的变化说正经的酒精饮料和女士守  
则20：魅力女性的最后误区小可怜金钱问题面对现实有魅力的人附录

## <<20条魅力守则改变你的一生>>

### 章节摘录

第二部分该对他人做的事一定要怀有一颗金子般的心，但是别指望第一次遇人时它会派上大用场。忘掉所有关于不要以貌取人之类老套的格言，记住第一印象肯定是表面印象。

而且一旦你保全了表面现象，你也许就会顺利保全所有的一切了！

所以把你最好的一面展示出来，留给人们最受欢迎的第一印象。

以后慢慢地，再展示出你才智和正直的一面。

第二部分：该对他人做的事4第一印象守则14：第一印象很重要握手你愿意去碰死鱼吗？谁又愿意呢？

当你伸出手表示问候时，保证手部要温暖、有力，而不是冰凉、软弱无力的。

握手要表达出你因为认识他人而真心感到高兴的心情。

何时该握手？

什么时候看上去自然又方便就可以。

礼仪书也许会强调那些一成不变的法则，但是最保险的一条是——保持自然。

如果你在商用办公室里被介绍给一位男士认识，没有必要一定要握手。

如果你在餐厅里，你不会跨过餐桌去握手。

如果你在一个大聚会上被介绍互相认识，只要点头微笑并说句“很高兴认识你。”就行了，这样要比一个个握手简单多了。

但是如果是你的朋友介绍你认识他的朋友，最好伸出手热情地表示问候。

不要害怕做错事。

任何有礼貌或令人高兴的做法都一定是正确的。

而且，要彻底丢掉人们都在看你一举一动正确与否的念头。

你自己有观察别人的举止并从中挑错吗？

当然不会。

谁会去关心呢！

如果能够记住以下简单的标准：唯一的不良举止是那些刻薄的或者让人觉得不舒服的举止。

你就可以忘掉礼仪中该做和不该做的条条框框了。

贴心小提示你正用什么语调在讲话？

是高高在上的？

有气无力的？

还是咄咄逼人的？

很多人并没有意识到自己的语调有问题，或者他们认为语调和嗓音一样，都是天生的。

有的人说起话来语调像电钻、像小号，不容别人插话和反驳；有的人语调吞吞吐吐、拖泥带水，能把听者的耐心耗尽；有的人语调虚情假意、装模作样，让人听了浑身不自在。

有很多女接待员，她们不是懒洋洋地从牙缝里吐着含混不清的词语，就是像带着假面具，语调里全是职业性的热情，没有一点发自肺腑的真诚。

殊不知不管是在什么场合，不管我们从事的是什么职业，真诚的口气都是首位的。

从成为职业妇女的那一天起，女人的语调在改变。

一个职业女性，特别是“女领导”，她用低沉而坚定的语调讲话才更容易被下属接受，这是贯彻她权威的最有力的方式。

一个领导可以抬高她讲话的声音，但绝不可以“喊叫”，不具攻击性的语调最有威力。

医生平缓的、不带感情色彩的语调可以平息病人的焦虑，教授威严的、清晰的语调可以控制整个课堂的气氛，热线电话的主持人几乎无一例外地用一种语调说话：缓慢，低柔，娓娓道来，其关切的语调可以渗透到对方的心里。

