

《发型设计》

图书基本信息

书名：《发型设计》

13位ISBN编号：9787501943197

10位ISBN编号：7501943192

出版时间：2007-1

出版社：中国轻工业出版社

作者：连素萍

页数：150

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

内容概要

21世纪是人类科学技术、现代文明飞速发展的时代，中华民族更是处于一个政治、经济、文化前所未有的发展时期。随着我国市场经济的繁荣和发展，人民生活水平不断提高，人们已经不再满足于最基本的物质生活，对精神文明的追求和对美的追求意识日益增强，特别是在社会生活和社会交往中，人们对自身形象的追求和塑造已经摆在越来越重要的位置，并且不断赋予它深刻和丰富的内涵，甚至成为个人生活不可缺少的内容以及生存竞争的无形资本。

“人物形象设计”概念正是在社会、经济发展的背景下，应社会的需求而产生的，并且已经迅速成为广大人民群众的一种时尚追求，目前正在形成和即将形成一个全新的行业，并具有非常广阔的发展空间和前景。

我国自改革开放以来，美容、美发、化妆等行业得到了很大的发展，“整体人物形象设计”的观念也逐渐渗透到该行业，使该行业逐步向更高层次综合性地发展。但目前该行业的快速发展和适应行业发展要求的高级管理人才、技术人才匮乏的矛盾日益突出，在某种程度上制约了行业的发展。在这种形势下，“人物形象设计专业”在高等教育体系中诞生了，全国一批高等院校和高等职业院校于1999年首先试办了高职高专“人物形象设计专业”，几年来，在行业的需求和支持下得到了健康和迅速的发展，高等教育所培养的高级应用型技术人才的不断涌现也给行业注入了生命力和新的希望。

教育的发展和行业的发展是相互依存、相互促进的，该专业高级人才的培养对提高行业从业人员的素质，促进行业的健康发展，提高整个行业的服务水平具有重要的意义。而行业的发展也将为受教育者提供更广阔的施展空间。因此，我们一直关注和支持“人物形象设计”这一新兴的高等职业教育专业。而且，将人物形象设计专业纳入艺术教育的范畴，对该专业的发展和专业人才的培养工作提出了更高的要求。

这套高职高专“人物形象设计专业”系列教材已通过北京市教委精品教材建设项目的立项，教材的出版对规范人物形象设计专业的教育工作具有十分重要的意义。教材集中了从事该专业教育的院校几年来的教学经验，反映了该行业的最新技术和最新理念，填补了人物形象设计专业高等教育教材建设的空白。这套教材不仅适用于高等院校相关专业的教学，对于正在从事或有志于从事形象设计行业工作的专业人员，以及对形象设计感兴趣的广大读者也是一套难得的教材和读物。

《发型设计》

书籍目录

第一章 绪论 第一节 发型的起源与演变 第二节 发型与发型设计 第三节 发型美学 第四节 美发师的服务知识第二章 基础知识 第一节 头部骨骼 第二节 脸型、头型、体型 第三节 头部肌肉 第四节 皮肤的生理知识 第五节 毛发的生理知识 第六节 头发的保养与护理第三章 洗发 第一节 洗发的种类 第二节 洗发的程序和注意事项 第三节 按摩的原理与作用 第四节 头颈部、肩臂部穴位及按摩手法 第五节 按摩程序及注意事项 第六节 国外按摩手法简介第四章 修剪发型 第一节 工具介绍 第二节 发型的线条 第三节 发型的层次 第四节 线条层次组合的应用实例第五章 烫发 第一节 烫发的原理和种类 第二节 烫发的操作 第三节 特殊烫发技巧第六章 吹风与造型 第一节 吹风与造型的工具 第二节 固发用品 第三节 盘卷 第四节 梳理 第五节 吹风造型 第六节 吹风技巧第七章 漂发与染发 第一节 漂、染发展简史 第二节 色彩的基本知识 第三节 漂发 第四节 染发第八章 盘发 第一节 盘发的分类及特点 第二节 盘发基本工具 第三节 发辫基本技法 第四节 发髻基本技法 第五节 组合发型第九章 传统发型制作 第一节 传统直发类发型制作 第二节 传统卷发类发型制作第十章 时尚发型实例参考文献

《发型设计》

媒体关注与评论

书评理想的发型马上就可以找到，选择更适合你的发型，变得更年轻，根据季节变化安排不同发型的方法，不同的发型会造成很大的年龄差异，为什么会这样呢？让我们详细介绍一下吧。本书介绍发型造型的设计，头发的染色技术，并对利用装饰物创造发型的技巧，烫发与盘头的高级技术加以解说。

《发型设计》

编辑推荐

理想的发型马上就可以找到，选择更适合你的发型，变得更年轻，根据季节变化安排不同发型的方法，不同的发型会造成很大的年龄差异，为什么会这样呢？让我们详细介绍一下吧。本书介绍发型造型的设计，头发的染色技术，并对利用装饰物创造发型的技巧，烫发与盘头的高级技术加以解说。

《发型设计》

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:www.tushu111.com