“时髦的声音”也是三十年河东，三十年河西。

在以前，一个女人如果天生是粗嗓门，那她只有到了50岁以后才敢用“真嗓子”讲话。

而在今天，女中音和女低音才被认为是“磁性的、性感的、蛊惑人心的”。

## <<20条魅力守则改变你的一生>>

有些微笑和握手姿势同样重要的是相应的面部表情。

你常常会看到人们带着虚假的笑意——看上去就好像挥手再见后马上就能抹去一样。

你多么厌恶这样！

你不是经常能看到肤质糟糕或者相貌不佳的印象，只要一个有魅力的微笑马上就熊被抵消吗？

而且当我们谈到微笑时，回想一下人们笑的方式。

喧闹的大喊，傻傻的痴笑，不自然且做作的笑——这些笑是多么令人不快啊！

而我们又是怎样回应一个亲切、真诚的微笑呢？

它能加倍一个笑话所带来的快乐，可以营造出人与人之间令人愉悦的关系，它会比任何言语都更快地加固一段关系。

所以不要担心微笑，任何人都偏爱那些喜欢事物且不怕表露他们喜欢之情的人。

带着“我怕你笑我”这样表情的女人最令人失望和丧气。

人们很快就会放弃她们，寻找其他有回应的方向。

你说话的语调许多女士都很有吸引力，直到她们开口的那一刻为止。

尖锐的嗓音、浓重的鼻音，或者说话要命地慢吞吞会完全毁了女士们的一切。

你能听见自己的谈话吗？

是的，你可以。

独自一人时，你可以大声地说话，任何无意中看到你这样说话的人都会惊讶你怎么了，但是不要去介意。

你的声音刺耳吗？

试着用极为夸张的柔声细语讲话，这样声音还尖吗？

再试着把音调压得低一些，就好像从鞋底发出一样。

如果你发现听不到自己的声音了，你接下来要做的事情就是去找一位好朋友。

选一个品味和判断力让你敬仰的人，她要非常喜欢你，对你也坦白，而且愿意帮助你改善。

问问她，你的声音是否令人感到愉快，请她告诉你到底需要怎样才能改善。

然后和她一起练习，当然独处时自己也要练。

你的声音值得去改善，有时令人不快的声音会让别人有意无意地产生反感。

谁又能估量出调整得当的嗓音所带来的魅力呢？

怎样才是一个“待人友善的人”？

“我喜欢安妮，她待人友善。

”你经常能听到这类评论。

但是你曾有停下来想想看怎样才是一个待人友善的人吗？

是指对他人感兴趣或者对发生在别人身上的事感兴趣？

是的！

但是这并不是指对别人的事情嚼舌，不是指滔滔不绝地谈论某人。

而是指真诚的兴趣。

有些人问候你“最近怎样”。

当你回答时，他们早就心猿意马了，或者他们已经开始想下面要说的漂亮评论了。

除非你真的想知道或者在对方回答时打算给予认真的注意力，否则不要去问人家最近怎样。

人们会经常向你谈论他们感兴趣的事，而这些事你又未必感兴趣，比如他们的孩子、集邮、花园——这些可能对他们来说至关重要。

所以要耐心地聆听直到他们全部讲完，然后转移到另一个更加大众化的话题上，才能不去伤害他们。

用关于你的宠物或孩子的一段趣事去打断他们的谈话是不可饶恕的。

别认为你的思想很奇妙，你的受害者们可不这么想。

忍受一时的枯燥乏味要比表现得没有礼貌好。

我们在说话时都喜欢有听众，所以不要总是认为别人的故事很乏味而我们自己的却生动有趣。

但是比仅仅聆听更深一步的是你对他人的兴趣，这是真正待人友善的表现。

当你因为计划被打乱而强烈感到自己成为了牺牲品时，记住每个人都会遇到困难和烦心事。

## <<20条魅力守则改变你的一生>>

想想那些大量的失业、饥饿、干旱和迫害，再来想想你自己的不幸。十有八九，当你回头再来看自己的不幸时，会发现它们相对来说无足轻重。要关心和接受世界上正在发生的事情，这是变得？

“友善”的不二方法。

守则15：女士的话语应像迷你裙般简洁假设你有真正烦恼的事情，它们在你的交谈中应该怎样呈现呢？

你会不会喜欢一看到你就说“喔，那天我碰到一件非常可怕的事……”这样的女人呢？

或者当你说“你看上去真漂亮”，得到的回答却是：“哦，你可能看上去不错，但是我真的感到有点不适。

我的背疼得厉害……”或者某人激动地说：“我一定要告诉你关于杰瑞的一些事……”然后你明白接下来你要听一段她的恋爱生活了。

把你生理上、心理上或精神上的烦恼告诉不熟的朋友是不明智之举。

你没有权利让别人对它们感兴趣。

这些都是你的问题，不是她们的，而且去解决它们是你的工作。

这不是说你不能从朋友那儿得到安慰，朋友就是起这个作用的。

但是在你向密友倾诉前，要确定她真的能帮你。

如果你有经济上的问题，别指望从收入少得可怜的朋友身上得到有用的建议。

如果你遇到些夫妻间的麻烦，不要和离过两次婚的那位朋友讲，她会告诉你和好是不可能的。

换句话说，要小心地选择知心女友。

我一定要告诉你关于杰瑞的一些事……如果你真的需要知道，她会告诉你一些不愉快的事实吗？

要是她具有以上品质，告诉她所有的细节，就像你对医生描述所有的身体症状一样，然后从各个角度讨论你的问题。

但是如果她是那种习惯小题大做的人，要像避开瘟疫一样避开她，因为不需要任何帮助你自己也能夸大事实。

你需要的是客观、理智、分析透彻的观点。

省去可怕的细节比起那些谈论她们自己麻烦的人，喜欢描述大堆与故事毫无相关的细节的人们，更加无聊。

当你在讲故事时，记住简单扼要永远是智慧的灵魂所在。

去掉所有无关紧要的细节，它们甚至会破坏最动人的故事。

有些女人这样讲故事：“有一天我在公交车上看到一件非常有趣的事。

我周三乘车去市中心——不，是周四——不，对的，是周三——在麦迪逊大道的公交车上——不，是莱克星顿的公交车，因为我记得经过布鲁明戴尔百货公司时，还在想它们的窗户是多么漂亮啊……随后，一位男士上了车……”这时你对故事的兴趣早已不复存在。

一星期里的哪天或是哪条公交线路都不重要，故事中的要点并不需要这样详细的铺陈。

当你在讲述故事或是表达观点时，试着只讲那些和将要叙述的事有关的东西。

简明扼要！

请不要成为一位喜欢离题的谈话者——故事讲到一半时，总喜欢转去其他话题。

这儿有一段这样谈话的典型：“你听了昨晚新开的电台节目吗？

关于两个女人的……有点让我想起了那时杰克和我决定带唐尼去看……喔！

顺便提一句，昨天唐尼把成绩单带回家了，他真的大有进步。

他的老师是位娇小可爱的金发女郎，她的哥哥是飞行员……”你被无情地抛在了脑后，而且仍在想电台节目到底怎样，还有唐尼老师的哥哥和这件事有何关系。

太夸张了？

不。

仔细听听你在家里、朋友家里或是公交车上听到的一些闲聊，人们的故事漫无边际是因为他们的思维漫无边际。

直率的谈话是思维方式直接的结果。



## <<20条魅力守则改变你的一生>>

在你谈话前在你谈话前，你必须要有内容可以谈论。

这点是不是太显而易见了，根本不需要在这里提？

当你听到周围充斥着漫无目的的闲聊就知道答案是“不”了。

人们读些什么？

想些什么？

他们思考吗？

他们意识到这个变化莫测的世界了吗？

很难给成功谈话找到对策，但是其中肯定包括三个基本原则：吸收良好养分，和你自己的思想调和在一起，有魅力地表达出来。

阅读是吸收养分的办法，你需要读大量不同的东西。

阅读和你观点不同的报纸；阅读思想丰富、引人争议的期刊；阅读讲述时下流行的地方和人物的书籍；当然也要读小说，但是不要排斥其他事物。

如果你没有时间通读报纸，起码要仔细阅读所有的头条和副标题。

它们以高度概括的形式带给你新闻的内容。

然后当你有时间或兴趣的时候，就读尽可能多的文章。

如果你遗漏了一周内的部分新闻，试着在周末看看报纸或杂志上的新闻概要。

但是纯粹的事件是远远不够的养分，它们应该配以观点，或和想象力糅合在一起。

活百科全书式的谈话最无聊了。

你可能曾遇见过这样一位女士，她能精确地告诉你乘坐一架新飞机从纽瓦克飞到洛杉矶需要15小时45分钟。

她还会提醒你时刻的差别——精确到分钟。

但是你肯定觉得无论它是在东海岸还是西海岸没有什么大差别。

当她磨叨这些事情时，一点儿也不有趣。

你还可能认识这样一位男士，他告诉你明星们的种种遥远的是与非。

从此以后你再也不会选他陪你去洒满月光的花园里散步了——无论如何也不会有第二次了。

偶尔我们会遇到某些少有的人，他们说话或谈话很令人愉快，而且有趣，但是这种人极为稀少。

我们中的大多数人都需要到处收集信息来给自己补充养分。

最有趣的谈话通常包含了积极的意见交换，不是以圣人式的语气发表独断的陈述，而是观点。

欣然地发表你的想法，然后考虑相反的观点；欣然地静静聆听对方，平静地交谈。

喊出你的观点并不能让它更突出，相反要记住这句真理：“不要那么大声说话，我听不见你。”

你的听众会自动闭紧耳朵来挡住噪音，同时也不会听你的意见。

不要那么大声说话，我听不见你。

知道自己在当天发生的重大事件中站在什么立场上是件不错的事，不要以为你需要像一位发言人或律师那样知道某个观点是错误的还是对的。

毕竟，大多数事情没有什么大的玄机在里头，在判断一件事情时，用常识想想就可以了。

这是件对少数人有利、多数人有害的事情吗？

如果是的，你需要利用法律手段来抵制它吗？

读新闻时试图去考虑它背后可能的宣传，试着去看你所读文章背后的东西。

最乏味且令人不满的谈话者是那些躲避任何严肃讨论的人。

如果你提到了两派间重要的斗争——无论是政治团体间、财团间还是劳工间，她总会耸耸肩膀说：“哦，我对此一无所知。”

我觉得把他们放入一个大竞技场让他们之间分出胜负是个不错的主意。

”你谈论的话题你应该谈论什么？

必须是那些既使听众又使自己感兴趣的事情。

如果你有一个爱好，一定要谈谈它。

但是一旦你发现听者的注意力开始分散时，马上打住转向其他话题。

比如说一位钟爱自己花园的女士，会愉快地向你讲述有关园艺的相关经验。

## <<20条魅力守则改变你的一生>>

就算你可能自身并不关心园艺，还是会觉得她的话题很有趣。

但是如果她用只会让园艺家感兴趣的技术性内容来描述给你听，她就变得乏味了。

如果你得知你的听众有什么兴趣爱好，就让他或她讲出来炫耀一番。

即使你对它并不关心，它的部分话题也可能使你感兴趣，或者因而引发了另一个讨论或想法。

总之，有条不错的法则是：不要谈论你的健康，不要罗列你的病症，不要细说某天你在某人家里三顿吃了些什么。

“我们在埃尔希那儿吃了一顿很棒的饭。

一开始我们喝了番茄汁，当然我们在客厅里以喝鸡尾酒开场，吃着夹有芝士和豆瓣菜做成的小巧三明治卷。

然后我们再喝番茄汁，吃了牛排、法国炸薯条和小小的绿豌豆……”这时候，你的听众要么就是饿得要命，要么就是再也不想吃东西了，这取决于距离他上顿吃饭时间的长短。

同时，你也建立了“谈话乏味”这个难以改变的名声。

还有喜欢吹嘘自己早餐的人，共有两种类型。

第一种表现如下：“我早餐除了橘子汁、吐司和咖啡，什么也不吃。

而且我只吃很薄的一片吐司，上面涂一点点黄油，咖啡里也不加奶。

”第二种人会这样向你吹嘘：“我真的很喜欢自己的早餐，这是我一天中真正享受的一顿。

我总是要吃一些水果，半只柚子或者一碟草莓，或者其他什么别的；然后我会喝麦片，有时热的，有时冷的；再吃两只鸡蛋；喝杯咖啡、吃面包卷——通常是两个面包卷。

这样我才准备开始新的一天。

”你会希望马上终止这场谈话。

<<20条魅力守则改变你的一生>>

编辑推荐

《20条魅力守则改变你的一生》由南海出版社出版。

<<20条魅力守则改变你的一生>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>